الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
–جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان –
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
شعبة العلوم المالية والمحاسبية
تخصص: مالية وبنوك

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في العلوم المالية والمحاسبة
تحت عنوان:

استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة: دراسة تطبيقية.

من إعداد الطالبة:
هادف نسرين

تحت اشراف:
أ.د سعيدي خديجة

أعضاء لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الصنف	الجامعة الأصلية	الصفة
أ.د. أوبختي رشيدة	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	ريسا
أ.د. سعيدي خديجة	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	مشرفا
أ.د. طهراوي أسماء	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	ممتحنا
أ.د. بن عيني رحيمة	أستاذ التعليم العالي	المركز الجامعي مغنية	ممتحنا
أ.د. شيبي عبد الرحيم	أستاذ التعليم العالي	المركز الجامعي مغنية	ممتحنا
د. فقيه فاطمة الزهراء	أستاذة محاضرة "أ"	جامعة تلمسان	ممتحنا

السنة الجامعية: 2025-2026

الشـــكـــر

كلمة شكر وعرفان

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين.

عملاً بقول المصطفى صلى الله عليه وسلم: «من لم يشكر الناس لم يشكر الله عز وجل"، فإنه من دواعي سروري واعتزازي، بعد أن منَّ الله تعالى عليّ بإتمام هذه الأطروحة وبلوغ هذه المرتبة العلمية، أن أرد الفضل لأهله وأتقدم بأسمى آيات الشكر والعرفان لكل من أضاء لي درب هذا البحث.

اعترافا بالجميل وتقديرا لأهل الفضل، أتقدم بخالص الشكر وعظيم الامتنان إلى الأستاذة المشرفة الدكتورة ***سعيدي خديجة،*** *على توجيهاتها القيمة ودعمها العلمي المتواصل الذي كان له الفضل الأكبر في إتمام هذه الأطروحة، فجزاها الله عني كل خير.*

كما أعرب عن بالغ تقديري للأساتذة الأفاضل ***أعضاء لجنة المناقشة*** *لتفضلهم بقبول تحكيم وتقييم هذا الجهد العلمي*

إلى كل من ساندني بكلمة، أو دعاء، أو توجيه من زملاء العمل ورفقاء الدرب.... لكم مني أصدق آيات الشكر والعرفان.

الإهـــداء

الإهـــــــــــداء

إلى الذين أمنوا بي حين شككت في نفسي

إلى الذين غرسوا في قلبي بذور الأمل، وسقوها بالدعاء واليقين

إلى منبع فخري واعتزازي ..... والداي العزيزان

إلى الذين منحوني القوة حين وهنت واليقين حين احتجت..... أختي وإخوتي

إلى كل من علمني حرفا، وآمن بي يوما

إلى القلوب الصادقة التي آمنت بي وساندتني حتى بلوغ الغاية

إلى رفقاء الدرب الذين شاركوني عناء الرحلة وكانوا لي خير معين في كل عثرة

إليكم جميعا، أهدي نجاحي هذا، فبكم ومعكم اكتملت المسيرة.

– هادف نسرين –

الملخص:

بحثت هذه الدراسة في دور التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي لسد "فجوة التمويل" لدى المؤسسات الناشئة، مستلهمة من التجربة الماليزية الرائدة لتقديم حلول تلائم البيئة الجزائرية ودعم اقتصاد المعرفة. واعتمدت الدراسة منهجية مختلطة جمعت بين الجانب الوصفي التحليلي لتأصيل الإطار النظري، والجانب الكمي الاستكشافي الذي استهدف عينة قصدية مكونة من (101) صاحب مؤسسة ناشئة في الجزائر، حيث عولجت البيانات المجمعة عبر الاستبانة باستخدام برنامج (SPSS) وتوظيف أساليب المتوسطات الحسابية ومعامل ارتباط "بيرسون."

وقد خلصت الدراسة إلى أن نجاح النموذج الماليزي يرتكز بصفة جوهرية على "الهندسة المالية الهجينة" التي تدمج التمويل الاجتماعي (الزكاة والأوقاف) بالتمويل التجاري، مع إحلال "المرافقة والتدريب" كضمانة معنوية بديلة عن الضمانات العينية الصارمة. وميدانيا، كشفت النتائج عن رفض واسع لدى المقاولين الجزائريين لآليات التقييم الائتماني التقليدية (بمتوسط 0.275) مقابل رغبة مرتفعة في تبني صيغ الشراكة الإسلامية القائمة على تقاسم المخاطر (الغنم بالغرم). كما أثبت التحليل الإحصائي وجود ارتباط إيجابي دال (ر= 0.303) بين "الوضوح التشريعي" والتوجه نحو التمويل الإسلامي، مع تصدر "الدعم الحكومي" للأولويات بمتوسط حسابي بلغ (4.08)، مما يؤكد محورية دور الدولة في حوكمة هذا القطاع. وبناء على ذلك، توصي الدراسة بضرورة التدخل التشريعي لتعديل قوانين الزكاة والأوقاف للسماح باستثمارها ك "رأس مال مخاطر(Seed Capital) "، وتأسيس "نافذة إسلامية" متخصصة في صندوق الجزائر للمؤسسات الناشئة(ASF) ، مع تسريع التحول الرقمي لضمان استدامة الابتكار والشمول المالي.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، التمويل المصغر الإسلامي، فجوة التمويل (وادي الموت)، التجربة الماليزية، برنامج iTEKAD، البيئة المقاولاتية الجزائرية.

Abstract:

This study explores Islamic Microfinance (IMF) as a strategic alternative to bridge the "funding gap" (Death Valley) for startups, drawing on the Malaysian experience to propose solutions for the Algerian entrepreneurial ecosystem. Adopting a mixed-methods approach, the research combines theoretical analysis with an exploratory study involving a purposive sample of (101) Algerian startup founders. Data were analyzed using SPSS, employing mean scores and Pearson correlation coefficients.

The findings reveal that the Malaysian model's success stems from "Hybrid Financial Engineering," which integrates social finance (Zakat and Waqf) w

Ith commercial tools, replacing rigid collateral with "mentorship and training." Empirically, Algerian entrepreneurs showed a significant rejection of traditional credit assessment (mean 0.275), favoring Islamic risk-sharing partnerships (Al-Ghunm bil-Ghurm). Statistical analysis confirmed a significant positive correlation (r = 0.303) between "legislative clarity" and the adoption of Islamic finance, while "government support" was identified as a primary requirement (mean 4.08).

The study recommends legislative reforms to allow Zakat and Waqf funds to function as "Seed Capital" and advocates for establishing a specialized "Islamic Window" within the Algeria Startup Fund (ASF). Such measures, combined with digital transformation, are essential for ensuring sustainable innovation and financial inclusion.

Keywords: Startups, Islamic Microfinance, Funding Gap, Malaysian Experience, iTEKAD Program, Algerian Entrepreneurship.



قـــائـــمـــة المحـــتـــويـــات



قـائـمـة الـمحـتـويـات

الشـكـر II

الإهـداء IV

الملخص: VI

قائـمـة الجـداول III

قـائـمـة الأشـكـال VI

قـائـمـة الـمختصـرات VIII

المقدمة العامة: ..... ب

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي 1

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة 3

المطلب الأول: أساسيات حول المؤسسات الناشئة. 3

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة (**Startups**): 3

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة. 10

الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة. 12

الفرع الرابع: الخصائص التمويلية للمؤسسات الناشئة: 14

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسة الناشئة ومراحل تمويلها. 15

الفرع الأول: دورة حياة المؤسسات الناشئة. 16

الفرع الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة حسب مراحل دورة حياتها. 21

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة. 23

الفرع الأول: العوامل المؤثرة على نجاح المؤسسات الناشئة. 23

الفرع الثاني: عوامل فشل المؤسسات الناشئة. 27

الفرع الثالث: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التمويل التقليدي 31

المبحث الثاني: مدخل للتمويل المصغر الإسلامي. 33

المطلب الأول: التمويل المصغر التقليدي 33

الفرع الأول: مفهوم التمويل المصغر التقليدي 33

الفرع الثاني: نشأة التمويل المصغر التقليدي 36

الفرع الثالث: التمويل الإسلامي. 39

المطلب الثاني: التمويل المصغر الإسلامي. 43

الفرع الأول: تعريف التمويل المصغر الإسلامي. 43

الفرع الثاني: خصائص التمويل المصغر الإسلامي: انطلاقا مما سبق يمكننا استنتاج خصائص ومميزات التمويل المصغر الإسلامي: 45

الفرع الثالث: دور مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي. 46

المطلب الثالث: منتجات التمويل المصغر الإسلامي. 47

الفرع الأول: الأساليب القائمة على تقاسم الأرباح. 48

قائمة المحتويات

الفرع الثاني: صيغ تمويل القائمة على أسلوب البيوع. 51
الفرع الثالث: صيغ التمويل الإسلامي القائمة على أسلوب المشاركة في الإنتاج الزراعي. 56
الفرع الرابع: صيغ التمويل التكافلي والتضامني. 57
المطلب الرابع: مدى ملاءمة صيغ التمويل المصغر الإسلامي لتمويل المؤسسات الناشئة. 58
الفرع الأول: استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة. 58
الفرع الثاني: الفرق بين التمويل المصغر الاسلامي والتمويل المصغر التقليدي في تمويل المؤسسات الناشئة: 63
المطلب الخامس: واقع التمويل المصغر الإسلامي وريادة الاعمال. 67
الفرع الأول: نمو التمويل المصغر الإسلامي حول العالم. 67
الفرع الثاني: تجارب دولية حول دور التمويل المصغر الإسلامي في دعم المؤسسات الناشئة. 69
الفرع الثالث: الدروس المستفادة من التجارب الدولية الرائدة وفرص تفعيل الصناديق الاستثمارية والوقف النقدي في الجزائر: 82
الفرع الرابع: تحديات التمويل المصغر الإسلامي في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة. 83
خاتمة الفصل: 86
مقدمة الفصل الثاني: 88
المبحث الأول: عرض الدراسات السابقة. 89
المطلب الأول: دراسات متعلقة بالمؤسسات الناشئة. 89
المطلب الثاني: دراسات متعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي. 98
المطلب الثالث: الدراسات المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي وريادة الاعمال. 105
المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة وما يميز الدراسة الحالية. 124
المطلب الأول: مناقشة الدراسات السابقة. 125
المطلب الثاني: ما يميز الدراسة الحالية. 126
الفصل الثالث: آفاق تفعيل التمويل المصغر الإسلامي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر على ضوء التجربة الماليزية (دراسة تحليلية ميدانية) 130
المبحث الأول: التجربة الماليزية في تمويل المؤسسات الناشئة (النموذج المرجعي) 132
المطلب الأول: بيئة ومؤشرات آداء المؤسسات الناشئة في ماليزيا خلال الفترة 2020–2024 132
الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة في ماليزيا ومميزاتها: 132
الفرع الثاني: النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في ماليزيا. 133
الفرع الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة في ماليزيا. 135
الفرع الرابع: تحديات النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في ماليزيا. 138
الفرع الخامس: ضرورة تمكين صناعة المؤسسات الناشئة في ماليزيا. 140
الفرع السادس: توصيات من أجل نجاح المؤسسات الناشئة في ماليزيا. 142
المطلب الثاني: هندسة آليات التمويل المصغر الاسلامي في ماليزيا. 143
الفرع الأول: نظام التمويل المصغر الاسلامي (Skim Pembiayaan mikro SPM) في ماليزيا. 144
الفرع الثاني: شركة" تيكون" الوطنية (tekun nasional): 161

قائمة المحتويات

المطلب الثالث: عوامل النجاح، التحديات، الدروس المستفادة من التجربة الماليزية: 169
الفرع الأول: عوامل نجاح التمويل المصغر الاسلامي في دعم المؤسسات الناشئة في ماليزيا. 169
الفرع الثاني: تحديات التمويل المصغر الاسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة في ماليزيا: 170
الفرع الثالث: الدروس المستفادة من التجربة الماليزية. 171
المطلب الرابع: اختبار استنباطي لآليات "التطابق الهيكلي" بين التمويل الإسلامي واستدامة الابتكار في ماليزيا. 172
المبحث الثاني: البيئة المؤسساتية والتمويلية للمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الاسلامي في الجزائر. 176
المطلب الأول: الإطار التشريعي والمؤسساتي الداعم للمؤسسات الناشئة في الجزائر: 176
الفرع الأول: الإطار التشريعي للمؤسسات الناشئة في الجزائر. 177
الفرع الثاني: النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر. 179
الفرع الثالث: أفضل الشركات الناشئة في الجزائر. 180
الفرع الرابع: الهياكل المؤسساتية والآليات القانونية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر: 182
المطلب الثاني: واقع آليات التمويل الحكومي للمؤسسات الناشئة ومبادرات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر. 184
الفرع الأول: آليات التمويل الحكومي للمؤسسات الناشئة في الجزائر. 184
الفرع الثاني: مبادرات التمويل المصغر الاسلامي في الجزائر. 188
المطلب الثالث: تحديات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة وضرورة الاستفادة من النموذج الماليزي في الجزائر. 205
الفرع الأول: تحديات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر. 205
الفرع الثاني: ضرورة الاستفادة من التجربة الماليزية في التمويل المصغر الإسلامي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. 207
المبحث الثالث: التحليل الاحصائي لاتجاهات أصحاب المؤسسات الناشئة نحو التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر. 208
المطلب الأول :منهجية الدراسة وأدوات جمع البيانات. 209
المطلب الثاني: المعالجة الإحصائية وأدوات قياس صدق وثبات الأداة 216
المطلب الثالث: عرض وتحليل نتائج التحليل الإحصائي للبيانات المجمعة. 225
الفرع الأول: التحليل الوصفي لإجابات المبحوثين تجاه المحور الاول. 226
الفرع الثاني: تحليل وتشخيص تحديات وعوائق التمويل التقليدي. 231
الفرع الثالث: تحليل مستوى الوعي والمنظور الشرعي لدى أصحاب المؤسسات الناشئة 237
الفرع الرابع: تحليل جاذبية واستراتيجية التمويل المصغر الإسلامي في بيئة المؤسسات الناشئة 242
المطلب الرابع: مناقشة نتائج الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات 248
الفرع الاول: مناقشة وتحليل الفرضية الثانية والثالثة 248
الفرع الثاني: مناقشة وتحليل الفرضية الرابعة والخامسة 249
الفرع الثالث: تحليل علاقات الارتباط 251
المبحث الرابع: استراتيجية مقترحة لتفعيل التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر في ضوء التجربة الماليزية. 255
المطلب الأول: الدروس المستفادة من التجربة الماليزية القابلة للتوطين في الجزائر 255
المطلب الثاني: متطلبات تكييف النموذج الماليزي مع الواقع الجزائري في ضوء نتائج الدراسة الميدانية. 257

المطلب الثالث: توصيات عملية لإسقاط آليات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر 258

خاتمة الفصل الثالث: 260

خاتمة عامة: 263

قائمة المراجع: 270



قائــمــة الجــداول



قـائـمـة الـجـــداول

قـائـمـة الجداول		
رقم الجدول	العنوان	الصفحة
1–1	المراحل التاريخية لتطور مصطلح "المؤسسة الناشئة" (Startup)	04
2–1	مقارنة تحليلية للرؤى المفاهيمية للمؤسسة الناشئة.	08
3–1	الفوارق الجوهرية بين المؤسسة الناشئة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التقليدية.	10-09
4–1	انواع عقود المشاركة.	50-49
5–1	أنواع عقود المضاربة.	51-50
6–1	أنواع عقود المرابحة	53-52
7–1	أنواع عقود الاستصناع.	54-53
8–1	أقسام عقود الإجارة.	56-55
9–1	تكامل صيغ التمويل المصغر الاسلامي مع دورة حياة المؤسسات الناشئة.	63
10–1	أهم الفروقات الجوهرية بين التمويل المصغر التقليدي و التمويل المصغر الإسلامي	67
11–1	مميزات و خصائص شبكة اليمن للتمويل الأصغر.	71-70
12–1	خصائص منتجات بنك الأمل للتمويل الأصغر.	71
13–1	منتجات و خدمات بنك الكريمي للتمويل الاصغر الإسلامي	72
14–1	خصائص و مميزات منتج "مرابحات تمويل المشروعات متناهية الصغر" لبنك مصر	75
15–1	منتجات وخدمات شركة ريفي.	76
16–1	أهم البنوك التي تقدم التمويل المصغر الاسلامي في بنغلاديش	78-79
17–1	مؤسسات التمويل المصغر في بنغلاديش	80
1–2	عرض الدراسات السابقة المتعلقة بالمؤسسات الناشئة	98-96
2–2	عرض الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي.	104-103
3–2	ملخص الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي.	124-120
4–2	موقع الدراسة الحالية من الدراسات السابقة.	128
1–3	الفرق بين برنامج "إيتيكاد بانغكيت" و "إيتيكاد ماجو"	150
2–3	تحليل هيكل التمويل الموجه للمشاريع الناشئة و الصغيرة عبر برنامجي "إيتيكاد ماجو" و"إيتيكاد بانغكيت"	152
3–3	معايير تصنيف المؤسسات الجديدة و متناهية الصغر حسب القطاع الاقتصادي وعدد الموظفين وفق منتج آي–مسك	157
4–3	الضوابط التنظيمية ومعايير الاستحقاق للتمويل المصغر الإسلامي وفق منتج آي–مسك	157
5–3	حجم التمويل المصغر الاسلامي الممنوح من بنك راكيات للمؤسسات الصغيرة و الجديدة	160

قـائـمـة الـجـــداول

6-3	توزيع التمويل حسب شريحة التمويل (1999-2021)	165
7-3	تطور مؤشرات التمويل المصغر الإسلامي وعدد المستفيدين في مؤسسة TEKUN Nasional (1999-2021)	167-166
8-3	التمويل الممنوح حسب القطاعات (1999-2021)	168
9-3	تصنيف افضل الشركات الناشئة في الجزائر لشهر جوان 2025	182-180
10-3	الصيغ التمويلية الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.	190
11-3	حصيلة مناصب الشغل المستحدثة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر	192
12-3	توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب الجنس	193
13-3	توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب قطاع النشاط .	194
14-3	مراحل مسار و تطور الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.	198
15-3	خصائص صيغة لتمويل المصغر "المشاركة" لبنك البركة الجزائري	202
16-3	مصادر مقاييس الدراسة	210
17-3	سلم تصحيح وتفسير المتوسطات الحسابية لاستجابات عينة الدراسة	216
18-3	قائمة السادة الأساتذة المحكمين لأداة الدراسة	218
19-3	الصدق الداخلي لفقرات محور تحديات وعوائق التمويل التقليدي	219
20-3	الصدق الداخلي لفقرات المحور الوعي والمنظور الشرعي	221-220
21-3	الصدق الداخلي لفقرات المحور البيئة القانونية والوصول للمعلومات	222
22-3	الصدق الداخلي لفقرات المحور استراتيجية التمويل الإسلامي	223
23-3	معاملات الثبات (ألفا كرونباخ) لمحاور الاستبيان	224
24-3	توزيع افراد العينة حسب قطاع النشاط الرئيسي	226
25-3	توزيع العينة حسب سنة التأسيس ومرحلة النمو	227-226
26-3	توزيع افراد العينة حسب الشكل القانوني والموقع الجغرافي	228-227
27-3	توزيع افراد العينة حسب الخبرة التمويلية والتوجه نحو التمويل الإسلامي	229
28-3	توزيع افراد العينة حسب هيكل التمويلات المتحصل عليها	230
29-3	تحليل استجابات أفراد العينة حول محور تحديات وعوائق التمويل التقليدي	235-232
30-3	تحليل استجابات أفراد العينة حول محور الوعي والمنظور الشرعي	240-238
31-3	تحليل استجابات أفراد العينة حول محور البيئة القانونية وجاذبية التمويل الإسلامي	243
32-3	تحليل استجابات أفراد العينة حول محور استراتيجية التمويل الإسلامي	246-245
33-3	اختبارات التوزيع الطبيعي لمحاور الاستبيان	251

قـــائـــمـــة الأشـــكـــال

قائـــمـــة الأشـــكـــال

قائمة الأشكال		
رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1–1	محطات التطور التاريخي لمصطلح "مؤسسة ناشئة"	05
2–1	منحنى دورة حياة المؤسسة الناشئة	17
3–1	تحليل فجوة وادي الموت.	20
4–1	مراحل تمويل المؤسسات الناشئة وفق دورة حياتها	22
5–1	معايير ومقاييس نجاح المؤسسات الناشئة	24
6–1	أقسام التمويل الإسلامي	47
7–1	نموذج تكامل صيغ التمويل المصغر الإسلامي مع مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة	63
1–3	نموذج التمويل الاجتماعي لدعم الابتكار المقاولاتي.	146
2–3	توزيع التمويل المصغر الاسلامي حسب القطاعات	159
3–3	التوزيع النسبي لعدد التمويلات الممنوحة من مؤسسة TEKUN حسب القطاع(2021)	168
4–3	توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب نمط التمويل	191
5–3	حصيلة مناصب الشغل المستحدثة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة.	193
6–3	توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة.	194
7–3	توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب قطاع النشاط.	195
8–3	توضيح النموذج الفرضي للدراسة	211



قـــائـــمـــة الـمختصـــرات



قائـــمـــة المـخـتـــصـرات

قائمة المختصرات		
رمز الاختصار	اسم الاختصار باللغة الأجنبية	اسم الاختصار باللغة العربية
SMEs	Small and Medium Enterprises	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
VoD	Valley of Death	وادي الموت
CAPEX	Capital Expenditure	النفقات الرأسمالية
MENA	Middle East and North Africa	منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
YMN	Yemen Microfinance Network	شبكة اليمن للتمويل الأصغر
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor	المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (تابعة للبنك الدولي)
BPRS	Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	بنك تمويل الرعية الشرعي (إندونيسيا/ماليزيا)
BMT	Baitul Maal wat Tamwil	بيت المال والتمويل (مؤسسة تمويل إسلامي صغرى)
BPR	Bank Perkreditan Rakyat	بنك ائتمان الرعية (التمويل التقليدي الصغير)
MRA	Microcredit Regulatory Authority	هيئة تنظيم الائتمان الأصغر
IBBL	Islami Bank Bangladesh Limited	بنك بنغلاديش الإسلامي المحدود
CB Insights	Tech Market Intelligence Platform	منصة "سي بي إنسايتس" لتحليل بيانات الشركات الناشئة
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences	الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية
AHP Online	Analytic Hierarchy Process Online System	نظام عملية التسلسل الهرمي التحليلي (لاتخاذ القرار)
MAXQDA	Qualitative Data Analysis Software	برنامج تحليل البيانات الكيفية/النوعية
Kaplan-Meier	Kaplan-Meier Survival Analysis	تحليل "كابلان–ماير" للبقاء (إحصاء)
Cox	Cox Proportional Hazards Model	نموذج "كوكس" للمخاطر النسبية (إحصاء)
Seedcamp	European Seed Fund	"سيد كامب": صندوق أوروبي لدعم الشركات الناشئة
Start-up 500	500 Global (formerly 500 Startups)	500"ستارت أب": مسرعة أعمال وصندوق استثماري عالمي
BICRO	Business Innovation Center of Croatia	مركز ابتكار الأعمال (كرواتيا)
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (الجزائر)
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (سابقا – الجزائر)

قائـــمـــة المـخـتـــصـرات

ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entreprenariat	الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (الجزائر – حاليا)
FinTech	Financial Technology	التكنولوجيا المالية
MFIs	Microfinance Institutions	مؤسسات التمويل المصغر
AIM	Amanah Ikhtiar Malaysia	مؤسسة أمانة اختيار ماليزيا (أكبر مؤسسة تمويل مصغر)
SCI-MAT	Science Mapping Analysis Tool	أداة تحليل الخرائط العلمية (للدراسات الببليومترية)
Web of Science	Clarivate Analytics Database	قاعدة بيانات "شبكة العلوم" البحثية العالمية
WoS	Web of Science	اختصار قاعدة بيانات "شبكة العلوم"
Itekad	Itekad Social Finance Programme	برنامج "اعتماد" للتمويل الاجتماعي (ماليزيا)
MOSTI	Ministry of Science, Technology and Innovation	وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار (ماليزيا)
MDEC	Malaysia Digital Economy Corporation	مؤسسة ماليزيا للاقتصاد الرقمي
GCI	Global Competitiveness Index	مؤشر التنافسية العالمي
NACSA	National Cyber Security Agency	الوكالة الوطنية للأمن السيبراني (ماليزيا)
IMD	International Institute for Management Development	المعهد الدولي للتطوير الإداري (مصدر مؤشرات التنافسية)
SUPER	Shared Utility Platform for Equitable Returns	منصة المرافق المشتركة للعوائد العادلة
Deep Tech	Deep Technology	التكنولوجيا العميقة (الابتكارات القائمة على بحث علمي معقد)
SPM	Skim Pembiayaan Mikro	مخطط/برنامج التمويل المصغر
BNM	Bank Negara Malaysia	البنك المركزي الماليزي
Hal Cube	Halal Compliance Hub/Platform	منصة أو نظام لضمان الامتثال للمعايير الحلال
Be U	Digital Bank by Bank Islam	بنك "Be U" الرقمي (تابع لبنك إسلام ماليزيا)
i-push	Micro-financing Initiative	مبادرة تمويل مصغر رقمية
NEF	National Entrepreneurship Foundation	المؤسسة الوطنية للمقاولاتية
i-Musk	Islamic Micro-finance Scheme	نظام التمويل المصغر الإسلامي (سياق ماليزي)
MSMEs	Micro, Small and Medium Enterprises	المؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
Ex-Micro	Export Assistance for Micro Enterprises	برنامج دعم التصدير للمؤسسات المتناهية الصغر

قائـــمـــة المـخـتـصـرات

TEKUN	Tekun Nasional	مؤسسة "تيكون" الوطنية (تمويل وتطوير المقاولين في ماليزيا)
P2P	Peer-to-Peer (Lending/Financing)	التمويل من النظير إلى النظير (التمويل المباشر)
IoT	Internet of Things	إنترنت الأشياء (المستخدم في الزراعة الذكية)
SDGs	Sustainable Development Goals	أهداف التنمية المستدامة
MAVCAP	Malaysia Venture Capital Management Berhad	الشركة الماليزية لإدارة رأس المال الاستثماري
J-Curve	J-Curve Effect	منحنى J الذي يصف مسار الربحية في رأس المال المخاطر
IBS	Islamic Banking System	النظام المصرفي الإسلامي
TAP	Technology Adoption Program	برنامج تبني التكنولوجيا
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée	الضريبة على القيمة المضافة
FDI	Foreign Direct Investment	الاستثمار الأجنبي المباشر
EPIC	Entrepreneurial Policy Framework	إطار سياسات ريادة الأعمال
AgriTech	Agricultural Technology	التكنولوجيا الزراعية
FNI	Fonds National d'Investissement	الصندوق الوطني للاستثمار (الجزائر)
COSOB	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse	لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها (الجزائر)
PNR	Prêt Non Rémunéré	القرض غير المكافئ (قرض بدون فائدة)
AMP	Achat de Matières Premières	شراء المواد الأولية
ANSEJ (NESDA)	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
Non-Bank MFIs	Non-Bank Microfinance Institutions	مؤسسات التمويل المصغر غير المصرفية
Data	Data (Statistical Data)	البيانات (البيانات الإحصائية)
AAOIFI	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions	هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية
TAM	Technology Acceptance Model	نموذج قبول التكنولوجيا
TPB	Theory of Planned Behavior	نظرية السلوك المخطط
ANOVA	Analysis of Variance	تحليل التباين
T-Test	Student's T-Test	اختبار "ت" الإحصائي
R&D	Research and Development	البحث والتطوير

قائـــمـــة المـخـتـــصـرات

VC	Venture Capital	رأس المال الاستثماري (أو رأس مال المخاطر)
Sig.	Significance (p-value)	مستوى الدلالة الإحصائية
Df	Degrees of Freedom	درجات الحرية
BDL	Banque du Développement Local	بنك التنمية المحلية
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural	بنك الفلاحة والتنمية الريفي



المقـدمة العــامــة



المقدمة العامة:

يشهد الاقتصاد العالمي اليوم تحولات بنيوية عميقة ومتسارعة، حيث لم تعد الثروات الطبيعية والموارد التقليدية والصناعات الكلاسيكية هي المحرك الوحيد لعجلة التنمية بل برزت المعرفة والابتكار كركائز أساسية في بناء الاقتصادات الحديثة، وفي خضم هذا التحول احتلت المؤسسات الناشئة مكان جوهرية باعتبارها المحرك الأساسي للنمو ووسيلة فعالة لخلق الثروة ومناصب الشغل، خاصة في الدول التي تسعى للانتقال نحو نماذج اقتصادية أكثر مرونة واستدامة، إذ تقوم على توظيف التكنولوجيا في تطوير منتجات وخدمات جديدة تستجيب لتحولات الطلب وأساليب العيش المعاصرة والعمل على نشر ثقافة الإبداع والابتكار، إن قدرة هذه المؤسسات على التوسع و مرونتها العالية في التكيف مع الأزمات جعلتها قاطرة للتنمية المستدامة في الدول المتقدمة و النامية على حد سواء.

على الرغم من الأهمية القصوى التي تكتسيها هذه المؤسسات ودورها الريادي في تجديد النسيج الاقتصادي إلا أنها تواجه العديد من التحديات التي تهدد بقائها، لعل أبرزها" فجوة التمويل" خاصة في المراحل الأولى من دورة حياتها، فالمؤسسات المالية التقليدية غالبا ما تحجم عن تمويل هذا النوع من المشاريع نظرا لارتفاع المخاطر المرتبطة بها، مما يضع رواد الأعمال أمام عقبة تهدد استمرارية أفكارهم الابتكارية وهو ما يحد من قدرتهم على النمو والاستمرارية داخل الأسواق.

وفي ظل هذا الانسداد التمويلي، برز التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي وحل أخلاقي عملي لمعالجة هذه الفجوة، من خلال توفير أدوات مالية متنوعة قائمة على المشاركة في المخاطر والأرباح لما يحقق التوازن بين متطلبات الكفاءة الاقتصادية ومقاصد العدالة الاجتماعية التي يؤكد عليها الاقتصاد الإسلامي. وتعد ماليزيا من أبرز النماذج التي نجحت في توظيف أدوات "التمويل الإسلامي" بما فيها "التمويل المصغر" في بناء منظومة داعمة للمؤسسات الناشئة، عبر بنوك ومؤسسات متخصصة وأطر تنظيمية وحوكمة متقدمة. حيث نجحت بامتياز في الموازنة بين الحداثة التكنولوجية والضوابط الشرعية من خلال بناء نموذج متكامل يدمج بين أدوات التمويل المصغر الإسلامي ودعم الشركات الناشئة، متجاوزة مفهوم الإقراض البسيط إلى آليات الشراكة الاستراتيجية و المخاطرة المحسوبة، و لم تكتف بتوفير السيولة بل ربطتها بالدعم المؤسساتي و الرقابة الشرعية المرنة مما جعلها تتبوأ مراكز الصدارة في مؤشرات الابتكار العالمي و المالية الإسلامية، حيث تمكنت من استقطاب فئات واسعة من رواد الأعمال الذين كانوا يجدون صعوبة في التعامل مع القنوات التقليدية وهو ما انعكس ايجابا على مؤشرات الابتكار والتشغيل والنمو في الاقتصاد الماليزي.

وفي سياق سعي الجزائر لتنويع اقتصادها الوطني و فك الارتباط التدريجي بالقطاع الريعي القائم على المحروقات، تبنت الدولة استراتيجية طموحة لتعزيز بيئة ريادة الأعمال الرقمية و الابتكارية ،إلا أن نجاح هذا المسعى يواجه تحديا هيكليا مزمنا يتمثل في "التمويل"، ومن هنا تبرز الحاجة الملحة إلى استلهام التجربة الماليزية وتحليل استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي المعتمدة فيها قصد تكييفها مع خصوصيات البيئة المؤسسية والاقتصادية في الجزائر وبناء نموذج تمويل إسلامي فعال يساهم في تعبئة المدخرات المحلية وتمكين الشباب المقاول من موارد تمويلية متوافقة مع الشريعة الإسلامية لتعزيز مسار التنمية المستدامة والاندماج المالي للفئات المهمشة.

▪ إشكالية الدراسة:

وفي ضوء ما سبق، يمكننا طرح إشكالية هذه الدراسة من خلال التساؤل الرئيسي التالي:

كيف تساهم استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تلبية احتياجات التمويل والاستدامة المالية للمؤسسات الناشئة في الجزائر مقارنة بالتجربة الماليزية؟

انطلاقا من الإشكالية المطروحة، يمكننا بلورة مجموعة من التساؤلات الفرعية التي تسعى هذه الدراسة الإجابة عنها، وذلك على النحو الآتي:

- ما طبيعة العلاقة بين مستوى وعي أصحاب المؤسسات الناشئة بمنتجات التمويل المصغر الإسلامي وبين نيتهم في استخدامه كمصدر تمويلي؟
- إلى أي حد يساهم ضعف الوصول لمصادر التمويل التقليدي في توجه المؤسسات الناشئة نحو التمويل المصغر الإسلامي كبديل تمويلي؟
- كيف يؤثر التنوع والابتكار في نموذج التمويل المصغر الإسلامي في ماليزيا على استدامة المؤسسات الناشئة مقارنة بالجزائر؟

▪ فرضيات الدراسة: بناء على الإشكالية والتساؤلات المطروحة، تقوم هذه الدراسة على فرضيات أساسية يمكننا عرضها كالآتي:

➢ **الفرضية القاعدية (النموذج المرجعي – ماليزيا)** تجيب هذه الفرضية على السؤال المتعلق بأسس نجاح التجربة الماليزية وكيفية مواءمتها بين التمويل الإسلامي والابتكار، مع التركيز على الجانب التشريعي والتقني.

- **الفرضية الأولى:** تتحدد فاعلية أدوات التمويل المصغر الإسلامي في دعم استدامة المؤسسات الناشئة بماليزيا بمدى قدرة البيئة التشريعية والمؤسساتية على 'تحويل حقوق الملكية الفكرية إلى أصول قابلة للتمويل'، وتوفير أطر تعاقدية تضمن الإدارة المشتركة للمخاطر الابتكارية، بما يتوافق مع الخصائص الهيكلية لنماذج الأعمال ذات النمو المتسارع.

➢ **الفرضيات التشخيصية (واقع البيئة الجزائرية)** تجيب هذه الفرضيات على التساؤلات المتعلقة بالعوائق الهيكلية والوعي المقاولاتي في الجزائر.

- **الفرضية الثانية:** "إن عجز النظام المصرفي التقليدي عن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر لا يعود لنقص في السيولة، بل لعدم قدرة نماذجه الائتمانية الكلاسيكية على تقييم ورهن الأصول اللامادية."
- **الفرضية الثالثة:** يمتلك المقاول الجزائري وعيا 'شرعيا تقنيا' يتجاوز مجرد التحريم الديني، إلا أن هذا الوعي يصطدم بضعف التواصل المؤسساتي."
- **الفرضية الرابعة:** إن جاذبية التمويل المصغر الإسلامي للمبتكرين تنبع من كونه يمثل نموذجا لـ 'العدالة التوزيعية'، حيث توفر صيغ المشاركة حماية للمقاول من ضغوط المديونية القسرية."

- **الفرضية الخامسة:** لا يزال التمويل الإسلامي في الجزائر يواجه تحدي 'النمطية في المنتجات'؛ فبينما يثق المقاول في الدعم الحكومي، فإنه لا يجد تنوعا كافيا في الصيغ."
- **الفرضية السادسة:** توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين شدة التحديات التمويلية التقليدية وبين الرغبة في تبني التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي."
- **الفرضية السابعة:** توجد علاقة ارتباطية موجبة وذات دلالة إحصائية بين مستوى الوعي والمنظور الشرعي لدى المقاول وبين مستوى الثقة في فعالية آليات التمويل الإسلامي."
- **الفرضية الثامنة:** توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين إدراك المزايا الهيكلية للتمويل الإسلامي (مشاركة المخاطر والشفافية) وبين اعتباره بديلا جذابا ومفضلا."
- **الفرضية التاسعة:** توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين توفر الدعم الحكومي والوضوح التشريعي وبين سهولة وصول المؤسسات الناشئة للتمويل المصغر الإسلامي."

- **أهداف الدراسة:** تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف العلمية والعملية المترابطة، نوجزها فيما يلي:

✓ **التأصيل النظري:** ضبط المفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي، وإبراز الأسس الفكرية والاقتصادية التي تقوم عليها هذه العلاقة.

✓ **تحليل عوامل نجاح النموذج الماليزي:** تحليل استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي المطبقة في ماليزيا مع التركيز على الصيغ الموجهة لتمويل المؤسسات الناشئة.

✓ **التشخيص الواقعي للفجوة التمويلية في الجزائر:** رصد وتحليل المشكلات التمويلية التي تواجه أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر وذلك عبر تحويل احتياجاتهم الميدانية إلى بيانات إحصائية تسهم في فهم حجم الطلب الحقيقي على التمويل الإسلامي.

✓ **تقييم مدى القبول والجاهزية للبدائل الإسلامية:** قياس درجة قبول أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر لصيغ التمويل الإسلامي كبدائل للقروض التقليدية.

✓ **إبراز البديل الإسلامي:** توضيح الدور الاستراتيجي الذي يمكن أن تلعبه مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي في دعم الابتكار والتشغيل، وكيفية تكييف منتجاتها لتلائم رواد الأعمال.

✓ **بناء نموذج اسقاطي:** تقديم رؤية استراتيجية لصناع القرار توضح كيفية تكييف الأدوات الإسلامية الماليزية لتناسب البيئة الاستثمارية في الجزائر من أجل بناء منظومة تمويلية متكاملة للابتكار.

✓ **تقديم الحلول:** الخروج بمقترحات وتوصيات عملية لصناع القرار والمؤسسات المالية لتفعيل استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي كرافعة للتنمية الاقتصادية في الجزائر.

▪ أهمية الدراسة:

تكتسي هذه الدراسة أهمية بالغة من عدة جوانب:

- **الأهمية العلمية:** تكمن في محاولة إثراء المكتبة الجامعية بدراسة متخصصة تربط بين متغيرين هامين (التمويل المصغر الإسلامي والمؤسسات الناشئة)، وسد النقص في الدراسات التي تربط بين المالية الإسلامية واقتصاد المعرفة.
- **الأهمية العملية:** تتمثل في تقديم حلول واقعية لمشكلة تمويل المؤسسات الناشئة، مما يساهم في دعم السياسات الاقتصادية الرامية لتشجيع المقاولاتية والقضاء على البطالة، كما تساعد النتائج في توجيه البنوك الإسلامية والنوافذ الإسلامية في الجزائر نحو ابتكار منتجات تمويلية تتناسب مع طبيعة المؤسسات الناشئة مما يعزز الشمول المالي لهذه الفئة.

▪ حدود الدراسة:

– **الحدود المكانية:** دولة ماليزيا كنموذج مرجعي، والجزائر كنموذج للتطبيق الميداني؛

– **الحدود الزمنية:** تركز هذه الدراسة على الفترة ما بين 2020-2024؛

حيث تعتبر هذه الفترة "العصر الذهبي" لإعادة هيكلة منظومة الاقتصاد الجديد في الجزائر، حيث شهدت:

عام 2020: صدور المرسوم التنفيذي المتضمن إنشاء "لجنة منح علامة مؤسسة ناشئة/مشروع مبتكر"، وبداية عمل الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة.(ASF) بالاضافة الى القانون النقدي والمصرفي (2023): الذي فتح الباب واسعا للصيرفة الإسلامية والابتكار المالي(FinTech) ، وهو ما يتقاطع مباشرة مع أدوات التمويل المصغر الإسلامي. فخلال الفترة 2020-2024، قدمت ماليزيا نموذجا متطورا فيما يسمى نظام التمويل المصغر الإسلامي من خلال برنامج "إيتيكاد" من أجل التوجه نحو تعزيز آليات التمويل المصغر الاسلامي بما يتوافق مع متطلبات المؤسسات المصغرة والناشئة. وبالتالي تشترك الجزائر وماليزيا في هذه الفترة في تبني استراتيجيات التحول من الاقتصاد الريعي/النفطي إلى الاقتصاد المعرفي. فاختيار 2024 كحد أقصى يسمح بتقييم النتائج الأولية للقوانين الجزائرية الجديدة مقارنة بالخبرة الماليزية المتراكمة.

▪ منهج الدراسة: لتحقيق أهداف الدراسة والإجابة على إشكاليتها، تم الاعتماد على المناهج العلمية التالية:

المنهج الوصفي :تم اعتماده لدراسة مفهوم المؤسسات الناشئة ودورة حياتها ومراحل تمويلها، مع التركيز على تشخيص أهم الصعوبات التمويلية التي تعترضها، إضافة إلى عرض صيغ التمويل المصغر الإسلامي ودوره المحتمل في تجاوز القيود التي يفرضها التمويل التقليدي على هذه الفئة من المؤسسات.

المنهج التحليلي :استخدم لدراسة التجربة الماليزية من خلال تحليل الإطار المؤسسي والتنظيمي لاستراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي الموجه لتمويل المؤسسات الناشئة، وقد تم الاعتماد فيه على تحليل البيانات المجمعة من التقارير الصادرة عن الهيئات الرسمية ذات الصلة.

المنهج الاستنباطي :تم الاعتماد عليه كمنهج مكمل لاستنباط واستخلاص الدروس المستفادة من التجربة الماليزية، وبناء تصور واضح لمدى إمكانية تطبيق آليات التمويل المصغر الإسلامي وإسقاطها على بيئة المؤسسات الناشئة في الجزائر.

أما فيما يخص أدوات البحث، فقد استخدمنا ما يلي:

المسح المكتبي والوثائقي :تعد هذه الأداة الركيزة الأساسية حيث تم الاعتماد على مراجعة شاملة ومعمقة للمؤلفات والكتب والتقارير الرسمية. والهدف من هذا المسح هو بناء إطار مفاهيمي رصين حول المؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي، وتحليل "التجربة الماليزية" لاستخلاص الدروس المستفادة القابلة للإسقاط على الجزائر.

الاستبانة كأداة لجمع البيانات الميدانية :تعتبر الأداة الرئيسية للبحث في الجانب التطبيقي المتعلق بالحالة الجزائرية، حيث تم تطبيقها على عينة من أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر، قصد رصد واقع حاجتهم التمويلية، ودرجة وعيهم وقبولهم لأدوات التمويل المصغر الإسلامي، واستطلاع تطلعاتهم وتحويلها إلى بيانات كمية قابلة للقياس والتحليل.

البرامج الإحصائية لتحليل البيانات :لمعالجة البيانات المستخلصة من الاستبانة واختبار فرضيات الدراسة واستخلاص النتائج، تم الاعتماد على برنامج SPSS 27 ، وتكمن أهميته في قدرته العالية على إجراء الاختبارات الدقيقة وتحليل الارتباطات بين المتغيرات.

- **صعوبات الدراسة:** لا يخلو أي جهد بحثي رصين من جملة العقبات أثناء تقصي جوانب الموضوع، ويمكن إجمال أبرز هذه الصعوبات في النقاط التالية:

- **شح البيانات الإحصائية:** ندرة الإحصائيات الرسمية المجمعة التي تفصل نصيب "المؤسسات الناشئة" تحديدا من محفظة التمويل الإسلامي، حيث غالبا ما يتم دمج بياناتها ضمن فئة المؤسسات المصغرة والمتوسطة.

- **عوائق المقارنة الدولية (الحالة الماليزية):** ارتبطت الدراسة بتحليل النموذج الماليزي، مما فرض تحديات تتعلق بمركزية بعض المراجع باللغة الإنجليزية وضرورة ترجمتها وتدقيقها، فضلا عن صعوبة الحصول على بعض التقارير غير المتاحة للنشر العلني. بالإضافة إلى فارق البيئة التنظيمية والخصوصية الاقتصادية بين الدولتين (الجزائر وماليزيا) عند محاولة "الإسقاط."

- **ديناميكية وحداثة الإطار التشريعي:** إن المنظومة القانونية المنظمة للشركات الناشئة والمالية الإسلامية في الجزائر لا تزال في طور التشكل والتعديل المستمر منذ سنة 2020، بالإضافة إلى غياب قاعدة بيانات توثق حجم التمويلات الممنوحة لهذا النوع من المؤسسات. مما فرض تحديا لدراسة هذا الموضوع.

- **ندرة الدراسات السابقة:** غياب شبه تام للدراسات الأكاديمية التي تجمع بين متغيري "التمويل المصغر الإسلامي" و"المؤسسات الناشئة" في آن واحد؛ حيث تتوجه معظم الدراسات إما نحو التمويل الإسلامي التقليدي أو نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما جعل من عملية بناء الإطار النظري وتأصيل العلاقة بين المتغيرين تحديا علميا.

- **غياب مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر:** إن غياب مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر، خلق تحديا في تحليل فاعلية هذا التمويل في دعم المؤسسات الناشئة في البيئة الجزائرية.

- **محاور الدراسة:** لمعالجة الإشكالية المطروحة واختبار صحة الفرضيات، تم تقسيم هذه الاطروحة إلى ثلاثة فصول أساسية:

حيث نعرض في الفصل الأول الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة وآليات التمويل المصغر الإسلامي، حيث يهدف هذا الفصل إلى ضبط المصطلحات الخاصة بالمؤسسات الناشئة ودورة حياتها ومراحل تمويلها بالإضافة إلى التطرق لاهم الصعوبات التمويلية التي تواجهها كما تم ابراز صيغ التمويل المصغر الإسلامي ومدى ملائمة كل صيغة مع طبيعة المؤسسات الناشئة.

أما الفصل الثاني فتم عرض ومناقشة الدراسات السابقة بالإضافة إلى ابراز ما يميز الدراسة الحالية.

وتمثل **الفصل الثالث** في دراسة تحليلية وميدانية وقد تم تقسيمه إلى أربعة مباحث رئيسية؛ حيث خصصنا المبحث الأول لتحليل التجربة الماليزية كنموذج مرجعي، استعرضنا فيه مؤشرات الأداء، والنظام البيئي، وهندسة آليات التمويل المصغر الإسلامي، واستخلصنا أهم عوامل النجاح والدروس المستفادة. وفي المبحث الثاني، قمنا بإسقاط الدراسة على الحالة الجزائرية من خلال تحليل البيئة المؤسساتية والتشريعية، وواقع التمويل الحكومي ومبادرات التمويل المصغر الإسلامي الحالية مع إبراز التحديات القائمة.

أما المبحث الثالث، فقد تضمن الجانب الميداني للدراسة، حيث اعتمدنا على التحليل الإحصائي باستخدام برنامجي SPSS و (Excel لقياس اتجاهات أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر نحو التمويل المصغر الإسلامي، وتحليل عوائق التمويل التقليدي، واختبار فرضيات الاستبيان ومناقشة نتائجها. لنختتم هذا الفصل بمبحث رابع توجنا فيه دراستنا ببناء "استراتيجية مقترحة" لتفعيل التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر، تتضمن متطلبات تكييف النموذج الماليزي مع الواقع الجزائري وتقديم توصيات عملية للتطبيق.

وفي ختام الدراسة، حاولنا تقديم توصيات ختامية شاملة على ضوء النتائج المتوصل إليها.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي

مقدمة الفصل الأول:

يشكل ضبط المفاهيم وتحديد الأطر النظرية الركيزة الأساسية لأي بحث أكاديمي رصين، خاصة حينما يتقاطع مفهوم تقني حديث كـ «المؤسسات الناشئة" مع منظومة تمويلية ذات أبعاد اقتصادية كالتمويل المصغر الإسلامي، إن هذا الفصل يسعى إلى بناء أرضية معرفية صلبة تفكك المتغيرات الأساسية للدراسة، من خلال تتبع المسارات المفاهيمية والتحولات الهيكلية التي مر بها كلاهما.

ففي المبحث الأول سنعمل على تشريح ماهية "المؤسسة الناشئة"، متجاوزين الخلط الشائع بينها وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية، حيث سنركز على خصائصها التمويلية الفريدة، ودورة حياتها المرتبطة بمخاطر عالية وقابلية سريعة للتوسع (scalability). كما سنبحث في الإشكالات الجوهرية التي تواجه تمويل هذه الكيانات، مع تحليل دقيق لعوامل نجاحها وإخفاقها في بيئة الأعمال المعاصرة.

أما في المبحث الثاني، فسننتقل لبناء الإطار النظري للتمويل المصغر الإسلامي، مستعرضين جذوره وفلسفته القائمة على قواعد الاقتصاد الحقيقي ومبدأ المشاركة في الغنم والغرم. ولن يقتصر الطرح على الجانب التأصيلي، بل سيمتد لتحليل مدى ملائمة صيغ التمويل الإسلامي لمتطلبات الابتكار في المؤسسات الناشئة، مع عقد مقارنة جوهرية بين النموذج الإسلامي والتقليدي في هذا السياق.

وإدراكا لمدى أهمية الجانب التطبيقي، خصص حيز واسع لاستعراض تجارب دولية رائدة (من منطقة MENA وجنوب شرق آسيا)، لتقييم واقع هذا النمط التمويلي في دعم ريادة الأعمال عالميا، ومن خلال استنطاق هذه التجارب، سنحاول استخلاص الدروس المستفادة التي تفتح آفاقا لتفعيل الصناديق الاستثمارية والوقف النقدي في البيئة الجزائرية، مع رصد التحديات الحقيقية التي تحول دون تمكين التمويل المصغر الاسلامي من آداء دوره الاستراتيجي في تمويل الاقتصاد القائم على المعرفة.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

في هذا المبحث سنقوم باستعراض الإطار النظري للمؤسسات الناشئة، وذلك من خلال عرض النشأة والتعريف الشامل لهذا المفهوم، ومن ثم استكشاف أهميتها وأهدافها، مع تسليط الضوء على الركائز والخصائص التمويلية التي تقوم عليها. يهدف هذا المبحث إلى إلقاء الضوء على مفهوم المؤسسات الناشئة كظاهرة اقتصادية مهمة ولازمة في تحقيق التنمية المستدامة، وتتبع دورتها الحياتية لتشخيص فجوتها التمويلية في ظل التمويل التقليدي، تمهيدا لبناء قواعد مالية بديلة تسهم في تحقيق توازن أكثر في بيئة الأعمال.

المطلب الأول: أساسيات حول المؤسسات الناشئة.

يعد تحديد المفهوم الدقيق للمؤسسات الناشئة (Startups) ركيزة أساسية في الدراسات الريادية الحديثة؛ إذ لا يمكن حصر هذا الكيان ضمن الأطر التقليدية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، بل يمثل تحولا جوهريا في منهجية إدارة واستثمار المشاريع، يرتكز بصفة أساسية على ثنائية "الابتكار النوعي" و"النمو المتسارع". وتنبثق الضرورة المنهجية لهذا المطلب من الحاجة إلى توضيح الفوارق الجوهرية بين هذا المصطلح والمصطلحات الأخرى المتداخلة معه، مع رصد الخصوصية البنيوية التي تفرض واقعا تمويليا استثنائيا يتجاوز الأساليب النمطية. فمن خلال تحليل الخصائص الذاتية والتمويلية لهذه المؤسسات، نستطيع تشخيص القصور في قنوات الائتمان المصرفي التقليدية، مما يفتح آفاقا للبحث في كفاءة البدائل التمويلية التي تقدمها الصيغ الإسلامية في المطالب اللاحقة من هذه الدراسة.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة (Startups):

1- تاريخ ظهور مصطلح مؤسسة ناشئة:

- قبل استعراض التعاريف المتعلقة بـ "المؤسسات الناشئة" سنقوم بعرض تاريخ ظهور هذا المصطلح، ويمكن ارجاع تاريخ ظهور مصطلح "مؤسسة ناشئة" وفقا للعديد من الدراسات التي أكدت على أن أول استخدام لكلمة «startup» كانت سنة 1845 وفقا لقاموس (Merriam-Webster) وأن هذا المصطلح يشير إلى "مؤسسة حديثة النشأة".

و ظهر هذا المصطلح أكاديميا في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية في الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث تم استخدامه في مجلة Forbes عام 1973 و في مجلة Business Week 1977 وتم وصفها بأنها "مؤسسة جديدة" أو" شركة جديدة"، ليعود في الظهور مرة أخرى من طرف david Birch في سنة 1979 في مقال بعنون "The job Generation process", وفي سنة 1994 استخدم هذا المصطلح بهدف الإشارة إلى الشركات التي تتمتع بعائد لا يقل عن 1 مليون دولار بالاضافة إلى إمكانية النمو في هذه القيمة خلال كل أربع سنوات .[1] في السبعينات ظهرت الشركات الصغيرة والمرنة التي تعتمد على الابتكار في البلدان المتقدمة الأمر الذي أحدث تغييرا وثورة في السوق التقليدية. في ذلك الوقت كان مصطلح الشركة الناشئة يشير إلى

[1] يوسف بركاتي، "دور أجهزة الدعم والمرافقة في نجاح المؤسسات الناشئة دراسة –حالة الجزائر–"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه الطور الثالث تخصص إدارة مالية بجامعة العربي بن مهيدي أم البواقي كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير قسم علوم التسيير سنة 2022 2023. ص20

عدد قليل من الشركات الصغيرة الناشئة التي تعتمد على التقنيات العالية وتعمل بشكل رئيسي في مجال الإلكترونيات وتقنيات الكمبيوتر. [1]

إلا أن هذا المفهوم بدأ في الظهور بشكل أوضح في أوائل القرن العشرين، وتم تأسيسه على أرض الواقع من خلال عدد من الشركات الجديدة التي كانت تعتمد بالدرجة الأولى على الابتكار.[2]

يعرض الجدول التالي التسلسل الزمني لتطور المصطلح من الناحية اللغوية، الإعلامية، والاقتصادية:

جدول رقم (1–1): المراحل التاريخية لتطور مصطلح "المؤسسة الناشئة" (Startup)

المرحلة الزمنية	السياق	الدلالة والمفهوم	المرجع / المصدر
1845	**التأصيل اللغوي الأول**	استخدم المصطلح كفعل أو اسم لوصف "الكيانات حديثة التأسيس" في سياق عام ودلالة لغوية محضة.	قاموس (Merriam-Webster)
ما بعد الحرب العالمية الثانية	**الإرهاصات الأكاديمية**	بداية استخدام المصطلح في الأدبيات الأمريكية لوصف الشركات الجديدة التي بدأت نشاطها في مرحلة الانطلاق.	الدراسات الأكاديمية الأمريكية
السبعينيات (1973 – 1977)	**الظهور الإعلامي الاقتصادي**	ارتباط المصطلح بالشركات الصغيرة والمرنة التي تعتمد على "التقنيات العالية (High-Tech) "والابتكار في مجال الإلكترونيات.	مجلة (Forbes) ومجلة (Business Week)[3]
1979	**التأطير الوظيفي**	تسليط الضوء على دور الشركات الناشئة في "خلق الوظائف (Job Generation Process) "وتغيير هيكلية السوق التقليدية.	ديفيد بيرتش (David Birch)[4]
1994	**المعيار المالي والنمو**	تحديد المؤسسة الناشئة بالقدرة على تحقيق عائد (1 مليون دولار) مع قابلية النمو المضاعف في القيمة كل 4 سنوات.	أدبيات الاستثمار الجريء[5]
أوائل القرن 21	**التكريس في اقتصاد المعرفة**	استقرار المفهوم كنموذج أعمال (Business Model) قائم كليا على الابتكار، التوسع السريع(Scalability) ، والمخاطرة العالية.	التوجه المقاولاتي العالمي [6]

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على يوسف بركاني (مرجع سابق، ص20)، Doston Turgunov (2023, p. 1)، Eulalia Skawińska & Romuald I. Zalewski, "Success factors of startups in EU: a comparative study", Sustainability, 2020.

[1] Eulalia Skawińska and Romuald I. Zalewski, "Success factors of startups in EU: a comparative study", Sustainability 2020 ، p. 10

2 Turgunov Doston, "Concept and History of A startup", International Virtual Conference on Multidisciplinary Research Trends in Science, Technology, Education and Social Sciences, 4-6 September 2023, p. 1.

[3] يوسف بركاني، مرجع سابق، ص 20.

[4] المرجع نفسه المرجع، 20.

[5] Turgunov Doston, Ibid, p. 1.

[6] Skawińska, Eulalia, & Romuald I. Zalewski, "Success factors of startups in EU: a comparative study", Sustainability, 2020

لتلخيص التطور التاريخي والمفاهيمي لمصطلح (Startup) وتتبع مساره الزمني في الأدبيات الأكاديمية والإعلامية والاقتصادية، قمنا بصياغة المخطط الزمني الموضح في الشكل الآتي:

الشكل رقم 1-1: محطات التطور التاريخي لمصطلح "مؤسسة ناشئة"



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مراجع التأصيل التاريخي للمصطلح (بركاتي، 2023؛ Turgunov، 2023؛ Skawińska، 2020).

2- مفاهيم أساسية حول المؤسسات الناشئة:

- من أجل بناء رؤية واضحة ولفهم أعمق لهذا الموضوع من المهم أن نحدد المفاهيم الأساسية التي ستساعدنا على فهم الإطار العام للمؤسسات الناشئة، حيث هناك العديد من المصطلحات المتداخلة مع هذا المفهوم والتي من الممكن أن تعبر عنها في بعض الأحيان، والتي من بينها:

- ✓ **المشاريع الريادية Entrepreneurial Entreprises**: هي مجموعة من المشاريع التي تهدف إلى تحقيق التغيير في المجتمع والابتكار من خلال الاعتماد على افكار جديدة أو منتجات أو خدمات تلبي مختلف الاحتياجات بطرق مبتكرة وتقديم الحلول الجديدة للمشكلات القائمة. إن هذه المشاريع تنتج عن أفكار ذات القيم الإبداعية والمستقلة حيث يتصف أصحابها بالنظرة الثاقبة والمبادرة العالية التي تسمح لهم بتفعيل أفكارهم والعمل على مشاريعهم من خلال اختيار الفرص المتاحة في السوق بهدف تفعيل أفكارهم.[1]
- ✓ **شركات ذات التكنولوجيا الفائقة High- technology Companies**: هي مجموعة من الشركات التي تعتمد بالدرجة الأولى على التكنولوجيا المتقدمة من أجل تطوير المنتجات والخدمات وتشمل العديد من القطاعات، فهذه الكيانات الحديثة تتمحور على تصنيع وتطوير المنتجات التكنولوجية وتوفير التكنولوجيا كخدمة، مقابل مصاريف مالية ضخمة من أجل استخدام تقنيات حديثة ابتكارات علمية الأمر الذي يتطلب استثمارات كبيرة في البحث تطوير.[2]

1 ناجي شوقي، إدارة الأعمال منظور كلي، دار حامد للنشر والتوزيع ،2000، ص 466.

2 بن لخضر السعيد، شنبي صورية، محناش ياسمينة، وبريك أحمد، "مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبني والواقع"، **مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية**، 2020، ص 27.

- ✓ **المشاريع الصغيرة small businesses**: تتوزع المشاريع الصغيرة على عدة أنواع وتعمل في مجالات متنوعة ولها العديد من الخصائص المتمثلة في محدودية مواردها وصغر حجمها، يتم إدارة هذه المشاريع من طرف المالكين بهدف خدمة السوق المحلية وتستخدم عدد قليل من العاملين. [1]

يتشابه كلا المفهومين من المؤسسات الناشئة والمشاريع الصغيرة في تحقيق الربح وتقديم منتجات وخدمات لتلبية احتياجات السوق، والعمل على خدمة المجتمع وتطوير الاقتصاد، مع تركيز المؤسسات الناشئة بشكل أكبر على الابتكار والنمو السريع.

3- تعريف المؤسسات الناشئة:

- ➢ انطلاقا مما سبق قام العديد من الباحثين بالاجتهاد من أجل تقديم تعاريف دقيقة للمؤسسات الناشئة، فتم تعريفها حسب: القاموس الإنجليزي بأنها "مشروع بدأ للتو و هي كلمة تتكون من جزئيين start-up ، الجزء الأول Start وهو يعني فكرة الانطلاق، أما الجزء الثاني up يشير إلى فكرة النمو القوي".[2]

وتم تعريفها حسب القاموس الفرنسي La rousse على أنها " مؤسسات فنية ومبدعة في مجال التكنولوجيا تهدف إلى خلق وتسويق تكنولوجيا جديدة", [3]

يعرف رائد الأعمال Steve Blank المؤسسات الناشئة على أنها" منظمة مؤقتة يتم تصميمها من أجل البحث عن نموذج أعمال قابل للتوسع والتكرار" [4]

ويشير Blank إلى" أن الشركات الناشئة ليست دائمة بل هي كيانات في مرحلة البحث والتطوير تركز على اكتشاف كيفية أو طريقة لتحقيق الربح بشكل دائم ومستدام وقادر على التوسع لتحقيق النجاح في السوق."

يعرف المؤلف و رائد الاعمال Eric Ries المؤسسات الناشئة على أنها "منظمة ومؤسسة بشرية صممت بهدف إنشاء خدمة أو منتج جديد في ظل ظروف عدم اليقين"[5]

يعكس هذا التعريف البيئة التي تعمل فيها المؤسسات الناشئة والتي تتميز بعدم التأكد وحاجاتها الدائمة إلى الابتكار المستمر بهدف تلبية احتياجات السوق.

---

[1] ماجدة العطية، "إدارة المشروعات الصغيرة "، الطبعة الثالثة، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة ،2009 صفحة 15.

[2] بولشعور شريفة، "دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة :Startups دراسة حالة الجزائر"، **مجلة البشائر الاقتصادية**، العدد 02، 2018، ص 417

[12] نفس المرجع، ص 420.

[4] Marc Géméto, "Comment l'excitation peut devenir un nouveau mode de management de l'innovation dans les grandes entreprises ?", Thèse de Doctorat en Administration des Affaires (DBA), Université Paul-Valéry Montpellier, Janvier 2019.

[5] Eric Ries, *The Lean Startup: How today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business*, 1st Ed, Crown Business, 2011, p. 37.

كما عرف المستثمر ورائد الأعمال Paul Graham في مقاله الشهير Growth المؤسسة الناشئة على أنها: "شركة تم تصميمها من أجل النمو بسرعة" كما وضح أن كونها شركة حديثة التأسيس لا يجعلها مؤسسة ناشئة وأكد على أن تكون مصممة لتحقيق النمو وليس بالضرورة أن تعمل في مجال التكنولوجيا بل يمكن أن تعمل في مجالات متعددة ، و ركز على النمو والتوسع في السوق بشكل فعال الأمر الذي يميزها عن الشركات التقليدية ويعكس تنوع الفرص المتاحة.[1]

بناء على التعاريف والمفاهيم المذكورة سابقا يمكن تعريف المؤسسات الناشئة على أنها: مؤسسة جديدة تنشأ من فكرة إبداعية وريادية، عادة ما تكون صغيرة خاصة في المرحلة المبكرة من التشغيل لديها احتمالات كبيرة للازدهار والنمو، وتسعى إلى تحقيق معدلات نمو عالية. تهدف إلى تطوير خدمات ومنتجات مبتكرة من أجل تلبية احتياجات السوق وتركز على التوسع والنمو السريع في بيئة تتميز بعدم اليقين الأمر الذي يتطلب منها القدرة على التكيف، وتنوع مصادر التمويل من أجل دعم خطط النمو الخاصة بها.

فهذا النوع من المؤسسات يمثل نموذج اقتصادي مبتكر يسعى إلى النجاح بالاعتماد على النمو والابتكار السريع، الأمر الذي يسمح له بتقديم قيمة مضافة للمستهلكين وبالتالي خلق أسواق جديدة، كما أن اعتمادها في غالب الأحيان على التكنولوجيا لتطوير المنتجات والخدمات يمنحها ميزة تنافسية في السوق بسبب إمكانياتها العالية للنمو.

4- التحديد المفاهيمي للمؤسسة الناشئة (Startup) عبر الرؤى المرجعية:

تعددت المقاربات التي حاولت حصر مفهوم المؤسسة الناشئة، وتفاوتت بين التركيز على الطبيعة الهيكلية أو الوظيفية أو التنموية، ومن أبرز هذه التعاريف:

- **تعريف قاموس "لاروس :(Larousse)** "يشير إلى الجانب الزمني والتقني، حيث يعرفها بأنها "شركة حديثة النشأة تعمل في قطاع تكنولوجي جديد، وتتطلب غالبا رؤوس أموال مخاطرة لتمويل نموها الأولي[2]."
- **تعريف "ستيف بلانك :(Steve Blank)** "يركز على الطبيعة المؤقتة للمؤسسة، حيث يراها "منظمة مؤقتة صممت للبحث عن نموذج عمل قابل للتكرار والقابلية للتوسع". وهنا تكمن العبرة في "البحث" و"الاختبار" قبل الاستقرار[3].

[1] Paul Graham, "Startup = Growth", (September 2012), available at: https://paulgraham.com/growth.html, accessed on: 19/01/2025 at 21:58.

[2] بولشعور شريفة، مرجع سابق، صفحة 417.

[3] Marc Géméto, "Comment l'excitation peut devenir un nouveau mode de management de l'innovation dans les grandes entreprises ?", Thèse de Doctorat en Administration des Affaires (DBA), Université Paul-Valéry Montpellier, Janvier 2019,p25.

- **تعريف "إريك ريس" (Eric Ries)**: يذهب إلى البعد الإداري والبيئي، حيث يعرفها في مؤلفه الشهير **(The Lean Startup)** بأنها "مؤسسة إنسانية صممت لتقديم منتج أو خدمة جديدة في ظل ظروف من عدم اليقين الشديد"، مؤكدا على أن الابتكار هو جوهر وجودها[1].

- **تعريف "بول غراهام" (Paul Graham)**: في مقالته المرجعية **(Startup = Growth)** ، يختزل المفهوم في كلمة واحدة وهي "النمو"، حيث يرى أن المؤسسة الناشئة هي "شركة صممت لتنمو بسرعة فائقة"، وبدون هذا النمو المستهدف والمبرمج، تظل مجرد مشروع صغير تقليدي.[2]

يوضح الجدول التالي أوجه التشابه والاختلاف بين هذه الرؤى الأكاديمية والعملية الرائدة:

الجدول رقم 1-2: مقارنة تحليلية للرؤى المفاهيمية للمؤسسة الناشئة.

أوجه المقارنة	بول غراهام (Paul Graham)	إريك ريس (Eric Ries)	ستيف بلانك (Steve Blank)	قاموس لاروس (Larousse)
التركيز الجوهري	النمو المتسارع (Growth)	الإدارة والابتكار.	نموذج العمل (Business Model)	**الحداثة والقطاع التقني.**
طبيعة المؤسسة	آلة للنمو السريع.	مؤسسة إنسانية ريادية.	منظمة مؤقتة (Temporary)	**كيان تكنولوجي حديث.**
البيئة المحيطة	أسواق واسعة قابلة للتوسع.	عدم اليقين الشديد.	بيئة البحث عن الاستقرار.	**قطاعات تكنولوجية جديدة.**
الهدف المالي	تعظيم القيمة السوقية بسرعة.	تقليل الهدر والتعلم الصحيح.	إيجاد نموذج ربحي قابل للتكرار.	**البحث عن رأس مال مخاطر.**
أوجه التشابه	**تتفق جميعها على أن المؤسسة الناشئة ليست "نسخة مصغرة" من الشركات الكبرى، بل كيان مختلف بنيويا يحتاج لبيئة تمويلية خاصة.**			

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التعاريف السابقة للمؤسسات الناشئة.

5- التمايز التحليلي بين المؤسسة الناشئة (Startup) والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة(SMEs)

وبناء على ما سبق من تعاريف، يمكننا استنتاج الفوارق الجوهرية التي تميز المؤسسة الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية **(SMEs)**، وهي فوارق لا تقتصر على الحجم، بل تمتد لتشمل البنية الاقتصادية والمخاطر، حيث

[1] Eric Ries, The Lean Startup: How today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business, 1st Ed, Crown Business, 2011, p. 37.
[2] Paul Graham, Op. cit.

يتجاوز الفرق بين المؤسسة الناشئة والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة مجرد "الحجم" أو "عدد العمال"، ليشمل جوهر العقيدة الاستثمارية والتشغيلية، وهو ما يبرر حاجتها لآليات تمويلية خاصة[1]:

1. **نموذج العمل :(Business Model)** تعتمد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على نماذج عمل تقليدية ومجربة (مطعم، محل تجاري، ورشة صيانة)، حيث تكون التدفقات النقدية متوقعة والمخاطر محصورة. أما المؤسسة الناشئة، فهي في رحلة بحث دائمة عن نموذج عمل مبتكر وغير مسبوق، مما يجعلها تفتقر إلى التاريخ الائتماني الذي تطالب به البنوك.

2. **قابلية التوسع :(Scalability)** ينمو المشروع الصغير بشكل خطي**(Linear)** ، أي أن زيادة الأرباح تتطلب زيادة موازية ومكلفة في العمالة والمعدات. بينما تهدف المؤسسة الناشئة إلى النمو الأسي**(Exponential)** ، حيث يمكنها مضاعفة إيراداتها بمعدلات هائلة دون تكاليف إضافية كبيرة، وهذا "الجموح في النمو" يتطلب تمويلا مرنا لا ترهقه أقساط الفائدة الثابتة.

3. **درجة المخاطرة** :**(Risk Profile)** تعمل المؤسسات الصغيرة في بيئة "المخاطرة المحسوبة"، بينما تعمل الناشئة في بيئة "عدم اليقين المطلق".[2] هذا التباين يجعل التمويل المصغر التقليدي القائم على الضمانات الشخصية والفوائد الثابتة غير ملائم للناشئة؛

انطلاقا مما سبق يمكننا استنتاج يوضح الفوارق الجوهرية بين المؤسسة الناشئة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية **(SMEs):**

الجدول رقم 1–3: الفوارق الجوهرية بين المؤسسة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التقليدية.

أوجه المقارنة	المؤسسات الناشئة(Startups)	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة(SMEs)
نموذج العمل	يعتمد على استكشاف نماذج عمل ابتكارية، غير مختبرة، ومرتبطة بحلول تكنولوجية أو معرفية جديدة[4].	يعتمد على نماذج تشغيلية نمطية، مستقرة، ومثبتة الجدوى مسبقا (مثل: الأنشطة التجارية والخدمية التقليدية)[3].

[1] بخيتي علي. بوعوينة سليمة، " المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وتحديات"، مجلة دراسات وأبحاث، سنة 2020 صفحات 541- 542

[2] Abdelghani, B., "Exploring the distinctions between Startups and small and medium-sized enterprises (SMEs): A comparative analysis", *International Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 12, 2024, pp. 2499–2511.

[3] Steve Blank & Bob Dorf, *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*, K & S Ranch, 2012, p. 18.

[4] يوسف بركاتي، مرجع سابق، ص 28.

قابلة التوسع	قابلة توسع تسمح بالانتشار السريع في أسواق واسعة بأقل قدر من التكاليف الحدية[2].	نمو "خطي" محكوم بمحدودية النطاق الجغرافي، وكثافة الموارد المادية والبشرية المطلوبة لكل وحدة نمو[1].
درجة المخاطرة	مخاطر مرتفعة جدا ترتبط بحالة "عدم اليقين" حول تقبل السوق للمنتج الجديد، مقابل توقع عوائد رأسمالية ضخمة[4].	مخاطر تشغيلية وتنافسية ضمن الحدود الطبيعية للسوق، مع معدلات استقرار عالية نسبيا[3].
الهدف التمويلي	تأمين تمويل استراتيجي لتغطية تكاليف "حرق النقد " (Cash Burn)دعما للنمو السريع واكتساب حصص سوقية[6].	تأمين السيولة لضمان الاستمرارية التشغيلية وتحقيق الربحية في المدى القصير والمتوسط[5].

المصدر :من إعداد الباحثة بالاعتماد على(Blank & Dorf, 2012, p. 18 :؛ يوسف بركاني، ص 28؛ حمزة بن عروس وسميحة خنوس، 2022، ص 63-64؛ Ries, 2011, p. 22).

إن هذا التمايز الجوهري يفسر فشل آليات التمويل المصغر التقليدية (القائمة على القروض المضمونة) في تلبية احتياجات المؤسسات الناشئة؛ حيث أن طبيعة 'عدم اليقين' العالية وقابلية التوسع تتطلب آليات تمويلية تعتمد على المشاركة في المخاطر (Risk-Sharing) وليس نقل المخاطر، وهو ما يفتح آفاقا واسعة لاستخدام صيغ التمويل المصغر الإسلامي كالمشاركة والمضاربة."

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة.

تكتسب المؤسسات الناشئة أهمية كبيرة في الاقتصاد الحديث حيث تلعب دورا حاسما في دفع عجلة التنمية باعتبارها محرك للابتكار والنمو الاقتصادي، حيث تتجلى أهمية المؤسسات الناشئة في:

- تساعد المؤسسات الناشئة في تنمية الاقتصاد من خلال القدرة على تطوير المنتجات بأقل التكاليف مقارنة بالمؤسسات الكبرى؛[7]

[1] حمزة بن عروس وسميحة خنوس، "التكامل بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة كآلية للإقلاع الاقتصادي"، **مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية**، سنة 2022، ص 63-64.

[2] يوسف بركاني، مرجع سابق، ص 28.

[3] حمزة بن عروس وسميحة خنوس، مرجع سابق، ص 63-64

[4] Steve Blank & Bob Dorf, *Op. cit.*, p. 18.

[5] حمزة بن عروس وسميحة خنوس، مرجع سابق، ص 63-64.

[6] Eric Ries, *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*, Crown Business, 2011, p. 22.

[7] Pierre, B., *Capital Risque: mode d'emploi*, 3ème Edition, Paris, Ed. Organisation, 2001, p. 66.

- إن استخدام المؤسسات الناشئة واعتمادها على وسائل وأدوات وتقنيات انتاجية حديثة، تساعد في التقليل من التكاليف والرفع من مستوى جودة الخدمات والمنتجات الأمر الذي يكسبها ميزة تنافسية من خلال تبنيها لاستراتيجية تكنولوجية؛[1]
- تعالج المؤسسات الناشئة العديد من المشاكل الاجتماعية والاقتصادية والثقافية من خلال العديد من الأبحاث التي تقوم بها والتي تهدف من خلالها إلى إدخال قيم جديدة للمجتمع والتي تساهم في دورها في تطوير ثقافة المستهلك والعمل على تشجيعه على التغيير[2]؛
- تعمل المؤسسات الناشئة على استثمار المدخرات وجذب المستثمرين خاصة رأس المال الأجنبي، حيث أن هذا النوع من المؤسسات توظيف مدخرات أصحاب المشاريع من أجل خلق قيمة مضافة وتقلل من الاكتناز ؛[3]
- تساعد المؤسسات الناشئة على الوصول إلى الأسواق العالمية وتعزيز صادرات الدول، وبالتالي تعمل على تعزيز التعاون الدولي؛
- تعزز ثقافة ريادة الأعمال وروح المبادرة والإبداع لدى الشباب وأصحاب المشاريع، وتعمل على تنويع الاقتصاد بعيدا عن القطاعات التقليدية مثل: الزراعة أو النفط وبالتالي المساهمة في بناء اقتصاد قائم على الابتكار والمعرفة.
- تقديم حلول مبتكرة: من خلال القدرة على توليد الأفكار المبتكرة وبالتالي تطوير مختلف الصناعات وتقديم حلول للمشاكل التي تواجه المجتمع الأمر الذي يساهم في تنويع الاقتصاد؛
- تحقيق التطور الاقتصادي باعتبارها عاملا أساسيا للمنافسة بسبب طبيعتها الخاصة التي تتميز بها واحتلالها مرتبة وسطى بين المشروعات الصناعية الكبرى والمشروعات الفردية الصغيرة جدا، فقد برهنت المؤسسات الناشئة في الآونة الأخيرة قدرتها على تبني أسواق أكثر قدرة على الصعود التنافسي وذلك راجع لميزة الابتكار والإبداع الأمر الذي يزيد التنافس فيما بينها، بحيث كلما كان هناك ازدهار في النشاط فإن ذلك يؤدي إلى تزايد عدد المؤسسات الراغبة في التقدم إلى هذا النشاط؛
- تسعى المؤسسات الناشئة إلى خلق فرص العمل وامتصاص نسبة البطالة حيث برهنت هذه المؤسسات على قدرتها في تأمين نسب عالية من حجم التوظيف في العديد من البلدان، بحيث أنه يمكن اعتبارها أكثر ديناميكية من المشروعات الكبرى في مجال خلق الوظائف والعمل على الحد من عوامل الهجرة إلى مناطق الجذب السكاني وكل هذا راجع لقدرة هذا النوع من المؤسسات على التعدد والتنوع داخل كافة القطاعات على نطاق جغرافي واسع؛ [4]

---

[1] محمد سبتي،" فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة"، علوم التسيير تخصص إدارة مالية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2009/2008، صفحة 13

[2] حسين يوسف، صديقي اسماعيل، "دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية المجلد 08، العدد 01, 2021. ص 72

[3] نفس المرجع، ص 72

[4] لعمامرة صارة، وفاء تبينات،" المؤسسات الناشئة نماذج عالمية ناجحة، وواقع المؤسسات الناشئة في الجزائر– تحديات وعراقيل-»، journal of economicus and international Trade، vol (3)، 2021 .No (1). صفحة 4.

الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة.

تنفرد المؤسسات الناشئة بالعديد من الخصائص والمميزات التي تجعلها محركا رئيسيا للابتكار والنمو الاقتصادي، حيث تجمع هذه المؤسسات بين العديد من العناصر والموارد المادية والمالية والتي تجعلها فريدة في عالم الأعمال من خلال بحثها عن حلول للمشاكل الحالية في الأسواق بطرق أكثر إبداعا وابتكارا. ومن أبرز خصائص المؤسسات الناشئة ما يلي:

- تشكل الشركات الناشئة مرحلة وسيطة في تطوير المشروع حيث يتيح هذا الشكل تقديم أعمال بطرق متطورة وتطوير المؤسسة للظهور السريع في السوق، بالاضافة إلى انها تسعى إلى انشاء وبناء نموذج عمل قوي؛
- هي مؤسسة مبتكرة بحيث تقترح الشركة الناشئة أسلوبا للانطلاق والإدارة والتوزيع لمنتج أو خدمة جديدة في السوق، بهدف خدمة احتياجات العملاء بحيث يجب أن يكون نموذج الأعمال الذي تتبناه قابل للتصنيع وقابل للتنفيذ على مستوى كبير؛
- السرعة: إن المؤسسات الناشئة على رغم صغر حجمها وهيكلها إلا أن الابتكار والاستمرارية في تحسين النماذج التجارية ومعالجتها تسمح لها بالتكيف مع التغيرات في ظروف السوق باعتمادها الاساسي على فهم الاحتياجات التجارية للعملاء وبناء علاقات دائمة وحلول تفاعلية [1] ؛
- المؤسسات الناشئة هي مؤسسات مؤقتة وليست هدفا بحد ذاتها بل هي مرحلة خاصة والهدف الأساسي فيها هو الانتقال وتحويل فكرة في مجال الأعمال باكتشاف طريقة جديدة لتقديم منتجات وخدمات وخلق القيمة؛
- البحث عن نموذج أعمال بهدف توفير القيمة للعملاء من خلال المنتجات أو الخدمات وذلك بالعثور على نموذج الأعمال الذي تريده والذي لا يرتكز على هيكل موجود، بالإضافة إلى قابليتها للتطوير والتوسع الأمر الذي يسمح للشركات الناشئة بالنمو في وقت قصير مقارنة بالمؤسسات التقليدية؛[2]
- حداثة التأسيس وعدم اليقين: باعتبار المؤسسة الناشئة مؤسسة حديثة النشأة وتم انشاؤها مؤخرا فهي تتعامل مع نظام بيئي غير مؤكد في ظل التغيرات (السوق، المنافسة، الأفراد، التمويل....)؛
- اكتشاف نموذج اعمال: إن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدير نموذج أعمال قائم بالفعل من خلال معرفة المنتجات والزبائن والموردين وذلك على عكس المؤسسة الناشئة التي تسعى إلى اكتشاف نموذج أعمالها؛[3]
- الابتكار والمرونة: للمؤسسات الناشئة القدرة على توليد أفكار جديدة ومبتكرة سواء كانت عبارة عن منتجات أو خدمات أو نماذج أعمال، كما تتمتع بالمرونة العالية والقدرة على التكيف مع مختلف التغيرات السريعة في السوق؛

---

[1] Abderrahman Elboulimalik & Abbdlebassit Chaieb-Eddour, "Startup", 2022, p. 03, available at: https://fr.scribd.com/document/556695849/Startup, accessed on: 20/01/2024.

[2] Fatima Zahra Arjouni, "C'est quoi une startup ?", 2021, available at: https://fr.scribd.com/document/505888194/start-up, accessed on: 21/01/2024.

[3] د. بن سفيان الزهراء. ط.د العوطي حسين نصر الدين، "المؤسسات الناشئة وتحدياتها في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 العدد 03 2020.ص 314

- قيادة قوية وتبني أخلاق العمل الإيجابية: بهدف رفع المعنويات وتكوين فريق عمل يضمن النجاح بكفاءة للمؤسسات الناشئة ويركز على الاحترام المتبادل داخل الهيكل الوظيفي بين الموظفين والمديرين ويجعل من العميل محور الأساسي الاهتمام برضا وتقييمه للمنتجات والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات؛[1]
- النمو السريع والاعتماد على التكنولوجيا: تسعى المؤسسات الناشئة إلى توسيع نطاق الأعمال وتحقيق نمو سريع في فترة زمنية قصيرة. من خلال اعتمادها على التكنولوجيا الحديثة لتطوير مختلف المنتجات والخدمات لإشباع حاجات السوق بطريقة عصرية؛
- إن المؤسسة الناشئة تنطوي على مخاطر عديدة بسبب المستقبل المجهول الذي تواجهه بالإضافة إلى بيئة عدم التأكد واليقين التي تعمل فيها [2]، وبسبب الطبيعة الابتكارية التي تزيد من احتمالية الفشل في السوق بسبب التحديات والعراقيل المرتبطة بتطوير الخدمات والمنتجات الجديدة بهدف تلبية احتياجات العملاء ومن أبرز هذه المخاطر نجد أيضا المخاطر المالية والمنافسة مع الشركات القائمة مما يزيد من الضغط من أجل تحقيق الابتكار والتميز؛
- بالاضافة إلى هذا يعتبر وصف الشركات الناشئة من بين الأمور الاساسية من أجل فهم الدور المهم والرئيسي الذي تلعبه هذه المؤسسات في تنشيط الاقتصاد المعاصر، ويرجع هذا بسبب تزايد الأبحاث حول هذه الشركات إلا أن نتائجها مختلفة بسبب الاختلاف في فهم مصطلح الشركة الناشئة من قبل المقاولين وأصحاب المشاريع؛
- حيث يرى البعض أن الشركات الناشئة هي شركات في مراحلها الأولى من التشغيل فهي مبتدئة وتسعى للانتقال إلى مؤسسة كبيرة؛
- الشركات الناشئة هي شركات جديدة تعمل على تسويق الإنجازات العلمية القائمة على التكنولوجيا وتعتمد بالدرجة الأولى على التقنيات الرقمية؛
- تتمتع الشركات الناشئة بأهداف طموحة تهدف إلى أن تصبح شركة كبيرة لها تأثير واسع على عمل الأسواق الحالية وتهدف أيضا إلى خلق أسواق جديدة؛
- تعتبر الوظيفة الأساسية للمؤسسة الناشئة هي البحث عن نموذج أعمال بمعنى الاختبار المستمر لفرضيات الأعمال والتحقق منها والتعديل فيها بهدف الوصول إلى نموذج أعمال مناسب؛
- هيكل تمويلي يضمن في المرحلة الأولى حصولها على التمويل خاصة في مرحلة التطوير ثم الحصول على التمويل من مستثمرين خارجيين؛
- هي شركات شابة يافعة تتميز بالموارد المحدودة خاصة الموارد المالية[3] ؛

---

[1] د بن شلاط مصطفى، "دراسة تقييمية لحاضنات الأعمال وصيغ تمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية المجلد 12 السنة 2023 العدد 01 ص 470

[2] Eric Ries, The Lean Startup: How today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business, New York, Currency/Crown Business, 2011, p. 37.

3 Agnieszka Skala, Digital Startups in Transition Economies: Challenges for Management, Entrepreneurship and Education, Switzerland, Palgrave Macmillan, 2019, pp. 15-21.

الفرع الرابع: الخصائص التمويلية للمؤسسات الناشئة:

للمؤسسات الناشئة مجموعة من المميزات والخصائص التمويلية التي تميزها عن باقي المؤسسات باعتبارها مؤسسة لم تكن موجودة في السابق [1]:

- تتطلب المؤسسات الناشئة تكاليف منخفضة مقارنة مع ما يمكن تحقيقه من أرباح في المستقبل، وتكون هذه الأرباح عادة بشكل مفاجئ وسريع وهذه الميزة الأساسية التي تنفرد بها المؤسسات الناشئة بالمقارنة مع غيرها من المؤسسات؛[2] و في غالب الأحيان تكون هذه التكاليف صغيرة بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها في المستقبل والتي تأتي بشكل سريع ومفاجئ؛[3]
- قد يكون التمويل في غالب الاحيان من الأقارب أو المدخرات الشخصية وذلك بسبب طبيعة هذه المؤسسات التي تحتوي على مخاطر عديدة وعدم التأكد الأمر الذي يصعب تمويلها من مؤسسات خاصة ومن الهيئات العمومية.[4] و بالتالي يعتمد المقاول أو صاحب المشروع على التمويل الذاتي أو التمويل من طرف الأصدقاء والعائلة خاصة في المراحل الأولى من الانطلاق؛
- ضرورة التحكم المالي الدقيق: حيث يقوم أصحاب المؤسسات الناشئة بمراقبة حركة تدفقات المالية بدقة والحرص على الاهتمام بها ومعاملتها كأنها مدخراتهم الشخصية (قد تكون المدخرات الشخصية في غالب الأحيان كمصدر من مصادر التمويل الخاصة للمؤسسات الناشئة) لأن عدم التحكم المالي الدقيق للتدفقات المالية يؤدي إلى خسارة الأموال وبالتالي الفشل الأكيد لهذا النوع من المؤسسات؛[5]
- إن ضعف الجدارة الائتمانية التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة وقلة الضمانات المالية يؤدي بالمؤسسات المالية وأصحاب مصادر التمويل إلى الامتناع في بعض الأحيان عن منح التمويل لهذه المؤسسات بسبب الخوف من عدم القدرة على استرداد الأموال؛ [6]
- ندرة رأس المال: تواجه الشركة الناشئة هذه المشكلة والتي تعتبر من بين التحديات التي تعيق تطورها ونموها، بسبب عدم كفاية الموارد المالية التي تحتاجها بهدف تطوير أعمالها وزيادة حجم أرباحها، ويرجع هذا بسبب صعوبة الوصول إلى التمويل لأن البنوك المؤسسات المالية تميل إلى تجنب هذا النوع من المؤسسات بسبب ارتفاع المخاطر المرتبطة بها؛

---

[1] مصطفى بورنان على صولي." الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة –حلول لنجاح المؤسسات الناشئة–" مجلة دفاتر الاقتصادية المجلد 11 العدد 01 2020 صفحة 131- 148 ص 136.

[2] عياد جليلة، "دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية"، مجلة الدراسات القانونية، المجلد 08، العدد 01، 2022، ص160

[3] بولقواس سناء، بوخيرة حسين." المؤسسات الناشئة في الجزائر واقع التمويل والدعم"، مجلة قضايا معرفية، المجلد 02، العدد 02، 2022 , ص99

4 Nurcahyo A, Akbar M, Gabriel D," characteristics of startups company and it strategy : Analysis of Indonesia fashion startups companies "،international journal of engineering & technology, 7(2.34), 2018, p44-47,

[5] د بن شلاط مصطفى، مرجع سابق، ص 459

[6] باعوز رياض، لواج منير، علاب رشيد، "آليات الدعم المؤسسات الناشئة لتحقيق التنمية المحلية"، 2022، journal of management, organization and strategy vol 4 no 1 p21/30, ص 24

- الاحتياج الدائم للتمويل: تحتاج المؤسسات الناشئة إلى تمويل مستمر من أجل تغطية التكاليف والمصاريف التشغيلية الأمر الذي يتطلب تخطيط دقيق وفهم عميق للاحتياجات المالية؛
- نقص الثقة في القائمين على المؤسسات الناشئة: يعد عنصر الثقة من أبرز العوامل التي تحكم التعامل أساسيات التمويل مع العملاء ويكون هذا العنصر محسن لعدة مؤشرات والتي من بينها الجدارة الائتمانية التي يتم تحديدها من خلال مختلف القوائم المالية والمقدر الإنتاجية للمشروع بالإضافة إلى السمعة الائتمانية وحجم السيولة. وبالتالي فإن عدم وجود الثقة في القائمين على المؤسسات الناشئة يشكل تحدي يؤثر سلبا على استدامتها ونجاحها؛
- عدم كفاية الضمانات لمنح التمويل للمؤسسات الناشئة: تتميز هذه المؤسسات في بعض الأحيان بانخفاض حجم أصولها الرأسمالية والتي تتمثل في الضمانات التي يتم الاعتماد عليها من طرف مؤسسات التمويل لمنح الائتمان ويعود ذلك لحداثة عهد المؤسسات الناشئة ومحدودية أصولها الرأسمالية الأمر الذي يجعل من الصعب تقديم الضمانات الكافية للمستثمرين والمقرضين، وفي غالب الأحيان تتجاوز الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الناشئة قيمة هذه الأصول بسبب حاجة المشروع لرأس مال عامل بصورة مستمرة ودورية؛
- افتقار المؤسسات الناشئة السجلات المالية الكاملة بها بسبب عدم توفر الخبرة التنظيمية والادارية لأصحاب المشاريع، الأمر الذي يؤدي إلى ضعف التخطيط المالي ويؤثر سلبا على قدرة المؤسسة في اتخاذ القرارات المالية السليمة الأمر الذي ينتج عنه زيادة المخاطر المالية بسبب صعوبة تحديد الوضع المالي الحقيقي للمؤسسة؛
- تعمل العديد من الدول والحكومات على تقديم برامج دعم وتمويل للمؤسسات الناشئة بهدف توفير الدعم التقني والمالي وتعزيز ريادة الأعمال؛
- عند توفر التمويل اللازم للمؤسسات الناشئة يتمكن رواد الأعمال من الحصول على الدعم الفني والاستراتيجي للتكيف مع مختلف التغيرات السوقية ويؤدي ذلك إلى تشجيع الابتكار بهدف خلق وتطوير منتجات جديدة الأمر الذي يعزز من القدرة التنافسية لهذا النوع من المؤسسات وبالتالي يعمل على توفير بيئة ملائمة لريادة الأعمال؛
- إن محدودية الموارد المالية للمؤسسات الناشئة يفرض عليها حاجة مستمرة إلى تمويل خارجي من مختلف المؤسسات المالية والدعم الحكومي، بالإضافة إلى سعيها لإنشاء شراكات مع مختلف المستثمرين والمؤسسات الأخرى بهدف توسيع نطاق أعمالها ودعم نموها؛

المطلب الثاني: دورة حياة المؤسسة الناشئة ومراحل تمويلها.

تعد رحلة المؤسسة الناشئة مسارا ديناميكيا يتجاوز مجرد تطوير فكرة تقنية، ليصل إلى بناء كيان اقتصادي مستدام. وتمر هذه الرحلة بسلسلة من المراحل المترابطة التي تشكل دورة حياة المؤسسة الناشئة، بدءا من المرحلة التمهيدية **bootstrapping** stage وما يرافقها من تحديات تقنية، وصولا إلى مرحلة النمو والتوسع (Scaling) ثم النضج أو الطرح العام، حيث ترتبط كل مرحلة من هذه المراحل بنموذج تمويلي محدد يتناسب مع حجم المخاطر وطبيعة المتطلبات التشغيلية. إن الفهم المتعمق للتكامل

بين دورة حياة المشروع ومصادر التمويل المتاحة يعد حجر الزاوية في تمكين الرياديين من عبور العقبات الحرجة، مثل "وادي الموت".

الفرع الأول: دورة حياة المؤسسات الناشئة.

تختلف المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الأخرى في دورة حياتها والتي تمر من خلالها على عدة مراحل رئيسية، والتي تعكس تطور هذه الشركات منذ مرحلة تأسيسها إلى مرحلة نضوجها أو خروجها وتختلف كل مرحلة بحد ذاتها عن المراحل الاخرى في التحديات والفرص المتاحة، كل مرحلة تتطلب الابتكار المستمر والتخطيط الجيد الأمر الذي يلزم على رواد الاعمال وأصحاب المشاريع ضرورة التعلم والتكيف لاتخاذ القرارات السليمة بهدف تحقيق النمو والنجاح في الأسواق.

نلاحظ من خلال مختلف التعاريف المقدمة على أن الأمر الذي يميز المؤسسات الناشئة هو النمو والتوسع المستمر غير أنها في الواقع يمر بمراحل تتميز بالتذبذب الشديد والتعثر قبل الوصول نحو القمة.

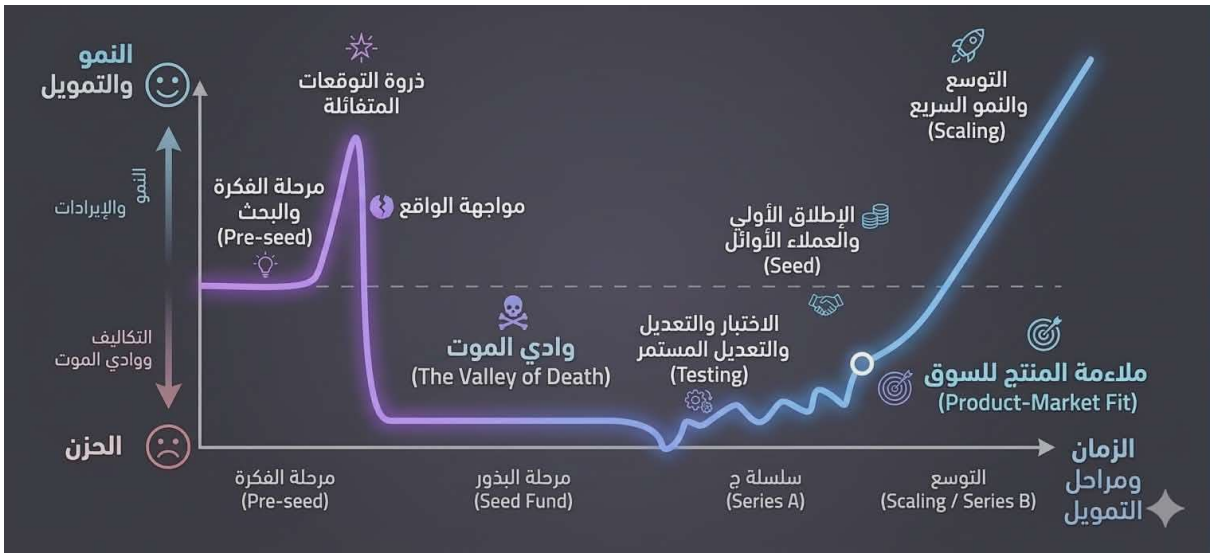
اختلفت تقسيمات مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة حسب كل باحث وحسب كل دراسة فهناك دراسات قسمتها إلى ثلاث مراحل مختلفة و التي نذكر منها ما يلي:[1]

- **المرحلة التمهيدية bootstrapping stage:** وهي المرحلة الأولى المبكرة التي تظهر فيها نية صاحب المؤسسة من أجل تحويل الفكرة الابداعية إلى مؤسسة ناشئة وفي هذه المرحلة يبدأ البحث في توسيع هذه الفكرة بالاعتماد على فريق عمل وعلى الأموال الشخصية.
- **مرحلة البذرة Seed Stage**: يتم العمل على الفكرة باستمرار بهدف تطوير المنتج أو الخدمة وطرحها لأول مرة في السوق كما يركز في هذه المرحلة على البحث عن آليات تمويلية للمشروع لتطويره والاعتماد على حاضنات ومسرعات الأعمال لطرح فكرته من أجل الحصول على الدعم منها.
- **مرحلة الانشاء Startup Stage / Launch Stage**: وهي المرحلة التي يتم فيها البدء في عملية البيع المنتجات وتوظيف العمال، وتعرف هذه المرحلة تحديات وعراقيل جديدة تواجه المؤسسة بسبب ارتفاع الحاجات التمويلية المنافسة الشديدة مع المؤسسات القائمة الأمر الذي يصعب من عملية البقاء والاستمرار في السوق.

من خلال هذا المنحنى الذي تم تصميمه من قبل **Paul Graham** والذي يركز فيه على النمو كعنصر الأساسي الذي من خلاله يعرف الشركات الناشئة يمكننا تحليل وشرح تطور دورة حياة المؤسسات الناشئة:

[1] يوسف بركاني، مرجع سابق، ص29.

الشكل رقم1-2: منحنى دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مراحل تطور دورة حياة المؤسسات الناشئة.

انطلاقا من الشكل الموضح أعلاه يمكننا استنتاج أن المؤسسة الناشئة تمر بخمس مراحل أساسية خلال دورة حياتها وتنتقل من مرحلة الاستكشاف إلى مراحل النمو السريع والنضوج، مع تركيزها على تحقيق توسع ونمو سريع باعتباره العامل المميز للشركات الناشئة. من أهم مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة :[1]

- **المرحلة الأولى**: وتعرف بمرحلة ما قبل الانطلاق، وهي المرحلة التي يقوم فيها الفرد أو مجموعة من الأفراد باقتراح نموذج أولي لفكرة جديدة وإبداعية ويتم التعمق في البحث ودراسة الفكرة والسوق، مع التأكيد على سلوك وأذواق المستهلكين للفئة المستهدفة، والتأكد من امكانية التنفيذ على أرض الواقع وضرورة التطوير المستمر لها في المستقبل. ما يميز هذه المرحلة وهو البحث عن التمويل اللازم والتي عادة ما يكون تمويلا ذاتيا في هذه المراحل الأولى مع امكانية الحصول في بعض الأحيان على الدعم الحكومي.

إن هذه المرحلة تتميز بالبطء بسبب المحاولة في تحديد الفكرة الأساسية من أجل اختبارها في السوق وهنا تكون الإيرادات منخفضة ويتركز الجهد على بناء المنتج انطلاقا من فهم احتياجات ورغبات العملاء، ويكون هدف صاحب الفكرة وهو العثور على نموذج عمل قابل للتطبيق في السوق بهدف تقديم قيمة حقيقية.

- **المرحلة الثانية** وهي مرحلة الانطلاق التي يتم فيها إطلاق الجيل الأول من الخدمات أو المنتجات، حيث أن التعريف بهذه الخدمات والمنتجات هو أصعب تحدي يواجه المقاول والذي يفرض فيه تبني الفكرة الجديدة وعرضها على أرض الواقع مع توفير التمويل اللازم لها. يلجأ رائد الاعمال إلى الاصدقاء والعائلة أو مجموعة من الاشخاص المستعدين للمقامرة بالأموال

1 بو الشعور شريفة، مرجع سابقة، ص 421-س422.

باعتبارها المصدر الأول للحصول على التمويل وهو ما يعرف **FFF (Friends, family,Fools)**، تتميز هذه المرحلة بدرجة عالية من المخاطرة حيث تكون المنتجات أو الخدمات بحاجة إلى الترويج الكثير بالاضافة إلى السعر المرتفع.

- **المرحلة الثالثة** وهي المرحلة التي تسمى بمرحلة الإقلاع والنمو المبكر تتميز هذه المرحلة بالحماس المرتفع، حيث يبلغ فيها المنتج الذروة وينتشر العرض وتوسع العرض إلى خارج المبتكرين الأوائل هنا يبدأ الضغط السلبي بتزايد عدد العارضين للمنتج الأمر الذي يؤدي إلى ظهور العوائق والتحديات وتكون بداية الفشل ويندفع المنحنى نحو التراجع.
- **المرحلة الرابعة** وتعرف بمرحلة الانزلاق في الوادي ما يميز هذه المرحلة هو استمرارية الممولين المغامرين بتمويل المشروع إلا أن التراجع يكون في استمرار، حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها "**بوادي الموت**" أو "**وادي الحزن**"، وهو الذي يؤدي إلى خروج المشروع من السوق الأمر الذي يفرض على أصحاب المشروع ورائد الأعمال التدارك بهدف النهوض من جديد وفي هذه المرحلة تكون معدلات النمو جد منخفضة.
- **المرحلة الخامسة** وتسمى بمرحلة تسلق المنحدر والتي يستمر فيها رائد الأعمال بإجراء التعديلات اللازمة على المنتجات والعمل على إطلاق إصدارات جديدة محسنة، تبدأ شركته بالنهوض من جديد من خلال الجهود المبذولة من استراتيجيات مطبقة بالاعتماد على الخبرة المكتسبة لفريق العمل ومن هنا يتم إطلاق المنتج (الجيل الثاني) والعمل على ضبط سعره وتسويقه على أوسع نطاق.
- **المرحلة السادسة** وتعرف بمرحلة النمو المرتفع والتي يتم فيها الخروج من مرحلة التجربة والاختبار وتطوير المنتج بشكل نهائي وطرحه في السوق المناسبة، تتميز هذه المرحلة بنمو مستمر للشركة الناشئة حيث يرتفع المنحنى بشكل تصاعدي بسبب الاعتماد على الابتكار الجديد الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق عوائد وأرباح ضخمة.

إن هذا المنحني يعبر عن المراحل الأساسية التي تمر بها المؤسسة الناشئة من التطور إلى مرحلة النمو السريع والتي تعتبر الأكثر أهمية لأن في هذه المرحلة يتحدد نضوج المؤسسة الناشئة وقدرتها على التوسع والنمو السريع في السوق.

نلاحظ أن المؤسسات الناشئة تمر بسلسلة من التراجع والتقدم في عدة مراحل بين الانطلاق والنمو، ويكون هذا التقدم غير قابل للتنبؤ حتى تصل إلى مرحلة النضج وفيها يكون الاستمرار في الارتفاع والنمو مثل شركة "توتير" و"آبل"، على عكس المؤسسات الكلاسيكية التي تمر في دورة حياتها بمرحلة انطلاق ثم نمو ثم نضج وبعدها تبدأ في التراجع. [1]

إن المراحل المبكرة من النشاط الريادي والمقاولات تعتبر فترة حاسمة من أجل وجودها ونموها، حيث يحتاج هذا النشاط إلى سلسلة من الأشياء أهمها التمويل، الاستشارات وروح العمل الجماعي، وفي أغلب الأحيان تكون هناك محدودية الموارد والمنافسة الشرسة إذ أن المؤسسات الناشئة تكون في هذه المرحلة تفتقر إلى الخبرة الإدارية والتنظيمية بدرجة كبيرة ومحدودية الموظفين والموارد المادية، الأمر الذي يؤدي إلى ضعف فرص النمو وزيادة احتمالية الفشل بالمقارنة مع المؤسسات القائمة، هذه الظاهرة تسمى بعوائق الحداثة **Liability of Newness**، وهذه العوائق تواجه المؤسسات في المراحل والسنوات الأولى من عمرها أي المرحلة

[1] سمية لقرط، "تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر –رؤية تقييمية–"، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، سنة 2023، صفحة 482– 500، ص 456.

المبكرة في دورة حياتها بمعنى احتمال ديمومة وبقاء هذه المؤسسات يتزايد مع تقادم عمر المؤسسة حيث أظهرت مختلف الإحصائيات أن اختفاء المؤسسات المصغرة الناشئة بشكل مبكر هو الأكثر احتمالا من بقائها.

كما أكد مجموعة من الباحثون على أن المؤسسات الناشئة تعرف بهشاشة كبيرة خاصة في السنوات الأولى لنشاطها وتكون أكثر عرضة للفشل، وهذا ما يفسر معدل المرتفع لاختفاء المؤسسات خاصة في بداية نشاطها وهي المرحلة التي أطلق عليها "**بوادي الموت**" والتي يكون فيها معدل الفشل الاعلى، فعلى حسب الدراسات في كل 100 مؤسسة ناشئة تستطيع 50 مؤسسة فقط من البقاء خاصة خلال ثلاث سنوات الأولى، اكثر من 50% من المؤسسات الجديدة والمبتدئة تفشل في غضون 5 سنوات ،وبالتالي فإن مسار حياة المؤسسة في ثلاث سنوات الأولى من عمرها يعتبر مميت وقد يؤدي إلى إغلاقها . وبالتالي فإن المؤسسة الناشئة تواجه أول تحدي لها في مراحلها المبكرة وهو ضمان نجاحها في البقاء من خلال توفير المصادر التمويلية المناسبة لها والملائمة لكل مرحلة من مراحل حياتها من أجل ضمان اقلاعها ووجودها واستقرارها. [1]

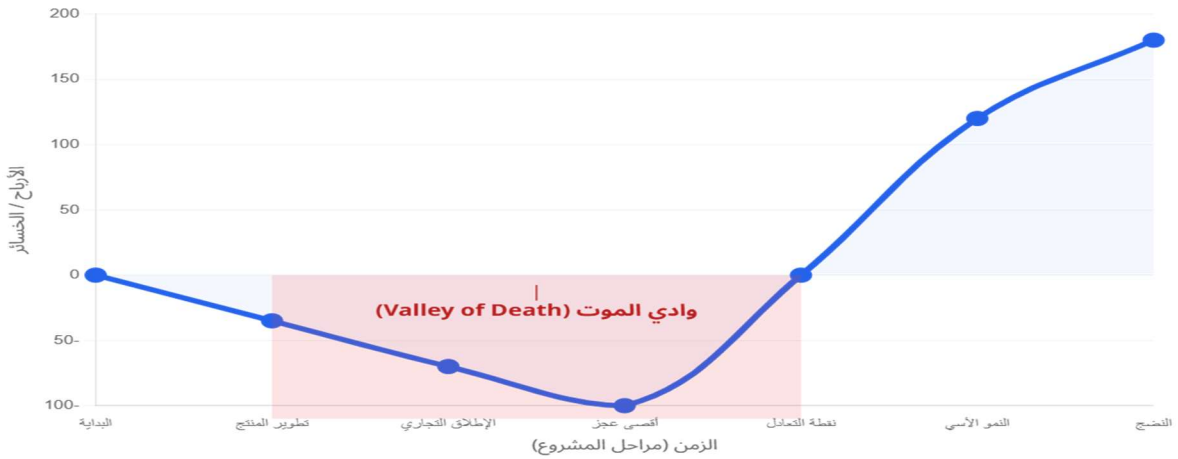
تحليل ظاهرة "وادي الموت" (Valley of Death) من منظور تمويلي: تعتبر مرحلة وادي الموت هي الفجوة الزمنية والمالية التي تلي تأسيس المؤسسة الناشئة وقبل أن تبدأ في توليد إيرادات كافية لتغطية تكاليفها. في هذه المرحلة، تزداد الحاجة للسيولة **(Burn Rate)** بينما تتلاشى مصادر التمويل الذاتي.

يعبر "وادي الموت" **(VoD)** عن عجز الشركات الناشئة عن الوصول إلى نماذج أعمال مستدامة، وهو يمثل المرحلة الحرجة التي تلي مرحلة البحث والتطوير وتسبق مرحلة التسويق التجاري الناجح، حيث تزداد احتمالية الفشل نتيجة عدم القدرة على تجاوز المخاطر المرتبطة بالتقنيات العالية قبل تحقيق عوائد استثمارية ملموسة، كما يمثل غياب التمويل المستدام السبب الجذري للسقوط في "وادي الموت"؛ حيث تستنفد الشركات سيولتها قبل أن تصبح ذاتية التمويل. [2]

[1] ياسين تليلي، "دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة الدعم في الجزائر"، أطروحة دكتوراه (الطور الثالث)، تخصص إدارة وتسيير المنظمات، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، السنة الجامعية 2021-2022، ص 11.

[2] Al-Shaikh, M. E., & Siddiqui, K., "Crossing the valley of death: lessons for young entrepreneurs", *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, Vol. 9, No. 1, 2021, p. 645

الشكل رقم1-3: تحليل فجوة وادي الموت.



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد الأدبيات النظرية لمفهوم وادي الموت.

يجسّد المنحنى البياني المسار المالي للمؤسسة الناشئة الذي يبدأ بانحدار حاد، حيث تستنزف الموارد في التطوير قبل تحقيق عوائد، وصولا إلى الفجوة التمويلية الحرجة المعروفة بـ "وادي الموت"؛ وهي المرحلة التي يتحدد فيها مصير المؤسسة بناء على قدرتها على مواءمة ابتكارها مع متطلبات السوق وتأمين السيولة. وبمجرد تجاوز هذه الفجوة والوصول إلى نقطة التعادل، تتحول المؤسسة من مرحلة البحث والغموض إلى مرحلة النمو الأسي والقابلية للتوسع، وهو ما يميزها جوهريا عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتبع مسارات نمو خطية وتقليدية.

لماذا تفشل الصيغ التقليدية في هذه المرحلة؟ تعجز القروض البنكية التقليدية عن تغطية هذه الفجوة لسببين جوهريين:

1. **انعدام الضمانات** :المؤسسة في هذه المرحلة تمتلك أفكارا لا أصولا عينية.
2. **عبء الفوائد** :فرض فوائد ثابتة على تدفقات نقدية سالبة أو غير مستقرة يؤدي حتماً إلى التعثر المالي السريع للمؤسسة قبل نموها.

- **التمويل المصغر الإسلامي كـ 'طوق نجاة'**:هنا تبرز الميزة التنافسية للتمويل المصغر الإسلامي، خاصة عبر صيغ المشاركة والمضاربة؛ فهي لا تفرض "تكلفة رأس مال" ثابتة (فوائد) في وقت لا تحقق فيه المؤسسة أرباحاً، بل تحول الممول من "دائن" يطالب بحقه مهما كانت الظروف إلى "شريك" يتحمل مخاطر الخسارة مع رائد الأعمال. هذا الانتقال من نقل المخاطر (Risk-Shifting)إلى المشاركة في المخاطر (Risk-Sharing) هو ما يمنح المؤسسة الناشئة 'نَفساً' أطول لتجاوز وادي الموت بنجاح".
- **الفرق بين وادي الحزن و وادي الموت:** في الشكل (رقم 02) يوجد فيه مصطلح وادي الحزن أما في الشكل (رقم03) يوجد مصطلح وادي الموت فبالمعنى الأكاديمي والتقني، هناك تقارب كبير بين المصطلحين، لكنهما يستخدمان في سياقات مختلفة قليلا داخل أدبيات المقاولاتية:(Entrepreneurship)

- **وادي الموت" – (Valley of Death) المنظور المالي**: هو الفجوة التي تحدث عندما تنفذ السيولة الأولية (رأس المال التأسيسي) قبل أن يبدأ المشروع في تحقيق تدفقات نقدية موجبة. سمي بهذا الاسم لأن أغلب المؤسسات الناشئة (حوالي 90%) "تموت" وتفلس في هذه المنطقة بسبب عجزها عن جذب مستثمرين أو تمويل خارجي.

- **وادي الحزن" – (Valley of Sorrow) المنظور النفسي والتشغيلي"**: هذا المصطلح شاع استخدامه من قبل "بول غراهام(Paul Graham) "، مؤسس Y Combinator أشهر مسرعة أعمال في العالم.

- **تعريفه** :هي المرحلة التي تلي "نشوة البداية .(Honeymoon Phase) "في البداية يكون رائد الأعمال متحمسا، لكن بعد الإطلاق يكتشف أن الواقع صلب، والعملاء لا يأتون بالسرعة المتوقعة، والمنتج يحتاج تعديلات كثيرة. سمي بهذا الاسم لأنها فترة تتسم بالإحباط، التعب، والشك في الذات. رائد الأعمال هنا لا يعاني ماليا فقط، بل يعاني من "خيبة أمل" لأن منحنى النمو لا يصعد للأعلى فورا بل يظل مستويا لفترة طويلة.

الفرع الثاني: تمويل المؤسسات الناشئة حسب مراحل دورة حياتها.

تمر المؤسسات الناشئة بعدة مراحل من التمويل التي تتناسب مع مراحل دورة حياتها وتطورها، حيث تتطلب كل مرحلة من مراحل حياتها استراتيجيات تمويلية مختلفة، الأمر الذي يفرض على رواد الاعمال وأصحاب المشاريع أن يكون لديهم الفهم الواضح والتخطيط المالي الجيد لمتطلبات التمويل في كل مرحلة مع دراسة الطريقة المناسبة والكيفية الجديدة لجذب المستثمرين المناسبين والحصول على الدعم المالي الملائم من مؤسسات التمويل المختلفة لدعم نمو وتطور هذه المؤسسات.

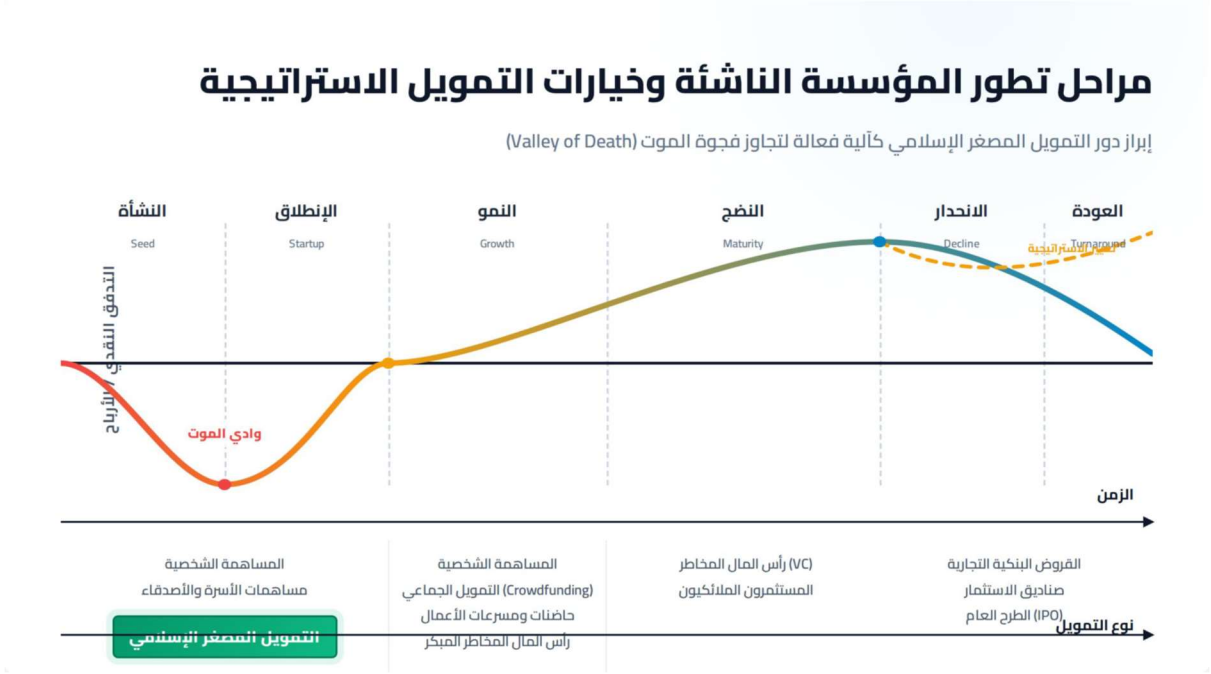
و من أبرز مراحل تمويل المؤسسات الناشئة [1]:

- **إن المرحلة الأولى** من نشأة المؤسسة التي يتم فيها طرح الفكرة الابداعية الجديدة من أجل تلبية أذواق واحتياجات العملاء في السوق، وبعد تحديد هذه الفكرة على أرض الواقع تعرف معظم المؤسسات معدلات فشل مرتفعة حيث يعد توفير رأس المال الأساسي من العوامل الضرورية من أجل بدء التشغيل وفي هذه المرحلة يعتمد أصحاب المشاريع في غالب الأحيان على التمويل الذاتي من خلال المدخرات الشخصية أو دعم العائلة والأصدقاء، بهدف التمويل الأولي للفكرة بسبب غياب وصعوبة الحصول على التمويل البنكي. وقد يلجأ أصحاب المشاريع الناشئة في هذه المرحلة المبكرة إلى التمويل المصغر بمختلف أنواعه للحصول على رأس المال لتطوير الأفكار والعمل على تحويلها إلى خدمات ومنتجات قابلة للتسويق، وذلك لما يوفره هذا النوع من التمويل من خيارات تمويلية مرنة ويقلل من مخاطر الاستدانة الكبيرة ويعمل على توفير الموارد المالية اللازمة لدعم النمو والابتكار خاصة للطبقات المستبعدة التي تسعى إلى تحقيق أفكارها الإبداعية على أرض الواقع.

[1] عمار عريس وعبد الوهاب بن زاير، "مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها"، ضمن: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة (كتاب جماعي)، 2021، ص 22.

- **المرحلة الثانية** وهي التي يتم فيها توسيع أنشطة المؤسسة وتحتل منتجاتها وخدماتها مكانة في السوق لاعتمادها على الابتكار والعمل في بيئة تنافسية، وتلجأ في هذه المرحلة إلى التمويل عن طريق المساهمة الشخصية بالاضافة إلى التمويل الجماعي وحاضنات الاعمال أو بالاعتماد على رأس المال المخاطر بالإضافة إلى لجوئها في بعض الأحيان إلى التمويل التقليدي وفي هذه المرحلة تتنوع المصادر التمويلية للمشاريع الناشئة.
- **المرحلة الثالثة** وهنا تكون المؤسسة الناشئة في حالة تشبع بالسوق الأمر الذي يفرض عليها ضرورة البحث عن حلول من أجل تعزيز الطلب على مختلف المنتجات بالاعتماد على استراتيجية التميز، تكون المخاطر في هذه المرحلة منخفضة ويمكن للمؤسسة الناشئة الحصول على القروض البنكية ومختلف صناديق الاستثمار بالاضافة إلى إمكانية تمويلها بالاعتماد على رأس المال الاستثماري الذي يكون جزءا أساسيا ومهما لتطويرها.

الشكل رقم 1–4: مراحل تمويل المؤسسات الناشئة وفق دورة حياتها.



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على pr. Baghdad kourbali «Etat des ، pr chouam bouchama،Mohammed Djelti Revue Algérienne d'économie ،lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de l'INTTIC d'oran» .2016 et gestion,

نلاحظ أن كل مرحلة من مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة تختلف عن الأخرى وتتطلب استراتيجيات تمويلية تتناسب مع احتياجاتها على حسب مستوى نموها، ففي غالب الأحيان تبدأ المؤسسات الناشئة بموارد مالية بسيطة مثل التمويل الذاتي والدعم العائلي ودعم الأصدقاء، ثم يتطور هذا التمويل ليشمل رؤوس أموال ودعم مالي على حسب مستوى نمو المؤسسة في المرحلة الموالية فنجاح المؤسسة الناشئة يعتمد بشكل كبير على ضرورة توفر الفهم الصحيح لرائد الأعمال واتخاذ القرار السليم فيما يخص اختيار المصادر التمويلية الملائمة لكل مرحلة والعمل على إدارة الموارد بفعالية من أجل تحقيق أهداف النمو والاستدامة في الأسواق .

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة .

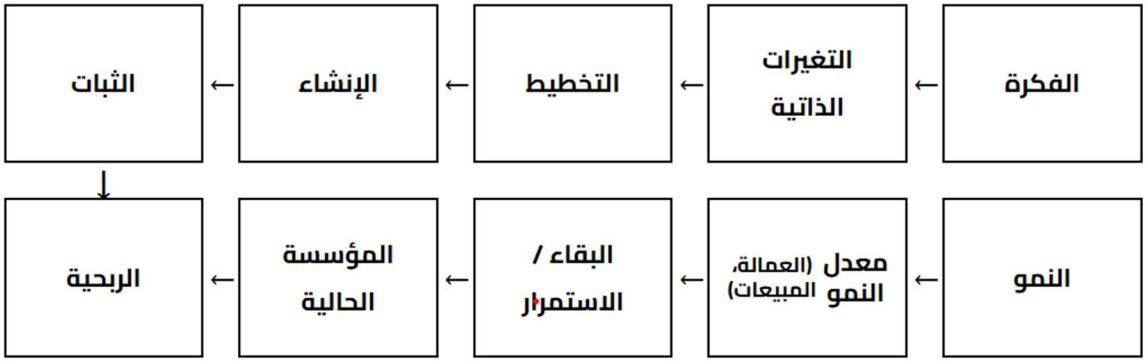
يرتبط نجاح المؤسسات الناشئة بقدرتها على تحقيق ملاءمة المنتج للسوق، بينما يظل سوء الإدارة المالية ونفاد السيولة من أبرز مسببات فشلها. وتتعمق هذه التحديات بفعل إشكالية التمويل التقليدي الذي يصطدم بمتطلباته الصارمة (كالضمانات العينية) مع الطبيعة الابتكارية لهذه المشاريع، مما يولد فجوة تمويلية حادة تجعل من اللجوء للبحث عن التمويل البديل ضرورة حتمية لعبور مراحل الخطر وتحقيق النمو المستدام.

الفرع الأول: العوامل المؤثرة على نجاح المؤسسات الناشئة.

إن نجاح الشركة الناشئة يعتمد على مجموعة من العوامل الرئيسية التي تمنحها القدرة على التكيف لتحقيق النمو وتعزيز فرصها للبقاء في بيئة الأعمال التنافسية. فمعايير نجاح المؤسسة الناشئة تشير إلى مجموعة من المقاييس والعوامل التي يتم استخدامها لتقييم مدى نمو ونجاح المؤسسة الناشئة في استدامتها وتحقيق أهدافها لتشمل العديد من العناصر المتداخلة والتي تتعلق بالفكرة الابداعية للمشروع، الإدارة، أعضاء الفريق والمقاول صاحب الفكرة، بالإضافة إلى مدى القدرة على التكيف مع مختلف المتغيرات. أكدت العديد من الدراسات أن معيار نجاح الشركة الناشئة هو الميزة التنافسية الأمر الذي يعني أن هذه المؤسسة تحتاج لنموها إلى تطوير مختلف الموارد والإدارة الاستراتيجية من أجل الاهتمام بالتكلفة والجودة والمشاركة في المنافسة، حيث أن الشركات الناشئة تعتمد بشكل أساسي في المراحل الأولى من نشاطها على مجموعة من الأفكار الإبداعية والتي تكون غير ملموسة. إن فعالية العمليات الأولية للشركات الناشئة تعتمد على فكرة المنتج وسرعة إنشائه والتحقق من استجابة العملاء وقياس الجودة من أجل تبسيط المنتج والانتقال إلى مرحلة التطوير. وفي هذه المرحلة يتم تصميم مجموعة من الإجراءات المتسلسلة من تخطيط وتنفيذ وتحقق وتكرارها للحصول على منتج عالي الجودة من خلال التحسين المستمر للمنتج حتى يصل الجودة المطلوبة. ولا تنطبق هذه الملاحظة على المرحلة الأولية فحسب بل ينطبق أيضا على جميع مراحل دورة حياة الشركات الناشئة حيث أن التكرار يسمح باكتشاف الفرق لمدى ملائمة المنتج في السوق ومواصلة تحسين صقل نموذج العمل ليلائم السوق.[1]

[1] Eulalia Skawifiska, Romuald, Zalewski, Success Factors of Startups in the EU comparative study, sustainability, 2020. P7

الشكل رقم 1-5: معايير ومقاييس نجاح المؤسسات الناشئة



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على «Witt P, «Entrepreneurs' networks and the success of start-ups» Entrepreneurship and Regional Development ,16(5) , 2004, p399

من خلال هذا الشكل نجد أن الانتهاء من التخطيط لبلورة الفكرة وتحويلها وصياغتها لإنشاء مؤسسة على أرض الواقع يعتبر أول معيار من أجل قياس نجاح المؤسسة "الانتقال من الفكرة وتطويرها" والعمل على نموذج أعمال جيد إلى مرحلة "إنشاء المؤسسة"، وهنا يتعلق الأمر بالمقاول ومعاييره التي تنعكس على نجاح المؤسسة. أما المعايير التي تتعلق بالمؤسسة فهي بقائها واستمراريتها في السوق بعد انشائها ويوجد ايضا معدلات نموها التي تعتبر من مقاييس النجاح وتكون هذه المعدلات من خلال مجموعة من مؤشرات النموذجية للنمو والتي من بينها المبيعات، عدد الموظفين....

يعد بقاء المؤسسة من بين المؤشرات الأساسية لنجاحها وعدم فشلها فإن ضمان استمراريتها في السوق يعد كمقياس أساسي لضمان بقائها خاصة في السنوات الأولى من انطلاقها. فإن أول خطوة التي يجب أن يتم اتخاذها بعد إنشاء المؤسسة هي كيفية ضمان استمرارها وبقائها قبل الحديث عن النمو والنجاح لذلك يجب على المقاول أو صاحب المشروع أن يكون كفئا وفعالا وأن يتمتع بالشخصية اللازمة لاتخاذ القرارات المناسبة التي تضمن بقاء المؤسسة.[1]

كما تم تقسيم عوامل نجاح المؤسسة الناشئة على عدة معايير أساسية التي يمكن أن تؤثر على أدائها واستمراريتها بشكل مباشر، حيث تعد هذه العوامل بمثابة الركيزة الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسة من أجل تحقيق أهدافها ومواجهة مختلف التحديات والتهديدات على المدى الطويل. ولتكون قادرة بدورها على المنافسة وبالتالي يجب على المؤسسة أن تراعي هذه العوامل لكي تضمن نجاحها واستدامتها. ويمكن تلخيصها فيما يلي:

[1] تليلي ياسين، مرجع سابق ص13.

✓ **الإبداع والابتكار**: إن قيام الشركة الناشئة على فكرة إبداعية والتي يقصد بها فكرة جديدة تنفذ بهدف تطوير المنتج أو الخدمة، والتي يمكن أن تعتمد على الطرق الجديدة في الهياكل التنظيمية والتكنولوجيا والخطط والبرامج، فاعتماد المقاول على الابتكار يعني خلق فكرة جديدة بغرض تطوير منتج أو خدمة للتوصل إلى حل خلاق لمشاكل قائمة.[1]

التميز والابداع هو الذي بإمكانه ان يجعل من المؤسسة الناشئة ناجحة في السوق على أن تقدم حلولا لمشكلات قائمة وتلبية حاجات السوق، بالاعتماد على هذه الخاصية يمكن التفوق على المنافسين وتقديم قيمة للعملاء، بالاعتماد على الأفكار الإبداعية يمكن للشركة الناشئة أن تندفع للأمام مع إمكانية التكيف مع التغيرات المستمرة في السوق وجذب المستثمرين الباحثين عن أفكار جديدة.

فثقافة الابداع تمكن المؤسسة على خلق بيئة عمل وتشجيع الموظفين على التعبير عن الأفكار الجديدة وتدريبهم لتطوير هذه المهارات.

✓ **الدعم الحكومي ونجاح المؤسسة الناشئة**: إن توفير الدعم بمختلف أنواعه سواء كان دعما ماليا أو دعم ماديا من: خدمات استشارية وتوفير البنية التحتية المناسبة للمؤسسة، يلعب دورا حاسما في دعم الأفكار الإبداعية لرواد الأعمال وتمكينهم من تحويلها على أرض الواقع وتجاوز مختلف العوائق والتحديات التي تواجههم خاصة في المراحل الأولى من التأسيس والانطلاق.

➢ توجهت العديد من الدول إلى تقديم آليات لتشجيع إنشاء المؤسسات ودعم المقاولات والعمل على منح الحوافز، وتنظيم سياسات لتخفيض معدلات البطالة من خلال تقديم التمويل على شكل قروض ومنح ميسرة للشباب. وفي هذا الإطار يرى العديد من الباحثون أن الدعم الحكومي في بعض الأحيان لا يساعد المؤسسة الناشئة على زيادة نموها وإطالة عمرها.[2]

➢ إن توفير البنية التحتية المناسبة مثل مراكز الابتكار حاضنات الأعمال صناديق التمويل، يوفر للمؤسسة الناشئة بيئة محفزة للعمل وخدمات داعمة. تساعد هذه الشركات على الحصول على مختلف الموارد اللازمة من استشارات في مجالات مختلفة، الأمر الذي يمكن أصحاب المشاريع على اتخاذ القرارات الصحيحة.

✓ **حجم رأس المال عند الانطلاق ونجاح المؤسسة الناشئة**: إن نجاح المؤسسة الناشئة يعتمد على رأس المال باعتباره العصب الحيوي خاصة في المراحل الأولى، فهو الذي يمكن المؤسسة الناشئة من تحويل أفكار المقاول وتطوير خدماته ومنتجاته والتغلب على التحديات التي يواجهها ويمكنه من التوسع في السوق.

➢ بسبب حاجة المنتج إلى التطوير والتعديل والتحسين وبالتالي تكاليف مستمرة من أجل البحث وإنتاج نماذج واختبار المنتج الأمر الذي يتطلب أموالا، كما أن تأسيس الشركة يحتاج إلى مجموعة من الاستثمارات في البنية التحتية خاصة تلك القائمة على التكنولوجيا ، فعند انطلاق المؤسسة في النمو تحتاج إلى رأس مال إضافي من أجل تلبية الطلب المتزايد على الخدمات

[1] محمد داود،" إدارة التميز والإبداع الإداري"، الطبعة الأولى، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة 2020، ص 9-11.

[2] J-C. Teurlai, "Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises ?", Cahier de recherche du CRÉDOC, n° 197, Décembre 2004, p. 15

والمنتجات من جهة ومن أجل مواجهة التحديات العديدة مثل التغيرات في السوق المنافسة والأزمات الاقتصادية من جهة أخرى، الأمر الذي يتطلب مرونة مالية كافية للتغلب على هذه العوائق.

- تتوفر المؤسسة على الموارد المالية التي تمكنها من تخطي صعوبات الانطلاق وتمويل مختلف خسائر بدء التشغيل الأمر الذي يمنحها الوقت الكافي من أجل العثور على السوق الملائم وبالتالي نجاح المؤسسة .[1]
- حيث يرى العديد من الباحثين أن اعتماد المؤسسة في المراحل الأولى من انطلاقها على رأس مال كافي يؤثر إيجابا على بقائها ويزيد من فرص نجاحها، حيث أن التمويل الأولي يلعب دورا إيجابيا في بقاء المؤسسة وزيادة عمرها خاصة في السنوات الثلاثة الأولى الأمر الذي يضمن استمرار تطويرها وحمايتها مستقبلا من الخسائر والأحداث الغير متوقعة.[2]
- إن ارتباط نجاح المؤسسة الناشئة بمدى توفرها على رؤوس الأموال تسمح لها بالتوسع والابتكار وتطوير منتجات جديدة وبالتالي زيادة سرعة نموها.
- كما أن الشركات التي لها رأس مال كافي تكون قادرة على تحمل مختلف المخاطر وتكون مؤهلة للقيام بالاستثمارات الطويلة الأجل الأمر الذي يمنحها ميزة تنافسية كبيرة ويسمح لها للتوسع في الأعمال.
- تتوفر المؤسسة على رأس المال الكافي فقط لا يعني نجاحها ولا يمكن اعتباره العامل الوحيد لنموها واستمرارها بل يجب أن يتكامل توازن هذا العنصر مع مجموعة من العوامل الأخرى التي تسمح ببقاء المؤسسة ونجاحها على المدى الطويل.

✓ **شخصية المقاول صاحب المشروع أو رائد الأعمال:** إن شخصية المقاول هي بمثابة القوة الدافعة وراء الابتكار والرؤية المستقبلية من أجل تحديد مصير الشركة، حيث أن صفات المقاول ومهاراته تلعب دورا حاسما في بناء أي شركة من أجل تحقيق الأهداف المنشودة، حيث اهتمت العديد من الأبحاث والدراسات في مجال المقاولاتية بخصائص المقاول وعلاقته بنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وأكدت هذه الدراسات على أن مميزات وخصائص شخصيات المقاول تزيد من القدرة على اكتشاف الفرص واستغلالها وبالتالي أداء مختلف مهام المؤسسة التي لا يمكن للآخرين ملاحظتها.[3]

لابد أن يتوفر في المقاول مجموعة من الصفات الشخصية التي تمكنه من النجاح أهمها:

- على المقاول أن تكون له رؤية واضحة لمستقبل شركته وأن يكون قادرا على تحويل أفكاره الإبداعية ورؤيته المستقبلية إلى واقع؛
- يجب أن يتمتع المقاول بالشغف الذي يقوده ويدفعه إلى الأمام بالإضافة إلى العمل بجد واصرار لقيادة شركته؛
- أن يكون المقاول قادرا على تحمل مختلف المخاطر والتحديات التي تواجهه وأن يستطيع تقييمها بهدف اتخاذ القرارات الصحيحة؛

[1] Alain Fayolle, ***Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre***, 2ème édition, Paris, Dunod, 2012, p30

2 Frédéric Le Roy, Frank Lasch and S. Y., "Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC", ***Revue française de gestion***, Vol. 32, n° 155, 2005, pp. 36-37.

[3] Ammar S. & Nakaa N., "Impacts du profil de l'entrepreneur sur croissance des petites entreprises tunisienne: cas de la région de Gafsa", ***International Journal of Commerce and Management Research***, Vol. 2, n° 3, 2016, pp. 23-27.

- أن يتكيف المقاول مع مختلف التغيرات المستمرة في السوق مع الاستعداد الدائم لتعديل الخطط؛
- يجب أن يتوفر في المقاول الطابع الإبداعي باعتباره مفتاح التفوق في عالم الأعمال فهو بمثابة اللمسة التي يتم من خلالها تطوير الخدمات والمنتجات لتلبية احتياجات العملاء؛
- أن يكون المقاول قادرا على القيادة وأن يستطيع توجيه فريق العمل وتحفيزه نحو تحقيق أهداف المؤسسة من خلال قدرته على التواصل الفعال وبناء العلاقات مع الموظفين والعملاء والمستثمرين، حيث أن تحقيق النجاح يستغرق جهدا ووقتا الأمر الذي يفرض على المقاول الصبر والإصرار؛
- الخبرة المهنية : لها دورا هاما في نجاح المؤسسة الناشئة خاصة عند وجود تشابه بين المؤسسة الناشئة الجديدة والمؤسسة التي كان يعمل فيها المقاول سابقا ،باعتبار هذه الخبرة عاملا أساسيا ومفيدا لإطلاق المؤسسات الجديدة والمساعدة على مواجهة وحل المشاكل التي قد تواجه المؤسسة مستقبلا الأمر الذي يزيد من انتاجيتها ويخفض من احتمالية الفشل المبكر؛[1]

الفرع الثاني: عوامل فشل المؤسسات الناشئة.

تواجه المؤسسات الناشئة العديد من العوامل التي تؤدي إلى فشلها على الرغم من الابتكار والحماس الذي يميز هذا النوع من المؤسسات، إلا أن هناك مجموعة من الأسباب المتداخلة التي تحد من نجاح المؤسسة وتعرقل وصولها لتحقيق أهدافها. فمعرفة أسباب فشل المؤسسات الناشئة وفهم العوامل التي تؤدي إلى ذلك، يمّكن رواد الأعمال على الرؤية الواضحة لمستقبل الشركة من خلال اتخاذ القرارات المدروسة المبنية على التخطيط السليم الذي يمكنهم من زيادة فرص نجاح مؤسساتهم وتقليل وقوعهم في المخاطر العالية، فهذه الخطوة تعتبر أساسية من أجل تحقيق النجاح في عالم ريادة الأعمال .في بعض الأحيان قد يكون الخلط وعدم التفريق بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والذي يؤدي بدوره إلى فشل هذا المشروع على الرغم من أن المؤسسة الناشئة هي نوع مختلف ومتميز عن المؤسسات الأخرى التي تكون قائمة عن نسخ الأفكار ونماذج الأعمال التي تكون موجودة بالفعل على عكس الشركات الناشئة التي تكون قائمة على الابتكار والإبداع.

ومن بين الأسباب التي قد تؤدي إلى فشل المؤسسات الناشئة والتي تمثل عائقا وتحديا أمام نموها و استمرارها نجد ما يلي:[2]

- **عدم كفاية رأس المال** أو عدم القدرة على جمع رأس مال الكافي وبالتالي عدم القدرة على النمو وتطوير المنتج الأمر الذي يؤدي إلى الفشل؛

[1] Frank Lasch, Frédéric Le Roy and Said Yami, "Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC", ***Revue française de gestion***, Vol. 31, n° 155, 2005, p. 48.
[2] Bohdan L. Kovalov, Anastasia S. Karepina and Ihor O. Ponomarenko, "The essence of startup: factors of success and failure", ***Marketing and Management of Innovations*** ‹n° 103, 2024, p. 13, available at: https://doi.org/10.32782/mer.2024.103.02.

- **سوء القيادة والإدارة:** إن القيادة ضعيفة وسوء الإدارة بالإضافة إلى الإفتقار إلى الخبرة يؤدي إلى فشل الشركات الناشئة؛

- **المنافسة وتغيرات السوق:** إن التغيرات الكبيرة في السوق وعدم القدرة على التكيف معها بسبب عدم دراسة السوق وفهم احتياجات العملاء الأمر الذي يؤدي إلى فشل المنتج وعدم ملاءمتها مع احتياجات السوق؛

- **تحديات التوسع:** يعد التوسع من أهم المراحل الحاسمة في دورة حياة الشركات الناشئة إلا أنه قد يكون مصحوبا بالعديد من التحديات ومنها عدم القدرة على التأقلم مع هذا التوسع الأمر الذي يؤدي إلى فشلها في بعض الاحيان، حيث أن التوسع يشير إلى نمو وتوسيع نطاق أنشطة وعمليات المؤسسات الناشئة سواء من خلال زيادة الانتاج أو تقديم خدمات ومنتجات جديدة. فقد لا تتوفر المؤسسة على فريق عمل ومدراء يتمتعون بالخبرة الكافية لإدارتها في مرحلة التوسع بالإضافة إلى غياب البنية التحتية سواء كانت تكنولوجية أو بشرية والتي بدورها تكون قادرة على تحمل ضغط النمو السريع وفي هذه الحالة يؤدي هذا الضغط إلى عدم قدرة الشركة على توفير الموارد اللازمة لها في هذه المرحلة.

- ان آراء العملاء وتعليقاتهم حول المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة الناشئة تعكس نقاط القوة والضعف في الخدمة أو المنتج وتساعد على معرفة وتحديد الاحتياجات الحقيقية للعملاء. فإن عدم الاستماع إلى هذه الآراء وتجاهلها يؤدي إلى فشل المنتج وفقدان قاعدة العملاء الأمر الذي يؤدي إلى تراجع المبيعات وتدهور سمعة الشركة لذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار تعليقات وآراء العملاء من أجل العمل المستمر على تحسين الخدمة أو المنتج وزيادة ثبات العلاقة بين الشركة والعملاء من أجل التميز في السوق.

- **افتقار المؤسسة الناشئة إلى نموذج أعمال** يؤدي عدم وضوح الاستراتيجية لتحقيق الربح، في الاعتماد على نموذج أعمال غير متطور يفرض قيودا في استخدام أساليب التقييم المالي والاقتصادي للمشروع؛

- بالإضافة إلى عدم وجود فريق مناسب يؤدي إلى صراعات داخلية داخل المؤسسة ونقص المواهب والكفاءات وضعف التعاون الذي يعيق نجاح الشركة الناشئة؛

- **إن البيئة والمحيط الذي تعمل فيه المؤسسة الناشئة** له دور جد مهم في إدراك السوق ومنتجاته، فعمل المؤسسة الناشئة في بيئة ومناطق غير مدروسة وغير مكتشفة يؤدي إلى مخاطر كبيرة. فنجاح المؤسسة الناشئة يعتمد على مدى ملائمة المحيط وبيئة الأعمال التي تنشط فيها من أجل توفير الدعم والتشجيع اللازم للأفراد أصحاب الأفكار الإبداعية.

انطلاقا من الأسباب التي تؤدي إلى فشل المؤسسة الناشئة يمكننا استنتاج جملة من التحديات التي تواجه هذه المؤسسات. فإن فهم أسباب فشلها وتحليلها يمكننا من تحديد الصعوبات والتحديات التي تواجهها بهدف تطوير الاستراتيجيات الفعالة للتغلب عليها. حيث يواجه رواد الأعمال العديد من التحديات التي تعرقل مسار تحويل أفكارهم إلى واقع، الأمر الذي يتطلب

مرونة في الابتكار والتكيف مع مختلف التغيرات والأزمات التي تؤثر على أداء المؤسسة، مما يفرض على صاحب المؤسسة البحث المستمر عن الحلول المبتكرة للمشاكل.

- ومن أبرز التحديات التي تواجه الشركات الناشئة نجد ما يلي:

✓ **التحديات التسويقية:** يعد التسويق أحد ركائز نجاح المؤسسة الناشئة إلا أنه في عالم الأعمال المليء بالمنافسة الشديدة يمثل هذا العنصر تحدي كبير، حيث تواجه المؤسسة الناشئة العديد من الصعوبات في السوق بسبب كثرة المنافسين في القطاع الذي تنشر فيه ففي بدايتها تستهدف أسواق غير منظمة ومجزئة الأمر الذي يشكل صعوبة كبيرة للمؤسسة من أجل استمرارها.[1]

✓ **تحديات المتعلقة بالموارد البشرية:** قد تواجه المؤسسة الناشئة في المراحل الأولى من انطلاقها تحديات عديدة في مجال الموارد البشرية والتي تتعلق غالبا بصعوبة جذب الكفاءات لبناء فريق عمل قوي ومتماسك يحكمه هيكل تنظيمي مناسب، فطبيعة المؤسسة الناشئة تفرض عليها وجود موظفين وعمال ذوي كفاءة وخبرة عالية. ففي ظل وجود التنافسية الكبيرة وندرة اليد العاملة التي تتمتع بالكفاءة والمهارة الأمر الذي يمثل تحدي كبير بالنسبة لهذه المؤسسة خاصة وأن كل مؤسسة تسعى إلى تكوين فريق عمل مؤهل للعمل في بيئة تتطلب تقنية عالية[2].

✓ **التحديات القانونية والتنظيمية:** إن البيئة القانونية والتنظيمية تتطلب الفهم العميق للقوانين واللوائح الأمر الذي يفرض على المؤسسة الناشئة الامتثال لها، ففي غالب الأحيان تؤثر هذه اللوائح والتشريعات على بيئة الأعمال بسبب الصعوبة والتعقيد خاصة فيما يتعلق بإجراءات إنشاء مؤسسة ناشئة وفي الحصول على التراخيص الرسمية اللازمة لها بسبب تعدد الجهات الرقابية من جهة والتفتيشية من جهة أخرى. [3]

حيث أن هذه البيئة التنظيمية تتميز في بعض الأحيان بالديناميكية والتغير المستمر الأمر الذي يفرض على المؤسسة الناشئة الدراية الكاملة بأحدث التطورات التشريعية إلا أن طبيعة البيئة التشريعية المعقدة والغير واضحة تصعب الأمور على المؤسسات الناشئة التي تسعى إلى التوسع في أسواق جديدة.

✓ **التحديات المالية:** تواجه الشركات الناشئة في المراحل الأولى من بداية مسيرتها مجموعة من التحديات المالية خاصة وأن بناء الشركة يتطلب رؤوس أموال من أجل بدء الأعمال وتوسيعها وأن المؤسسات الناشئة هي مؤسسات حديثة العهد وحديثة النشأة وتتميز بمجموعة من الأفكار الإبداعية الأمر الذي يصعب اقناع المستثمرين بتمويل هذه الفكرة الجديدة خاصة في المراحل المبكرة. حيث أن عدم ملائمة الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الناشئة مع القروض البنكية يشكل تحدي و عائق

[1] A. Salamzadeh and H. Kawamorita, "Startup companies: Life cycle and challenges", Paper presented at the ***4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE)***, Belgrade, Serbia, 2015. P10

[2] A. Salamzadeh and H. Kawamorita, p12

[3] فنوش هاني، "عوامل ومحددات نمو المؤسسات الناشئة"، الكتاب الجماعي حول "المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر" . 2020، ص112.

بالنسبة لرواد الاعمال حيث أن هذه المؤسسات تحتاج إلى قروض طويلة ومتوسطة الأجل بينما تقدم البنوك التجارية قروض قصيرة الأجل،[1]

بالاضافة أن الاستفادة من القروض المصرفية يتطلب إجراءات طويلة بينما تحتاج المؤسسة الناشئة إلى أموال من أجل تطوير المنتج ومواجهة مشاكل السيولة، وفي بعض الأحيان لا تستطيع الشركة الناشئة الحصول على القروض المصرفية بسبب نقص الضمانات وبسبب المخاطر العالية التي تندرج في أنشطة هذا النوع من المؤسسات.[2]

- ✓ **التحديات غير المتوقعة**: وهي الأزمات والأحداث التي تكون مفاجئة وغير متوقعة وتؤثر على نشاط المؤسسة وتختلف هذه الأزمات لتسبب تعطيل وانحراف في خطط الشركة، ومن بينها نجد جائحة كوفيد 19 والتي أثرت على جميع الأفراد والمؤسسات بأنواعها الكبيرة والمتوسطة الصغيرة والمصغرة والناشئة.
- ➢ أثرت الجائحة على القطاعات التي تنشط فيها الشركات الناشئة الأمر الذي أدى زيادة الضغط على موارد المؤسسات وبالتالي نقص السيولة وارتفاع تكاليف وتراجع في الإيرادات.
- ➢ إن انخفاض الدخل التشغيلي وارتفاع التكاليف بسبب ضعف الاستثمار وحالة عدم التأكد التي تعمل فيها المؤسسات الناشئة يؤدي إلى نقص السيولة النقدية والشح الموارد المالية وذلك راجع لتأثير الأزمة خاصة على القطاعات التي تتعامل معها المؤسسات الناشئة.[3]
- ➢ نقص المهارات اللازمة والتخطيط الجيد لإدارة الأزمات بالإضافة إلى ضعف الدعم المقدم من المنظمات والحكومات للتخفيف عن الآثار الناتجة عن الجائحة.
- ➢ تغير في سلوك المستهلكين وأذواقهم وتفضيلاتهم بسبب الجائحة.[4] الأمر الذي يفرض على الشركة الناشئة تقييم الاستراتيجيات الخاصة بالتسويق وتطوير الخدمات والمنتجات التي تلبي الاحتياجات المتغيرة للمستهلكين.
- ➢ كما أن هذه الأزمات قد تؤدي إلى زيادة ضغط المنافسة بسبب استغلال الشركات الكبيرة لهذه الحوادث الغير متوقعة من أجل تعزيز مكانتها في السوق الأمر الذي يزيد من الضغط على الشركات الناشئة.

---

[1] بورنان وعلى صولي. مرجع سابق ص136

[2] M. Islam and Alghobiri, "E-Entrepreneurship for E-startups: Potentials, Common Challenges and Way Forward", ***Information Management and Business Review***, Vol. 10, No. 04, 2018, pp. 44-50.

[3] Foris, Tecău, Dragomir and Kuckertz, "The Start-up Manager in Times of Crisis: Challenges and Solutions for Increasing the Resilience of Companies and Sustainable Reconstruction", ***Sustainability***, Vol. 14, No. 15, 2022, p. 30

[4] A. Salamzadeh and L. P. Dana, "The Coronavirus (COVID-19) Pandemic: Challenges Among Iranian Startups", ***Journal of Small Business & Entrepreneurship***, Vol. 33, No. 05, 2021, p. 502.

الفرع الثالث: إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في ظل التمويل التقليدي

انطلاقا من التحديات المالية التي تواجه الشركات يمكننا التطرق إلى اشكالية تمويل هذه المؤسسات من أجل فهم العقبات المالية التي تواجه رواد الأعمال وتقف عائقا أمام الابتكار والنمو. كنتيجة للقيود والشروط التي يفرضها المقرضون والمؤسسات المالية والتي تشكل تحديا كبيرا امام الشركات الناشئة من أجل الحصول على التمويل التقليدي.

و من بين أبرز التحديات المالية ما يلي: [1]

- **عدم ملائمة معايير الإقراض للمؤسسات الناشئة:** تفرض البنوك والمؤسسات المالية التقليدية العديد من المعايير التي تمثل قيودا بالنسبة للمؤسسات الناشئة والتي تكون حديثة التأسيس حيث تفرض البنوك شروطا لا تتناسب في غالب الأحيان مع طبيعة وخصائص المؤسسات الناشئة.

- **ضعف هياكل تمويل المؤسسات الناشئة:** إن المؤشرات المالية والنسب التي يتم استخراجها من المراكز المالية للمؤسسات (نسب المصروفات والإيرادات، الرافعة التشغيلية معدلات الربحية وغيرها من المؤشرات الائتمانية..) التي تضعها البنوك لتحديد المركز الائتماني والجدارة الائتمانية للبنوك ولا يمكن للمؤسسات الجديدة التي ليست لديها تاريخ ائتماني أن توفر هذه المعلومات المالية الأمر الذي يؤدي إلى عزوف البنوك عن تمويلها.

- **نقص الضمانات:** تفتقر المؤسسات الناشئة إلى الأصول التي يمكن تقديمها كضمان المؤسسات المالية خاصة في المراحل الأولى من دورة حياتها وتعد هذه الضمانات من أهم العناصر الأساسية لمنح الائتمان في البنوك، وفي المؤسسات الناشئة لا تتوفر على الضمانات اللازمة من أجل منح التمويل لها الأمر الذي يجعل البنوك تعزف عن تمويلها.

- **ارتفاع معدلات الفائدة على القروض:** إن ارتفاع أسعار الفائدة يجعل المقرضين أكثر تحفظا في منح القروض للمؤسسات الناشئة، خاصة وأن هذا الارتفاع يؤدي إلى زيادة تكاليف التمويل مما يؤدي إلى تباطؤ وتيرة النمو لدى هذا النوع من المؤسسات (تقليص نفقات الاستثمار)، حيث في بعض الأحيان قد يؤدي ذلك إلى زيادة خطر الإفلاس (صعوبة السداد) بسبب الديون الكبيرة التي تواجهها المؤسسات الناشئة في ظل ارتفاع أسعار الفائدة. خاصة في السنوات الأولى التي يكون فيها هامش الربح قليل الأمر الذي يؤدي إلى صعوبة تسديد أقساط القروض وفوائده.

- **عدم انتظام السجلات المحاسبية:** تعتمد البنوك والمؤسسات المالية عند منح الائتمان على دراسة الحسابات الختامية والسجلات المالية المنتظمة والتي تكون معتمدة من طرف مراجعي الحسابات المعتمدين وفي غالب الأحيان لا تتوافر

[1] د. عمار عريس وخير الدين بوزرب، مرجع سابق، ص 48.

المؤسسات الناشئة في المراحل الأولى من انطلاقها على السجلات المحاسبية الكافية وبالتالي تواجه هذه المؤسسات صعوبة في اتخاذ القرارات المالية السليمة، وصعوبة في تتبع التدفقات النقدية وتحديد الأخطاء المالية.

- إن زيادة الفجوة بين متطلبات تمويل الشركات الناشئة والمعايير التي تفرضها المؤسسات المالية التقليدية يشكل تحديا كبيرا في عالم ريادة الأعمال خاصة بالنسبة للمؤسسات الناشئة ، بسبب خصائصها ومتطلبات احتياجاتها التمويلية من جهة والقيود التي تفرضها المؤسسات المالية من جهة أخرى ،يمكن تقسيم أسباب مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة إلى: [1]

1/ **أسباب مشكلة تمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر مؤسسات التمويل**: يرى أغلب ممثلي مؤسسات التمويل أن عدم توفر الضمانات الكافية لمنح التمويل يعد من أبرز أسباب مشاكل تمويل المؤسسات الأصغر حجما والمؤسسات الجديدة، وذلك راجع إلى انخفاض حجم الأصول الرأسمالية التي تعتمد عليها مؤسسات التمويل عند منح الائتمان، كما أن عدم وجود تاريخ ائتماني للمؤسسات الجديدة خاصة في المراحل الأولى من دورة حياتها وصعوبة تقييم الجدارة الائتمانية تؤدي إلى عدم حصول هذه المؤسسات على التمويل اللازم للتوسع النمو.

بالإضافة إلى الأسباب التالية: [2]

- **نقص الثقة**: نقص الثقة في القائمين على هذه المؤسسات باعتبارها العنصر الأساسي للعديد من المؤشرات أهمها الجدارة الائتمانية للعميل والتي يتم تحديدها بناء على الطاقة الإنتاجية، السمعة الائتمانية، والقوائم المالية.
- **نقص الخبرة**: إن الخبرة في التعامل مع البنوك تعتبر من الميزات الأساسية للمؤسسات الكبيرة على عكس المؤسسات الناشئة التي تفتقر في بداية نشاطها للسجلات المحاسبية والبيانات المالية اللازمة وبسبب عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة بسبب ارتفاع تكاليفها، خاصة وأن مؤسسات التمويل تعتمد على هذه العناصر الأساسية لمنح الائتمان.

2/**أسباب مشكلة التمويل المؤسسات الناشئة من وجهة نظر القائمين عليها**:

قد يرى أصحاب المؤسسات الناشئة أن مشكل التمويل الذي يواجههم منه ما هو متعلق بخصائص المؤسسة ومنه ما هو مرتبط بمؤسسات التمويل. ومن بين هذه المشاكل قد نجد ارتفاع نسبة المديونية مقارنة بأصول المؤسسة والتي يتم الاعتماد عليها عند دراسة حاجة هذه المؤسسة من أجل الحصول على التمويل، حيث لا تتوفر على الضمان الكافي من أجل حصولها على تمويل جديد بهدف ضمان استمرارية العملية الإنتاجية، في حين أن البنوك تلتزم بنسب محددة للمديونية بالمقارنة مع رأس المال. بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة التمويل التي تغطي احتياجات المؤسسة، قد تتدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على المؤسسات الناشئة بسبب غياب عنصر الثقة الأمر الذي يؤدي إلى لجوء مؤسسات التمويل إلى التدخل بالمشورة التقنية والمالية في بعض

[1] مصطفى بورنان، علي الصولي. مرجع سابق، ص 137.

[2] فريدة لقرط، وآخرون، "دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها" الدورة التدريبية الدولية:" حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، سطيف، الجزائر ،25- 28 ماي 2003 صفحة 11.

الأحيان، وقد يفضل صاحب المؤسسة تولي كامل العمليات ولا يقبل التدخل في الأنشطة، لذلك قد يعزف أصحاب المشاريع الريادية عن التعامل مع مؤسسات التمويل.

المبحث الثاني: مدخل للتمويل المصغر الإسلامي.

إن التمويل المصغر الإسلامي يعتبر من القضايا المستجدة في مجال المالية الإسلامية المعاصرة لاهتمامه بالاحتياجات المالية لمختلف الطبقات خاصة الفقيرة والمعدومة والتي لا ترضى بالتعامل في النظام المالي التقليدي ولتوضيح مفهوم التمويل المصغر الإسلامي لابد من تقسيمه إلى العناصر الأساسية التالية: التمويل المصغر، التمويل الإسلامي، ثم التطرق إلى التمويل المصغر الإسلامي وذلك من أجل تحليل المفهوم بشكل أعمق والتطرق إلى أبعاده وعناصره.

المطلب الأول: التمويل المصغر التقليدي

تتمحور فكرة التمويل البديل حول معالجة قصور النظم المصرفية التقليدية في استيعاب المشاريع الناشئة، وهو ما تجسد في ظهور التمويل المصغر منذ سبعينيات القرن الماضي كآلية تنموية لتوفير رؤوس الأموال الصغيرة للفئات المستبعدة ماليا. وقد تطور هذا المسار ليشمل النموذج الإسلامي الذي يقدم أطروحة قائمة على المشاركة في الربح والخسارة وتوزيع المخاطر بعيداً عن الفوائد الثابتة، مما يجعله شريكا استراتيجيا وأخلاقيا يساهم في تعزيز مرونة المؤسسات الناشئة ومساعدتها على تجاوز العقبات التشغيلية لضمان نموها المستدام.

الفرع الأول: مفهوم التمويل المصغر التقليدي

مع تطور التمويل المصغر ظهرت العديد من المصطلحات التي تعكس مفهومه وتشترك في نفس الهدف وهو تمكين الفئات المهمشة وتحقيق العدالة المالية ومن أبرز هذه المصطلحات نجد: التمويل المتناهي الصغر، التمويل الصغير، التمويل الأصغر، القرض المصغر، الائتمان المصغر.

وتجدر الاشارة إلى ضرورة التمييز بين مصطلحين "التمويل المصغر" و "القرض المصغر" على الرغم من أنهما مصطلحان مرتبطان لكنهما يختلفان من حيث النطاق والوظيفة، حيث أن مفهوم التمويل المصغر يشير إلى مجموعة واسعة من الخدمات المالية التي يتم تقديمها للأفراد ذوي الدخل المحدود والفقراء النشطين اقتصاديا، أما القرض المصغر يركز على تقديم القروض الصغيرة للأفراد والأسر الفقيرة، فإن التمويل المصغر هو مفهوم واسع يشمل العديد من الخدمات المالية والقرض المصغر هو أحد مكوناته الرئيسية ويقتصر على تقديم القروض الصغيرة. وبالتالي تعتبر القروض المصغرة أحد الخدمات المالية المقدمة من طرف الجهات المانحة للتمويل المصغر باعتبارها جزء لا يتجزأ من قطاع التمويل المصغر.[1]

1 نوال يحياوي،" تفعيل آليات التمويل الإسلامي الأصغر لتحقيق التنمية المحلية تجارب رائدة وسبل الاستفادة منها"، أطروحة الدكتوراه مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه الدور الثالث، ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص: التمويل والاستثمار محلي، جامعة محمد البشير الابراهيمي برج بوعريريج، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم الاقتصادية، السنة 2023/2022، ص 15.

هناك من يقسم مصطلح التمويل المصغر على حسب حجم هذا التمويل لتشمل "التمويل الصغير"، "القروض الصغرى"، "التمويل المتناهي الصغر"....، وعلى حسب الجهة الموجه لها هذا التمويل ومنها "تمويل صغار المنتجين"، "تمويل المهنيين"، و"تمويل الأسر المنتجة".... إلا أن جميع المصطلحات تشير إلى مفهوم واحد وهو "تقديم الخدمات المالية المصرفية إلى الشرائح ذات الدخل المحدود وخاصة طبقة الفقراء"، حيث يستخدم مصطلح التمويل المصغر في معناه الضيق والذي يشير إلى قروض موجهة للمشروعات الصغيرة ويتم تقديمه وفق آليات وطرق تم وضعها سنة 1980، أما في معناه الواسع فهو لا يقتصر على فئة العملاء وأصحاب المشاريع الصغيرة بل يشمل أيضا الفقراء القائمين لإدارة الحالات الطارئة وللحصول أيضا على أصول وموجودات للأسر بهدف تحسين المعيشة تحقيق الاستهلاك....[1]

كما تجدر الاشارة إلى ضرورة التمييز بين مصطلحي "التمويل المصغر" و "التمويل متناهي الصغر" حيث يركز التمويل المتناهي الصغر على الأفراد ذوي الدخل المحدود ويساهم في تفعيل أنشطتهم المحدودة ويعمل على تطوير المنتجات والعمل على وضع حلول للفجوات المعيشية وتحويل الفرد إلى فرد منتج، في حين أن التمويل المصغر يعمل على المساهمة في القطاعات الاقتصادية والصناعية بنسبة كبيرة ويلبي تطلعات المجتمع من خلال توفير المنتجات الحديثة والرائدة والمساهمة في تحقيق العدالة الاقتصادية والاجتماعية واستخدام مختلف الموارد المتاحة بالإضافة إلى دعم الإنتاج البسيط والأنشطة الاقتصادية بالعمل على استحداث آليات حديثة.[2]

بعد التطرق لاستعراض أهم المصطلحات المتعلقة بمفهوم التمويل المصغر سنحاول عرض بعض المفاهيم الأساسية المتعلقة به، فهناك العديد من التعاريف المتعلقة بمفهوم التمويل المصغر ومن أهمها:

عرفته منظمة العمل الدولية على أنه: "توفير التمويل والخدمات المالية بطريقة مستدامة للأفراد الذين يواجهون صعوبة للوصول إلى السوق المالية وباعتباره مفهوم أوسع يشمل العديد من المنتجات مثل المدخرات والقروض والتأمين وخدمات التحويل... التي تستهدف فئة الدخل المنخفض من العملاء."[3]

1 كريستين روبرت بك و اخرون،" الارشادات المتفق عليها بشان التمويل الأصغر"، المجموعة الاستشارية لمحاربة الفقر الولايات المتحدة الامريكية ، 2013 الصفحة 10،11، موجود في الموقع https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Guiding-Principles-on-Regulation-and-Supervision-of-Microfinance-Jun-2003-Arabic.pdf ، تم الاطلاع يوم 2025/04/13 على الساعة 11 :13 الصفحة 10،11.

2 رشيد نعيمي، "التمويل الاصغر الاسلامي الية لتعزيز الشمول المالي– دراسة وصفية استكشافية على عينة من فئات ذوي الدخل المحدود في الجزائر "، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة دكتوراه، الطور الثالث، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر، سنة 2022–2023، ص8

3 توكالي وهيبة، "سياسات التمويل الأصغر ودورها في تنمية المشاريع الصغيرة المصغرة –دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2000 إلى 2018–»، أطروحة دكتوراه مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه الطور الثالث، ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد محلي، جامعة محمد البشير الابراهيمي برج بوعريريج، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سنة 2022 2023، ص4

كما عرفته الشبكة الأوروبية للتمويل المصغر على أنه" الطريق الذي يساهم في وصول الخدمات المالية للأفراد الذين يكونون مستبعدون من القطاع المالي الرسمي وتهدف هذه الخدمات إلى تمويل إنشاء أو تطوير مشاريع استثمارية كما تعمل هذه المؤسسات والهيئات التي تقدم هذا النوع من الخدمات على رصد المشاريع التي تم تمويلها ومراقبتها."[1]

كما يشير مصطلح التمويل المصغر إلى عملية توفير الخدمات المالية بما فيها الائتمان والأوعية الادخارية، بالإضافة إلى التحويلات المالية التي يتم تقديمها للعملاء الفقراء الذين ينشطون اقتصاديا ويكونون غير قادرين على الحصول على الخدمات التي يتم تقديمها من طرف المؤسسات المالية الرسمية، وبذلك يهدف إلى التغلب على أحد التحديات الرئيسية التي تواجه الفقراء في جميع أنحاء العالم وهي عدم القدرة على الحصول على القروض وعلى الخدمات المصرفية التي تقدم من طرف النظم المصرفية الرسمية.

يعرف التمويل المصغر على أنه "عملية تقديم الخدمات المالية المصرفية للشرائح ذات الدخل المنخفض وخاصة الفقراء والطبقة الأشد فقرا".[2]

كما تم تعريفه على أنه "التسهيل الذي يتم منحه لفرد أو لمجموعة من المقترضين، بمعناه البسيط هو الادخار والتسليف وتقديم الخدمات المالية الاخرى (التأمين، التحويلات، قروض الاستهلاك، المساعدات الفنية وخدمات الدفع..) للعملاء الفقراء الناشطين اقتصاديا والذين يكونون غير قادرين على الحصول على الخدمات التي يتم تقديمها من طرف المؤسسات المالية الرسمية بسبب عدم وجود الضمانات التقليدية". [3]

من خلال التعاريف المذكورة سابقا يمكننا تعريف التمويل المصغر على أنه: نظام مالي شامل يوفر خدمات مالية للأفراد والمشاريع الصغيرة ذات الدخل المحدود والمستبعدين ماليا بسبب عدم قدرتهم على الوصول إلى الخدمات المصرفية الرسمية، ويهدف على تمكين هذه الفئات المهمشة وبالتالي تعزيز الشمول المالي ومكافحة الفقر من خلال تمويل بدء المشاريع والعمل على تحسين الدخول بالاعتماد على مجموعة من الخدمات (القروض الصغيرة، الأوعية الادخارية، التحويلات المالية، التأمين متناهي الصغر....).

1 مرابط فاطمة بركان انيسة، "دراسة مقارنة بين التمويل المصغر والتمويل الإسلامي المصغر في مكافحة الفقر وتعزيز الشمول المالي على ضوء تجارب وطنية وعالمية"، مجلة الإبداع، المجلد ،12 المجلد 01 2022ص24

2 كريستين روبرت بك واخرون، مرجع سابق، ص10

3 محمد الطيب علي عبد الرحمن، "دور التمويل الأصغر في مكافحة الفقر في السودان في نطاق الأبعاد (الاقتصادية، والاجتماعية والأخلاقية) (دراسة تطبيقية على البنوك المانحة للتمويل الأصغر ولاية الجزيرة محلية ودمدنى الكبرى)"، Journal of finance & corporate governance،2022، ص41.

الفرع الثاني: نشأة التمويل المصغر التقليدي

إن التمويل المصغر لم ينشأ من فراغ، فمن الناحية التاريخية أن هذا التمويل كان امتدادا للعديد من التجارب السابقة في التمويل الجماعي والتعاوني مثل نقابات الائتمان والصناديق الادخار، التي ظهرت في أمريكا الشمالية وأوروبا خلال القرنين 18 و19، والذي ركز على الفقراء كفئة رئيسية مقدما مجموعة من الآليات التمويلية المرنة التي تتناسب مع طبيعة حياتهم الاقتصادية. في السبعينات من القرن 20 ظهر التمويل المصغر كمفهوم تنموي كاستجابة للحاجات الملحة لضرورة توفر خدمات المالية للفئات ذات الدخل المحدود والتي تعاني من الإقصاء المالي خاصة في المناطق الريفية، حيث يعتبر البروفيسور "محمد يونس" البنغلاديشي من أبرز مؤسسي ورواد هذا النهج المالي من خلال تجربة **grameen bank** والذي مثّل نقل نوعية في مجال التمويل، حيث استهدف الطبقة الفقيرة والهشة وخاصة النساء، يقوم هذا البنك على تقديم القروض الصغيرة دون اشتراط الضمانات المادية فعلى الرغم من أن هذه الفئة لها موارد محدودة إلا انها اثبتت قدرتها على سداد القروض.

فمع مرور الوقت تطورت هذه الصناعة وأصبحت جزءا لا يتجزأ من استراتيجيات التنمية لدى العديد من الدول، فتطورت خدماتها ومنتجاتها لتسهيل وصول الخدمات المالية إلى جميع الفئات وخاصة تلك الفئات المهمشة في المناطق النائية، وذلك باعتمادها على منتجات مالية أخرى مثل التأمين الصغير الادخار خدمات التحويل بالاضافة إلى ادخال التكنولوجيا المالية لتحقيق المزيد من الشمول المالي.

إن التمويل المصغر ليس مفهوما حديثا وحتى تنظيم مؤسساته والإشراف عليها ليس بالأمر الجديد خاصة في آسيا والتي لديها تاريخ طويل في مجال هذا النوع من التمويل، بالإضافة إلى العديد من الدول الأوروبية التي عرفت مفهوم التمويل المصغر حيث أصبح من الضروري معرفة الجذور التاريخية لهذا المفهوم للتعمق أكثر في الحجم والخبرة التي اكتسبها حيث تطور التمويل المصغر ليشمل شبكات واسعة من المؤسسات المالية ،التي أصبحت جزءا من النظام المصرفي في العديد من الدول والتي ساهمت بدورها في التخفيف من حدة الفقر وتحقيق التنمية.[1] فتعود جذور هذا التمويل إلى مجموعة من المبادرات المحلية التي كانت تهدف إلى توفير الحلول المالية للفئات المحرومة والتي تعاني من الإقصاء المالي فكانت هناك مجموعة من المحاولات البدائية التي تعكس مفهوم التمويل المصغر حيث يعود ظهور هذا المفهوم إلى القرن الخامس عشر والذي تم فيه تأسيس محلات رهن مقرضي الأموال الرباويين كبديل وعرفت محلات "البيدق" انتشار واسعا في أنحاء المناطق الحضرية في أوروبا خلال القرن الخامس عشر.[2]

- **الهند:** ظهر التمويل غير الرسمي في الهند على يد المرابين الذين قدموا القروض من مواردهم الخاصة منذ العصور القديمة. وتطورت مهنة إقراض الأموال لتصبح منظمة تدريجياً عبر التاريخ الهندي، حيث تحول بعض مقرضي الأموال إلى تجار مصرفيين، بينما انخرط آخرون في تنظيم الأسواق المالية بنوعيها الرسمي وغير الرسمي.

[1] Hans Dieter Seibel, "Old and New Worlds of Microfinance in Europe and Asia", in: Aditya Goenka and David Henley (Eds.), ***South Asia's Credit Revolution: From Moneylenders to Microfinance***, London, Routledge, 2010, p. 01.
[2] Brigit Helms, ***Access for All: Building Inclusive Financial Systems***, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Washington D.C, World Bank, 2006, p. 2.

- وتُعد صناديق الادخار التشاركية التقليدية في الهند (مثل Chitty أو Kuri) من أقدم المؤسسات المالية؛ إذ تضم مجموعة من الأفراد يساهمون بصفة منتظمة بمبالغ متساوية تُجمع وتُخصص لأحد الأعضاء في كل دورة. ويتم تحديد المستفيد إما بناءً على الحاجة الملحة، أو بالقرعة، أو وفق تسلسل متفق عليه مسبقاً.
- ونظراً لنمو هذه الأصول وظهور بعض التجاوزات والمخططات الاحتيالية، ظهرت الحاجة إلى التنظيم القانوني، فصدر قانون Travancore Chit لعام 1945 كأحد التشريعات المبكرة، تلاه لاحقاً صدور قانون الصناديق الاتحادية (Chit Funds Act) لعام 1982 لإخضاعها لرقابة منظمة.[1]
- **أما في أوروبا:** بسبب الزيادة الهائلة في معدلات الفقر في القرنين السادس عشر والسابع عشر ظهر التمويل المصغر في العديد من الدول الأوروبية كنوع من الخدمات المصرفية التي تقدم للفقراء، وكان يرتبط هذا المفهوم بالوساطة المالية بين المدخرات الصغيرة والائتمان المصغر، ومع تزايد وتطور الاعتراف القانوني والتنظيمي تم دمج التمويل المصغر في القرن العشرين كجزء من القطاع المصرفي المالي.
- **إيرلندا:** إن تاريخ التمويل المصغر في ايرلندا يغطي الفترة 1720 إلى عام 1950 حيث ظهرت صناديق القروض الإيرلندية في عشرينيات القرن 18 كمؤسسات خيرية تم تمويلها في البداية من موارد المتبرعين وتم تقديم مجموعة من القروض الخالية من الفوائد واستخدام مراقبة الأقران ،حيث بدأ الازدهار بعد قرن من النمو البطيء بسبب حدثين مهمين وهما القانون الخاص سنة 1823 والذي شرع الوساطة المالية السماح للصناديق بجمع الودائع ذات الفائدة وفرط الفائدة على القروض، بالإضافة إلى إنشاء مجلس صندوق القروض في عام 1836 من أجل التنظيم والإشراف على المؤسسات الخيرية ،وبحلول عام 1840 برز نحو 300 صندوق كمؤسسات مستقلة تعتمد على مواردها الخاصة من خلال جمع الودائع وتوفير القروض الصغيرة للفقراء وتمويل توسعها من الأرباح والودائع وغطت خدماتها في نهاية المطاف 20% من الأسر في ايرلندا ، وحققت هذه الصناديق معدلات أعلى من البنوك التجارية. وبسبب سياسة القمع التي مورست على هذه الصناديق الأمر الذي أدى إلى فقدان الميزة التنافسية وانخفاضها التدريج وتراجعها خلال النصف الثاني من القرن 19.[2]
- **ألمانيا:** إن التمويل المصغر في ألمانيا امتد لأكثر من قرنين من الزمن حيث تألف هذا القطاع من شبكتين، وهي صناديق الادخار المجتمعية التي يشار إليها الآن بالبنوك الادخارية بالإضافة إلى الجمعيات التعاونية المملوكة لأعضاء والتي يشار اليها الآن بالبنوك التعاونية. حيث تأسست أول جمعية ادخار في هامبورغ سنة 1778 يليها أول صندوق ادخار جماعي(sparkasse) سنة 1801، ومن هنا توسعت صناديق الادخار في الأعمال الائتمانية بما في ذلك الاقراض الزراعي. وفي سنة 1884 شكلت بنوك الادخار "جمعية بنوك الادخار الألمانية".

[1] . توكالي وهيبة، مرجع سابق ص5.

[2] Hans Dieter Seibel, Ibid., p. 2

كما أن حركة التمويل المصغر بدأت بعد عامي الجوع 1847و1846 ،حيث كان الجوع منتشرا على نطاق واسع وفقد العديد من الفلاحين حقولهم وأفلست العديد من الشركات الصغيرة ومن هنا قام من رايفايزن وشولتسه ديليتش(Raiffeisenkassen Schulze-Delitzsch ,)، بإنشاء تعاونيات الادخار والائتمان بين الحرفيين وغيرهم من رواد الأعمال الصغار والتي تعرف الآن باسم "البنوك الشعبية" volksbanken، وفي سنة 1847 وبمساعدة مساهمات بعض الأثرياء تم انشاء جمعية خيرية ، سنة 1889 تم إخضاع شبكات الجمعيات الائتمانية الريفية والحضرية للقانون التعاوني "الرايخ الألماني"، باعتباره أول قانون تعاوني في العالم إلى غاية سنة 1914 حيث زاد عدد التعاونيات الريفية في ألمانيا إلى أكثر من 15,000 وانتشر إلى العديد من البلدان الأخرى في جميع أنحاء العالم.[1]

- **باقي دول العالم**: لقد انتشرت الحركة التعاونية في العديد من الدول العالم لتشمل اندونيسيا والتي ظهرت فيها بنوك الائتمان الإندونيسية "بنك راكيات" سنة 1895، أما بالنسبة لأمريكا اللاتينية قد تم الاهتمام بالقطاع الزراعي وتحديثه بالاعتماد على زيادة التسويق التجاري خاصة للقطاع الريفي، وهذه البنوك كانت تحت سيطرة الهيئات الحكومية والبنوك الخاصة ولم تكن مملوكة للفقراء.[2]

وعلى رغم هذه التجارب إلا أن صناعة التمويل المصغر التقليدي لم تعرف نجاحا كبيرا إلى غاية بداية سبعينيات القرن 20 ويعود الفضل إلى الأستاذ والبروفيسور محمد يونس والذي جاء بأول تجربة التمويل المصغر في بنغلاديش من خلال مبادرة التمويل الشخصي، والتي تحولت إلى مؤسسة تعرف باسم "بنك جرامين" حيث كانت بمثابة الانطلاقة الحقيقية لهذه الصناعة المبتكرة والتي جذبت انتباه العالم المالي، وظهر هذا التمويل بسبب الفيضانات التي أدت إلى مجاعة كبيرة في بنغلاديش. حيث قدم البنغلاديشي محمد يونس مبالغ صغيرة لمجموعة من الأفراد لبدء أعمالهم التجارية الصغيرة وبعد العديد من التجارب استقر على نموذج العمل، وأصبح "بنك جرامين "مؤسسة رسمية ومستقلة سنة 1973 والذي أصبح البنك الأول في العالم الذي يقدم قروض لفئة الفقراء المستبعدين من المصارف التجارية. [3]

أما بالنسبة للتمويل المصغر الاسلامي الذي جاء كامتداد لفكرة التمويل المصغر التقليدي مع مراعاة مبادئ واحكام الشريعة الاسلامي وهو نهج ائتمان قائم على" الواحد للجميع والجميع للواحد"، فبعد النجاح الذي حققه التمويل المصغر في مكافحة الفقر وتمكين الفئات الهشة ظهرت الحاجة للبحث عن نماذج تمويلية متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية دون التعرض لمسائل الربا المحرمة في الإسلام، فكانت الانطلاقة الأولى للتمويل المصغر الاسلامي مرتبطة بمجموعة من التجارب المحلية في دول الباكستان، إندونيسيا وبنغلاديش والتي تم فيها تطوير منتجات مالية تقوم على أساس مبادئ التمويل الاسلامي، شهد التمويل

1 نفس المرجع، ص03.

2 توكالي وهيبة، مرجع سابق ص07.

3 Oussama Mohamed Alansary, Mohammad Taqiuddin Mohamad, Mohd Shahid Mohd Noh, تجارب" ،"التمويل الأصغر الإسلامي والتقليدي في عدة دول الاسلامية دراسة مقارنة، Al QANATIR International journal of islamic studies, vol 33, no 5, 2024، p475.

نجاحه في العديد من الدول في مكافحة الفقر خاصة للفئات ذوي الدخل المحدود، حيث أجرت "المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء" دراسة استقصائية سنة 2011 والتي هدفت فيها إلى فهم أفضل الإمدادات الحالية للتمويل المصغر الإسلامي ،تم التوصل إلى أن أعلى معدلات النمو كانت لمنتجات" المرابحة" و"القرض الحسن" وانتشرت مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي في جميع أنحاء العالم لتشمل 164 مؤسسة، تعمل في شرق آسيا والمحيط الهادي و72 مؤسسة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا بالاضافة إلى 12 مؤسسة في جنوب افريقيا ،كما ظهرت "بيوت المال" في إندونيسيا التي تهدف إلى تخفيف الفقر وتسهيل الوصول إلى الأموال ودعم الشريعة الاسلامية من خلال تقديم القروض للمجتمع مع دمج الزكاة ،ويوجد حاليا أكثر من 5000 مؤسسة بيت المال والتمويل في جميع انحاء العالم.[1]

الفرع الثالث: التمويل الإسلامي.

بسبب تنامي الحاجة إلى أنظمة مالية يعد التمويل الإسلامي أحد أسرع القطاعات المالية نموا حيث يجمع بين الاحتياجات الاقتصادية والمبادئ الشرعية الإسلامية باعتباره بديل عن الأنظمة التقليدية (القائمة على الفائدة)، والاعتماد على العديد من المبادئ (المشاركة وتقاسم الأرباح وتحقيق العدالة)، وبذلك فهو يعتبر نظام مالي متميز يلبي احتياجات الأفراد والمؤسسات بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

1. **تعريف التمويل الإسلامي**: بعد تعريف التمويل المصغر لابد من الانتقال إلى مفهوم التمويل الإسلامي والذي يمكن تعريفه على أنه:

"أن يقدم شخص شيء ذو قيمة مالية إلى شخص آخر إما على سبيل التعاون والتبرع بين الطرفين بهدف استثماره من أجل الحصول على الأرباح التي تقسم بينهما وفق نسب متفق عليها مسبقا وذلك وفق طبيعة العمل لكل منهما ومدى مساهمتهم في اتخاذ القرار الاستثماري والإداري وفي رأس المال"،[2] ويركز هذا التعريف على صيغ المشاركة الموجودة في التمويل الاسلامي في حين أن هناك العديد من الأساليب والصيغ التمويلية التي لا تقوم على أساس تقاسم الأرباح فقط بل هناك أيضا أساليب البيوع.

يعرف الدكتور منذر قحف التمويل الاسلامي على أنه "أن يتم تقديم ثروة نقدية أو عينية بهدف الاسترباح، من مالكها إلى الشخص الآخر الذي يقوم بإدارتها والتصرف فيها مقابل عائد بما تبيحه الأحكام الشرعية"[3] يعبر هذا المفهوم عن أحد الأساليب المستخدمة في التمويل الإسلامي والتي يقوم من خلالها الممول بتقديم ثروة عيني (مثل معدات أو عقارات) أو نقدية (مبالغ مالية) إلى شخص آخر الذي يكون المستفيد، من أجل استثمارها وإدارتها حيث يكون هناك تقاسم في العائد الناتج وفقا لأحكام شرعية بناء على اتفاق مسبق.

---

[1] Mohammad Irfan, "A Meta-Analysis Islamic microfinance case-based evidence from India ", journal of Islamic monetary economics and finance, vol 06, No 01,2020 p21,50, p22,23

[2] فؤاد السرطاوي، "التمويل الإسلامي ودوره في القطاع الخاص"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، سنة 1999، الصفحة 97.

[3] منذر قحف، "مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي تحليل فقهي واقتصادي "، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، الطبعة الثالثة، 2004، صفحة 12.

عرف صديق طلحة التمويل الإسلامي على أنه: "الإطار الشامل لمجموعة من النماذج والأنماط والصيغ العديدة التي تقوم بتغطية كافة الجوانب الحياتية ،مع التركيز على ضوابط الاستثمار في المال باعتبارها عنصرا أساسيا في الإسلام تنظيم العلاقات المالية مع ضرورة التأكيد على أن المال هو مال الله والبشر مستخلفون فيه ويكون هذا وفق مجموعة من الضوابط والأسس والمحددات الواضحة مثل تنظيم الإنفاق والزكاة مع ضرورة الاستثمار في المال وعدم الاكتناز" [1]

كما عرفه المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب على أنه:" التمويل العيني والمالي المقدم إلى المنشآت المختلفة وفق مجموعة من الصيغ (مشاركة، مرابحة، إيجار، تكافل ...) التي تتفق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية من خلال مجموعة من الضوابط والمعايير الشرعية والفنية التي تساهم بدور فعال في تحقيق التنمية."

من خلال ما سبق نستنتج أن التمويل الإسلامي يعد من الأنظمة المالية المتكاملة التي تعتمد على مبادئ الشريعة الإسلامية وتهدف إلى مجموعة من الحلول المالية العادلة والمستدامة بعيدا عن معدلات الفائدة (الربا) والأنشطة المحرمة، حيث يركز هذا النظام على مجموعة من المبادئ أهمها تقاسم الأرباح والخسائر والربط بين الأصول الحقيقية والتمويل مع التأكيد على المسؤولية الاجتماعية والعدالة من خلال تقديمه مجموعة متنوعة من الصيغ والأدوات المالية التي يهدف بها إلى تحقيق التنمية الاقتصادية وفق ما تنص عليه أحكام الشريعة الإسلامية، وبهذا فهو ليس مجرد أداة مالية فقط بل يعتبر الرؤية التنموية التي تدمج بين العدالة الاجتماعية والكفاءة الاقتصادية.

2. **خصائص التمويل الإسلامي**: ينفرد التمويل الإسلامي بمجموعة من الخصائص التي تميزه عن النظام المالي التقليدي والتي تجعله أداة فعالة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مع الإلتزام الكامل بمبادئ الشريعة الإسلامية. وفي هذا السياق تبرز مميزات وخصائص التمويل الإسلامي، التي تجعله قادرا على تحقيق التنمية المستدامة والاستقرار المالي ومن أبرز هذه الخصائص نجد ما يلي:

- **تحريم التعامل بالربا**: وقد جاء تحريمه في القرآن الكريم في قوله تعالى: «وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا" (سورة البقرة، الآية 275)، وتعرف الربا على أنه الزيادة المشروطة في التأخير أو القرض مقابل الأجل ويكون ذلك دون مقابل شرعي، وهو الفضل من المال الذي لا يقابله عوض في المعاوضة التي تكون مال بمال وهو نوعان ربا البيوع وربا الديون. حيث أن عدم التعامل بالربا يعتبر من أهم ما يميز المؤسسات المالية الإسلامية عن باقي المؤسسات المالية التقليدية فالتمويل الإسلامي يسعى إلى تقديم مجموعة من الخدمات المالية وفق مبدأ تقاسم الخسائر والأرباح واستحقاق الربح من خلال عمليات تبادل حقيقية. [2]

[1] صديق طلحة، محمد رحمة،" التمويل الإسلامي في السودان التحديات والرؤى"، الطبعة الأولى، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، السودان، 2006، صفحة 31.

[2] موسى مبارك خليل،" صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الازمة المالية العالمية"، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل استراتيجي ومالي، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سنة 2012- 2013، ص119.

- **منع الغرر والميسر (القمار)**: إن الدين الاسلامي يمنع المبالغة في المخاطر من أجل زيادة العوائد بطريقة أسهل الأمر الذي له آثار سلبية على الفرد أو المؤسسة، لأن المخاطرة المبالغ فيها تؤدي إلى ضياع الأموال والثروة. حيث أن منع الغرر في النظام الإسلامي يمنع من الدخول في العقود التي تحتوي على القمار أو الميسر الأمر الذي يمنح الصفة الأخلاقية للتمويل الاسلامي و يجنب العميل من الممارسات التي تنطوي على الخداع والتدليس والغبن بالإضافة إلى إخفاء المعلومات.[1]

إن حظر الميسر والغرر من أجل تحقيق العدالة والشفافية في مختلف المعاملات يجنب المقامرة والغموض والمخاطرة المفرطة، حيث يعتمد التمويل الإسلامي على وضوح العقود وتقاسم المخاطر بالإضافة إلى تحريم المضاربات الغير مشروعة الأمر الذي يساعد على بناء نظام اقتصادي إسلامي مستقر وعادل يعود بالنفع على جميع الأفراد والمؤسسات والمجتمع مع الإلتزام الكامل بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

- **منع تمويل الأنشطة المحرمة**: إن أهم ما يركز عليه التمويل الإسلامي هو تجنب تمويل الأنشطة المحرمة و دعم أي نشاط يتعارض مع ما نص به الدين الإسلامي(الخمور ، القمار، اللحوم المحرمة وجميع الممارسات الغير الاخلاقية..)، حيث يساعد التمويل الإسلامي على الاستثمار والمشاركة في الأوجه الحلال .الأمر الذي يعطي مؤسسات التمويل الإسلامي الطابع الأخلاقي ويفرض عليها المزيد من الجهد لتحري كيفية استغلال العميل لهذا التمويل، وذلك من خلال هيئات الرقابة الشرعية التي تقوم بمراقبة ومراجعة جميع الاستثمارات و أوجه التمويل للتأكد من مدى توافقها مع الشريعة الإسلامية الأمر الذي يجعل هذا التمويل منهج أخلاقي يساهم في بناء اقتصاد مبني على قيم إنسانية.

إن التزام مؤسسات التمويل الإسلامية بتجنب تمويل ودعم قطاعات الأنشطة المحرمة (قطع انتاج وتوزيع الخمور، قطاع إنتاج وتوزيع اللحوم المحرمة، قطع ألعاب القمار والرهان....) يحد من قدرتها التنافسية مقارنة بمؤسسات التمويل التقليدي، فهذه الخاصية تغلق قطاعات معتبرة من سوق التمويل أمام مؤسسات التمويل الإسلامي إلا أن التزامها بهذا الضابط يسمح لها بتحقيق الربحية بالإضافة إلى تجنب المجتمع من أضرار الأنشطة الغير مشروعة. وعلى الرغم من أن النشاطات المحرمة في الدين الإسلامي تعتبر من بين الأنشطة ذات الربحية العالية إلا أنها تنطوي على العديد من الأضرار التي تنعكس على المجتمع، ومؤسسات التمويل الإسلامي وتسعى إلى تلبية احتياجات الأفراد والمجتمعات دون إهمال الحاجات الروحية لهم. [2]

- **تمويل الجانب الحقيقي للاقتصاد**: إن التمويل الاسلامي يعتبر ظاهرة اقتصادية ترتبط بالجانب الحقيقي للاقتصاد من خلال الدورة الإنتاجية للسلع والخدمات فهو يراعي قدرة المستفيد على السداد بالإضافة إلى دراسة جدوى المشروع الاستثماري ففي هذه الحالة يرتبط عائد الممول في المشاركة بنتيجة المشروع الممول. فعند فشل المشروع لا يحقق الممول أي قيمة مضافة بسبب عدم قدرة المشروع على تحقيق قيمة مضافة للمجتمع على عكس الممول الربوي الذي يتاح له الحصول على العوائد المالية التي لا يكون لها مقابل من منتجات في المجتمع. [3]

---

[1] موسى مبارك خليل، مرجع سابق، صفحة119.

[2] نفس المرجع، صفحة 121.

[3] محمد فهيم خان،" اقتصاديات مقارنة لبعض وسائل التمويل الإسلامي "، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 01، العدد 01، ديسمبر 1994، صفحة 49.

إن التمويل الإسلامي يركز على توجيه الأموال نحو الاستثمارات الحقيقية والتي تهدف إلى مزج عناصر الإنتاج ببعضها البعض من أجل تحقيق الربح الحقيقي الظاهر في زيادة عناصر الإنتاج، الأمر الذي يبين قدرة التمويل الإسلامي الاستثماري على تنمية مختلف الطاقات والموارد والقدرات في المجتمع.

وبالتالي فإن هذه الخاصية تسمح للتمويل الإسلامي بتمويل الأنشطة الاقتصادية التي تساهم في التنمية دون التركيز على الأنشطة والمضاربات المالية التي لا تساهم في إنتاج قيمة حقيقية من خلال ربط التمويل والأصول الحقيقية بالاستثمارات المنتجة.

3. **قواعد التمويل الإسلامي**: انطلاقا من الخصائص والمميزات المتعلقة بالتمويل الإسلامي، نستنتج أهم القواعد التي تحكم مختلف العمليات التمويلية من خلال الصيغ المختلفة الموجودة في التمويل الإسلامي والتي من بينها:

- **التملك**: إن قاعدة التملك فهي التي تعطي الحق للمالك في مختلف الزيادات التي تتولد عن الشيء المملوك (سواء كانت ناتجة عن عوامل طبيعية أو باجتهاد المالك أو متولدة وفق عوامل السوق من عرض وطلب)، إن قاعدة التملك تركز على:

قاعدة الغنم بالغرم: والغرم هو ما يلزم المرء لقاء الشيء من جهد أو مال، يكون مقابل بالغنم والذي يعني "ما يحصل له من مرغوبة من ذلك الشيء"، وتفيد هذه القاعدة إلى ضرورة العدل في التكاليف والخسائر.[1]

بمعنى آخر يشير الغنم إلى الربح الذي يتم الحصول عليه، أما الغرم فهو يعني الالتزام أو الخسارة التي تترتب نتيجة الاستفادة من شيء. وهذه القاعدة تسعى إلى تحقيق العدالة في توزيع المنافع والأعباء الأمر الذي يقلل من الاستغلال ويشجع الاستثمار والمشاركة في مختلف المشاريع الاقتصادية حيث تفرض هذه القاعدة على كل شريك بتحمل المخاطرة على حسب نسبة استفادته من الأرباح.

قاعدة الخراج بالضمان: إن الخراج يعني "الحاصل من الشيء إذا كان منفصلا عنه غير متولد منه (أجرة الدابة، كسب العبد، وسكنى الدار)"، بالضمان بمعنى "مقابلة دخوله في ضمان من سن له خراجه فما لم يدخل في ضمانه لم يسلم له خراجه" [2] .حيث أن هذه القاعدة تسعى إلى تحقيق التوازن بين الحقوق والواجبات في الفقه الإسلامي و تربط بين الاستفادة من العوائد ومدى تحمل المخاطر، حيث أن من يتحمل مسؤولية الضمان من خسارة أو تلف يكون له الحق في المنفعة والربح.

- **الفرق بين القاعدتين**: يتجلى الفرق بين قاعدة الخراج بالضمان والغنم بالغرم في:

إن قاعدة الخراج بالضمان تربط بين تحمل الخسارة والحق في الربح حيث يتم فيها تحديد الطرف الذي له الحق في الربح بناء على ما تحمله من خسارة ويتم تطبيقها في العديد من العقود المالية كالمزرعة والمشاركة. أما قاعدة الغنم بالغرم فهي تربط بين الاستفادة ومدى تحمل التكاليف ويتم فيها تحديد الطرف الذي يقوم بتحمل التكاليف بناء على ما يتحصل عليه من منفعة ويتم تطبيقها مثلا في حالة: "تكلفة رد الوديعة التي تقع على عاتق المودع لأن عملية الإيداع كانت لمصلحته."[3]

[1] أحمد بن الشيخ محمد الزرقا، "شرح القواعد الفقهية" ط2، دار القلم، دمشق، سوريا،1989، ص429.

[2] نفس المرجع، صفحة 429.

[3] محمد مصطفى الزحيلي،" القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة"، دار الفكر دمشق، الطبعة الأولى، 2007، ص35.

بالاضافة إلى قاعدة التملك لدينا **قاعدة الواقعية**: والتي يقوم عليها التمويل الإسلامي والتي تستمد امكانياتها من واقع الأفراد والمجتمع، ووفقا لهذه القاعدة تكون معاملة الأشياء في أرض الواقع على حسب طبيعتها حيث أن واقعية التمويل تعتمد على:

- الشيء المملوك يكون بطبيعته قابل للنماء الأمر الذي يسمح للمالك أن يكون له الحق في الزيادة التي تحصل له (سواء كانت هذه الزيادة ناتجة بفضل العوامل الطبيعية أو الجهد البشري أو تكون ناتجة عن العرض والطلب في السوق)، وفي حالة ما إذا كان هذا الشيء المملوك بطبيعته لا ينمو، في الشريعة الإسلامية لا يكون للمالك الحق في الزيادة حتى وان كان هناك اتفاق بين طرفي التمويل.
- أن يرتبط عائد العملية التمويلية بالنتائج الحقيقية لها وفي هذه الحالة لا يكون لصاحب المال الحق إلا فيما تحقق من استثمار في هذا المال، فإذا كانت هناك خسارة ينتج عنها نقص في ماله على حسب الخسارة المتحققة. أما إذا كان هناك ربح فتكون له حصة من الربح (لا يكون العائد مقطوع سلفا كسعر الفائدة في حالة القروض في البنوك التقليدية).[1]

المطلب الثاني: التمويل المصغر الإسلامي.

إن التمويل الإسلامي والتمويل المصغر أصبحا من بين الصناعات المالية الرائدة لما يتميزان به من تنوع في المنتجات وتوسيع قاعدة العملاء، حيث نجح كل منهما في تقديم الحلول المبتكرة بهدف تلبية الاحتياجات المالية للفئات المهمشة التي لا تستطيع الوصول إلى الخدمات المالية التقليدية. حيث يهدفان إلى تعزيز التمكين الاقتصادي من خلال دعم المشاريع المبتكرة للفئات محدودة الدخل فهذا التكامل في الأهداف والرؤية مهد الطريق لخلق قطع متخصص يعرف باسم التمويل المصغر الإسلامي.

يرى البعض أن بمقارنة مبادئ التمويل الإسلامي مع متطلبات التمويل المصغر اتضح أن أهداف هذا الأخير تتسق مع أهداف الاقتصاد الإسلامي، بسعي كلاهما في مساعدة الطبقة الفقيرة ومحاربة الفقر والعمل على تحقيق التنمية وتعزيز التمكين الاقتصادي من خلال تنفيذ المشروعات الجديدة والمبتكرة.

الفرع الأول: تعريف التمويل المصغر الإسلامي.

بعد استعراض المفاهيم الأساسية للتمويل المصغر والتمويل الإسلامي يصبح من السهل استيعاب مفهوم التمويل المصغر الإسلامي. حيث يمكن تعريفه على أنه:

"مجموعة من الخدمات المالية التي يتم تقديمها وفقا صيغ وأدوات تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية إلى الفقراء الناشطين اقتصاديا والذين تم استبعادهم من النظام المالي الرسمي، وبذلك فهو قطاع يشمل مجالين "التمويل المصغر" و"التمويل

[1] موسى مبارك خالد، «صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الازمة المالية العالمية »، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل استراتيجي ومالي، كلية العلوم الاقتصادية العلوم التجارية وعلوم التسيير. جامعة 20 أوت 1955، سنة 2013، ص118.

الإسلامي" اللذان يشهدان نمو سريع حيث يجمع هذا القطاع المبتكر بين المبادئ الإسلامية والاجتماعية وبين القدرة التي يوفرها التمويل المصغر من أجل حصول الطبقة الفقيرة والمستبعدة على التمويل."[1]

عرفه النابلسي بأنه:" هو عبارة عن العقد الذي يتم بين طرفين حيث يوفر فيه الطرف الأول (مؤسسة التمويل المصغر الاسلامي) المال للطرف الثاني من أجل تملكه أو استثماره مقابل دفعه عائد من الأرباح ثمن مؤجل نتيجة تملكه للعين وذلك لتلبية احتياجات الفقراء."[2]

كما يرى الأندلسي أن التمويل المصغر الإسلامي "هو عبارة عن مجموعة من الخدمات والمعاملات المالية المتنوعة المستنبطة من فقه المعاملات، والموجهة لتلبية الاحتياجات الأساسية للفقراء المستبعدين من المصارف (كونهم غير مؤهلين ليشاركوا ضمن المعاملات المصرفية الرسمية)."[3]

و يعرف التمويل المصغر الاسلامي على أنه" الدعم المالي الذي يهدف إلى تطوير مختلف المهارات الريادية للطبقات المستبعدة من النظام المصرفي الرسمي من خلال تقديم مجموعة من المنتجات والخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية الأمر الذي يساهم في تحقيق الشمول المالي لهم."[4]

كما أكد العديد من الباحثين أن طبيعة التمويل المصغر الإسلامي تتشكل من خلال القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة، و يركز هذا التمويل بشكل رئيسي على توفير الوصول للخدمات المالية لأفقر الفقراء من خلال مجموعة من الصيغ والمنتجات المتطابقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية مع توفير برامج لبناء القدرات والمساعدة الفنية لتعزيز تنمية المشاريع الصغيرة، والتركيز على تحقيق الثروة والعدالة الاجتماعية. ويعتبر هذا التمويل من بين الوسائل التي تساهم في تحقيق الاقتصاد الأخلاقي الإسلامي في الخدمات المصرفية والمالية الإسلامية.[5]

بناء على التعاريف السابقة يمكننا تعريف التمويل المصغر الاسلامي على أنه: مجموعة من الخدمات المالية والغير مالية التي يتم تقديمها للفقراء الناشطين اقتصاديا، من خلال مجموعة من الصيغ والمنتجات المبنية على مبادئ الشريعة الإسلامية (تقاسم الربح والخسارة، الابتعاد عن استغلال أطراف العقد، التركيز على الجانب الحقيقي للمعاملات المالية...).

وعليه، فإن التمويل المصغر الإسلامي يتجاوز كونه مجرد بديل تقني يهدف إلى غياب الفائدة (الربا)، بل هو نظام مالي ذو 'بعد تنموي (Social Impact) 'متجذر في فلسفته. فهو يصنف كتمويل 'مسؤول اجتماعيا 'يهدف إلى تمكين الفئات الضعيفة والمبتكرة اقتصاديا.

---

1 مساح وفاء، د. شبوطي حكيم،" التمويل الإسلامي المصغر بين السياسات المنتهية وواقع الممارسة –دراسة تجربة الجزائر والسودان–"، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، جوان 2018، العدد 13، ص 150.

2 النابلسي سليم، "التمويل الاصغر المفاهيم والممارسات المؤسسية "دار وائل للنشر والتوزيع ،2021، ص 18 –22.

3 Oussama Mohamed Alansary et al., Op. cit, p, p471

4 Baochi mourad, Lahrachi Rahhal, « contribution de la microfinance islamique dans le financement de l'entrepreneuriat social: une revue de la littérature », *African scientific journal, 2021*, p 54

5 Nur Indah Riwajanti, « exploring the role of islamic microfinance institution in poverty alleviation through microentreprises development, a case study of islamic financial cooperative (BMT) in Indonesia », *Kyoto bulletin of Islamic Area studies 7, 2014 p49*

وهذا البعد يستمد مشروعيته من 'المقاصد الشرعية'، وبالأخص مقصد "حفظ المال ورواجه"؛ فبدلا من كنز المال أو تداوله بين فئة محددة، يسعى التمويل المصغر الإسلامي إلى ضخ السيولة في مشاريع حقيقية (المؤسسات الناشئة) لضمان دوران العجلة الاقتصادية وتحقيق العدالة التوزيعية، مما يحول المال من أداة للمديونية إلى أداة للتنمية والابتكار[1]".

الفرع الثاني: خصائص التمويل المصغر الإسلامي: انطلاقا مما سبق يمكننا استنتاج خصائص ومميزات التمويل المصغر الإسلامي:

- يتشابه التمويل المصغر الإسلامي والتمويل المصغر التقليدي في العديد من النقاط أهمها: خدمة الطبقة الفقيرة وأصحاب الدخل المحدود وتمكينهم من المشاركة في التنمية الاقتصادية. [2]
- يقوم التمويل المصغر الإسلامي على مجموعة من المبادئ والقواعد المستمدة من التمويل الإسلامي والتي يتم تطبيقها على التمويل المصغر التقليدي للمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- يعمل التمويل المصغر الإسلامي على تعزيز وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال العديد من عقود وصيغ التمويل الإسلامي (مشاركة، مضاربة...) بهدف تقديم تسهيلات لرواد الأعمال لتخفيف من حدة الفقر وتطوير مختلف المشاريع.
- يعمل التمويل المصغر الإسلامي على تحسين التنمية في مختلف المجالات (تعليم، رعاية طبية، الغذاء وقطاع الأعمال الصغيرة...)، بالإضافة إلى تمكين المرأة ودعم مساهمتها في التنمية الاقتصادية.
- إن التمويل المصغر الاسلامي يهتم بالأعمال والممارسات الحلال التي تعود بالنفع على الفرد والمجتمع بالإضافة إلى استهداف الجانب الحقيقي للاقتصاد، بهدف خلق الثروة من خلال المساهمة في تنمية المشاريع الصغيرة والعمل على استدامتها وفق ما نصت عليه الشريعة الإسلامية (تحريم الربا، الابتعاد عن الغرر والميسر ...).
- إن التخفيف من حدة الفقر يعتبر من أكبر التحديات التي تواجه سكان العالم والتي أدت إلى ظهور هذا النوع من التمويل، ومنه يعتبر التمويل المصغر الإسلامي أداة فعالة للتخفيف من حدة الفقر خاصة في المناطق النائية والمستبعدة، وذلك بالاعتماد على مجموعة من الخدمات المالية التي يوفرها هذا التمويل (القرض الحسن، الوقف المصغر، الزكاة...).
- إن التمويل المصغر الإسلامي يساهم في تحقيق التنمية المستدامة فمن خلاله يتم تطوير المجتمع بالتركيز على دعم الفقراء والأفراد المهمشين.
- العمل على تعزيز التنمية الريفية والتي تعتبر من السمة الأساسية للتمويل المصغر الإسلامي باعتباره أداة فعالة لصغار المزارعين، حيث أن مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي تشكل أحد الموارد المناسبة للتنمية الريفية والحد من الفقر بالاعتماد على الزكاة (تبرعات) والوقف خاصة في الدول الآسيوية التي كانت لها تجربة في هذا المجال.

[1] ابن عاشور، "مقاصد الشريعة الاسلامية"، ص.23.

[2] Mohammad Irfan, « A meta-Analysis of islamic microfinance: case based evidence from India », *Journal of islamique montary économique and finance, vol 6, n1,2020, p 21,31.*

الفرع الثالث: دور مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي.

استجابة للثغرات التي خلقتها مؤسسات التمويل المصغر التقليدي وفي ظل التحديات التي تواجه رواد الاعمال الجدد، تبرز مؤسسات التمويل المصغر الاسلامي كنموذج يلعب دورا مهما في:

- إن مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي تشمل مجموعة من المؤسسات العاملة وفق مبادئ الشريعة الإسلامية والتي تركز على صغار المقترضين والمشاريع الصغيرة. حيث تقوم بتقديم حزمة من الخدمات المالية للطبقات الفقيرة (الزكاة، الوقف، الصدقة، القرض الحسن...) ودعم صغار رواد الأعمال (مضاربة، مشاركة، مرابحة...) بهدف خلق التأثير الإيجابي وقيمة مضافة لتحقيق التنمية والتمكين الاقتصادي.[1]
- إن هذه المؤسسات تهدف إلى تحقيق الربح مع مراعاة الجانب الاجتماعي وتركز أنشطتها على تنمية المجتمع، ودورها كوسيط مالي ملتزم بالقيم الاسلامية في جميع العمليات التي يقدمها. حيث تشارك في تقديم العديد من المنتجات والخدمات المالية لأفراد ذوي الدخل المنخفض.[2]
- تعمل مؤسسات التمويل المصغر الاسلامي على تعزيز الشمول المالي وتحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية، من خلال توفير وتسهيل الوصول إلى مختلف الخدمات المالية لذوي الدخل المحدود والمهمشين من النظام المصرفي التقليدي.
- دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساعدة على بدء مشاريع جديدة: تساهم مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي أصحاب المشاريع من ذوي الدخل المحدود والطبقات الفقيرة الذين لا يستطيعون الوصول للخدمات المالية، بسبب قلة خبرتهم في المعاملات المالية وعدم توفرهم على الضمانات الكافية بالإضافة إلى التكاليف المرتفعة لمختلف الخدمات والمنتجات. في حين أن مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي توفر العديد من الخدمات التي تتلاءم مع احتياجات أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى تمكين رائدي الأعمال ذوي الأفكار الإبداعية على البدء وخلق مشاريع جديدة من خلال تحويل أفكارهم إلى واقع.
- تقديم منتجات وخدمات مالية وفق مبادئ الشريعة الإسلامية: تقدم مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي منتجات تمويلية وفق ما نصت عليه الشريعة الإسلامية، الأمر الذي يسمح للعملاء بالحصول على العديد من العقود دون الحاجة إلى دفع فائدة كما هو الحال في النظام المالي التقليدي.
- تسعى مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي إلى تحقيق الربح وتحقيق الأثر الاجتماعي من خلال تحسين الظروف المعيشية للأفراد، مع التركيز على توفير الدعم المالي لتحسين مستوى حياتهم والحد من الفقر.
- من بين الأهداف الرئيسية لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي وهي تعزيز الاستدامة المالية بالاعتماد على تطوير نماذج الأعمال المبتكرة التي تلبي مختلف احتياجات المجتمع وتحقيق العوائد المالية.
- إن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساعدة رواد الأعمال على إنجاز وبدء مشاريعهم يعزز من التنمية الاقتصادية وزيادة

[1] Nur Jamaludin et al., Op. Cit., p. 158.
[2] Jenita J., "Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah", ***Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan***, Vol. 2, No. 2, 2017, pp. 177-191.

الإنتاجية والعمل على تعزيز الشمول المالي من خلال تحسين حياة الأفراد والمجتمع.

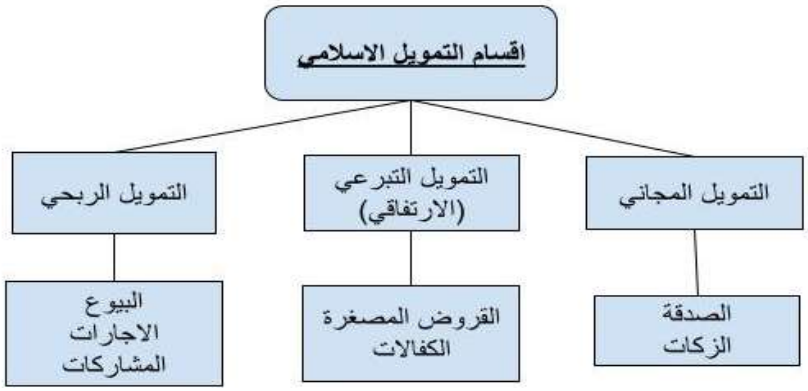
المطلب الثالث: منتجات التمويل المصغر الإسلامي.

باعتبار التمويل المصغر الإسلامي نظام مالي بديل عن النظام التقليدي الذي يقدم حلول تمويلية للمشروعات الجديدة المصغرة من خلال توفير مجموعة من الصيغ والمنتجات المالية التي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية للأفراد ورواد الأعمال للمشاريع الصغيرة الذين لا يستطيعون الوصول إلى الخدمات المالية، فهو يستهدف الأفراد ذوي الدخل المحدود ويعزز من امكانياتهم للمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية.

من أجل التطرق لأدوات التمويل التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي يجب التأكيد على أن هذه الخدمات والمنتجات هي أدوات التمويل الإسلامي التي تقدمها المؤسسات المالية الاسلامية مع إضافة micro، إلا أنها موجهة خصيصا لأصحاب المداخيل المحدودة ورواد الأعمال الصغار.[1].

يمكن تقسيم التمويل الإسلامي إلى "التمويل المجاني" وهو التمويل الذي يكون دون مقابل، و "التمويل التبرعي" الذي يكون قائم على الإحسان، بالإضافة إلى التمويل الاستثماري والذي يهدف إلى تحقيق عوائد للممول ويسمى أيضا التمويل الربحي، ويوجد مجموعة من العقود لكل قسم من أقسام التمويل الإسلامي. كما هو موضح بالشكل التالي:

الشكل رقم 1-6: أقسام التمويل الاسلامي.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على د. عبد الكريم أحمد قندوز. د. سفيان حمدة قعلول." الصناعة المالية الإسلامية بدول المغرب العربي: الواقع والتحديات والآفاق". دراسات معهد التدريب وبناء القدرات. العدد 01. 2020 ص9

[1] Mourad Baochi, Rahhal Lahrach, Op. Cit, p56

كما يمكن تقسيم صيغ التمويل الاسلامي على أساس:

الفرع الأول: الأساليب القائمة على تقاسم الأرباح.

المشاركة وهي تعني أن يستقر ملك شيء ذو قيمة مالية بين مالكين أو أكثر، على أن يكون لكل واحد منهم الحق في التصرف فيه تصرف المالك، ومعنى ذلك أن يتم ابرام عقد بين اثنين أو أكثر على أن يقوموا بالاشتراك في المال أو العمل أو كلاهما معا بهدف القيام بنشاط معين وفق أجل محدد على أن تتم المشاركة في الناتج عن ذلك من خسارة أو ربح. [1]

1- أساليب التمويل بالمشاركة:

إن تمويل المشاركة هو أحد أساليب التمويل الذي يعتمد على المشاركة في الناتج المتوقع سواء كان ربحا أو خسارة وهذا ما يعكس الطبيعة الاستثمارية للتمويل الإسلامي، ويمكن تقسيم هذه الصيغة إلى عدة أشكال التي نلخصها في الجدول التالي:

الجدول رقم 1-4: انواع عقود المشاركة.

تقسيم أنواع المشاركة	المفهوم
المشاركة الثابتة (المستمرة)	في هذه الحالة يقوم المصرف بالمساهمة في تأسيس مشروع جديد أو يقوم بشراء حصة من رأس مال لمشروع قائم (أسهم الشركات القائمة)، وتكون هذه المساهمة مستمرة طوال فترة حياة المشروع على أن يكون عائد مساهمة المصرف أو المؤسسة المالية بناتج آداء هذا المشروع على حسب النتائج التي يحققها، كما يقوم المصرف بالمشاركة في إدارة المشروع أو يقوم بتفويض الإدارة للشركاء وكل هذا حسب ما يتم الاتفاق عليه في العقد. إن المشاركة الثابتة والتي تكون طويلة الأجل تكون فيها مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال المشروع المعين الأمر الذي يجعله شريكا في الملكية وفي كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة، وفق نسب يتم الاتفاق عليها مسبقا حيث تبقى الحصص ثابتة لكل طرف في المشروع الأمر الذي يتخذ شكلا قانونيا (شركات التضامن أو المساهمة أو غيرها)
المشاركة الثابتة المنتهية (صفقة واحدة)	وهي نوع من المشاركات التي يكون فيها المصرف شريك مع العميل في تمويل صفقة معينة بمساهمة كل واحد منهما في رأس المال بحصة معلومة، على أن يتم الاتفاق بينهما على نسب الأرباح وعلى الطرف الذي يتولى إدارة هذه العملية وعندما يتم توزيع النتائج وفق شروط العقد الأمر الذي يسمح للبنك عدم الاستمرار إلى حين التصفية، ففي هذه الحالة يمكن للبنك بيع حصته للعميل بعد شراء بضاعة المشاركة من المورد. قد يتم البيع وفق سعر عاجل أو آجل (مرابحة) أو على حسب الاتفاق بينهما.

1 د. أشرف محمد دوابه، "دراسات في التمويل الإسلامي "، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2008، ص18

المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتمليك)	تعتبر هذه الصيغة من صيغ التمويل المستحدثة في الفقه الإسلامي والتي من خلالها يمكن أن يحل الشريك محل البنك في ملكية المشروع، ويكون ذلك إما دفعة واحدة أو على عدة دفعات على حسب ما تم الاتفاق عليه في شروط العقد. في هذا النوع من المشاركة يبرز دور المؤسسات المالية الإسلامية كوسيط مالي فمن خلالها يقوم المصرف بالتنازل عن جزء من حصته للشريك في كل فترة زمنية معينة، على أن يدفع الشريك ثمنها من حصته في الأرباح أو من مصادر التمويل الخارجية، الأمر الذي يؤدي إلى تناقص حصة المصرف وتزيد حصة الشريك على أن تتكرر هذه العملية عدة مرات وبالتالي يخرج المصرف بشكل نهائي بعد مدة معينة ويصبح للشريك الذي اشترى حصة المصرف الملكية الخاصة للمشروع .
المشاركة المتغيرة	تعتبر هذه الصيغة من صيغ التمويل الإسلامي البديلة للتمويل بالحساب الجاري المدين في التمويل التقليدي، والتي يتم فيها التمويل دفعات نقدية متغيرة على حسب احتياجات العميل ويتم تمويل بعض عناصر رأس المال بعد قيام العميل بالتقدم للبنك من أجل توفير السيولة خلال فترة معينة لمشروعه (سداد مستحقات الدائنين دفع الايجار دفع مرتبات العاملين..)،وفي هذه الحالة يقوم البنك بفتح حساب من أجل تمكين العميل من السحب منه بالإضافة إلى إيداع الإيرادات من المبيعات خلال المدة التي تم الاتفاق عليها وتتغير حصة المصرف خلال كل سحب أو ايداع.

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على. سمير رمضان الشيخ "صيغ التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية" 2013، صفحة 91 و 92 موجود في الموقع الالكتروني https://kantakji.com/files/tfaiifitdofaitiibfi.pdf تم الاطلاع يوم 2025/04/15 على الساعة 12:20

2- المضاربة: إن صيغة المضاربة تعتبر من الصيغ القديمة التي وجدت وأقرها الاسلام، وتعرف على أنها عقد قائم على الربح بين الطرفين على أن يقوم أحدهما بدفع مبلغ من المال للطرف الآخر بهدف التجارة فيه على أن يكون الربح مشترك بينهما، حيث يساهم أحدهما بالخبرة والعمل ويساهم الثاني بالأموال، ويقسم الربح على حسب النسبة المتفق عليها في العقد.[1] تعتبر المضاربة من بين أساليب المشاركة والتي تعني أن يقوم الشريك بإعطاء المال للشريك الآخر بهدف الاستثمار في المشروع التجاري ويسمى صاحب المال لرب المال والطرف الآخر يسمى المضارب على أن تكون المسؤولية من حيث العمل والإدارة على عاتق صاحب العمل (المضارب). [2]

2-2 أنواع المضاربة: إن المضاربة تساهم في بناء النشاط الاقتصادي الإسلامي وتعتبر كأحد الأساليب الاستثمارية فيه، فهي أحد العقود الهامة في الفقه الإسلامي تنقسم المضاربة إلى نوعين:[3]

[1] د. سمير رمضان الشيخ «، صيغ التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية"، 2013 موجود على موقع الالكتروني https://archive.org/details/4466.pdf5433/page/n3/mode/2up ص85

[2] محمد تقي العثماني،" مقدمة في التمويل الإسلامي"، موجود في الموقع الالكتروني https://drive.google.com/file/d/1U_K6DW9lG_JMbad41jduOxsyF3pCYz1v/view ص39.

[3] أشرف محمد دوابه، مرجع سابق، ص 21.

- **المضاربة المطلقة** وهو العقد الذي لا يكون فيه قيد بزمان أو مكان أو عمل، ولا بما يتاجر فيه المضارب ولا بمن يتعامل معه .
- **المضاربة المقيدة** وهو عقد المضاربة الذي يكون فيه قيود في المكان أو الزمان أو العمل، أو بما يتاجر فيه المضارب أو من يتعامل معه.

كما يمكن تقسيم أنواع المضاربة وفق العديد من المعايير المتعددة التي توضح نطاقها وقيودها كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم 1-5: أنواع عقود المضاربة.

تقسيم أنواع المضاربة	المفهوم
من حيث الإطلاق والتقييد	**المضاربة المطلقة:** وهي التي يقوم فيها رب المال بدفع ماله إلى المضارب دون أن يعين العمل، الزمان، المكان، صفة العمل أو من يعامله من الأشخاص، وفي هذه الحالة يكون للمضارب الحرية المطلقة لاستثمار مال المضاربة. ما يميز هذا النوع من المضاربة وهو عدم وجود قيود محددة. بحيث لا يضع رب المال قيود على كيفية استثمار المال وإنما يتمتع المضارب باختيار مجال الاستثمار بناء على مدى خبرته ومعرفته بالسوق في إطار الشريعة الاسلامية.
	المضاربة المقيدة: وهي التي يقوم فيها رب المال بدفع ماله إلى المضارب مع تعيين العمل الزمان المكان أو صفة العمل أو من يعامله من الاشخاص دون الحاق الضرر بالمضارب الذي يتعين عليه احترام هذه القيود، وفي حالة مخالفتها يكون المضارب وحده مسؤول عما يترتب على هذه المخالفة من آثار. إن ما يميز هذه المضاربة وهو وجود مجموعة من القيود التي تحدد نطاق عمل المضارب وتوجهه لاختيار مجالات الاستثمار، الأمر الذي يقلل من حرية تصرفه مقارنة المضاربة المطلقة، مع ضرورة التزام المضارب بالقيود والشروط التي وضعها رب المال في العقد.
	المضاربة الثنائية: وهي التي تكون بين طرفين فقط وهما صاحب العمل وصاحب المال و يصح أن يكون صاحب المال شخصا واحدا أو مجموعة من الاشخاص أو شخصية اعتبارية، بالإضافة إلى صاحب العمل الذي يمكن أن يكون شخصا واحدا أو مجموعة من الاشخاص أو شخصية اعتبارية.

من حيث تعدد أطرافها	**المضاربة المتعددة** وهي التي يقوم فيها صاحب العمل بأخذ المال من صاحب رأس المال وإعطائه إلى صاحب عمل آخر، وفي هذه الحالة يكون صاحب العمل الأول هو صاحب المال بالنسبة إلى صاحب العمل الثاني على خلاف في جواز هذا النوع والراجح جواز ذلك هو رأي الجمهور.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الشيخ محمد احمد حسين، "المضاربة في المصارف الإسلامية"، مؤتمر بيت المقدس الإسلامي الدولي الخامس بعنوان التمويل الإسلامي ماهيته صيغه مستقبله، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية رام الله فلسطين 2014، دار الإفتاء الفلسطينية دولة فلسطين. ص9

الفرع الثاني: صيغ تمويل القائمة على أسلوب البيوع.

1- صيغة السلم: يعرف على أنه عقد المعاوضة المالية الذي يتم فيه رد رأس المال نقدا في الحال ويتم فيه تسليم المبيع لأجل معلوم ومحدد، على أن يتم تحديد مواصفات المبيع من حيث الصنف، الكمية والنوع، بحيث يكون هذا الوصف كافية لتمييز هذه السلعة عن غيرها.

كما يعرف على أنه نوع من البيع الذي يتم فيه دفع الثمن في الحال (رأس مال السلم)، ويتم تأجيل المبيع الذي يكون موصوفا وصفا دقيقا في الذمة (المسلم فيه)، وسميت هذه الصيغة بالسلم لأنه يتم فيها تسليم رأس المال في المجلس، والسلف لتقديم رأس المال على المبيع. وعليه فهو نوع من أنواع البيع الآجل مع الدفع المقدم ويسمى فيه البائع "المسلم إليه" أما بالنسبة للمشتري يسمى 'المسلم"، وبالتالي فهو بيع آجل بعاجل.[1]

2- صيغة المرابحة: تعني الزيادة والربح والنماء، وهي اسم لما ربحه وأربحه على سلعة معينة. كما تعرف على أنها تملك المبيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح، ومنه نستنتج أن عقد المرابحة هو عقد بيع يتم فيه بيع السلعة المعلومة بالثمن الأصلي الذي اشترى به البائع السلعة على أن يتم اضافة ربح معلوم ومتفق عليه بين المشتري والبائع[2].

2-2 أنواع المرابحة: باعتبار المرابحة من بين الأدوات التمويلية الإسلامية الأساسية القائمة على مبدأ الشفافية في تحديد الربح والتكلفة، ظهرت لها العديد من الأنواع والتصنيفات المختلفة والتي يمكن تقسيمها إلى نوعين كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم1-6: أنواع عقود المرابحة.

النوع	المفهوم
المرابحة العادية أو البسيطة	وهي التي تكون بين طرفين وهما البائع الذي يقوم بامتهان التجارة ويشتري السلع دون أن يعتمد على وعد مسبق بشرائها، ثم يقوم بعرضها بعد ذلك البيع مرابحة بثمن مؤجل أو مقسط أو في الحال ويكون ذلك على حسب

[1] د. محمد الفاتح محمود بشير المغربي، "صيغة عقد السلم والسلم الموازي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (وفق الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية تجربة البنوك السودانية) "، منتدى فقه الاقتصاد الإسلامي، 2015، ص9

[2] د. حلموس الأمين، ط.د كزيز نسرين «بيع المرابحة للآمر بالشراء دراسة في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية)»، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 01 العدد 01، جوان 2017، ص 101.

	الاتفاق وبين الطرف الثاني وهو المشتري. [1]وهي تعني أيضا بيع المالك للسلعة التي يملكها بالثمن الأول مع زيادة الربح.[2]
بيع المرابحة للآمر بالشراء	وهي تقوم على ثلاثة أطراف وهم : البائع الذي يكون مالك السلع الأصلي والمشتري وهو عميل البنك أما الطرف الثالث فهو البنك الذي يعتبر تاجر بسيط ولا يقوم بشراء السلعة إلا بعد أن يقوم العميل وهو المشتري تحديد رغباته مع وجود وعد مسبق منه للشراء، وفي هذه الحالة يكون هناك اختلاف بين المرابحة المصرفية والمرابحة العادية في ملكية السلعة التي يتم بيعها للبائع[3]. بيع المرابحة للآمر بالشراء تعتبر كتطوير للمرابحة البسيطة من أجل أن تتلاءم مع العمل المصرفي الإسلامي، فهي قيام البنك بشراء سلعة معينة ومحددة الأوصاف بطلب من العميل بعد الاتفاق على تكلفة الشراء وتحديد ربح البنك الإسلامي. فهذه الصيغة تتضمن وعد من العميل بشراء هذه السلعة وفق الشروط التي تم الاتفاق عليها بالإضافة إلى وعد البنك بإتمام هذا البيع وفق ما تم الاتفاق عليه. [4]

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:الشيخ التيجاني أحمد أبيب (2024، ص 153)،عقون فتيحة (2008-2009، ص 66)، حمزة عبد الكريم ومحمد حماد (2008، ص 105).

3- صيغة بيع الاستصناع: إن بيع الاستصناع يعد نمط تعاقدي متميز في الفقه الاقتصادي الإسلامي حيث يتمحور حول طلب المستصنع من الطرف الآخر (الصانع) الذي يقوم لتصنيع عين وفقا لمجموعة من المواصفات المتفق عليها بين الطرفين مقابل ثمن معلوم، ففي هذا العقد يلتزم الصانع بإنشاء الشيء الموصوف على أن يسلم في أجل مسمى.

كما يعرف على أنه: «العقد الذي يجمع بين المستصنع والصانع الذي يقوم بصناعة سلعة لم تكن موجودة أو مصنوعة في مجلس العقد وذلك بمجموعة من المواد من عند الصانع على أن يتم وصف الشيء بدقة وذلك من أجل منع النزاع عند التسليم، مع الاتفاق المسبق على الثمن والذي يجوز أن يدفع بالكامل في مجلس العقد أو أن يتم تأجيله إلى وقت التسليم أو بعده ومن الممكن أن يكون ذلك على أقساط متعددة إلى أن يقبل المستصنع المشتري بذلك". [5]

3-3 أنواع التمويل بالاستصناع:

يعتبر بيع الاستصناع من الأدوات التمويلية المرنة والفعالة وذلك لتعدد أنواعها التي تستجيب لاحتياجات الأطراف المتعاملة حيث يمكن تصنيفها كما يلي:

[1] د. الشيخ التيجاني، أحمد ابيب، "التمويل بالمرابحة وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي"، مجلة المعرفة العدد 22، 2024، ص153.

[2] عقون فتيحة، "صيغ تمويل في البنوك الإسلامية ودورها في التمويل الاستثمار -دراسة حالة بنك البركة الجزائري-"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008- 2009، ص66.

3 د. الشيخ التيجاني أحمد ابيب، مرجع سابق، ص153.

4 حمزة عبد الكريم، محمد حماد، "مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية «، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، 2008 صفحة 105.

5 بزاوية سيدي محمد، "الاستصناع المعاصر في الفقه الإسلامي من خلال تجربة البنك الإسلامي للتنمية"، مجلة أبعاد اقتصادية المجلد 14 العدد 01 السنة 2024، ص66.

الجدول رقم 1-7: أنواع عقود الاستصناع.

أنواع عقود الاستصناع	المفهوم
الاستصناع العادي	ويطلق عليه الاستصناع البسيط والذي يعد الصورة الأساسية لعقد الاستصناع حيث يتم فيه الاتفاق بين طرفين بشكل مباشر بهدف تصنيع أو انشاء سلعة محددة وفقا لمواصفات معينة ويكون هذا العقد بين المستصنع الذي يطلب انشاء أو تصنيع الشيء بسبب حاجته إليه وذلك وفق مواصفات خاصة لتلبية رغباته، أما الصانع فهو الذي يلتزم بتصنيع الشيء المطلوب وفقا للمواصفات المحددة والمتفق عليها على أن يتم تسليمه للمستصنع في الآجال المحددة. ويتميز هذا النوع ببساطة الإجراءات حيث يسمح بتلبية العديد من الاحتياجات الهامة للمجتمع، فعلى نطاق الحاجات الشخصية يسمح هذا النوع من العقود لتوفير السلع من ألبسة وأحذية وأثاث المنازل التي قد تكون مختلفة عن المعهود وتتميز بصفات يبتغيها المستصنع والتي تتناسب مع ظروفه ومع ذوقه الخاص وعليه يمكن أن يصنعه بعقد الاستصناع الذي يقوم فيه الصانع (قد يكون شخص أو شركة لديها الخبرة الفنية اللازمة)بتصنيع الشيء و إراحة المستصنع من عناء شراء المواد المطلوبة التي قد تكون متنوعة أو غير متوفرة .
الاستصناع الموازي	يعتبر هذا النوع أكثر تعقيدا من الاستصناع العادي ولا يشترط فيه أن يكون العقد مع صانع يصح شرعا أن يتعاقد الراغب في الاستصناع مع شخص آخر من غير أهل الصنعة، ويذهب هذا الملتزم بالصنعة للبحث عن شخص آخر يصنع له الشيء المطلوب ليأخذه ويسلمه للمستصنع .كما يظهر هذا النوع في سياق المعاملات التي تتم بمشاركة المؤسسات المالية الإسلامية مثل المصارف، ويتميز هذا النوع وجود عقدين منفصلين يتعلقان بنفس الأصل، على أن يتم العقد الأول مع الشخص الذي يرغب في السلعة والذي يلعب فيه المصرف دور الصانع أما العقد الثاني فيكون مع الشخص الذي يصمم ويصنع السلعة المطابقة للمواصفات والشروط الموجودة في العقد الأول ويلعب المصرف في هذه الحالة دور المستصنع. ففي النوع الأول يبرم العميل عقد مع المؤسسة المالية التي تلعب دور الصانع وتتعهد بإنشاء الأصل المطلوب وفقا لمجموعة من المواصفات المحددة والمتفق عليها في أجل المعلوم مقابل الثمن الذي يدفعه المستصنع للمؤسسة المالية. أما العقد الثاني فتقوم فيه المؤسسة المالية بإبرام عقد مع طرف ثالث الذي يكون الصانع أو المقاول، على أن تتصرف هذه المؤسسة المالية بصفتها المستصنع وتطلب من الصانع بإنشاء نفس الأصل المحدد وفقا لمجموعة من المواصفات المتفق عليها في العقد الأول وتتعهد بدفع الثمن للطرف الثالث.

المصدر : مجموعة من المؤلفين،" فقه المعاملات"، جامع الكتب الإسلامية، مجلد 1، صفحة 272، موجود في الموقع الالكتروني https://ketabonline.com/ar/books/232/read?part=1&page=262&index=2031793/2031907 تم الاطلاع يوم 2025/06/22 على الساعة 10:10

4- صيغة الإجارة:

توصف صيغة الإجارة في الفقه الإسلامي باعتبارها أحد العقود التي يتم من خلالها نقل حق المنفعة من شخص إلى آخر مقابل العوض الذي يتم الاتفاق عليه، وفقا لمدة زمنية محددة، إلا أن التطبيق الفعلي والعملي لهذا العقد في الوقت الحاضر أخذ العديد من الأشكال الجديدة التي أصبحت فيها الإجارة أحد الأنواع المهمة من التمويل في المصارف الإسلامية .

4-1 تعريف الاجارة:

لغة: "مشتقة من الفعل "آجر" و"يأجر" بمعنى أعطى الأجر على العمل أو المنفعة، مشتقة أيضا من اسم للأجرة ويعني العوض الذي يتم اعطائه مقابل الانتفاع بشيء."

اصطلاحا: يعرف على أنه "عقد تبادل بين طرفي على أن يقدم أحدهما منفعة ويحصل الآخر على عوض مقابل تلك المنفعة وبالتالي فهو عقد معاوضة، بحيث تكون المنفعة محل العقد واضحة ومحددة للطرفين ومباحة وتشمل حق الانتفاع بشيء معين لمدة معلومة لقاء عوض معلوم .وبالتالي فهي عقد منفعة معلومة ومباحة لمدة محددة من عين موصوفة في الذمة." [1]

وبصفة عامة الإجارة هي العقد الذي يتم بمقتضاه تمكين المؤجر للمستأجر بالانتفاع بشيء يكون مملوك للطرف الأول مقابل عوض مالي متفق عليه ولفترة زمنية محددة. حيث يظل الأصل المؤجر محل العقد كملكية للمؤجر على أن ينتقل حق الانتفاع به للمستأجر وذلك خلال مدة العقد .

4-2 أنواع الاجارة: يمكن تصنيف الاجارة وفق العديد من الصيغ لتلبية الاحتياجات التمويلية المختلفة، حيث يمكن تقسيمها من حيث:

الجدول رقم 1-8: أقسام عقود الإجارة.

أقسام الاجارة من حيث التوقيت الزمني، تحديد مدة العمل، الإشارة والتعيين:	**التوقيت الزمني**	و تكون معلومة من حيث المدة الزمنية: استئجار الأراضي الزراعية ،السكن والمنازل...
	تحديد مدة العمل	مثل إجارة المنافع المعلومة من حيث التسمية والعمل مثل من يقوم باستئجار مركبة شحن من أجل نقل بضائع..
	الإشارة و التعيين	وهي إجارة المنافع المعلومة من حيث الإشارة والتعيين مثل من يقوم باستئجار سيارة من أجل انتقال بها لمسافات معلومة..
	الإجارة على المنفعة:	إجارة العقد: وهي التي تشمل الأعيان التي يستوفي منفعتها بالاستخدام، بالزراعة أو السكن أو غيرها، وهذا يعني أن محل عقد الإيجار يكون أصول مادية التي يتم استخدامها بشكل

[1] منصور بن يونس البهوتي، مرجع سابق، صفحة 350.

أقسام الإجارة من حيث نوع المحل المعقود عليه	حيث ترد فيه الإجارة على منافع الأعيان ويشترط أن تكون مباحة وتقسم إلى:	مباشر من أجل الانتفاع بها. حيث أن المنفعة المستحقة للمستأجر تكون باستعمال هذا العين وفقا لما تم الاتفاق عليه في العقد.
		إجارة الدواب مثل: الخيل ، الإبل و وغيرها من الأعيان التي تستوفي منفعتها بالحمل والركوب مثل الطائرات والسيارات..
		إجارة العروض مثل: الأواني الملابس والخيام وغيرها من المنقولات والأعيان التي تستوفي منفعتها في الاستعمال..
أقسام الإجارة من حيث تعيين المحل وعدم تعيينه	**الإجارة المعينة**	وهي التي يتم تعيين محلها بالإشارة إليه أو الرؤية أو ما يميزه عن غيره، بحيث يتمكن المستأجر من الانتفاع منه بذاته سواء كان شخصا أو عينا.
	الإجارة الموصوفة بالذمة	وهي التي يكون فيها المحل غير معين بل يتم وصفه بمجموعة من الصفات التي يتفق عليها مع الالتزام بها في الذمة ولا تقتضي أن يقوم المؤجر بتسليم نفسه أو أن يسلم عين معينة إلى المستأجر.

المصدر: ابتسام ساعد،" دور آليات التمويل الإسلامي في رفع الكفاءة التمويلية للنظام المصرفي –التجربة الماليزية– نموذجا"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خير محمد خيضر بسكرة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، سنة 2016 2017.ص104

إن التطبيق المعاصر في الفقه أبرز أساليب جديدة للتأجير في المصارف الإسلامية وهي:

✓ **التأجير الخدمي أو التشغيلي**: حيث يشتري المصرف الاسلامي مجموعة من الأصول الثابتة (معدات كبيرة، مباني وغيرها..) من أجل تأجيرها للعملاء والشركات وذلك مقابل أقساط شهرية أو نصف سنوية. ويقوم التأجير التمويلي على عقد بين المؤجر والمستأجر بهدف استئجار أصل معين الذي يختاره المستأجر من بائع أو صانع لمثل هذه الأصول أو مصرف، وذلك لمدة متفق عليها، ويقوم فيها المستأجر بدفع أقساط إلى المؤجر والتي في مجموعها تزيد عن ثمن شراء الأصول المستأجرة وتكون كافية لاستهلاك الإنفاق الرأسمالي من أجل توفير عنصر الربح للمؤجر.[1]

و تكون نفقات الصيانة في هذا النوع من التأجير على عاتق المؤجر ولا يكون للمستأجر فرصة للاختيار لشراء الأصل في نهاية المدة مثل تأجير السيارات، الحسابات الإلكترونية ،تأجير العقارات...[2]

[1] ابتسام ساعد، "دور آليات التمويل الإسلامي في رفع الكفاءة التمويلية للنظام المصرفي –التجربة الماليزية نموذجا–»، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خير محمد خيضر بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، سنة 2016– 2017. ص105

[2] كمال منصوري،" إدارة مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية –دراسة حالة البنوك الاسلامية السورية والأردنية –خلال الفترة من 2005 إلى 2023"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، بجامعة محمد خيضر بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية ،2017– 2018، ص65

✓ **الإجارة المنتهية بالتمليك** :تعتبر من الوسائل التمويل الإسلامية المستحدثة والمستخدمة في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، حيث ظهرت هذه الصيغة لملائمة التطور الاقتصادي في العالم وتلبية مختلف الحاجات التمويلية للمتعاملين الاقتصاديين مع المصارف الإسلامية والأفراد ذوي الدخل المحدود والراغبين في التملك والغير قادرين على الشراء مع المحافظة على مختلف حقوق البنوك الإسلامية .

حيث عرفت على أنها:" عقد بين طرفين حيث يؤجر فيه أحدهما سلعة محددة للطرف الآخر مقابل ثمن متفق عليه يدفعه المستأجر، وفق أقساط خلال مدة مذكورة في العقد على أن تنتقل الملكية للسلعة أو الأصل محل العقد بعدها للمستأجر عند تسديد آخر قسط وفق عقد جديد. "[1]

الفرع الثالث: صيغ التمويل الإسلامي القائمة على أسلوب المشاركة في الإنتاج الزراعي.

في سياق التمويل الإسلامي تبرز مجموعة من الصيغ التعاقدية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية والتي تسعى إلى توفير التمويل اللازم للقطاع الزراعي الذي يعتبر عصبا حيويا للاقتصادات، وذلك من خلال مجموعة من الطرق العادلة والتي ترتكز على تقاسم المخاطر بين الأطراف المتعاقدة والمشاركة في الأرباح والخسائر، حيث أقر الإسلام هذه المعاملات المبنية على تحصيل وتكثير المصالح للتعاون والاستثمار في مجال الزراعة والفلاحة، ومن أبرز هذه الصيغ نجد :

1- المزارعة:

- **لغة:** مشتقة من الفعل زرع أي نثر البذر في الأرض من أجل الإنبات كما تدل على التعاون والمشاركة بين طرفين، وتقاسم الناتج على أساس الشراكة بين العامل وصاحب الارض .
- **أما اصطلاحا:** فهي العقد المبني على أساس الشراكة بين صاحب الأرض والطرف الآخر (العامل أو الزارع) الذي يعمل عليها عن طريق الزراعة ويكون له جزء معلوم ومتفق عليه عند التعاقد من الناتج.

فنستنتج من التعريفات السابقة أن المزارعة تهدف إلى استغلال الأرض من أجل إنتاج المحاصيل الزراعية، من خلال دفع الأرض الصالحة للزراعة وبذر الحب للزرع، أو العامل الذي يقوم بزرعه ورعايته وسقيه مقابل ربح معلوم من المحصول الناتج عن الزراعة حيث يلتزم هذا العامل بالمسؤولية كالحوض والسقاية وغيرها.. [2]

2- المغارسة:

- **لغة:** هي مشتقة من الفعل غرس أي أنبت وزرع الشجر في الأرض. كما تعني دفع الأرض التي تكون صالحة للزراعة لشخص آخر كي يغرس فيها الشجر ويكون الأرض والشجر بين الطرفين حسب الاتفاق.[3]

---

[1] خالد عبد الله الحافي، "الإيجارة المنتهية بالتمليك في ضوء الفقه الإسلامي"، الطبعة الثانية، الأردن 2001، صفحة 60.

[2] محمود محمد علي محمود ادريس، "جهود المالكية في تجديد صيغ عقود الاستثمار وتطويرها: التمويل بالمزارعة نموذجا"، International journal of Al-Turath In islamic wealth and finance, vol 1, No 2 , 2020، ص159.

[3] محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، "المصارف الاسلامية الاسس النظرية والتطبيقات العملية،" دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى 2007 صفحة 169.

- **اصطلاحا:** " أن يقوم رجل صاحب الأرض بدفع أرضه لشخص آخر يغرس فيها شجرا "[1] وهي تعني أن يتفق صاحب الأرض مع الشخص الآخر (الغارس) لغرس أشجار في أرض صاحبها ورعايتها، مع الاتفاق على كيفية تقاسم الناتج من الثمار الناتجة أو تقاسم الأرض والأشجار وفق حصص متفق عليها.

3- المساقاة:

- **لغة:** هي "مشتقة من الفعل سقى أي روى. وتدل على دفع الشجر للشخص الذي يقوم بسقيه ورعايته وتعني أيضا المعاملة التي تتم على الأشجار المثمرة والتي يكون أساسها توفير الماء لها، وهي أيضا مشتقة من الغراس بمعنى فسيل النخل وأيضا الغرس وهو الشجر الذي يتم غرسه. [2]
- **اصطلاحا:** " تعني أن يقوم صاحب الشجر بدفع شجرة لشخص آخر لكي يشرف عليه ويصلحه وذلك مقابل جزء من ثمر الشجر"[3].

الفرع الرابع: صيغ التمويل التكافلي والتضامني.

يشمل التمويل الإسلامي مجموعة واسعة من الآليات المالية الإسلامية التي من خلالها يتم تحقيق التنمية الشاملة لخدمة الفئات الأكثر احتياجا حيث يركز على مبدأ التكافل الاجتماعي والتعاون مع أفراد المجتمع لتحقيق المنفعة العامة ويشمل:

1- القروض الحسنة :

- **لغة:** والقرض يعني السداد والدفع بمعنى إعطاء المال بطريقه حسنة على سبيل الدين.
- **اصطلاحا:** بمعنى أن يقدم شخص مالا إلى شخص آخر على أن يرده بدون أي زيادة حيث يعتبر هذا النوع من الإقراض من أعمال البر حيث يمنح شخص لشخص آخر قرض على نحو مجاني ويمثل تمويل بدون مقابل أي دون أن يتقاضى مقابل ذلك أية منافع مادية. [4] يمنح هذا النوع من القروض للأشخاص المحتاجين بغرض تحقيق منفعة اجتماعية ولا يجوز للمقرض أن يشترط أية زيادة على المبلغ الأصلي، ويعزز هذا القرض روح التعاون بين أفراد المجتمع باعتباره وسيلة للمساعدة المالية وإدارة تمويلية فريدة في النظام المالي الإسلامي .

2- الزكاة:

- **لغة:** وهي تعني الزيادة والنماء، وتدل على قدر معين من النصاب الحولي الذي يقوم المسلم بإخراجه لله تعالى.
- **اصطلاحا:** هي أحد أركان الإسلام باعتبارها من العبادات المالية التي فرضها الله عز وجل في أموال الأغنياء وفق شروط معينة لتوزع على الفقراء المحتاجين من المسلمين توفير الرعاية الصحية والاجتماعية والسلع والخدمات خاصة لأصحاب

---

[1] بن جزي، القوانين الفقهية، ص185

[2] نفس المرجع، ص185

[3] أحمد سفر، "المصارف الاسلامية العمليات إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية"، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006، ص 180.

[4] غسان القلعاوي، مرجع سابق ص144

الدخل المحدود من الطبقات الضعيفة في المجتمع. [1]تعتبر الزكاة أحد ركائز الإسلام التي تساهم في تطهير المال والنفس وتحقق التكافل الاقتصادي والاجتماعي في المجتمع وتعتمد على توزيع جزء من ثروة الأغنياء على المسلمين المحتاجين.

3- الوقف:

- **لغة:** "من المنع والحبس عن التصرف في شيء معين وهو يعني منع الأموال ووقفها للتصرف فيها للصالح العام."
- **اصطلاحا:** "فهو يعني حبس عين، المال أو الأصل وتخصيص منفعته لأغراض خيرية لمساعدة الفقراء والمساكين. "حيث يتم من خلاله تحويل الأموال والثروات والموارد تكافلية تستخدم عوائدها لتلبية رغبات واحتياجات العديد من شرائح المجتمع وخاصة الطبقة الفقيرة منه.[2]

وبهذا يعد الوقف من الأدوات التمويلية التي تحقق التكافل الاجتماعي ويعتبر من الصدقات الجارية، ويعمل على تحقيق التنمية الاقتصادية.

المطلب الرابع: مدى ملاءمة صيغ التمويل المصغر الإسلامي لتمويل المؤسسات الناشئة.

تعتبر المؤسسة الناشئة العصب الحيوي لتعزيز الابتكار وتحقيق النمو الاقتصادي إلا أنها تواجه العديد من التحديات لا سيما في مراحلها الأولى خاصة فيما يتعلق بالحصول على التمويل اللازم لتأسيسها، وتطوير مختلف عملياتها ففي ظل تردد المؤسسات المالية التقليدية لتمويل هذه المؤسسات، التي تعتبر كيانات حديثة العهد (ذات مخاطر مرتفعة نسبيا) ،ومن هنا يبرز دور التمويل المصغر الإسلامي كبديل وآلية محتملة بهدف تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة الناشئة و تقديم منتجات متنوعة من العقود الشرعية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الاسلامية،انطلاقا من هذا سنحاول التطرق إلى مدى ملائمة منتجات وصيغ تمويل المصغر الإسلامي لتمويل المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة.

أولا_ مدى ملاءمة المضاربة لتمويل المؤسسة الناشئة:

تعمل المضاربة على توفير مجال واسع أمام أصحاب الإبداع من أجل التميز وتسخير مواهبهم في الابتكار والانتاج دون أي عوائق من أصحاب الأموال، فمن خلال المضاربة يتم توفير كافة الموارد التمويلية المطلوبة لهذه المشروعات سواء في شكل رأس مال عامل أو رأس مال ثابت، وبالتالي تغطي مختلف احتياجات المستثمر وتعمل على تمويل الأنشطة ذات المخاطر العالية التي تستهدف توفير منتج جديد(أو استخدام تكنولوجيا جديدة ، تطبيق فكرة مستحدثة ، غزو أسواق جديدة..)،في هذا الإطار يقوم العامل ببذل أقصى مجهوده مع حرصه الدائم على نجاح المشروع وسعيه للارتقاء به باعتباره شريكا في الربح الذي يكون ناتج منه وبذلك يتم تخصيص الموارد بناء على أساس المهارة والكفاءة وليس على أساس الملاءة المالية. [3]

---

[1] محمد مسعودي، حليس عبد القادر، "تجارب التمويل المصغر الإسلامي في الدول العربية: دراسة حالتي البحرين والسودان"، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 20، العدد 01، 2019 ص45

2 محمد مسعودي. نفس المرجع، ص45

3 حسين عبد المطلب الأسرج،" صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي"، دراسات اقتصادية، العدد 8، مارس 2010.ص06.

فمن خلال المضاربة يتم:

- ✓ **تقاسم المخاطر**: الأمر الذي يعكس تناسب هذه الصيغة مع طبيعة المؤسسة الناشئة (عالية المخاطر)، حيث أن رب المال يتحمل الخسارة المالية في حالة فشل المشروع ما لم يكن هناك تقصير أو اهمال من رائد الأعمال (المضارب)، الذي يتحمل في هذه الحالة خسارة وقته وجهده.
- ✓ **غياب الفائدة الثابتة**: عدم وجود التزام المؤسسة الناشئة بسداد الفوائد الدورية الأمر الذي يخفف من الضغط المالي عليها ويتيح لها المرونة.
- ✓ **التركيز على خبرة رائد الأعمال**: حيث أن صيغة المضاربة تعترف بقيمة وخبرة المضارب (رائد الأعمال) باعتباره أساس المشروع، ويوفر رب المال رأس المال اللازم لهذا المشروع وبالتالي فإن العديد من المؤسسات الناشئة تنجح بفضل خبرة ورؤية مؤسسيها.

و بالتالي يقدم نظام المضاربة فرصة من أجل تكوين فئة رواد الأعمال، ويؤدي إلى اكتشاف فرص الاستثمار للشباب من خلال توفير تمويل مالي دون ربا وفتح سبل تشغيلها والاستفادة من مهاراتهم بهدف تحقيق تطلعاتهم لكسر حلقة البطالة والفقر[1].

ثانيا_ مدى ملاءمة المشاركة لتمويل المؤسسة الناشئة:

إن التمويل بالمشاركة يتلاءم مع حالة تمويل مشروع جديد أو تمويل توسيع مشروعات قائمة، تصلح المشاركة طويلة الأجل لتمويل العمليات الإنتاجية التي لها شكل قانوني (شركات التوصية أو شركات التضامن) سواء كانت مشاريع تجارية أو صناعية أو زراعية وفي حالة المشاركة المنتهية بالتمليك والتي يكون فيها العميل محل البنك أو المصرف في ملكية المشروع إما على دفعة واحدة أو على عدة دفعات، حيث يطبق هذا الأسلوب في المجال الزراعي والتجاري والصناعي والعقاري .أما بالنسبة للمشاركة قصيرة الأجل والتي تكون في حالة تمويل العمليات قصيرة المدة ،مثل الاعتمادات المستندية التي تكون فيها قيمة الاعتماد مشتركة بين العميل والمصرف وبالتالي فإن هذه الصيغة تعتبر من الصيغ التي توفر التمويل الكافي دون تكلفة مع تحقيق العائد الذي يمثل جزء من الربح ،حيث أن المشروع وفق هذه الصيغة لا يحتاج إلى ضمان للحصول على تمويل فترات لاحقة و يكون رأس مال الشركة مشترك فهذه الميزات تساهم في استمرارية وتنمية مختلف المشاريع.[2] إن التمويل بأسلوب المشاركة يساهم في توسيع دائرة الاستثمار من خلال:

- ✓ تخفيض تكاليف الاستثمار حيث أن التمويل بأسلوب المشاركة لا يؤدي إلى إضافة شيء إلى تكلفة المشروع. حيث كلما انخفضت تكلفة التمويل كلما أدى ذلك إلى زيادة اتساع دائرة الاستثمار وانخفاض تكلفة السلع والخدمات التي يتم إنتاجها، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين ورفع القدرة الشرائية للمستهلك ويمكن القول إن تطبيق هذه الصيغة لا يؤدي فقط إلى تخفيض تكلفة الاستثمار وانما يؤدي إلى زوال التكلفة الاقتصادية الإضافية التي يتحملها كل المجتمع.

[1] الدكتور أشرف محمد دوابه، مرجع سابق، ص222.

[2] توكالي وهيبة، مرجع سابق، ص332.

✓ المشاركة في تمويل رأس المال العامل وتخصيص موارد التمويل للاستثمار. وذلك من خلال استخدام المشاركة كبديل لما يعرف بالسحب على المكشوف للبنوك التقليدية بهدف تمويل رأس المال العامل وفقا للنسب التي يتم الاتفاق عليها، وهذا بعد استئجار الموجودات الخاصة بالمنشأة من أجل استعمالها في دورة إنتاجية أو لعدة دورات، كما أن التمويل بصيغة المشاركة يؤدي إلى ضمان توجيه مختلف الموارد المالية نحو الاستثمارات الحقيقية بسبب ارتباط عملية التمويل دبما يساهم مساهمة البنك في المشروع.[1]

ثالثا_ مدى ملاءمة المرابحة والبيع الآجل لتمويل المؤسسة الناشئة:

تستخدم هذه الصيغة في حالة عجز المستثمر عن توفير السيولة اللازمة لاقتناء مختلف تجهيزات الإنتاج المتعلقة بنشاط المشروع، والتمويل بأسلوب المرابحة يعتبر أكثر ملائمة لتمويل مختلف المشاريع وذلك بسبب المعرفة المسبقة للطرفين لهامش الربح وثمن الشراء، إن اعتماد هذه الصيغة على الضمانات التعاقدية بسبب احتفاظ البنك بملكية الأصل إلى غاية نهاية العقد الأمر الذي يقلل من المخاطر ويؤدي إلى تحقيق تغطية ملائمة لعدم القدرة على تقديم الضمانات المناسبة، تساعد هذه الصيغة المشاريع الناشئة والصغيرة على الحصول على مختلف الموارد دون أي دفع فوري في الحالات التي يعاني فيها رائد الأعمال من نقص السيولة كما تساعده على الدفع في شكل أقساط مستقبلية.[2]

من خلال البيع الآجل يتم تمويل احتياجات المشاريع الناشئة والصغيرة من السلع بالثمن الذي يتم الاتفاق عليه ويدفع مؤجلا، فإن تملك مؤسسة التمويل للسلع المراد بيعها وتحمل مخاطرها وتسليمها للمشروعات الناشئة والمتوسطة حتى لا يتحول بيع المرابحة أو البيع الآجل في التطبيق العملي إلى قرض ربوي (قروض بالفائدة)، وبذلك فإن هذه الأساليب توفر التمويل لاحتياجات المشروع سواء المنقولة أو الثابتة.[3]

رابعا_ مدى ملاءمة الاستصناع لتمويل المؤسسة الناشئة:

يمكن الاستفادة من صيغ التمويل بالاستصناع لفائدة المشروعات الصغيرة والمؤسسات الناشئة من خلال:

مساهمة هذا الأسلوب في تصنيع خطوط إنتاج جديدة أو مساعدة المنشآت الصغيرة القائمة التي تسعى إلى التوسع في حجم أعمالها، فيمكن أن يتفق المشروع الصغير مع المصرف أو الشركة المتخصصة في التمويل بالاستصناع للقيام بتصنيع ما يرغبه من وحدات عقارية أو انتاجية لفائدة العميل (المشروع الصغير) على أن يتم هذا وفق دفعات متفق عليها.[4]

[1] د. حريري عبد الغني، د. قسول الأمين «الطبيعة التنموية لصيغ التمويل والاستثمار القائمة على مفهوم الملكية البنوك الإسلامية"، مجلة الريادة الاقتصاديات الأعمال، المجلد 03، العدد 05، 2017، ص70

[2] توكالي وهيبة، مرجع سابقن ص332.

[3] دكتور أشرف محمد دوابه، مرجع سابق، ص222.

[4] حسين عبد المطلب الأسرج،" صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي"، دراسات إسلامية، 2010 ص 12.

خامسا_ مدى ملاءمة السلم لتمويل المؤسسة الناشئة:

شرع السلم للتيسير على الناس وتحقيق مصالح الصناع أو المزارعين الذين ليس لهم السيولة الكافية ،لشراء المواد الأولية والمستلزمات التي تدخل في إنتاجهم الصناعي أو الزراعي، فمن خلال هذه الصيغة يستفيدون من التسليم الفوري لثمن السلعة بهدف التصرف فيه.[1]

انطلاقا مما سبق نستنتج أن صيغ التمويل الإسلامي يمكن أن تساهم في تمويل ودعم المؤسسات الناشئة من خلال:

- إن تعدد أساليب التمويل الإسلامية من أساليب قائمة على التبرعات والإحسان (كالقرض الحسن، الزكاة، الوقف..) وأساليب القائمة على المشاركات (المشاركة المنتهية بالتمليك المضاربة...) وأساليب التمويل الأخرى القائمة على الائتمان التجاري (بيع السلم، الاستصناع، التأجير، البيع الآجل...) الأمر الذي يتيح العديد من الفرص والمجالات لتمويل مختلف المشاريع سواء كانت ناشئة صغيرة أو متوسطة.
- تقوم أساليب التمويل الإسلامية على دراسات الجدوى من الناحية الاقتصادية، ومن الناحية الشرعية على أساس الحلال وبالتالي عند دراسة المشروعات تخضع للأولويات الإسلامية الأمر الذي يحقق تخصيص أمثل للموارد .
- تنقل أساليب التمويل الإسلامية التمويل من أسلوب العائد الثابت والضمان إلى أسلوب المشاركة والمخاطرة (الغنم بالغرم) وبالتالي لا يكون هناك مجال للاستفادة طرف على حساب الطرف الآخر كما هو الحال في التمويل التقليدي وبذلك فهي تحقق العدل في مختلف المعاملات.
- إن اعتماد الأسلوب الإسلامي في تمويل المشروعات يعتبر تنظيما إداريا وفنيا حيث يركز على إدارة الاستثمار والجدوى الاقتصادية، بالاضافة إلى تعزيز دور التمويل الإسلامي كمستشار اقتصادي لتقديم المشورة لرائد الأعمال وبالتالي تنمية هذه المشروعات.[2]
- تعالج الهندسة المالية الإسلامية "العائق الأكبر" (المخاطرة) من خلال تصميم العقود بطريقة تضمن توزيع المخاطر وتحفيز الأداء من خلال الاعتماد على هندسة المخاطر (Risk Engineering).
- المشاركة المتناقصة وحل مشكلة الوكالة: تعد هذه الصيغة حلا ذكيا لمخاطر "تراخي الشريك". فهي تمنح رائد الأعمال (Entrepreneur)حق شراء حصة الممول تدريجيا من الأرباح المحققة. هذا يخلق حافزا ذاتيا (Incentive Structure) للنجاح لامتلاك المشروع بالكامل مستقبلا، مما يقلل من المخاطر الأخلاقية (Moral Hazard) التي يخشاها الممولون.[3]

[1] د. سمير رمضان الشيخ، مرجع سابق، ص 79.

[2] د. أشرف محمد. دوابه، مرجع سابق، ص 218

[3] El-Gamal, M. A. (2006). Islamic Finance: Law, Economics, and Practice. Cambridge University Press.p120-135

✓ **السلم والاستصناع كأدوات تحوط(Hedging):**

على عكس القرض بفائدة الذي يتطلب سدادا بغض النظر عن نجاح المنتج، فإن السلم والاستصناع يربطان التمويل بالإنتاج الفعلي. هذا يوزع مخاطر "الإنتاج والتسويق" بين الممول والمبتكر، بدلا من تركيز المخاطرة المالية على كاهل المؤسسة الناشئة وحدها.

✓ **نموذج التمويل الهجين**(Hybrid Financing Model)

في التطبيقات المالية الإسلامية المعاصرة(Fintech) ، نادرا ما تعتمد الشركات على صيغة أحادية. يقترح هنا نموذج مركب يجمع بين المرونة والاستقرار:

النموذج المقترح :قرض حسن + مشاركة + إجارة

1. **الشريحة الأولى (القرض الحسن)** :يخصص للمصاريف التأسيسية والإدارية البحتة لتقليل العبء المالي في الأشهر الأولى.
2. **الشريحة الثانية (المشاركة)** :تخصص لتمويل النشاط الجوهري والتطوير(Core Business) ، لضمان تقاسم المخاطرة العالية.
3. **الشريحة الثالثة (الإجارة التشغيلية)** :تخصص للمعدات والأصول التقنية، مما يحافظ على ميزانية الشركة خفيفة الأصول (Asset-Light Model)ويقلل من حرق السيولة النقدية.[1]

يمكن الربط بين صيغ التمويل المصغر الاسلامي ودورة حياة المؤسسات الناشئة كالآتي:

الجدول رقم 1–9: تكامل صيغ التمويل المصغر الاسلامي مع دورة حياة المؤسسات الناشئة.

مرحلة دورة حياة المؤسسة الناشئة	خصائص المؤسسة (المخاطر والاحتياجات)	الصيغة الإسلامية المقترحة	التعليل الوظيفي(Functional Rationale)
مرحلة البذرة (Seed Stage)	-انعدام الضمانات -مخاطر عالية جدا -الاعتماد على الفكرة والأصل البشري.	المشاركة أو المضاربة	رأس المال الجريء: تتقبل هذه الصيغ "الغرم بالغنم"، حيث يحل الجهد البشري والابتكار محل الضمانات العينية المفقودة في هذه المرحلة.
مرحلة التطوير (Development)	-الحاجة لتمويل النماذج الأولية -المنتج غير موجود بعد (تحت التصنيع). - نقص السيولة التشغيلية.	عقود السلم والاستصناع	تمويل الابتكار: تتيح هذه العقود بيع "الموصوف في الذمة"، مما يوفر سيولة نقدية فورية للمبتكر قبل إنتاج السلعة، وهو حل جوهري لمشكلة التدفق النقدي.
مرحلة النمو (Growth/Scaling)	الحاجة لأصول ثابتة (معدات، خوادم، مقرات). -بدء وضوح التدفقات النقدية. - انخفاض نسبي في المخاطرة.	الإجارة المنتهية بالتمليك / المرابحة	التمويل القائم على الأصول: يناسب التوسع الرأسمالي(CAPEX) ، حيث يكون التمويل مقابل أصل ملموس يمثل ضماناً بحد ذاته، مما يقلل تكلفة التمويل.

[1] Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2011). An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice. Wiley Finance.p190-210

مرحلة النضج (Maturity)	-استقرار العوائد. -التوجه نحو الاستدامة أو التخارج. - الحاجة لسيولة قصيرة الأجل.	التورق المنظم (بضوابط) / الصكوك	إدارة السيولة: توفير أدوات لإدارة رأس المال العامل أو التوسع الكبير عبر توريق الأصول (صكوك الاستثمار) لجذب شريحة أوسع من المستثمرين.

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على أدبيات الدراسة وتحليل متطلبات مراحل دورة حياة المؤسسات الناشئة في ضوء صيغ التمويل المصغر الإسلامي.

الشكل رقم 1-7: نموذج تكامل صيغ التمويل المصغر الإسلامي مع مراحل دورة حياة المؤسسة الناشئة



المصدر: إعداد الباحثة بناء على خصائص المؤسسات الناشئة وصيغ التمويل الإسلامي.

الفرع الثاني: الفرق بين التمويل المصغر الاسلامي والتمويل المصغر التقليدي في تمويل المؤسسات الناشئة:

إن التمويل المصغر يعتبر آداة محورية في التنمية الاجتماعية والاقتصادية لاستهدافه الأفراد ذوي الدخل المحدود وأصحاب المشاريع الصغيرة، حيث يعمل على توفير الخدمات المالية وعلى الرغم من اتفاق التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الإسلامي في هذا الهدف التنموي. إلا أن هناك اختلاف جوهري في الأدوات والآليات ونموذج الفائدة التي تعتبر العائد الأساسي لمؤسسة التمويل، أما التمويل المصغر الاسلامي فيركز على مبادئ الشريعة الاسلامية التي تحرم الربا وتسعى إلى تحقيق العدالة الاجتماعية والمشاركة في المخاطر، فهو يشمل مجموعة متنوعة من العقود المالية الإسلامية التي تدعم الفئات الأكثر ضعفا وبالتالي فإن التمويل المصغر الإسلامي لا يقتصر فقط على تقديم الخدمات المالية بل يشمل الأبعاد الاجتماعية والأخلاقية والتركيز على تمويل الأنشطة الإنتاجية التي تكون مشروعة شرعا.

انطلاقا مما سبق يمكننا استنتاج أن هناك مجموعة من المرتكزات الأساسية التي تعكس الغاية التنموية للتمويل المصغر الاسلامي والتمويل المصغر التقليدي والتي تتمثل في:

أ- **أوجه التشابه بين التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الإسلامي**: حيث تتمثل أبرز أوجه التشابه بينهما فيما يلي :

- ✓ **الهدف التنموي**: يشترك كلا من التمويل المصغر الإسلامي والتمويل المصغر التقليدي في تحقيق التمكين الاقتصادي للأفراد والمجتمعات من خلال خلق فرص العمل وبالتالي مكافحة الفقر.
- ✓ **الفئة المستهدفة من التمويل**: يستهدف كلاهما الفئات ذات الدخل المحدود والفقراء بالإضافة إلى رواد الاعمال من المشاريع متناهية الصغر والفئات المستبعدة من النظام المصرفي التقليدي .
- ✓ **التركيز على تحقيق الشمول المالي**: إن كلا النموذجين يهدفان إلى إدماج الفئات المهمشة ماليا من النظام المالي الرسمي مع توفير إمكانية الوصول إلى الخدمات المالية .
- ✓ **دعم ريادة الأعمال**: يركز كلاهما على مختلف المشاريع وخاصة المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر والجديدة باعتبارها وسيلة هامة لتحسين سبل العيش وتحقيق التنمية الاقتصادية مع التركيز على تقديم التمويل اللازم لإنشائها وتطويرها .
- ✓ **حجم التمويل الصغير**: يقدم كلا النظامين تمويل بمبالغ صغيرة لتتناسب مع الاحتياجات وقدرات الفئات المستهدفة.

ب–أوجه الاختلاف بين التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الاسلامي:

بعد التعرف على أوجه تشابه بين التمويل المصغر الاسلامي والتمويل المصغر التقليدي، سنتطرق إلى أوجه الاختلاف بينهما. حيث أن الفرق بينهما يكمن في الطريقة التي يقدم من خلالها التمويل، فإن التمويل المصغر الإسلامي يرتكز في الأساس على تحريم الربا وبالتالي فان هناك اختلاف في طبيعة المنتجات والصيغ المقدمة والمنهجية في إدارة المخاطر وتقاسمها. على عكس التمويل في النموذج التقليدي الذي قد يرتكز على الاستدامة المالية عبر آلية السوق.

ومن أبرز الفروقات الجوهرية بين التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الاسلامي نجد:[1]

عمليات التمويل: يعتمد التمويل المصغر الإسلامي والتمويل المصغر التقليدي على مصادر مالية (صناديق خارجية، مدخرات الأفراد..) من أجل توفير رؤوس الأموال للقيام بأعمالهم ولكن بآليات مختلفة.

أ- التمويل المصغر الاسلامي: يعتمد على:

- التمويل الخارجي والتبرعات من المؤسسات الإسلامية الخيرية.
- مؤسسات الدولة التي يتم من خلالها تقديم قروض بدون فوائد أو اعتمادات مالية أو ضمانات حكومية مثل:برنامج أمانة اختيار في ماليزيا الذي يتم تمويله من طرف الحكومة أو مؤسسة التنمية الرسمية.
- مؤسسات الزكاة والصدقات التي قد تشكل مصدر رئيسي للتمويل.
- في نظام التمويل المصغر الإسلامي يتم تجنب سعر الفائدة باعتبارها ربا في الشريعة الإسلامية، حيث أن هذا النموذج لا يشجع على المضاربات التي تؤدي إلى استغلال أحد الطرفين بل يركز على الاستثمارات التي تكون مبنية على أصول حقيقية والعدالة في تقاسم المخاطر.

1 مرابط فاطمة بركان انيسة، مرجع سابق. ص37–39.

ب- التمويل المصغر التقليدي: يعتمد على:

- التمويل الخارجي من الهيئات الدولية والحكومات وغالبا ما يتم فرض أهدافها وشروطها من طرف مؤسسات الاقراض، مثل تجربة بنغلاديش التي تقوم هيئة الأمم المتحدة ومجموعة المؤسسات التابعة لها بالسيطرة على معظم مشاريعها.
- كما أن التوزيع الغير منضبط للقروض أدى إلى تشجيع الإفراط في الاستهلاك وبالتالي أصبح سببا في العجز عن التسديد، الأمر الذي أدى بدوره إلى رفع مستويات الفقر. حيث أن فرض الفائدة الثابتة وقد تكون مرتفعة أصبح يشكل عائقا أمام نجاح جهود مكافحة الفقر وأبرز مثال على ذلك بنك "جرامين "ببنغلاديش الذي يطبق أسعار فائدة متنوعة (20% للقروض مدرة الدخل، 08% للقروض السكنية ...).

التعامل مع المقترضين:

أ- التمويل المصغر التقليدي:

إن التمويل المصغر التقليدي يقوم على تقديم قروض دون أي ضمانات ويكون الضامن هو المجموعة التي تحصل على القروض من المركز، بمعنى تكون المجموعة بمثابة الضامن للفرد ويكون المركز هو الضامن للمجموعة، وفي هذه الحالة يتولد الضغط على الفرد الذي قد لا يسدد وقد تصل هذه الضغوط في بعض الأحيان إلى التهديد في حالة فشل المشروع، لأن هذا التسلسل يؤدي إلى تحمل المجموعة تبعات فشله، وفقا لهذا النظام قد لا يخضع الأفراد لعملية التدريب قبل حصولهم على القروض.

ب- التمويل المصغر الاسلامي:

وفي المقابل فإن التمويل المصغر الإسلامي يرتكز على التدريب المكثف للافراد كخطوة أولى من أجل ضمان نجاح المشاريع الممولة، وبعد هذا التدريب يتم توزيع القروض والخدمات في إطار المركز والمجموعة كما أن هذا النوع من التمويل يشجع على التمويل الجماعي.

تمكين المرأة:

أ- التمويل المصغر التقليدي:

تركز مؤسسات التمويل المصغر التقليدي على فئة النساء حيث تتنافس هذه المؤسسات فيما بينها على تقديم خدمات مالية للنساء وخاصة الريفيات، ومع تركيز الأمم المتحدة وخاصة صندوق النقد الدولي على تمكين المرأة الريفية وتوصيل الخدمات المالية لها حتى لا تضيع حقوقها بسبب تبعيتها للرجال بهدف اثباتها في المجتمعات التي تفصل بين الرجال والنساء.

ب- التمويل المصغر الاسلامي:

أما في المقابل فإن الاسلام أقر بحق المرأة في الملكية المستقلة كما أقر حريتها في الادخار والاستثمار من اجل تحسين أوضاعها الاجتماعية وتمكينها من الحصول على المنتجات والوصول إلى التمويل.

فتختلف صيغ تمكين المرأة المسلمة من ناحية التعامل باعتبارها قضية حساسة وتحويل المفهوم من "تمكين المرأة "إلى "تمكين الأسرة".

برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية:

أ- التمويل المصغر التقليدي

يركز على تغيير أساليب حياة الأفراد نحو التحضر من خلال الاهتمام بأخلاقيات العصرنة، وتشجيع الأفراد على التعلم وثقافة التحرر دون أية قيود، أما من الناحية الاقتصادية فيشجع هذا النموذج على العمل في كافة القطاعات الإنتاجية التي تحقق دخلا وتحسن من المستوى المعيشي.

ب- التمويل المصغر الإسلامي

ففي هذا البرنامج يتم الاهتمام بالجانب الديني والسلوكيات الأفراد ومراعاة الأخلاق الاجتماعية مع ضمان عدم تعدي الافراد على حقوق الاخرين، الأمر الذي يشجع التكافل الاجتماعي بين المركز والافراد المجموعة، ومن الناحية الاقتصادية فإن هذا التمويل يركز على مختلف المشاريع الإنمائية في جميع القطاعات (الزراعة، القطاع الحرفي، المشاريع الصغيرة والجديدة..) وفق ما يتماشى مع مبادئ الشريعة الاسلامية.

يمكن تلخيص أهم الفروقات الجوهرية بين التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الاسلامي في الجدول الآتي:

جدول رقم 1-10: أهم الفروقات الجوهرية بين التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الاسلامي

الفرق من حيث:	التمويل المصغر التقليدي	التمويل المصغر الإسلامي
الموارد الخارجية. مدخرات العملاء	الموارد المالية، الأموال الخارجية	المدخرات الخارجية. مدخرات العملاء. الزكاة. الوقف
قروض قائمة على الفائدة	أدوات التمويل	صيغ التمويل الإسلامي: المرابحة .المشاركة , القرض الحسن
الطبقة المستهدفة	فقر متوسط فقط	الفقر المتوسط , الفقر المدقع
الفئة المستهدفة	النساء خاصة في المناطق الريفية، أصحاب المشاريع الصغيرة..	الأسرة ،النساء،المستبعدون ذاتيا لأسباب دينية، الفئات الأشد فقرا، رواد الأعمال الصغار الباحثين عن "الشراكة"
عبء الديون	العميل فقط	العميل –الزوج/الزوجة
منهجية العمل	غير متوافق مع مبادئ الشريعة الاسلامية	التركيز على جوانب القيم الدينية و الامتثال لمبادىء الشريعة الاسلامية

طريقة التمويل	قائم على الفائدة و لا يتم المشاركة في الربح أو الخسارة، بل يتم الحصول على الفائدة بغض النظر عن نتيجة المشروع من ربح أو خسارة	يحرم الفائدة ويعتمد على صيغ التمويل الشرعية (مثل المرابحة والمشاركة والمضاربة...) ، حيث يتم المشاركة الربح والخسارة حسب الاتفاق، ولا يقوم المستفيد بتحمل الخسارة إلا في حال التعدي أو التقصير

المصدر: إعداد الباحثة بالاعتماد على:

Siti Aisyah Idrisi, et al., "The Role of Islamic Microfinance in Empowering the Micro Entrepreneurs in Malaysia during Pandemic", (2021).

انطلاقا مما سبق يمكننا أن نستنتج أهم الفروق الجوهرية بين التمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الإسلامي، حيث أن التمويل المصغر التقليدي يعتمد على منهج الفائدة بغض النظر عن نتائج المشروع وتنتقل فيه ملكية رأس المال للمقترض الذي يقوم بتحمل مخاطر الخسارة ، أما التمويل المصغر الاسلامي فهو نظام قائم على مبادئ الشريعة الاسلامية ويحرم الربا ويعتمد على مجموعة من الصيغة التمويلية التي يتم فيها المشاركة في الربح والخسارة وفق اتفاق مسبق حيث تبقى الخسارة على عاتق رب المال إلا في حالة التقصير أو التعدي من المستفيد، كما أن هذا نوع من التمويل يعتمد على الأنشطة المشروعة ويهدف إلى تحقيق التنمية المستدامة وتحقيق العدالة في توزيع الأرباح والخسائر دون الإخلال بالمبادئ الدينية والأخلاقية ،بينما التمويل التقليدي يمول الجميع الأنشطة ويركز على تحقيق الأرباح دون مراعاة الجانب الاجتماعي.

المطلب الخامس: واقع التمويل المصغر الإسلامي وريادة الاعمال.

يسعى هذا المطلب إلى تشخيص واقع التمويل المصغر الإسلامي كرافعة استراتيجية لريادة الأعمال، من خلال تتبع مسارات نموه العالمي وتحليل تجاربه الدولية الرائدة. بدءا بالنموذج المتقدم في جنوب شرق آسيا، وصولا إلى واقع الممارسات في منطقة MENA، ومع استعراض التحديات الهيكلية التي تواجه تمويل المؤسسات الناشئة. يركز المطلب على استخلاص الدروس المرجعية لبلورة رؤية استشرافية تهدف إلى تفعيل آليات الوقف النقدي والصناديق الاستثمارية في الجزائر، بما يضمن منظومة تمويلية متكاملة ومستدامة لريادة الأعمال.

الفرع الأول: نمو التمويل المصغر الإسلامي حول العالم.

أشارت العديد من الدراسات إلى أن التوسع من نطاق خدمات التمويل المصغر المتوافق مع الشريعة الإسلامية من شأنه أن يساهم في الارتقاء بقطاع التمويل المصغر الإسلامي على نطاق عالمي، وهذا يشير إلى الإمكانات الهائلة الغير مستغلة للتمويل المصغر الإسلامي لتلبية الطلب الغير ملبي لمختلف شرائح المجتمع ، حيث خلصت العديد من الدراسات إلى وجود طلب قوي على منتجات التمويل المصغر الإسلامي في مختلف أنحاء العالم ، و من أبرز هذه الدراسات [1]:

- كشفت الدراسات الاستقصائية التي أجرتها" المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء "في الأردن وسوريا والجزائر أن 20 % إلى 40% من المشاركين ذكروا أسبابا دينية لعدم حصولهم على التمويل المصغر التقليدي.

[1] Islamic Economist, "Global Islamic Microfinance Landscape", available at: https://islamiceconomist.com/?p=1123, (Consulted on: April 01, 2025).

- يعكس تطور التمويل المصغر الإسلامي تزايد الطلب عليه؛ إذ بيّنت دراسة لمؤسسة (فينكا) والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية في الأردن أن الأسباب الدينية تمنع نحو 25% إلى 30% من الأفراد من التعامل مع مؤسسات الإقراض التقليدية.
- أظهرت دراسة أجرتها مدرسة "فرانكفورت للتمويل والإدارة "حول أصحاب المشاريع الصغيرة أن 20.7% منهم لم يتقدموا بطلب للحصول على قروض صغيرة تقليدية بسبب العقيدة الإسلامية.
- أما في اليمن فيقدر طلب الفقراء على الخدمات المالية الإسلامية بنحو 40% حيث أبدى العديد من المشاركون استعدادهم لدفع أسعار أعلى للحصول على المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- لقد أفاد بنك اندونيسيا أن نحو 49% من سكان المناطق الريفية أبدوا تفضيلهم للتعامل المصرفي مع المؤسسات الإسلامية حيث فضل حوالي 54.4% من عملاء التمويل المصغر في اندونيسيا التوجه نحو التمويل المصغر الإسلامي مستندين في ذلك إلى عوامل دينية.
- في بنغلاديش أظهرت الدراسة تم إجراؤها لتقييم آفاق برامج التمويل المصغر الإسلامي للتحديد من حدة الفقر حيث أشارت التقديرات إلى أن أكثر من 80% من المشاركين أفادوا تفضيلهم للمنتجات الإسلامية عن المنتجات التقليدية.
- وفي الباكستان أظهر استطلاع الرأي الذي تم اجراؤه من طرف مركز الهدى للخدمات المصرفية الإسلامية والاقتصاد أن 99% من المشاركين أظهروا طلبا قويا على خدمات التمويل المصغر الإسلامي.

خلال سنتي 2020 – 2021:

شهد قطاع التمويل المصغر طفرة نمو ملحوظة على الصعيد العالمي؛ حيث اتسعت قاعدة عملائه لتصل إلى نحو 140 مليون مستفيد بحلول عام 2020، وبمحفظة ائتمانية إجمالية تجاوزت حاجز الـ 100 مليار دولار أمريكي. حيث تشكل نسبة 01% منه من التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية، ومن بين المؤسسات الرائدة في هذا النوع من التمويل نجد "أخوات" في باكستان، "البنك الإسلامي" في بنغلاديش، 'حركة بي أم تي' في اندونيسيا ، بالإضافة إلى التطورات الإيجابية لتكييف الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في بيئة الأعمال حيث ظهر أول إصدار عالمي للصكوك الأولية عبر تقنية "البلوك تشين" وأول إصدار عالمي للصكوك الصغيرة "بلوسوم فايننس للصكوك الذكية" . بالاضافة إلى مجموعة البنك الإسلامي للتنمية التي حققت تطورا في مجال التمويل المصغر الإسلامي سنة 2021.[1]

[1] Mohammed R. Kroessin, "Islamic Microfinance: Critical for Economic Recovery – A Micro and Small Enterprise Perspective", Islamic Finance News (IFN), available at: https://www.islamicfinancenews.com/islamic-microfinance-critical-for-economic-recovery-a-micro-and-small-enterprise-perspective.html, (Consulted on: April 10, 2025).

الفرع الثاني: تجارب دولية حول دور التمويل المصغر الإسلامي في دعم المؤسسات الناشئة.

إن التمويل المصغر الإسلامي يعتبر من الأدوات الفعالة التي تساهم في دعم الفئات الهشة من خلال توفير حلول تمويلا متوافقا مع الشريعة الإسلامية، حيث أشارت العديد من التجارب الدولية أن التمويل المصغر الاسلامي يعزز من ريادة الأعمال ودعم المشروعات الصغيرة والجديدة في العديد من الدول من خلال توفير مناخ ريادة الأعمال.

إن هذا النوع من التمويل لا يقتصر فقط على تقديم رؤوس الأموال فقط بل يعمل على التدريب وبناء القدرات الأمر الذي يعزز من استدامة المشاريع الريادية ويؤدي إلى تعزيز الابتكار والإبداع وبالتالي دعم التحول من البطالة إلى ريادة الأعمال. ومن أبرز تجارب التمويل المصغر الإسلامي نجد:

أ- تجربة التمويل المصغر الإسلامي في دول MENA:

1- المملكة العربية السعودية: حسب تقرير Allied Market Research[1] بلغ حجم سوق التمويل المصغر في المملكة العربية السعودية 0.68 مليار دولار أمريكي سنة 2021. ومن المتوقع أن يصل إلى 1.68 مليار دولار امريكي بحلول عام 2031 بمعدل نمو سنوي قدره 9.4% من سنة 2022 إلى سنة 2031 ويشير النمو الرئيسي لسوق التمويل المصغر في المملكة العربية السعودية إلى زيادة اعتماد التمويل المصغر لتحسين نمط الحياة وتعزيز إمكانيات رواد الأعمال وجذب المزيد من الشركات ودعم بدء الأعمال برأس مال أقل. بالإضافة إلى زيادة اعتماد التكنولوجيا المتقدمة في هذا النوع من التمويل وذلك من خلال منصات التمويل المصغر التي تساعد في خفض التكاليف التشغيلية وبالتالي توفير البيئة المناسبة لقطاع الشركات الصغيرة الأمر الذي يسهل على أصحاب المشاريع الجديدة والصغيرة في إدارة عملياتهم التجارية وتمويلهم.

كما أشار هذا التقرير أن التمويل المصغر يعتبر وسيلة لتمكين رواد الاعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة للوصول إلى رؤوس الأموال حيث يوفر الموارد المالية الفئات المستبعدة من النظام المالي التقليدي.

2- اليمن: يعتبر التمويل المصغر الإسلامي من بين القطاعات المالية الحيوية والذي يهدف إلى توفير الدعم والحلول المبتكرة لأصحاب الدخل المحدود واصحاب المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر في اليمن، من خلال توفير مجموعة من الخدمات المالية المتوافقة مع مبادئ واحكام الشريعة الاسلامية، حيث نشأ قطاع التمويل المصغر في اليمن سنة 1997 من خلال الصندوق الاجتماعي للتنمية الذي أطلق مجموعة من البرامج التمويلية للمناطق الريفية، كما صدر سنة 2002 القانون رقم 15 وهو الإطار القانوني الخاص ببنك التمويل المصغر والذي يعمل على تنظيم هذه المؤسسات تحت إشراف البنك المركزي اليمني.

---

[1] Allied Market Research : هي شركة عالمية تتخصص في الخدمات التحليلية والاستشارات وأبحاث السوق يقع مقرها في الولايات المتحدة تأسست سنة 2013. وتضم فريق يتكون من أكثر من 600 محلل وخبير تعمل على تقديم تقارير وأبحاث السوق وتغطي العديد من القطاعات. https://www.alliedmarketresearch.com/saudi-arabia-microfinance-market-A31026، تم الاطلاع يوم 2025/06/15 على الساعة 13:15.

وفي سنة 2009 ظهر "بنك الأمل للتمويل المصغر" وهو أول بنك متخصص في هذا النوع من التمويل في اليمن ثم توسع هذا القطاع ليشمل العديد من محافظات الجمهورية اليمنية.[1]

1-2 شبكة اليمن للتمويل الأصغر Ymn (Yemen microfinance network)

تأسست شبكة اليمن للتمويل الأصغر سنة 2010 بمبادرة مشتركة بين برنامج الامم المتحدة للمساعدة الإنمائية، بهدف توسيع نطاق حصول المشاريع الصغيرة على التمويل من خلال دعم تبادل المعرفة والابتكار وهي عبارة عن منظمة غير حكومية ممولة من برنامج الأمم المتحدة الانمائي والصندوق الاجتماعي للتنمية وتعد رابطة لمؤسسات التمويل الأصغر في اليمن، وتضم هذه الشبكة أكثر من 80% من مؤسسات التمويل الأصغر وتعمل على بناء القدرات والبحث والتطوير بهدف تمكين رواد الاعمال من خلال الحلول المبتكرة. [2]

2-1-1 مميزات شبكة اليمن للتمويل الأصغر Ymn:

الجدول رقم 1-11: مميزات وخصائص شبكة اليمن للتمويل الأصغر.

الفئة و الأهداف	الخصائص
الفئة المستهدفة	رواد الأعمال متناهي الصغر و الجدد، أصحاب المشاريع الصغيرة ،بما فيهم النساء والشباب.
أهدافها	✓ تقديم الدعم الفني لتنفيذ المشاريع؛ ✓ التدريب لبناء قدرات مؤسسات التمويل الأصغر والأعضاء؛ ✓ تسهيل شفافية القطاع وتبادل المعلومات؛ ✓ دعم البحث والتطوير والعمل على الترويج لقطاعه تمويل الأصغر؛ ✓ تقديم حلول مالية مستدامة ومبتكرة وتعزيز الشمول المالي في اليمن؛

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لشبكة اليمن للتمويل الأصغر، "تاريخ التمويل الأصغر في اليمن".

2-2 بنك الأمل للتمويل الأصغر: يعتبر أول بنك للتمويل الأصغر في اليمن ومنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، تم انشاؤه بموجب قانون رقم 23 سنة 2002 وبدأ نشاطه سنة 2009 تحت رقابة وإشراف البنك المركزي اليمني. [3]

يوفر هذا البنك مجموعة من المنتجات التي تتناسب مع جميع شرائح العملاء وفق احكام وضوابط الشريعة الإسلامية كما هو موضح في الجدول الآتي:

[1] "شبكة اليمن للتمويل الأصغر"، "تاريخ التمويل الأصغر في اليمن"، الموقع الرسمي Yemen Microfinance Network. https://www.alliedmarketresearch.com/saudi-arabia-microfinance-market-A31026، تم الاطلاع يوم 2025/06/15 على الساعة 16:12.

[2] SME FINANCE FORUM , https://www.smefinanceforum.org/post/yemen-microfinance-network-ymn-yemens-microfinance-institutions-association-an-ngo-co-funded-by ،Consulted on: April 10, 2025

[3] الموقع الرسمي لبنك "الامل للتمويل الأصغر".

الجدول رقم 1-12: خصائص منتجات بنك الأمل للتمويل الأصغر.

منتجات البنك	خصائص و مميزات
منتجات التمويل	هي مجموعة من الصيغ والمنتجات التي تستهدف أصحاب المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر لرواد الأعمال ذوي الدخل المحدود والمنخفض وبضمانات ميسرة. حيث يقدم البنك "منتج الأمل" الاستثماري ويستهدف من خلاله أصحاب المنشآت والمشاريع الصغيرة والمتوسطة والجديدة من خلال تقديم تمويلات "بالمرابحة الاسلامية" "التكافل"، حيث تصل مبالغ التمويلات من 500,000 ريال إلى 100 مليون ريال.
الخدمات الغير مالية	يقدم البنك مجموعة من الخدمات الغير مالية بما فيها التدريب من خلال مؤسسة "الأمل للتدريب وريادة الاعمال"، وذلك من خلال التركيز على رواد الأعمال الشباب بهدف تعزيز قدراتهم في مختلف المجالات والعمل على توفير المستلزمات الضرورية لتعزيز بيئة فعلية لريادة الأعمال، حيث بلغ عدد المستفيدين من برامج أنشطة ريادة الأعمال أكثر من 2000 شاب/شابة خلال فترة 2014-2015

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لبنك الامل للتمويل الأصغر، موجود على الموقع https://alamalbank.com/ تم الاطلاع يوم 2025/07/22 على الساعة 14:12

3-2 بنك الكريمي للتمويل الأصغر الإسلامي:

يعمل هذا البنك تحت شعار الوصول إلى نظام مالي رقمي متاح لكل مواطن، ويهدف إلى تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية وتحسين معيشة الفرد والمجتمع، عن طريق تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية بالاعتماد على الخبرة والاحترافية (الكوادر البشرية، التجهيزات والتقنيات الحديثة..).[1]

2-3-1 أهداف البنك: يهدف البنك إلى:[2]

- العمل على بناء بيئة عمل داعمة للخدمات الرقمية لتمكين أصحاب المصلحة من رواد الأعمال.
- تلبية احتياجات العملاء ومتطلباتهم وتعزيز الشمول المالي.
- العمل على تقديم تقنيات تكنولوجية ومالية بالاعتماد على الذكاء الاصطناعي.
- الالتزام بالقيم والمعايير البنكية الإسلامية.
- التركيز على المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة والأعمال الجديدة من خلال تقديم وتطوير الخدمات ذات الكفاءة والفعالية.
- المساهمة في تنمية المجتمع اجتماعيا واقتصاديا وتحقيق العوائد الربحية للمساهمين والمودعين.

[1] الموقع الرسمي لبنك الكريمي للتمويل الأصغر الإسلامي، موجود على الموقع الالكتروني https://kuraimibank.com/ar/about تم الاطلاع 2025/07/22 على الساعة 15:15.

[2] نفس المرجع، الموقع الرسمي لبنك الكريمي للتمويل الأصغر الإسلامي.

- تسهيل وصول العملاء للخدمات والمنتجات عن طريق توفير القنوات الرقمية ذات التكلفة المعقولة.
- تحقيق السرعة للتأقلم والاستجابة مع متغيرات السوق ودعم الابتكار في الأدوات والوسائل التي تعزز من استدامة استمرارية البنك.

2-3-2 منتجات وخدمات البنك: يعمل البنك على تقديم مجموعة من الخدمات والمنتجات التي تتنوع من خدمات مقدمة للأفراد، خدمات مقدمة لتمكين وتعزيز المرأة، خدمات مقدمة لتنمية الأعمال وخدمات للمشاريع التنموية والإنسانية. ومن أبرز هذه الخدمات نجد:

جدول رقم 1-13: منتجات وخدمات بنك الكريمي للتمويل المصغر الاسلامي

خدمات الأعمال	تمكين المرأة
خدمات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والتي تتنوع فيها حزمة الصيغ والمنتجات المقدمة من بنك الكريمي للتمويل الأصغر الاسلامي: تمويلات للمشاريع الجديدة والصغيرة، التمويل الريفي، تمويل الطاقة الخضراء..)	من خلال "برنامج زمردة "لتمكين المرأة وهو مبادرة من بنك الكريمي للتمويل المصغر الإسلامي الذي يهدف إلى تمكين المرأة وتسهيل حصولها على الخدمات المالية والغير مالية لزيادة نسبة مساهمتها بالشمول المالي، وتوفير نظام مالي رقمي متاح للمرأة اليمنية وبالتالي زيادة تأثيرها الايجابي في تنمية المجتمع حيث يسعى هذا البرنامج إلى تمكين المرأة من خلال تقديم منتجات مالية تلبي احتياجات المرأة بالإضافة إلى التعليم والتثقيف المالي لتعزيز معرفتها المالية وتطوير مهاراتها في إدارة المال والاستثمار

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لبنك الكريمي للتمويل الاصغر الاسلامي ، موجود في الموقع https://kuraimibank.com/ar/ تم الاطلاع يوم 2025/07/22 على الساعة 15:20

3- مصر: أصدرت الرقابة المالية أول رخصة من أجل مزاولة نشاط التمويل متناهي الصغر وفق صيغ التمويل الإسلامي بهدف تسريع وتيرة تحقيق الشمول المالي، حيث بلغت نسبة الخدمات لتمويل المشروعات متناهية الصغر 3.8 مليون مواطن مستفيد حيث بلغت نسبة الشباب 64% سنة 2022.

تسعى دولة مصر إلى تعظيم الأثر التنموي لجميع الأنشطة المكونة للقطاع المالي الغير مصرفي لتسهيل وصول وحصول الكيانات الاقتصادية في مختلف الأنشطة على الخدمات والمنتجات التمويلية، حيث كشف رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية عن إصدار الهيئة لأول ترخيص لمؤسسة مالية والتي يسمح لها بمزاولة نشاط التمويل للمشروعات متناهية الصغر وفق مبادئ التمويل الإسلامي.

حصلت الشركة المصرية للتمويل المتناهي الصغر" مكسب "على ترخيص من أجل مزاولة نشاط التمويل للمشروعات متناهية الصغر بالارتكاز على تطبيق صيغة تمويل الوكالة بالاستثمار لمختلف المنتجات التمويلية، لتكون بذلك أول مؤسسة تتحصل

على الترخيص لتقديم التمويل المصغر الإسلامي. وارتفع عدد الشركات التي تم الترخيص لها من الهيئة بمزاولة نشاط التمويل المصغر داخل مصر لتصل إلى 19 شركة. [1]

يعتبر هذا التمويل قطاع ناشئا فهو يقدم مجموعة من الخدمات المالية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية للفئات ذوي الدخل المحدود وأصحاب المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة. وفي مصر لا يزال هذا القطاع في طور النمو ومن أبرز المؤسسات التي تقدم التمويل المصغر الإسلامي نجد:

3-1 مكسب للتمويل متناهي الصغر وفق مبادئ الشريعة الاسلامية في مصر:

تعتبر مكسب المصرية للتمويل متناهي الصغر أول شركة تمويل إسلامي في مصر المتحصلة على ترخيص لتقديم هذا النوع من التمويل، بهدف توفير الحلول المصرفية التي تمنح تمويل السلع والتمويل التجاري لمجموعة واسعة من المؤسسات والشركات صغيرة الحجم بهدف تحقيق الأهداف الاستراتيجية القصيرة والطويلة الأجل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية. حيث بلغ عدد عملائها 12,566 عميل بالإضافة إلى تمويل يصل إلى 266,000 ليغطي 231 منطقة.

3-1-1 منتجات وخدمات مكسب المصرية للتمويل متناهي الصغر:

- **تمويل تجاري**: يساعد الشركات والمؤسسات في تأمين الأموال للعمليات والتوسع أو لشراء المعدات وتم تصميمه لدعم رواد الأعمال والشركات بهدف المساعدة في إدارة التدفق النقدي وتعزيز نمو الأموال والمساعدة على نجاح أصحاب المشاريع في السوق التنافسي.
- **تمويل خدمي**: يعمل على توفير رؤوس الأموال للشركات بهدف تقديم الخدمات للعملاء، وبالتالي المساعدة على النمو من خلال التركيز على رضا العملاء وتوسيع العروض الخدمية دون تكاليف المبدئية.
- **التمويل الصناعي**: يركز على الشركات التي تعمل في قطاع التصنيع ويعمل على توفير الأموال بهدف ترقية المصانع من: المواد الخام والمعدات بهدف زيادة قدرة الإنتاج والحفاظ على الميزة التنافسية في الصناعة وتعزيز الكفاءات.
- **التمويل الزراعي**: مساعد المزارعين والشركات في الحصول على الأموال للمحاصيل والمعدات بهدف تحسين الإنتاجية وتعزيز النمو في القطاع الزراعي وضمان الاستدامة.

3-1-2 أهم العقود التمويلية: توفر شركة "مكسب" العديد من البرامج المتنوعة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لضمان أسهل الطرق للسداد مقابل هامش ربح تنافسي ومن أبرز العقود التمويلية التي توفرها هذه الشركة نجد:[2]

---

1 بيان إعلامي "الرقابة المالية إصدار أول رخصة لمزاولة نشاط التمويل المتناهي الصغر وفق صيغ التمويل الإسلامي" ،30 أغسطس 2022.موجود في الموقع الإلكتروني https://drive.google.com/file/d/1a_2NfDafbNdlxt3c0vyp4a5aPUdtTLsg/view?usp=drivesdk ، تم الاطلاع يوم 2025/07/22 على الساعة 17:12.

2 الموقع الرسمي "لمكسب المصرية للتمويل المتناهي الصغر"، موجود في الموقع الإلكتروني. https://maksabeg.com/home#service ،تم الاطلاع يوم 2025/05/15 على الساعة 10:20 .

- ✓ **المرابحة:** حيث توفر خدمة إصدار اعتمادات المرابحة التي تسمح للعميل بالحصول على الأجهزة والسلع والمعدات من خلال الطلب الذي يقدمه العميل للمصرف، لشراء السلعة التي يتم وصفها من حيث السعر والكمية. ويعمل البنك باستيرادها لنفسه من الخارج وبيعها للعميل بعد وصولها مقابل سعر تكلفة مع زيادة الربح الذي يتم الاتفاق عليه.
- ✓ **الوكالة بالاستثمار:** إن نظام الوكالة بالاستثمار هو المميز الرئيسي لشركة مكسب عن البنوك التقليدية حيث يقوم هذا النوع من الاستثمار، على أن تقوم "مكسب" بتقديم حصتها من المال الذي يتم طلبه بقصد إنشاء مشروع مشترك أو لشراء بضاعة وبيعها، حيث تشارك "مكسب" في النتائج من ربح أو خسارة وفق القواعد التوزيعية الشرعية التي يتم الاتفاق عليها مسبقا.

3-2 بنك مصر: تأسس سنة 1920 على يد الرائد الاقتصادي" محمد طلعت حرب باشا"، بهدف توجيه المدخرات الوطنية نحو التنمية الاجتماعية والاقتصادية وهو أول بنك مصري يمتلكه ويؤسسه المصريون. حيث ساهم هذا البنك في انشاء العديد من الشركات والمؤسسات في مختلف القطاعات، ويمتلك هذا البنك أكثر من 850 وحدة وفرع مصرفي متصل إلكترونيا بهدف توفير أفضل وأسهل الخدمات إلى العملاء.[1]

يقدم البنك العديد من المنتجات والخدمات لتمويل المشروعات الجديدة ومتناهية الصغر وفق مبادئ التمويل الاسلامي والتي من بينها:

3-2-1 منتج "مرابحات تمويل المشروعات متناهية الصغر":

هو عبارة عن برنامج للمرابحة الآجلة المقسطة لتمويل أصحاب المشاريع متناهية الصغار (المتعلقة بالأنشطة التجارية أو الصناعية أو الخدمية)، لا يزيد حجم إرادتها السنوية عن مليون جنيه يعتمد هذا التمويل على نظام المرابحة بالوكالة أو المرابحة للآمر بالشراء. يقوم العميل وفق هذا المنتج بالتوقيع على عقد اتفاق لشراء البضاعة ثم يتم تنفيذ عملية المرابحة مع هامش الربح المتفق عليه، على أن يتم توزيع الاجمالي من قيمة البضاعة المشتراة مضافا إليه هامش ربح البنك وفق مجموعة من الأقساط التي يتم الاتفاق عليها بين العميل والبنك.

3-2-2 مميزات وخصائص المنتج:

الجدول رقم1-14: خصائص ومميزات منتج "مرابحات تمويل المشروعات متناهية الصغر" لبنك مصر

خصائص المنتج	
الأنشطة التي يتم تم تمويلها	جميع الأنشطة التجارية الصناعية أو الخدمية التي يتم ممارستها بغرض تمويل رأس المال العامل.

1 الموقع الرسمي "لبنك مصر"، موجود في الموقع الالكتروني https://www.banquemisr.com/en/Home/SMEs/islamic-banking/Kenana-business/Micro-Financing-Murabaha?sc_lang=ar-EG تم الاطلاع يوم 2025/05/17 على الساعة 11:12.

القيمة الشرائية للمرابحة و مدتها	حسب المنتج الأول: من 30000 إلى 750000 جنيه مصري، ويتم التدرج في قيمة شرائح المرابحة على حسب التاريخ الائتماني للعميل. وتكون مدتها من ستة أشهر إلى 24 شهر.
	حسب المنتج الثاني: أكبر من 75000 إلى 400000 جنيه مصري، ويتم التدرج في قيمة شرائح المرابحة على حسب التاريخ الائتماني للمنشأة. وتكون مدتها من 12 شهر إلى 36 شهر.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لبنك مصر موجود في الموقع الالكتروني https://www.banquemisr.com/en/Home/SMEs/islamic-banking/Kenana-business/Micro-Financing-Murabaha?sc_lang=ar-EG، تم الاطلاع يوم 2025/05/17 على الساعة 15:30

3-3 شركة ريفي: هي شركة تم تأسيسها سنة 2007 لخدمة المشروعات متناهية الصغر وهي تعتبر أول شركة مرخصة للتمويل المتناهي الصغر في مصر، تهدف إلى تقديم التمويل للمشاريع متناهية الصغر المستبعدة من نطاق التمويل المصرفي التقليدي. تغطي هذه الشركة أكثر من 250 فرع في 21 محافظة موزعة عبر الأقاليم الرئيسية في مصر وتقدم خدمات لحوالي 160,000 عميل، تتميز خدمات هذه الشركة بالجودة وتهدف إلى توفير الدعم الكامل لمساعدة رواد الأعمال على تحقيق النجاح والنمو. كما تسعى هذه الشركة إلى تمكين المرأة من خلال تقديم مجموعة من البرامج المتخصصة لدعم رائدات الأعمال ومساعدتهم على تنمية مشروعاتهم الصغيرة حيث صنفت هذه الشركة كواحدة من أسرع الشركات نموا في أفريقيا وفقا لتصنيف Financial timesg statista للسنوات 2023، 2024 و2025 على التوالي الأمر الذي يعكس ويبين قوة أدائها ونموها ويعزز من مكانتها كإحدى الشركات الرائدة في مجال التمويل متناهي الصغر. [1]

1-3-3 منتجات وخدمات الشركة:

جدول رقم 1-15: منتجات وخدمات شركة ريفي.

المنتجات	خصائصها
التمويل الفردي	يبدأ هذا التمويل من 5000 الاف جنيه حتى 266, ألف جنيه، ويستهدف تمويل القطاعات الصناعية التجارية والخدمية لأصحاب المشروعات رائدي الأعمال للأنشطة متناهية الصغر بمحل نشاط ثابت.
تمويل سيدات "كواترو"	يبدأ هذا التمويل من 5000 جنيه حتى 18000 جنيه ويستهدف صاحبات المشاريع الصغيرة ومشروعات محدودي الدخل سواء كان النشاط الصناعي أو تجاري أو خدمي.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لشركة" ريفي"، موجود في الموقع https://reefy.net/ تم الاطلاع يوم 2025/06/12 على الساعة 10:26

ب- تجربة التمويل المصغر الإسلامي وريادة الأعمال في دول جنوب شرق آسيا:

[1] الموقع الرسمي لشركة" ريفي".

1- اندونيسيا: تعتبر اندونيسيا من أهم أسواق التمويل المصغر الإسلامي في العالم، حاجة تتميز بتنوع مؤسسات هذا النوع من التمويل وتركيزها القوي على دعم رواد الأعمال وخلق بيئة مناسبة للمشروعات الجديدة الصغيرة ومتناهية الصغر بهدف تحقيق الشمول المالي لمختلف فئات المجتمع. ويعود السبب لتطور التمويل المصغر الإسلامي في اندونيسيا إلى صدور القانون رقم 21 لسنة 2008 المتعلق بالبنوك الإسلامية، حيث تم إنشاء العديد من البنوك التي تتبع مبادئ الشريعة الإسلامية. بالإضافة إلى صياغة مشروع قانون مؤسسات التمويل المصغر سنة 2010 والذي تم إقراره سنة 2013 حيث نظم هذا القانون مؤسسات التمويل المصغر .[1]

ومن أبرز الجهات الفاعلة في التمويل المصغر الإسلامي نجد:

1-1 بيوت المال والتمويل"BMT": هي عبارة عن جمعيات وتعاونيات إسلامية تعمل على تقديم مجموعة من خدمات التمويل الصغير، حيث أن هناك أكثر من 3000 مؤسسة التي تعد بمثابة شريان التمويل المصغر الإسلامي في اندونيسيا.

1-2 البنوك الريفية الاسلامية BPRS: هي عبارة عن مؤسسات مالية تعمل على قبول الودائع النقدية فقط والادخار كما تعمل على تحويل الأموال، وتختلف **BPRPS** عن البنوك التقليدية **BPR**, من حيث الالتزام بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية في جميع العمليات المالية واستبعاد الفوائد الربوية، من خلال تقديم صيغ تمويلية إسلامية وخدمات مالية متكاملة من ادخار، تمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى التركيز على تحقيق التنمية الريفية. وتوجد أكثر من 150 بنك ريفي إسلامي في إندونيسيا، حيث تغطي العديد من المناطق لخدمة شرائح واسعة من السكان خاصة في المناطق الريفية.

1-3 التعاونيات المالية الشرعية: وهي تقوم بتقديم التمويل ومجموعة من الخدمات المالية المتعلقة بالادخار والاستثمار بالاعتماد على مبدأ المشاركة في الأرباح وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى تقديم خدمات لتطوير الأعمال وتمكين المجتمع سواء من خلال تقديم القروض أو من خلال دعم ريادة الأعمال ذات النطاق الصغير، وتقديم خدمات الاستشارة بهدف تطوير الأعمال وإدارة المدخرات. مع التركيز على الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية الصادرة عن مجلس العلماء بإندونيسيا والهيئة الوطنية للشريعة.

إن دور مؤسسات التمويل المصغر في اندونيسيا تلعب دورا حاسما في خدمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتحقيق الرفاه الاقتصادي للمجتمع، حيث يسمح هذا النوع من التمويل بتوفير بيئة أعمال مبنية على مبادئ التعاون والشمولية حيث يوجد حاليا أكثر من 108,000 منظمة تعاونية الادخار والقرض وتشمل أكثر من 18 مليون عضوا بما فيهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

1-4 منصة "blossom":

[1] Nur Jamaludin *et al.*, *Op. cit.*, p. 159.

ومن أبرز الابتكارات والحلول المالية التي تم التوصل إليها في اندونيسيا بهدف خدمة المشاريع الصغيرة وترسيخ مبادئ أحكام الشريعة الاسلامية في دعم ريادة الأعمال وتحسين الوضع المالي ظهرت منصة "بلوسوم".

1-4-1 تعريف المنصة: هي عبارة عن منصة تمويل تعتمد على تقنية البلوكشين تقوم بإصدار الصكوك الذكية المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، بهدف تطوير الصناعة المالية الإسلامية. تركز هذه المنصة على الابتكار المالي من أجل توفير مجموعة من الحلول التمويلية لخدمة مختلف شرائح المجتمع. تتعاون هذه المنصة مع العديد من مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي في إندونيسيا والتي منها بيوت المال والتمويل **BMT**، حيث تجمع هذه المؤسسات بين الأموال الاجتماعية الإسلامية من زكاة، وقف، صدقات والأموال التجارية من أجل توفير التمويل اللازم لمختلف شرائح المجتمع، كما تعمل على خدمة الشركات الصغيرة حيث تغطي حاليا أكثر من 30 قطاع اقتصادي حقيقي. [1]

1-4-2 دور وأهمية المنصة: تتجلى أهمية هذه المنصة في:

- ✓ دعم ريادة الأعمال الحلال وخدمة المشاريع الصغيرة في مختلف مناطق اندونيسيا، وتعتبر كنموذج مستدام للاستثمار الذي يحقق عوائد اجتماعية ومالية.
- ✓ تعتمد المنصة على تقاسم ومشاركة الأرباح والخسائر مع المستثمرين بالإضافة إلى الشفافية والعمل على تحسين حياة الأسر والقضاء على الفقر.
- ✓ تعتمد هذه المنصة على التكنولوجيا من أجل تسهيل عملية التمويل وضمان الرقابة اليومية على المشاريع.
- ✓ تعد هذه المنصة من بين التجارب الرائدة في مجال دمج التكنولوجيا المالية الإسلامية مع أدوات التمويل المصغر الأمر الذي حقق تطورا في دعم ونمو الصناعة المالية الإسلامية في اندونيسيا.
- ✓ تعمل هذه المنصة على تعزيز الشمول المالي من خلال توفير فرص تمويلية مناسبة للمشروعات الجديدة والصغيرة التي تعاني من الاستبعاد المالي من النظام المالي الرسمي.

2- بنغلاديش:

أول تجربة للتمويل المصغر بدأت في بنغلاديش على يد "محمد يونس" سنة 1976 بعد المجاعة الكبيرة التي كانت في البلاد، فتم إنشاء مصرف "جرامين" الذي ساهم في تمويل العديد من الفقراء من خلال إطلاق تجربة إقراض للمبالغ التي لا تتجاوز 20 دولار أمريكي وبالتالي تم إثبات جدارة التمويل المصغر في خدمة الفقراء في بنغلاديش. حيث تحصل "محمد يونس" على جائزة "نوبل" سنة 2006 ومن هنا كانت الانطلاقة لإنشاء مصاريف الفقراء ومؤسسات التمويل المصغر في العديد من الدول مثل: إندونيسيا، بوليفيا...، ومن خلال الانجازات التي تم تحقيقها من هذه المؤسسات تبنى البنك الدولي استراتيجية لإطلاق التمويل

[1] Islamicly Team, "Start Investing in Profitable Halal Micro-Business in Indonesia with Blossom Finance", ***Islamicly Blog***, January 18, 2022, available at: https://blog.islamicly.com/collaboration/start-investing-in-profitable-halal-micro-businessin-indonesia-with-blossom-finance/, (Consulted on: April 20, 2025).

المصغر ورعايته من طرف المجموعة الاستشارية الدولية لمساعدة الفقراء **CGAP,** والتي تم تخصيصها لتقديم العديد من الدراسات الفنية والعديد من الخدمات الاستشارية لمؤسسات التمويل المصغر من أجل بناء وتطوير القدرات للعاملين في هذا المجال. [1]

2-1 خصائص التمويل المصغر الإسلامي في بنغلاديش:

إن بنغلاديش تعتبر من أوائل الدول التي قامت بتبني التمويل المصغر وأدخلت التمويل المصغر الإسلامي، حيث يوجد عدد كبير من عملاء التمويل المصغر الإسلامي. ويتم تقديم خدمات هذا النوع من التمويل من قبل البنوك الإسلامية والمؤسسات المتخصصة في التمويل المصغر بالإضافة إلى مجموعة من برامج التمويل المصغر الإسلامي التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر التقليدية، حيث أن البنوك الاسلامية في بنغلاديش تخضع لإشراف البنك المركزي البنغلاديشي، في حين تحصل مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي على التراخيص من هيئة تنظيم الاقراض الصغير "Microcredit Regulatory Authority" وهي الجهة الرقابية المسؤولة عن مراقبة قطاع التمويل المصغر في بنغلاديش.

ومن بين العوامل التي ساعدت على تعزيز قطاع التمويل المصغر الإسلامي في بنغلاديش نجد ما يلي:

- 90% من السكان من الديانة الاسلامية.
- ظهر التمويل الإسلامي في بنغلاديش سنة 1995.
- يتألف في الغالب من بنوك تجارية إسلامية ويتكون من منظمات غير حكومية إسلامية والتعاونيات المالية.
- اقتصاد بنغلاديش قائم على الزراعة والغالبية العظمى من السكان يعيشون في المناطق الريفية، بالإضافة إلى نقص التعليم الذي أدى إلى عدم استغلال الموارد البشرية، وبالتالي سعي الدولة إلى تقديم الدعم المالي والفني لهذه الفئة المستبعدة من خلال التمويل المصغر الإسلامي.
- سعي بنغلاديش إلى تمكين المرأة والقضاء على التوزيع الغير متكافئ للدخل.
- تم تسجيل أكثر من 20,000 منظمة غير حكومية ومؤسسة تمويل مصغر لدى دائرة الشؤون الاجتماعية البنغلادشية، وعملت في مجال مكافحة الفقر منذ سنة 1991 منذ استقلال بنغلاديش.

أ- لمحة عن التمويل الإسلامي في بنغلاديش:

تتنوع خدمات ومنتجات التمويل الإسلامي في بنغلاديش وتعددت البنوك الإسلامية حيث بلغ عددها 10 بنوك إسلامية كاملة والتي تعمل مع أكثر 1671فرع في نهاية سبتمبر 2023، بالإضافة إلى 30 فرع مصرفي إسلامي لأكثر من 15 بنك تجاري تقليدي وبلغت النوافذ المصرفية الإسلامية 615 نافذة مصرفية لأكثر من 15 بنك تجاري تقليدي.

ومن أهم البنوك التي تقدم التمويل المصغر الاسلامي في بنغلاديش نجد ما يلي:

[1] مروان حياني، "ما بين التمويل الأصغر والتمويل الإسلامي نظرة إلى المفاهيم والمبادئ «، مجلة اتجاهات الأثر الاجتماعي العدد 22، موجود في الموقع الإلكتروني https://innovationhub.social/articles/ma-byn-altmwyl-alasghr-waltmwyl-alislamy-nzrt-ila-almfahym-walmbady ،تم الاطلاع يوم 2025/07/12 على الساعة 12:15.

الجدول رقم 1-16: أهم البنوك التي تقدم التمويل المصغر الإسلامي في بنغلاديش.

البنوك الإسلامية	عدد الفروع	البنوك التقليدية ذات النوافذ الإسلامية	عدد الفروع
البنك الإسلامي البنغلاديشي	394	Sonai bank plc	58
البنك الإسلامي المحدود	33	Janata bak plc	تحصل على إذن من بنك بنغلاديش من أجل فتح نافذة الصيرفة الإسلامية لكنه لم يبدأ التشغيل بعد
البنك الإسلامي الاجتماعي المحدود	179	Agrani bank limited	60
بنك الأفراح الإسلامي المحدود	212	Pubali bank limited	17
Exim bank limited	148	بنك الثقة المحدود	30
بنك شاه جلال الاسلامي	140	بنك اسيا المحدود	5
First security islami bank	209	Standard chartered	01
Union bank limited	132	Midland bank limited	14
Stadard bank limited	145	NRBC BANK	314
Global islami bank	99	one bank limited	14
		Meghna bank limited	10
		Mutual trust bank limited	15
		Premier bank limited	25
		United commercial bank	10
		Mercantile bank	45
		South bangla agriculture & commercial bank	10

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على: البنك المركزي البنغلاديشي، التقرير الربع سنوي حول الصيرفة الإسلامية في بنغلاديش، 2023.

ب- لمحة عن التمويل المصغر في بنغلاديش:

جدول رقم 1-17: مؤسسات التمويل المصغر في بنغلاديش

مؤسسات التمويل المصغر المرخصة	الفروع	عدد المدخرات	عدد المقترضين	عدد العملاء	عدد القروض المستحقة	عدد القروض المصروفة	عدد الموظفين
731 مؤسسة تمويل صغير مرخصة	25336 فرع	620,55 مليار تاكا بنغلاديشي	3153 مليون	4080 عميل	1504,18 مليار تاكا بنغلاديشي	2493,02 مليار تاكا بنغلاديشي	206.237

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات هيئة تنظيم الائتمان الأصغر (MRA)، بنغلاديش، تقرير يونيو 2023

2-2 أهم مخططات ومؤسسات التمويل المصغر الإسلامي في بنغلاديش:

البنك البنغلاديشي الإسلامي المحدود IBBL:

يعتبر أول بنك إسلامي تأسس سنة 1983 في بنغلاديش، يعد من أكبر المؤسسات المالية الإسلامية ويضم شبكة واسعة تتكون من حوالي 400 فرع بالاضافة إلى أكثر من 2800 منفذ و3000 جهاز صراف آلي، يقدم هذا البنك العديد من المنتجات والخدمات التي تدعم المشاريع الصغيرة والناشئة ويمول ملايين رواد الأعمال بهدف خلق فرص العمل من خلال التركيز على تقديم تسهيلات مالية الفئات الفقيرة والهشة عبر برامج وخطط التمويل المصغر الإسلامي.

ساهم هذا البنك في تعزيز المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر وبسبب تراجع دور التمويل المصغر التقليدي لارتفاع معدلات الفائدة، ساهم هذا البنك في تقديم التمويل المصغر الإسلامي لخدمة الطبقات المسلمة وغير المسلمة بالإضافة إلى تقديم العديد من الصيغ والمنتجات أهمها الوقف, الزكاة ...[1]

مخطط التنمية الريفية:

قام بنك بنغلاديش الإسلامي المحدود بإطلاق مخطط التنمية الريفية سنة 1995 بهدف التخفيف من حدة الفقر وتوفير التمويل لبدء الاستثمارات والمشروعات الصغيرة القائمة على الشريعة الإسلامية بهدف مكافحة الفقر ورفع مكانة المرأة، إن هذا البرنامج تم إنشاؤه وفق نموذج "بنك جرامين". إلا أن الاختلاف أن مخطط التنمية الريفية يقدم برامج تمويل المصغر التي تعتمد على المشاركة والمرابحة والبيع المؤجل.

وفقا لهذا المخطط تتمثل أنواع منتجات استثمار وفق التمويل المصغر الإسلامي من خلال:

- ✓ تمويل غير مضمون وفق 100,000 تاكا بحد أقصى موجه لأعضاء مخطط التنمية الريفية.
- ✓ استثمار في المشاريع الصغيرة بضمان وحد أقصى 500 تاكا للعملاء الصغار والخريجين المبتدئين ورواد الأعمال الذين يرغبون في إنشاء المشاريع الصغيرة.

[1] Md Golzare Nabi, Dr Md amunul islam, dr rosni Bakar, Rafiun Nabi, "Islamic Microfinance as a tool of financial inclusion in Bangladesh",2017, p46-47

- ✓ كما يقدم المخطط قروض حسنة للفقراء بغرض دمجهم في الرعاية الاجتماعية بمبالغ تصل إلى 5000 تاكا بالإضافة إلى المنح التي تصل إلى 10000 تاكا لأغراض إعادة التأهيل بسبب الكوارث الطبيعية والاجتماعية. [1]
- ✓ يعمل المخطط بإجمالي 319 فرع في بنغلاديش وبلغ عدد الأعضاء المشاركين في هذه المشاريع 1469362 عضو.
- ✓ تسعى برامج التمويل المصغر الإسلامي إلى توسيع دائرة الاستفادة من المنتجات والخدمات من خلال تنمية مجموعة من القرى المستهدفة، بهدف مكافحة الفقر ودعم وتمكين رواد الأعمال الصغار. حيث وصل عدد القرى المستهدفة إلى 28,1921 بقرية بنهاية عام 2021.
- ✓ هناك تباين في حجم التمويل الممنوح على حسب نوع الاستثمار حيث يوجد الاستثمار المصغر والاستثمار في المشاريع الصغيرة ولكل نوع شروطه والسقف تمويله الخاص.
- ✓ بلغ حجم التمويل المصغر الإسلامي الممنوح لعام 2021 ما يقارب مجموع 45,823 مليون تاكا منها 16,284 مليون ومنها 29,534 مليون. وهذا بهدف دعم ومرافقة المشاريع الصغيرة والتمويل الاستثمارات الصغيرة لتأسيس مؤسسات ومشاريع جديدة.

شركة Islamic finance and investments PLC:

هي عبارة عن مؤسسة مالية تم تأسيسها سنة 2001 كشركة مساهمة عامة بموجب شركة التمويل والاستثمار الاسلامية المحدودة وفق قانون الشركات لعام 1994 ،حيث تحصلت الشركة على ترخيصها من قبل بنك بنغلاديش وفقا لأحكام المادة 1/4 من قانون المؤسسات المصرح به.[2]

أ- **خصائص الشركة** : تتميز الشركة بمجموعة من الخصائص أهمها [3]:

- تعتبر من الشركات الرائدة في الساحة المالية وفقا للقيم الإسلامية في بنغلاديش.
- بناء مؤسسة قوية وديناميكية لتكون البديل القابل لتطبيق للنظام التقليدي.
- توفير منتجات وخدمات عالية الجودة للعملاء من خلال التركيز على الصدق الأمانة.
- تعظيم قيمة المساهمين والعملاء من خلال النمو المستقر.
- تطبيق مبادئ الشريعة الاسلامية والحفاظ على أعلى مستوى من المعايير الأخلاقية والشفافية في جميع المعاملات التجارية.
- توفير بيئة عمل ملائمة لخلق وجذب القوى العاملة الكفؤة.
- السعي إلى نشر المسؤولية الاجتماعية والمساهمة بشكل فعال في التنمية الوطنية.

---

[1] Messah Oufae, Bessachi houda,"The reality of islamic microfinance in Bangladesh islamic Bank", AFAQ Review of Research and studies 2023.

[2] الموقع الرسمي للشركة Islamic finance and investments PLC ، موجود في الموقع https://www.ifilbd.com/about-us ، تم الاطلاع يوم 2025/07/17 على الساعة 10:15

[3] نفس المرجع.

ب- منتجات وخدمات الشركة: ومن أبرز منتجات الاستثمار التي تقدمها الشركة نجد: [1]

❖ تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل تلبية احتياجات الأعمال، حيث يوفر هذا البرنامج التمويل اللازم لشراء الآلات والمعدات والسلع أو الاصول الثابتة، للشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة، التجارة، الخدمات، الزراعة والأنشطة الغير الزراعية.

ج- الشروط:

✓ شركة تجارية لها آفاق استثمارية وتدفق نقدي بالاضافة إلى الربحية.

✓ **المدة: الحد** الاقصى 48 شهرا.

✓ **معدل الربح:** 11% اعتمادا على التدفق النقدي للعملاء.

✓ **معدل الربح** :9 % لرائدات الاعمال.

✓ **مبلغ الاستثمار:** يكون وفقا لمتطلبات العمل والجدارة الائتمانية للعميل.

الفرع الثالث: الدروس المستفادة من التجارب الدولية الرائدة وفرص تفعيل الصناديق الاستثمارية والوقف النقدي في الجزائر:

من خلال القراءة التحليلية للتجارب الدولية السابقة، يمكننا استخلاص مجموعة من عوامل النجاح الحرجة التي أدت لاستدامة هذه النماذج، وهي:

1. **البيئة التشريعية المرنة** :حيث تم وضع قوانين خاصة تزاوج بين الصيرفة الإسلامية ومتطلبات المؤسسات الناشئة.
2. **الابتكار في صيغ التمويل** :الانتقال من الصيغ التقليدية إلى صيغ المشاركة المتناقصة والمضاربة المقيدة.
3. **الدعم الفني والتدريب** :عدم الاكتفاء بالتمويل المالي بل المصاحبة المقاولاتية.

إمكانية الإسقاط على البيئة الجزائرية :بالنظر إلى خصوصية البيئة الاقتصادية في الجزائر، يمكن القول إن نجاح هذه التجارب يقدم دروسا عملية للاقتصاد الوطني، أهمها ضرورة تفعيل الوقف النقدي والصناديق الاستثمارية المشتركة كأدوات لتمويل المؤسسات الناشئة، مع الاستفادة من نموذج 'الرقابة الشرعية الرقمية' لضمان الشفافية وتقليل مخاطر الوكالة".

وباعتبار الجزائر من الدول التي تسعى للتحول نحو اقتصاد المعرفة، فإن نجاح تلك التجارب الدولية يقدم دروسا عملية يمكن "توطينها" من خلال المحاور التالية:

- **تفعيل الوقف النقدي كخيار تمويلي استراتيجي** :يمثل الوقف النقدي القناة الأكثر أمانا لتمويل المؤسسات الناشئة، كونه يوفر "رأس مال اجتماعيا" غير مكلف. فإن تفعيل هذا النوع من الأوقاف في الجزائر يتطلب استغلال المكنة

[1] الموقع الرسمي للشركة IFI PLC، موجود في الموقع الالكتروني https://www.ifilbd.com/products/investment-products ، تم الاطلاع يوم 2025/07/11 على الساعة 10:13.

الفقهية والتشريعية للانتقال من الأوقاف العقارية التقليدية إلى الأوقاف النقدية التي تتسم بالسيولة والقدرة على التدفق نحو المشاريع الابتكارية[1].

- **تطوير الصناديق الوقفية الاستثمارية** :إن الدروس المستفادة من تجارب جنوب شرق آسيا تدفعنا نحو تبني نموذج **"الصناديق الوقفية المشتركة** ."فإن هذه الصناديق تعد آلية مثالية لاستثمار الأموال الموقوفة في أصول منتجة، مما يسمح بخلق دورة اقتصادية تدعم المؤسسات الناشئة عبر صيغ "المشاركة" و"المضاربة"، وهي البديل الشرعي والتقني لرأس المال المخاطر (**Venture Capital**) في البيئة الجزائرية[2].
- **تعزيز دور الوقف في دعم المؤسسات الصغيرة** :(**SMEs**) إن نجاح تجارب دول **(MENA)** في التمويل المصغر يبرز أهمية المؤسسات الصغيرة كمحرك للنمو. وفي هذا السياق، فإن الوقف في الجزائر يمكن أن يلعب دورا محوريا في دعم هذه المؤسسات، ليس فقط من خلال التمويل، بل عبر توفير "الحواضن الوقفية" التي تضمن استمرارية المشاريع وتقليل نسب الفشل، وهو ما ينسجم مع ضرورة المصاحبة المقاولاتية المستخلصة من التجارب الدولية[3].

الفرع الرابع: تحديات التمويل المصغر الإسلامي في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة.

يواجه التمويل المصغر الإسلامي العديد من التحديات التي تعيق فعاليته وانتشاره، فرغم أهميته في دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية والعديد من النجاحات التي حققها في دعم الفقراء وتوفير الحلول المالية لرواد الأعمال الصغار والجدد ، إلا أن هناك مجموعة من العراقيل التي تمنع وصوله واستدامته، ومن أبرز هذه التحديات نجد: [4]

- إن الاستبعاد من الخدمات المالية يمكن أن يكون ناجما في بعض الأحيان عن ارتفاع الأسعار والتكاليف وضعف التسويق ونقص الوعي المالي بالمنتجات التي يقدمها التمويل المصغر الإسلامي.
- ضعف التشريعات الداعمة في بعض البلدان حيث أن المالية الاسلامية تفتقر إلى الإطار التشريعي والتنظيمي الذي يوضح ويدعم نمو وتوسيع مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي.
- التحديات المتعلقة بتوسيع سوق التمويل المصغر الإسلامي: إن التمويل الاسلامي يعاني من ضعف اختراق السوق بسبب ارتفاع التكاليف من جهة وضعف الاجراءات المتعلقة بالأداء والكفاءة من جهة أخرى، بالإضافة إلى الصعوبات المتعلقة بتمكين المرأة.
- التحديات المتعلقة باستدامة مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي: نظرا لنقص تعبئة الأموال وارتفاع تكاليف الإدارية،

[1] صغور، يوسف. وسائل تفعيل الوقف النقدي في الجزائر: دراسة فقهية اقتصادية. أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة 1، كلية العلوم الإسلامية، (2019). ص 156.

[2] بوذراع، مبارك؛ وبن عزوز، عبد القادر، "آليات استثمار الوقف النقدي الحديثة – الصناديق الوقفية نموذجاً". مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة الجزائر 1، المجلد 03، العدد 01، (2020). ص 255.

[3] بوزيدي، عبد النور؛ والسنوسي، عبد الرحمان. (2024). "أهمية الوقف في دعم المؤسسات الصغيرة". مجلة الحقيقة للعلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة الجزائر 1، المجلد 23، العدد 01، ص 248.

[4] Rashidah Abdul Rahman, Faisal Dean, "challenges and solutions in islamic microfinance", emerald Insight,2015، P294-295

فإن مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي تعاني من مشكلة في الاستدامة المالية حيث تكون هناك حاجة كبيرة إلى التمويل في المراحل الأولى من التشغيل، حيث أن هذه المؤسسات تواجه تحدي لتحقيق التوازن بين الاستدامة المالية والأهداف الاجتماعية في مكافحة الفقر، بسبب ارتفاع التكاليف التشغيلية من جهة والاعتماد على مصادر التمويل المحددة من جهة أخرى.

- بالرغم من تعدد منتجات وصيغ التمويل المصغر الإسلامي المتاحة إلا أن التمحور والتركيز يكون بشكل كبير حول المرابحة وتهميش الصيغ الأخرى، بالإضافة إلى ضعف عدد المؤسسات القائمة على الأوقاف، الزكاة والقرض الحسن مع إهمال الخدمات الأخرى من ادخار وتأمين....
- ارتفاع تكاليف المعاملات بسبب ارتفاع عنصر عدم اليقين في نماذج تقسم الأرباح والخسائر لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع التكاليف (تكاليف المراقبة والبحث بهدف ضمان الرقابة الفعالة على أنشطة مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي فيما يتعلق بالامتثال للمعايير الإدارية والشرعية ومشكل عدم تماثل المعلومات).
- ضعف البنية التحتية التكنولوجية والمالية :حيث أن العديد من البلدان تفتقر إلى البنية التحتية المالية والتكنولوجيا المتطورة التي تدعم وتسهل انتشار التمويل المصغر الإسلامي، وتسهل من تقديم والتعريف بمنتجاته وخدماته بكفاءة.
- التحديات المتعلقة بالانتشار والوصول: لا تزال هناك العديد من الصعوبات التي يعاني منها الفئات الأكثر احتياجا للوصول إلى الخدمات المالية الإسلامية خصوصا في المناطق النائية والريفية.
- نقص الوعي والمعرفة لدى العملاء والأفراد المستبعدين حول أهمية التمويل الإسلامي ومزاياه، بالإضافة إلى نقص الموارد البشرية الكفؤة والمدربة في مجال التمويل المصغر الإسلامي الأمر الذي يحد من انتشار هذا التمويل.
- الالتزام وضمان التوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية: خاصة في ظل غياب الاتفاق الموحد بين العلماء والباحثين حول بعض القضايا المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي الأمر الذي يخلق العديد من التعقيدات في تصميم المنتجات المالية.
- محدودية الأدوات المالية الإسلامية بسبب نقص المنتجات والأدوات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية (مثل الصكوك المالية، عدم وجود أسواق مالية إسلامية متكاملة...) الأمر الذي يحد من قدرة مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي على تقديم الحلول التمويلية المتنوعة.

إن التمويل المصغر الإسلامي لا يقتصر على الفقراء فحسب بل يتوسع نطاقه لتقديم منتجات متعددة للمشاريع متناهية الصغر والمتوسطة و المشاريع الجديدة من أجل تمويل احتياجاتها وتطويرها ماليا واجتماعيا، بالإضافة إلى ضمان سلامة المقترضين (السلامة المالية) في حالة عدم القدرة على السداد والعمل على إعادة توزيع الثروة والمساواة ودعم الاقتصاد الحقيقي. إلا أن هذا القطاع يواجه تحديات كبيرة تؤثر على انتشاره وفعاليته في مختلف أنحاء العالم ،الأمر الذي يتطلب تضافر الجهود بين الجهات المعنية من حكومات ومؤسسات مالية وهيئات رقابية للتركيز على تطوير الأطر التنظيمية والتشريعية الداعمة لهذا التمويل، وتعزيز

التعليم والوعي المالي مع توفير بيئة تكنولوجية متطورة لابتكار أدوات تمويلية جديدة التي تضمن تحقيق العدالة الاجتماعية والتنمية المستدامة وفقا لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.[1]

تحدي ومواكبة الابتكار المالي :(FinTech) لا يقتصر التحدي على الأدوات التقليدية فحسب، بل يمتد إلى مدى قدرة التمويل المصغر الإسلامي على مواكبة الثورة الرقمية التي تعتمد عليها المؤسسات الناشئة اليوم. فالمؤسسة الناشئة بطبيعتها 'رقمية'، مما يفرض على مؤسسات التمويل الإسلامي تبني آليات مبتكرة مثل:

- التمويل الجماعي الإسلامي :(Islamic Crowdfunding) القائم على منصات رقمية تتيح المشاركة في الأرباح والخسائر أو التمويل عبر الصكوك الرقمية، مما يقلل من التكاليف الإدارية ويوفر سيولة فورية[2].
- العقود الذكية :(Smart Contracts) لتسهيل تنفيذ صيغ المرابحة والاستصناع آليا دون الحاجة لوسطاء تقليديين، مما يضمن الشفافية والسرعة التي تتطلبها بيئة الشركات الناشئة[3].

إن الفجوة الحالية تكمن في ضعف البنية التحتية التكنولوجية لهذه المؤسسات التمويلية، وهو ما يحد من قدرتها على الوصول إلى جيل رواد الأعمال الرقميين الذين يبحثون عن حلول مالية سريعة تتوافق مع نماذج أعمالهم المبتكرة.

[1] Adewale Abideen Adeyemi, Ali Saleem al Jaafreh, M Afzal Osman, "Islamic Microfinance and MSMES Development In Saudi Arabia: A qualitative inquiry", international journal of education and research,2015، p62

[2] فارس طارق، رضا موسى، سليم قصار، "التمويل الجماعي الإسلامي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الدول العربية: الفرص و التحديات، مجلة البحوث الادارية والاقتصادية ، 2021 ،صفحات 51-52

[3] صوالحي، يونس، عبد المجيد صالح."**العقود الذكيّة وآفاق تطبيقها في المصرفية الاجتماعية: رؤية فقهية مقاصدية**"، مجلة الشريعة والقانون، ماليزيا،2024، صفحات 507-508.

خاتمة الفصل:

في ختام هذا الفصل الذي خصصناه لتأصيل الإطار المفاهيمي لكل من المؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي، يمكننا استخلاص مجموعة من النتائج الجوهرية التي تشكل القاعدة المعرفية لهذه الدراسة:

أولا: أثبتت الدراسة المفاهيمية أن المؤسسات الناشئة ليست مجرد مشروعات صغيرة تقليدية، بل هي كيانات اقتصادية قائمة على الابتكار وقابلية التوسع السريع، وهو ما يجعلها تواجه تحديات تمويلية فريدة ترتبط بارتفاع درجات المخاطرة وعدم تماثل المعلومات، خاصة في مراحل "وادي الموت" التي تعقب التأسيس.

ثانيا: يبرز التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي متوافق مع طبيعة هذه المؤسسات، إذ لا تقتصر ميزته على الجانب الأخلاقي والشرعي فحسب، بل تمتد لتشمل فلسفة "المشاركة في المخاطر" بدلا من عبء المديونية الثابتة. من أدوات مثل: المشاركة، المضاربة والسلم، تمتلك مرونة هيكلية تتواءم مع دورة حياة المؤسسة الناشئة أكثر من القروض التقليدية القائمة على الفائدة والضمانات العينية المتشددة.

ثالثا: من خلال استقراء التجارب الدولية في منطقة (MENA) وجنوب شرق آسيا، تبين أن نجاح التمويل المصغر الاسلامي في دعم ريادة الأعمال لم يكن وليد الصدفة، بل استند إلى بيئات تشريعية داعمة وتفعيل مبتكر لصناديق الوقف النقدي والزكاة كرافد تمويلي مستدام. وتظل تجارب دول مثل إندونيسيا وبنغلاديش نماذج ملهمة في كيفية دمج البعد الاجتماعي بالجدوى الاقتصادية.

رابعا: بالرغم من هذه الفرص، لا تزال هناك فجوة بين التنظير والتطبيق تتمثل في تحديات هيكلية وقانونية، وهو ما يفتح المجال للتفكير في ضرورة تفعيل الصناديق الاستثمارية الوقفية، خاصة في السياق الجزائري، كآلية لتوطين هذه النماذج الناجحة وتطوير منتجات مالية اسلامية هجينة تلبي احتياجات المبتكرين.

بناء على ما سبق، يشكل هذا الإطار المفاهيمي حجر الزاوية لفهم آليات التقاطع بين التمويل التشاركي وريادة الأعمال المبتكرة. ومع ذلك فإن اكتمال الرؤية البحثية يقتضي فحص ما توصلت إليه الدراسات والجهود العلمية السابقة في هذا المضمار، وهو ما سنعكف على معالجته في الفصل الموالي، تمهيدا لإسقاط تلك الرؤى على البيئة المقاولاتية المحلية وتصميم النموذج المقترح ضمن فصول الدراسة القادمة.

الفصل الثاني: الدراسات السابقة.

مقدمة الفصل الثاني:

يعد استعراض الأدبيات العلمية والدراسات السابقة ركيزة أساسية في البحث الأكاديمي الرصين، فهي الجسر الذي يربط بين التراكم المعرفي السابق وبين الإضافة العلمية المرجوة من هذه الأطروحة. فبعد أن قمنا في الفصل الأول بتأصيل الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي، ننتقل في هذا الفصل إلى استنطاق الجهود البحثية التي قاربت هذه الإشكالية من زوايا ومداخل منهجية متنوعة.

يهدف هذا الفصل إلى مسح وتحليل الأطر النظرية والميدانية التي شكلت الوعي الأكاديمي حول دور التمويل الإسلامي في دعم الفكر المقاولاتي، حيث سنقوم بتقسيم هذه الأدبيات إلى ثلاثة محاور رئيسية:

المحور الأول: يسلط الضوء على الدراسات التي ركزت على المؤسسات الناشئة ككيان اقتصادي مبتكر، مستعرضة تحديات نموها وخصوصية دورة حياتها.

المحور الثاني: يتناول الدراسات المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي، مع التركيز على نجاعة أدواته وتطور مؤسساته في البيئات المالية المختلفة.

المحور الثالث: وهو المحور الجوهري، الذي يستعرض التقاطعات بين التمويل المصغر الإسلامي وريادة الأعمال، وكيفية مساهمة الصيغ التشاركية في استدامة المشاريع المبتكرة.

ولن يقتصر هذا الفصل على العرض الوصفي فحسب، بل سينتهي بوقفة تحليلية نقدية تهدف إلى مناقشة هذه الدراسات، وتبيان نقاط الاتفاق والاختلاف بينهما، وصولا إلى تحديد "الفجوة البحثية" التي تسعى دراستنا الحالية لسدها، وتوضيح القيمة المضافة وما يميز هذه الأطروحة عن سابقاتها، سواء من حيث المقاربة المنهجية أو البيئة التطبيقية محل الدراسة.

المبحث الأول: عرض الدراسات السابقة.

تعد عملية استعراض الأدبيات والدراسات السابقة ركيزة جوهرية في البحث الأكاديمي، حيث تساهم في تحديد المسارات البحثية التي طرقت موضوع الدراسة، وتسمح بوضع البحث الحالي في سياقه المعرفي الصحيح. ويهدف هذا المبحث إلى تسليط الضوء على الإسهامات العلمية التي تناولت متغيرات الدراسة المتمثلة في (المؤسسات الناشئة) و(التمويل المصغر الإسلامي)، مع محاولة التركيز بشكل خاص على الدراسات التي حاولت الربط بينهما كآلية تمويلية مبتكرة.

المطلب الأول: دراسات متعلقة بالمؤسسات الناشئة.

ركز هذا المطلب على الدراسات التي تناولت الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة، خصائصها، ومتطلبات نموها في ظل اقتصاد المعرفة. حيث ركزت أغلب هذه الأدبيات على دراسة النظام البيئي (Ecosystem) الداعم للابتكار، والتحديات الهيكلية التي تواجه ريادة الأعمال في مراحلها الأولى، مع إبراز الخصوصية التي تتمتع بها هذه المؤسسات من حيث حاجتها لتمويل مرن يتناسب مع درجات المخاطرة العالية. ومن أهم الدراسات التي تتعلق بالمؤسسات الناشئة:

دراسة Yana Ermawati بعنوان "Entrepreneurial finance strategies for startup success", 2024. [1]

سعت الباحثة من خلال هذه الدراسة إلى استكشاف استراتيجيات التمويل الريادي الضرورية لنجاح الشركات الناشئة من خلال تحليل ديناميكية رأس المال الاستثماري والتمويل الذاتي وآليات التمويل الجماعي، بالإضافة إلى التخطيط المالي وذلك بالاعتماد على مراجعة للأدبيات التي تلخص النتائج من المقالات العلمية، أظهرت النتائج أن التمويل برأس المال الاستثماري يعتبر خيار أساسي للشركات الناشئة بحيث يعمل على توفير رأس المال ويقدم الخبرة والشبكات الأساسية لهذه المؤسسات، حيث أن أصحاب رأس المال الاستثماري يفضلون الشركات الناشئة التي لها إمكانيات نمو عالية ونماذج أعمال قابلة للتطوير وفي ظل المنافسة الشديدة، فإن هذا التمويل يوفر للشركات الناشئة الموارد الأساسية والتوجيه اللازم لدفع نموها وتوسيع نطاقها في السوق.

كما أكدت النتائج على ضرورة فهم ديناميكية استراتيجيات التمويل المختلفة من أجل تحقيق النجاح للشركات الناشئة التي تحتاج إلى تقييم مدى ملائمة كل خيار بعناية من أجل النمو وتحمل المخاطر، وأن أهمية اتخاذ القرارات المستنيرة بين المستثمرين ورواد الاعمال وصناع السياسات من أجل التعامل مع المشهد المالي الريادي من خلال فهم المقايضات المرتبطة بسبل التمويل المختلفة والاستفادة من الاستراتيجيات المناسبة التي تمكن الشركات الناشئة من تحسين فرصها في تحقيق النمو والمرونة في بيئات السوق، مع دور صناع السياسات في تعزيز البيئة المواتية للتمويل الريادي من خلال السياسات والمبادرات الداعمة التي تعزز الابتكار والوصول إلى رأس المال والوضوح التنظيمي، و أن هناك العديد من العوامل الثقافية والمؤسسية و تلك المتعلقة برأس المال الاجتماعي التي قد تعالج الفجوات التي تعاني منها المؤسسات الناشئة، كما أكدت الباحثة على ضرورة تطوير أطر واستراتيجيات اكثر قوة لنجاح هذا النوع من المؤسسات.

[1] Yana Ermawati, « Entrepreneurial Finance Strategies for Startup Success », Advances in Economics & Financial Studies, 2(2), 2024.

دراسة نوى محمد الأمين. بعنوان "دراسة تحليلية لعوامل النجاح وفشل المؤسسات الناشئة startups في الجزائر واستراتيجيات تطويرها" سنة 2023.[1]

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة العوامل التي تؤثر على نجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر، وذلك بالاستناد إلى التجارب العالمية في مجال المشاريع الناشئة، حيث ركز الباحث على تحديد أهم الاستراتيجيات التي يجب على دولة الجزائر أن تتبناها بهدف دعم وتطوير إنشاء هذه المؤسسات وتنميتها والنهوض بها لدعم الاقتصاد الجزائري، بهدف الوصول إلى النتائج المرجوة اعتمد الباحث على المنهج الوصفي لمراجعة الأدبيات والدراسات التي لها علاقة بالموضوع، أما بالنسبة للجانب التطبيقي فقد اعتمد الباحث على مزيج من المقاربات الكمية والنوعية، تركزت أساسا على 378 تقرير لفشل المؤسسات الناشئة العالمية المتواجدة في قاعدة البيانات CB Insights ، بالإضافة إلى 341 قصة نجاح لهذه المؤسسات متواجد على قاعدة البيانات Yosuccess.com و Successstory.com , اعتمد الباحث على منهجية التحليل العاملي لبرنامج التحليل الإحصائي SPSS ، كما اعتمد الباحث على التحليل الهرمي لترتيب عوامل النجاح والفشل التي تم استخلاصها حسب الأهمية بالاستناد إلى أحكام المبحوثين و بالاعتماد على خوارزميات منصة AHP Online System , كما تم إجراء 31 مقابلة موجهة مع أصحاب المؤسسات الناشئة بالإضافة إلى مقاولين وخبراء مختصين من أجل المقاربة النوعية، أما بالنسبة لتحليل الاجابات فقط اعتمد الباحث على المنهج الاستقرائي لتحديد عملية التحليل المحوري واعتمد على البرنامج MAXQDA ، بهدف تحليل هذه البيانات النوعية.

ومن أهم النتائج التي توصلت اليها هذه الدراسة أن المؤسسات الناشئة تعتبر نوع استثنائي من المؤسسات التي تملك خصائص تميزها عن المؤسسات الأخرى من حيث الهيكلة وآليات التمويل، تهدف جميعها إلى النمو والابتكار وتعمل في ظروف عالية من عدم التأكد، حيث تمر هذه المؤسسات خلال مراحل دورة حياتها بخصائص تتشابه مع المؤسسات الكلاسيكية خاصة في آخر مراحلها، حيث تسعى في دعم مستويات التشغيل في الاقتصاد بهدف زيادة الإنتاجية وترقية الابتكار والتكنولوجيا وفتح أسواق جديدة لاستقطاب رؤوس الأموال وزيادة حجم الاستثمارات. كما توصل الباحث إلى أن أهم العوامل التي تؤدي إلى فشل المؤسسات الناشئة عالميا هي نقص الخبرة والمهارة وضعف الكفاءة التشغيلية ونقص التفكير المرن، حيث أن الهياكل البشرية التي تكون غير ملائمة بالإضافة إلى نموذج الأعمال السيء يضعف تطور المؤسسة الناشئة ويؤدي إلى فشل أداء منتجاتها، كما أن المشاكل التمويلية وضعف الدعم الداخلي يؤدي إلى نقص الدافعية والحماس وبالتالي يحد من نمو هذه المؤسسات. بالإضافة إلى مشكلة القوانين واللوائح والتسويق السيء كلها تضعف تطور هذه المؤسسات. كما توصل الباحث أن من أهم العوامل التي تؤدي إلى نجاح وتطور المؤسسات الناشئة في العالم هي الاعتماد على نموذج الأعمال المرن ودعم الابتكار من خلال الموارد البشرية التي تتمتع بالكفاءة والمهارة والهيكلة البشرية والتنظيمية الملائمة، بالإضافة إلى توفر مصادر تمويلية داعمة ومناسبة لحاجات المؤسسات الناشئة والتسويق الجيد من خلال الانفتاح على شبكات العلاقات القوية، والتركيز على الإرشاد والتوجيه من خلال الانخراط في حاضنات ومسرعات الأعمال.

[1] نوى محمد الأمين "دراسة تحليلية لعوامل النجاح وفشل المؤسسات الناشئة startups في الجزائر واستراتيجيات تطويرها ". أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير تخصص إدارة، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم علوم التسيير. سنة 2023.

دراسة سمية لرقط. بعنوان "تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر–رؤية تقييمية–"، سنة 2023 [1]

سعت هذه الدراسة إلى تبيان الطرق المعتمدة في الجزائر لتمويل المؤسسات الناشئة من خلال الاستفادة من التجربة الماليزية والإيطالية، ومن بين النتائج التي توصلت لها الباحثة أن الجهود المبذولة من طرف الجزائر من أجل خلق مؤسسات مصغرة غير كافية خاصة في المجال التمويلي وذلك راجع إلى نقص القوانين الداعمة سواء ما تعلق بالتمويل الإسلامي أو الكلاسيكي والخاص بالتجربة الماليزية والإيطالية. كما شجعت الباحثة على ضرورة إنشاء مؤسسات متخصصة داعمة للمؤسسات الناشئة مع ضرورة التخفيضات والتحفيزات الجبائية، وأبرزت الباحثة إمكانية الاستفادة من التجربة الماليزية في مجال التمويل الإسلامي بهدف تطوير الإطار القانوني الذي يلزم المؤسسة الناشئة من أجل نجاحها.

كما بينت الباحثة أن النظام المصرفي الجزائري مجمل مؤسساته تقليدية وعمومية وقوانينه تخدم هذه الأخيرة مما جعل عملية اندماج المؤسسات المالية والبنوك الإسلامية صعبة، وبالتالي تراجع دورها في التمويل ما يجعلها غير قادرة على الاستفادة من تجربة ماليزيا في مجال التمويل الإسلامي. ومن بين التوصيات التي اعتمدتها الباحثة نجد: ضرورة الاستفادة والاطلاع على قوانين التي تم اعتمادها في تجربة ماليزيا وإيطاليا وذلك من أجل إعداد قوانين تدعم تطور ونمو المؤسسات المصغرة، بالإضافة إلى النظر في القوانين المنظمة لعلاقة المصارف الإسلامية بالبنك المركزي وبالتالي العمل على الاستفادة من تجربة التمويل الإسلامي في ماليزيا.

دراسة Hafsa Drouiche، Lamia Menai بعنوان « le financement des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes» , 2022. [2]

سعت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الواقع التمويلي للشركات الناشئة في الجزائر من خلال التركيز على مختلف طرق التمويل، وذلك لتقديم الإطار التنظيمي الذي يحكم هذه المشاريع باعتبارها الفرصة التي تدفع بالاقتصاد الجزائري نحو النمو، إلا أن الفجوة التمويلية بسبب نقص الضمانات والقروض الموجهة لهذه المشاريع تشكل عائقا لنموها واستدامتها، توصل الباحثان إلى أن الشركات الناشئة تحتاج إلى بيئة تكنولوجية من أجل ديمومة نشاطها، والجزائر من البلدان التي تتمتع بموارد مادية وبشرية كبيرة خاصة بسبب اهتمام السلطات والحكومة للشركات الناشئة وجعلها ركيزة للاقتصاد الوطني، وبالتالي فإن اعتماد سياسة طويلة الأجل في مجال ريادة الأعمال أصبح أمرا ضروريا خاصة لدعم فئة الشباب وتحفيزهم وتمكينهم من تطبيق مهاراتهم ومعارفهم وخبراتهم، فلابد من توفير الدعم المالي لكل مرحلة من مراحل نضوج الشركات الناشئة لتسهيل عملية الابتكار والإبداع.

كما استخلص الباحثون مجموعة من التوصيات أهمها: ضرورة إصلاح وتطوير البيئة التمويلية للشركات الناشئة وتقديم البدائل التمويلية لها مع إنشاء بنوك متخصصة أو مؤسسات مالية متخصصة لتمويل هذه الشركات، بالإضافة إلى نشر ثقافة ريادة الأعمال ووضع إطار تنظيمي مناسب لتمويلها مع تحسين الجانب الضريبي والقانوني من خلال التعلم من تجارب الدول الأخرى.

[1] سمية لرقط. " تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر–رؤية تقييمية–". مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية. المجلد 06. ال عدد02. 2023.

[2] Hafsa Drouich. Lamia Menai, « le financement des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes », Revue Algérienne du droit des affaires, volume 03, n 01, 2022

دراسة ياسين تليلي. بعنوان "دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة الدعم في الجزائر". سنة 2022 [1]

سعت هذه الدراسة إلى إبراز العوامل المؤثرة على بقاء المؤسسات الناشئة في الجزائر والتركيز على خصائص شخصية المقاول والعوامل التي تتعلق بخصائص المؤسسة الناشئة وتلك المتعلقة بالعمليات المقاولاتية والاخرى التي تتعلق بالبيئة الخارجية. حيث حاول الباحث توضيح أهم العوامل التي قد تؤدي إلى إنجاح المؤسسات الناشئة أو فشلها خاصة في بداية النشاط من خلال تقديم نظرة شاملة ومتكاملة حول إشكالية بقائها في الجزائر. حيث تم إجراء البحث على عينة من المؤسسات التي انطلق نشاطها سنة 2014 إلى غاية سنة 2019 ما يقارب خمس سنوات من النشاط، وتم الشروع في الدراسة الميدانية مع بداية 2019 وانهائها في شهر جويلية 2020. قام الباحث ايضا بمسح ميداني لعينة متكونة من 224 مؤسسة موزعة على 32 من ولايات الوطن. بهدف الوصول للنتائج المرجوة اعتمد الباحث على المنهج الوصفي والتحليلي، في الجانب النظري تم الاعتماد على المنهج الوصفي أما بالنسبة للمنهج التحليلي فقد تم وضعه لتحليل نتائج في الدراسة الميدانية حيث اعتمد الباحث على الاستبيان كآداة اساسية من أجل جمع البيانات والاستعانة بالمقابلة باعتبارها أداة ثانوية، أما بالنسبة لتحليل البيانات المجمعة، وبهدف اختبار فرضيات الدراسة اعتمد الباحث على نماذج تحليل البقاء على قيد الحياة وهي، Cox وKaplan-Meier.

توصلت هذه الدراسة في شقها الميداني إلى جملة من النتائج المتنوعة ، أبرزها أن المؤسسة الناشئة تكون أكثر قدرة على البقاء والنجاح إذا كان صاحبها يتميز بخصائص شخصية المقاول بالإضافة إلى الخبرة المهنية السابقة، وأن هناك خصائص تتعلق بالمؤسسة من أجل تحسين فرص بقائها ونجاحها إذا كان رأس مالها صغير وبسيط أقل من 1000000دج، كما أن شكلها القانوني ومواردها البشري يعتمد على صاحب المؤسسة، وأهم العملاء هم أفراد عاديين أو مؤسسات يتركزون على المستوى المحلي أو الجهوي، كما أن احتمال بقاء المؤسسة الناشئة يتزايد في حالة اللجوء للمشورة المهنية عند إنشاؤها أو إذا تم إنجاز دراسة الجدوى أو نموذج الأعمال الخاص بها قبل انشائها، كما ان استفادة صاحبها من تدريب في المقاولاتية عند الإنشاء، و العلاقات التي تربط التعاون أو الشراكة مع الزبائن والموردين بالإضافة إلى المؤسسات الاخرى فكل هذا يؤثر على المؤسسة الناشئة عند الانطلاق.

دراسة بولقواس سناء وبوخيرة حسين، بعنوان "المؤسسات الناشئة في الجزائر: واقع التمويل والدعم" سنة 2022 [2]

سعت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء حول نجاح المؤسسات الناشئة وتطورها والتأكيد على مختلف طرق تمويلها خلال مختلف مراحل حياتها، وذلك نظرا لدورها وأهميتها الكبيرة في المجال الاقتصادي لمختلف الدول، لما لها من دور فعال في التنمية والقضاء على البطالة وزيادة التنافسية. ما جعل الجزائر تولي اهتماما واسعا بها عن طريق إصدار نصوص قانونية من أجل تأطيرها. ومن النتائج التي توصلت لها الباحثتان أن المؤسسات الناشئة تختلف عن المؤسسات المتوسطة والمصغرة والصغيرة ولها قابلية أكثر للتطور، كما أن مجالات ممارستها تتعلق بالاقتصاد

[1] ياسين تليلي." بعنوان دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة ميدانية على عينة من المؤسسات المنشأة في إطار أجهزة الدعم في الجزائر". أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه الدورة الثالثة في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية. فرع علوم التسيير. تخصص تسيير المنظمات. جامعة قاصدي مرباح الجزائر. 2022.

[2] بولقواس سناء وبوخيرة حسين." المؤسسات الناشئة في الجزائر: واقع التمويل والدعم". مجلة قضايا معرفية. المجلد 02. العدد02. سنة 2022.

الرقمي، التكنولوجيا، الذكاء الاصطناعي، الابتكار والجهود المبذولة من طرف الجزائر خاصة فيما يتعلق بالإصلاحات الاقتصادية، حيث تم إصدار مرسوم يتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مشروع مبتكر، حاضنة أعمال ومؤسسة ناشئة وتحديد تشكيلتها وأبرز مهامها وكيفية تسييرها.

ومن بين الاقتراحات التي تطرقت لها الباحثتان ضرورة تحديد مفهوم المؤسسات الناشئة وتحري الدقة من أجل تمييزها عن باقي المؤسسات الأخرى وتسريع عمل تطوير وإنشاء مؤسسات ناشئة، وذلك لعدم توفر الجزائر على قدرات كافية مع ضرورة العمل على إجراء تعديلات خاصة بالنصوص التشريعية والقانونية وتجديدها من أجل التخلص من كل الصعوبات التنظيمية والتشريعية والمالية، وذلك لجعل عمل المؤسسات الناشئة في الجزائر سهل مع ضرورة مرافقتها من أجل ضمان استمراريتها وترقيتها.

دراسة بودالي مخطار، بعنوان" الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، سنة 2021.[1]

سعت هذه الدراسة إلى تبيان أهمية الهياكل الجزائرية في مرافقة المؤسسات الناشئة وتمويلها كجهاز "أونساج" والتمويل بواسطة " رأس المال المخاطر" و"صندوق تمويل المؤسسات الناشئة"، وذلك نظرا لدورها الاستراتيجي في تشجيع ودعم المؤسسات من هذا النوع وتجسيدها على أرض الواقع. ركز الباحث على الأهمية التي توليها الجزائر بالمؤسسات الناشئة وذلك عن طريق إيجاد هياكل تضمن مرافقة وتمويل هذه المؤسسات، وذلك في إطار تنويع الاقتصاد ودعم التنمية. توصل الباحث إلى أن "صندوق تمويل المؤسسات الناشئة" و"جهاز أونساج" و"شركات رأس المال المخاطر" تعتبر من أبرز وسائل الدعم الفني والمالي للمؤسسات الناشئة الجزائرية، حيث أن هذا الدعم يغطي الحاجات التمويلية لهذه المشروعات الناشئة وذلك دون تطلب ضمانات.

ومن بين التوصيات التي قدمها الباحث: ضرورة تسهيل الإجراءات الإدارية الخاصة بالمؤسسات الناشئة من أجل الاستفادة من التمويل الضروري بواسطة شركات" رأس المال المخاطر" وذلك لضمان نموها واستمرارها، بالإضافة إلى التنسيق بين الجامعات والبرامج الحكومية وذلك فيما له صلة بالمشاريع ذات الطابع الابتكاري والتسويقي حتى يتم تمويلها عن طريق هذه الهياكل.

دراسة ولد الصافي عثمان والعرابي مصطفى، بعنوان "التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها"، سنة 2020.[2]

سعت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أبرز التحديات والعقبات التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر، خاصة فيما يتعلق بتمويلها ومرافقتها حيث هذه الأخيرة تتميز عن غيرها من المشاريع بكونها سريعة النمو، إضافة إلى حاجتها للتكنولوجيا الحديثة.

وقد توصل الباحثان إلى مجموعة من النتائج أبرزها: ضرورة التوجه نحو الاستثمار في الشركات الناشئة وتهيئة البيئة التشريعية والقانونية لهذه الشركات، وهذا عن طريق إصدار قوانين تنظم سيرها ونشاطها إضافة إلى نزع العقبات البيروقراطية التي تعرقل إنشائها. كما أكد الباحثان على ضرورة العمل على تشجيع ريادة الأعمال والابتكار في الجامعات، وذلك بواسطة إنشاء حاضنات الأعمال والمقاولة داخل الوسط

[1] بودالي مخطار، " الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08 , العدد02 , 2021.

[2] ولد الصافي عثمان والعرابي مصطفى، " التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها"، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 , العدد 03. 2020.

الجامعي، كما أنهما أكدا على ضرورة فتح منصة الكترونية أمام حاملي الأفكار المبتكر وذلك من أجل تمكينهم على تجسيد أفكارهم على أرض الواقع.

دراسة بوعنيني سميحة، كرومي اسية، بعنوان" دراسة تقييمية لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر ",2020. [1]

سعت هذه الدراسة إلى إظهار الواقع التمويلي للمؤسسات الناشئة في الجزائر وتقييمه من خلال التطرق إلى الصناديق التمويل التي تنشط وتعمل على تشجيع المؤسسات الناشئة من أجل تنويع الحصول على القروض في الجزائر، سلط الباحث الضوء على أهمية المؤسسات الناشئة وصناديق التمويل المتوفرة في الجزائر من أجل الوصول إلى النتائج وتفسيرها، اعتمد الباحثان على المنهج التحليلي التقييمي بهدف الحصول على النتائج من خلال مجموعة من الإحصائيات التي تم الحصول عليها من مواقع المؤسسات وتحليلها، بهدف تقييم الواقع التمويلي للمؤسسات الناشئة في الجزائر خلال الفترة من 2011 إلى 2020، وتم الحصول على الاحصائيات الخاصة بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب إلى غاية 2016.

تم التوصل إلى مجموعة من النتائج أبرزها أن الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب تساهم في تمويل المؤسسات الناشئة وبدأت تعرف ارتفاعا من سنة 2014، أما بالنسبة للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر فمساهمتها ضئيلة جدا لتمويل المؤسسات الناشئة، وشركة المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة تعتبر من أبرز شركات رأس المال المخاطر في الجزائر، حيث أن هذا النوع من المؤسسات هي تجربة جديدة ومتواضعة من حيث نسب المساهمة مقارنة بنظيرتها في الدول المتقدمة، وأكدت الباحثتان من خلال النتائج المتوصل إليها أن صناديق التمويل لا تعمل على تشجيع وتنشيط المؤسسات الناشئة لأنها لا تسهل الحصول على القروض في الجزائر.

دراسة مصطفى بورنان على الصولي ،بعنوان الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول انجاح المؤسسات الناشئة)، سنة 2020 [2]

سعت هذه الدراسة إلى إبراز الدور الفعال الذي تلعبه المؤسسات الناشئة في النشاط الاقتصادي كما حاول الباحثات تبيان دور الدول والحكومات في تولي الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والناشئة باعتبارها أحد السبل للقضاء على مشكلة التهميش والإقصاء الاجتماعي. ومن بينها الجزائر التي اتخذت مجموعة من الآليات التي تمثلت في إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، ولقد اعتمد الباحثان في دراستهم على المنهج التحليلي الوصفي.

من أبرز النتائج التي توصل لها الباحثان نجد: اعتماد المؤسسات الناشئة كبرنامج وطني تنموي اقتصادي واجتماعي من أجل أن يصبح لها كيان منفصل عن القطاعات الاخرى وبالتالي زيادة قدرتها على المنافسة الخارجية للمنتجات ومساهمتها في علاج مشكلة البطالة، كما أن خلق البيئة الاقتصادية التي تعمل على تشجيع الشباب من أجل المبادرة لإنشاء المؤسسات الناشئة وتمهيد البيئة الاقتصادية لها وبالتالي القضاء على الفساد الذي يحجب مبدأ تكافؤ الفرص، ومكافحة المحسوبية التي تحد من إمكانية حصول الشباب على القروض، كما ركز الباحثان على ضرورة إزالة المعوقات الإدارية والتشريعية، وبالتالي العمل على إيجاد إطار قانوني يلائم عمل المؤسسة الناشئة،

[1] دراسة بوعنيني سميحة، كرومي اسية، " دراسة تقييمية لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07. العدد 03. 2020.

[2] مصطفى بورنان على الصولي، " الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة (حلول انجاح المؤسسات الناشئة)"، مجلة دفاتر اقتصادية، سنة 2020

وبالتالي تمهيد انطلاق نشاطهم وتسهيل الحصول على ترخيصها مع ضرورة توفر المساهمة التمويلية من خلال إنشاء هيئات تضمن منح القروض للمؤسسات الناشئة المصغرة.

دراسة Marina Klačmer Čalopa وJelena Horvat و، Maja Lalić بعنوان « ANALYSIS OF FINANCING SOURCES FOR START-UP COMPANIES», 2014.[1] .

هدفت هذه الورقة إلى دراسة تطور الشركات الناشئة وأنواعها ومصادر تمويلها المختلفة مع التركيز على تمويل المشاريع في كرواتيا، من خلال دراسة مراحل تطور شركات الناشئة ومصادر تمويلها في كل مرحلة. وذلك بسبب تطور الأساليب التمويلية الخاصة بالمشاريع الناشئة في دولة كرواتيا. اعتمد الباحثون على تحديد مجموعة من الشركات الناشئة الموجودة في كرواتيا وتوزيع استبيانات عبر البريد الإلكتروني من أجل جمع البيانات الأولية بهدف التوصل إلى مصادر التمويل لهذا النوع من الشركات، ودراسة الفرص التمويلية سواء كانت تقليدية أم حديثة، حيث تم إجراء تحليل البيانات باستخدام Excel و حزمة برنامج التحليل الاحصائي SPSS، وكان الهدف من هذه الورقة العلمية هو المساعدة في تحديد مراحل تطوير شركة الناشئة ومصادر تمويلها وإظهار ما إذا كان التحول من الطرق التقليدية إلى الطرق الاحدث لتمويل المشاريع الريادية قد تحقق في كرواتيا، وبسبب وجود عدد قليل من الأوراق البحثية والأدبيات المتعلقة بهذا الموضوع ،ساهم هذا البحث في فهم الاستراتيجيات اللازمة لتمويل المشاريع الريادية.

توصل البحث إلى مجموعة من النتائج أهمها: أنه تم إرسال استبيان ل 42 شركة ناشئة في كرواتيا، استجاب ما يقارب 23 شركة ناشئة حيث تمثل نسبة العينة المتعلقة بالشركات الناشئة في كرواتيا. ومن خلال تحليل النتائج وتطبيق الإحصاءات الوصفية تم إدراك الخصائص الإحصائية المحددة لتمويل الأعمال، فأشارت نتائج البحث إلى أن معظم مؤسسي شركات الناشئة هم ذكور بنسبة 96% و 65% من المستجيبين يمارسون ريادة الأعمال لأكثر من 6 سنوات، وتتركز أغلب الشركات الناشئة في عاصمة كرواتيا بنسبة 69%، كما أظهرت نتائج البحث أن 22% بنسبة خمس شركات ناشئة كرواتية لا تزال في بداية نشاطها ولديها مجموعة من الأفكار التي تسعى إلى تطويرها إلى منتج أو خدمات نهائية، بالإضافة إلى 43% من الشركات الناشئة الكرواتية في المرحلة التي يتم فيها التركيز على زيادة المبيعات من المنتجات أو الخدمات، و26% من الشركات الناشئة في المرحلة التي يتم فيها إكمال المنتج الأول والهدف الحالي لها هو تطوير مبيعات هذه المنتجات، كما أظهر البحث أن 83% من الشركات الناشئة في كرواتيا يتم تمويلها بشكل غير رسمي في البداية بالاعتماد على التمويل الذاتي المعتمد على الدعم المالي من الأصدقاء والعائلة، ومن بين 83% بحثت 06 شركات فقط عن مساعدات مالية إضافية وتلقتها بشكل أساسي من ملائكة الأعمال بنسبة 10%. وبالتالي فإن أغلب الشركات الناشئة تعتمد في بداية تمويلها على التمويل الذاتي، كما توصل البحث إلى أن 43% من الشركة الناشئة تلقت استثمارات من ملائكة الأعمال كرواتيين وأجانب وجذبت 17 % استثمارات أولية ،09 % من الاستثمارات كانت رأس مال استثماري بينما استخدمت 04% قروض بنكية. بالإضافة إلى الاعتماد على مسرعات الشركات الناشئة وصناديق الاستثمار. فعند المقارنة بين المصادر التقليدية والمصادر الجديدة للتمويل اختارت معظم الشركات الناشئة الكرواتية المصادر التقليدية في حين سعت 21% فقط من الشركات للحصول على الدعم المالي بطرق حديثة مثل Seedcamp و-Start

[1]Marina Klačmer Čalopa, Jelena Horva, « ANALYSIS OF FINANCING SOURCES FOR START-UP COMPANIES", Management, Vol. 19, 2014, 2, pp. 19-44

up 500 وBICRO. وبالتالي فقد أظهر هذا التحليل ان شركات الناشئة الكرواتية تفضل المصادر المالية التقليدية مع التركيز على التمويل الذاتي والمساعدات المالية من الاصدقاء والعائلة، وبعد المرحلة الأولى يكتسب رواد الأعمال الشجاعة الكافية للبحث عن الدعم المالي من مصادر التمويل أخرى مثل الملائكة الأعمال غيرها من الطرق الحديثة للتمويل.

يستعرض هذا الجدول أهم الدراسات العلمية التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة:

الجدول 2-1: عرض الدراسات السابقة المتعلقة بالمؤسسات الناشئة

اسم المؤلف السنة	عنوان الدراسة	الإشكالية	المنهج والنموذج المستخدم	المتغيرات الرئيسية	أهم النتائج
Yana Ermawati (2024)	Entrepreneurial finance strategies for startup success	استكشاف استراتيجيات التمويل الريادي الضرورية لضمان نجاح واستدامة الشركات الناشئة.	**المنهج:** وصفي. **النموذج:** مراجعة منهجية للأدبيات .	**مستقل:** رأس المال المخاطر، التمويل الجماعي، التخطيط المالي. **تابع:** نجاح المؤسسة، التوسع السوقي.	رأس المال الاستثماري خيار أساسي لتوفير السيولة والخبرة. ضرورة التخطيط المالي الاستراتيجي والموازنة بين النمو والمخاطر.
نوي محمد الأمين (2023)	دراسة تحليلية لعوامل النجاح وفشل المؤسسات الناشئة في الجزائر	تحديد العوامل المؤثرة في استمرارية أو فشل المؤسسات الناشئة الجزائرية مقارنة بالتجارب العالمية.	**المنهج:** وصفي واستقرائي. **النموذج:** التحليل العاملي (SPSS) والتحليل الهرمي .	**مستقل:** الكفاءة التشغيلية، الابتكار، التمويل. **تابع:** النجاح أو الفشل المؤسسي.	نقص الخبرة وضعف الكفاءة التشغيلية هما أهم أسباب الفشل. النجاح يرتبط بنموذج أعمال مرن وموارد بشرية ماهرة.
سمية لقرط (2023)	تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر – رؤية تقييمية	تقييم فاعلية طرق التمويل في الجزائر والاستفادة من التجربة الماليزية والإيطالية.	**المنهج:** تحليلي مقارن. **النموذج:** تحليل النظم القانونية والتمويلية.	**مستقل:** التمويل الإسلامي، القوانين الداعمة. **تابع:** نجاح دمج المؤسسات المالية الإسلامية.	نقص القوانين الداعمة للتمويل الإسلامي في الجزائر عائق أساسي. ضرورة تحديث النظام المصرفي لخدمة الابتكار.
Drouiche & Menai (2022)	le financement des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes	تسليط الضوء على الواقع التمويلي والإطار التنظيمي للمشاريع الناشئة في الجزائر.	**المنهج:** وصفي تحليلي. **النموذج:** تحليل الفجوة التمويلية.	**مستقل:** البيئة التكنولوجية، السياسات الحكومية. **تابع:** النمو الاقتصادي، ديمومة النشاط.	نقص الضمانات يشكل فجوة تمويلية تعيق الاستدامة. الحاجة ملحة لبنوك ومؤسسات مالية متخصصة.
ياسين تليلي (2022)	العوامل المؤثرة على نجاح أو فشل	إبراز العوامل المحددة لبقاء المؤسسات الناشئة	**المنهج:** وصفي تحليلي.	**مستقل:** خصائص المقاول، رأس المال الأولي.	تزداد فرص النجاح مع صغر رأس المال الأولي (أقل من مليون

	المؤسسات الناشئة في الجزائر	الجزائرية في سنواتها الخمس الأولى.	**النموذج:** تحليل البقاء	**تابع:** احتمال البقاء .	دج) وتوفر الخبرة السابقة للمقاول.
بولقواس وبوخيرة (2022)	المؤسسات الناشئة في الجزائر: واقع التمويل والدعم	تمييز المؤسسات الناشئة عن المصغرة وتسليط الضوء على الإصلاحات التشريعية الجزائرية.	**المنهج:** وصفي قانوني. **النموذج:** تحليل المرسوم التنفيذي لعلامة "مؤسسة ناشئة".	**مستقل:** النصوص التشريعية، حاضنات الأعمال. **تابع:** التنمية الاقتصادية، الابتكار الرقمي.	المؤسسات الناشئة تختلف بنيويا عن المصغرة. هناك حاجة لتجاوز الصعوبات التنظيمية لضمان الاستمرارية.
بودالي مختار (2021)	الصيغ التمويلية المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر	تبيان دور هياكل الدعم (أونساج، رأس مال مخاطر) في مرافقة وتمويل المبتكرين.	**المنهج:** تحليلي. **النموذج:** تحليل هياكل الدعم المالي.	**مستقل:** شركات رأس المال المخاطر، التمويل الحكومي. **تابع:** التنويع الاقتصادي، الاستدامة.	صناديق التمويل توفر دعما فنيا وماليا دون ضمانات كلاسيكية. التنسيق بين الجامعة والحكومة ضروري.
ولد الصافي والعرابي (2020)	التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر	تحديد العقبات البيروقراطية والتمويلية التي تواجه المشاريع سريعة النمو.	**المنهج:** وصفي. **النموذج:** تحليل التحديات الميدانية.	**مستقل:** البيئة التشريعية، دور الحاضنات الجامعية. **تابع:** ريادة الأعمال، الابتكار.	ضرورة تهيئة بيئة قانونية تزيل العقبات البيروقراطية وفتح منصات إلكترونية لحاملي الأفكار.
بوعنيني وكرومي (2020)	دراسة تقييمية لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة	تقييم أداء صناديق التمويل الجزائرية ANGEM,) ANSEJ) في دعم المشاريع الناشئة.	**المنهج:** تحليلي تقييمي. **النموذج:** تحليل السلاسل الزمنية (2011-2020).	**مستقل:** مساهمة الصناديق، رأس المال المخاطر. **تابع:** تنوع مصادر القروض.	مساهمة القرض المصغر ضئيلة جداً. الصناديق الحالية لا تسهل الحصول على القروض بشكل فعال.
بورنان والصولي (2020)	الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة	إبراز دور الحكومة في مكافحة التهميش الاجتماعي عبر دعم المؤسسات الناشئة.	**المنهج:** وصفي تحليلي. **النموذج:** تحليل الاستراتيجيات التنموية.	**مستقل:** الأطر القانونية، مكافحة الفساد والمحسوبية. **تابع:** البطالة، المنافسة الخارجية.	ضرورة إيجاد كيان قانوني منفصل للمؤسسات الناشئة بعيدا عن القطاعات الكلاسيكية وتسهيل التراخيص.
Klačmer et al (2014)	ANALYSIS OF FINANCING SOURCES FOR START-UP COMPANIES	دراسة مراحل تطور الشركات الناشئة وتحولها من التمويل التقليدي إلى الحديث.	**المنهج:** كمي (استبيان).	**مستقل:** التمويل الذاتي، ملائكة الأعمال. **تابع:** مراحل نمو المؤسسة (البداية، المبيعات).	83% من الشركات تبدأ بتمويل غير رسمي. هناك تفضيل للمصادر التقليدية في المراحل

		النموذج: الإحصاء الوصفي **(SPSS & Excel).**			الأولى قبل التحول للمصادر الحديثة.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الدراسات السابقة.

المطلب الثاني: دراسات متعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي.

يتناول هذا المطلب الأدبيات التي بحثت في فلسفة التمويل المصغر وفق الضوابط الشرعية، مستعرضة الصيغ المختلفة (كالمرابحة، المشاركة، السلم، والقرض الحسن). وقد انصبت معظم هذه الدراسات على قياس فعالية هذه الأدوات في تحقيق الشمول المالي ومحاربة الفقر وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع التركيز على الجوانب الأخلاقية والاجتماعية التي تميز التمويل الإسلامي عن نظيره التقليدي.

دراسة يونس خديجة شيماء، بعنوان" الدور التنموي للتمويل المصغر الإسلامي نماذج وتجارب دولية رائدة"، سنة 2023.[1]

هدف هذا البحث إلى تسليط الضوء على الدور التنموي للتمويل الاسلامي المصغر من خلال الحد على الفقر وتحقيق التمكين الاجتماعي والاقتصادي لجميع الفئات منها المهمشة والتي تم استبعادها من النظام المالي الرسمي، بسبب الأوضاع الاقتصادية أو الخلفية الدينية التي تحرم التعامل بالفائدة، قامت الباحثة أيضا باستعراض التجارب الرائدة في مجال التمويل المصغر الإسلامي، منها ما هو قائم على الصناديق الوقفية ومنها ما هو قائم على المنظمات الغير الحكومية ومنها ما هو قائم على البنوك الإسلامية. بالإضافة إلى النماذج القائمة على التعاونيات المالية.

توصلت الباحثة إلى جملة من النتائج حول موضوع التمويل المصغر الإسلامي الذي أصبح يحظى باهتمام من طرف مختلف الحكومات والباحثين بسبب المكانة التنموية الهامة له، حيث يؤدي هذا التمويل إلى المساهمة في تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية وإنشاء مشاريع وبالتالي القدرة على استرداد الأموال الممنوحة، بالإضافة إلى تفوق التمويل المصغر الإسلامي على التمويل التقليدي، لاستهدافه الفئات الأشد فقرا خاصة التمويل الغير ربحي كالوقف والزكاة، كما تعتبر المرابحة من أكثر الصيغ اعتمادا من قبل مؤسسات التمويل المصغر الاسلامي، كما أكدت الباحثة على أن التجربة الإندونيسية والماليزية في مجال التمويل المصغر الإسلامي تعتبر فريدة من نوعها بسبب التنوع المصرفي والمكانة التي يحتلها التمويل الإسلامي في كلا البلدين، بسبب تضافر الجهود المبذولة من طرف الحكومات التي جعلت التمويل المصغر ضمن البرامج الوطنية التي تهدف إلى القضاء على الفقر.

[1] يونس خديجة شيماء، " الدور التنموي للتمويل المصغر الإسلامي نماذج وتجارب دولية رائدة"، مجلة افاق علوم الإدارة والاقتصاد، المجلد 07 , العدد 01. 2023.

دراسة MESSAH Ouafae،BESSACHI Houda ، بعنوان « The Reality of Islamic Microfinance In the Bangladesh Islamic Bank»، 2023 [1]

هدف هذا البحث إلى تقديم واقع التمويل المصغر الإسلامي في بنغلاديش من خلال بنك بنغلاديش الإسلامي، وتشخيص سياسة عمل مخططات التنمية الريفية والحضرية التي تهدف إلى مكافحة الفقر وتحقيق التنمية والعدالة الاجتماعية، بالإضافة إلى تقديم واقع صناعة التمويل المصغر الإسلامي وإعطاء نظرة متخصصة سياسة ومنهجية عمل خطط التنمية في بنغلاديش بهدف تعزيز هذا القطاع، من خلال إبراز أهم منتجات وخدمات التمويل المصغر الإسلامي مع التعريف بخطط التنمية وأهم الاستراتيجيات المستخدمة فيها في المناطق الريفية والحضرية. حيث أن بنغلاديش تسعى كغيرها من البلدان لمكافحة الفقر والبطالة الأمر الذي جعلها تدرج التمويل المصغر ضمن استراتيجياتها وسياساتها، وهذا الاهتمام المتزايد انعكس في النجاح الذي حققه بنك غرامين عندما أدخل هذه الصناعة التمويلية وبالتالي نالت هذه التجربة اعترافا دوليا من جميع الهيئات، والذي أدى في الأخير إلى التتويج بجائزة نوبل عام 2005. حيث ركز التمويل المصغر على الفئة المهمشة والمستبعدة ماليا، وبالتالي فإن التمويل المصغر الذي يعتمد على مبادئ الشريعة الإسلامية حقق نجاحا باهرا من خلال بنك بنغلاديش الإسلامي الذي يعتبر أول بنك إسلامي في جنوب شرق آسيا ويدير 50% من التمويل المصغر الإسلامي في العالم، وقد تم تصنيفه ضمن أفضل 1000 بنك في العالم.

كما أكدت الباحثتان على إبراز مفهوم التمويل المصغر الإسلامي الذي يهدف إلى تقديم خدمات مالية للفقراء مثل: التأمين، الادخار وتحويل الأموال بصيغ تتوافق مع الشريعة الإسلامية، وإبراز دور البنك من خلال مختلف البرامج التي تهدف للحد من الفقر في المناطق الريفية ورفع مستويات المداخيل من خلال مشروع التنمية الريفية والعمل على توسيع نطاقه. من خلال زيادة عدد الفروع وعدد الأفراد المشاركين في برامج خطط التطوير مما أكد رغبة البنك في زيادة المساهمة في الدخل وخفض معدلات الفقر، وتوسيع نطاق الاستفادة من الخدمات على مستوى جميع القرى المستهدفة وبالتالي تحقيق الانتشار والوصول إلى القرى الأكثر فقرا.

دراسة M Indra Mulia Nasution،Andri Soemitra ، بعنوان " Literature Study of Islamic Microfinance Institution: Future Research Topics And Directions"2022 [2]

سعى هذا البحث إلى دراسة أدبية لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي من خلال التحليل الكمي للأدبيات للسنوات الخمس من 2016 إلى 2020، بإستعمال برنامج تتبع لما يصل إلى 150 مقالا بناء على التصنيفات. حيث أظهرت الدراسة أن البلدان ذات السكان الأكثر فقرا مثل اندونيسيا، الهند وباكستان، تبرز احتياجها إلى التمويل المصغر كما تتمتع ماليزيا بأكبر قدر من الأبحاث لأنها مركز تعليمي للتمويل الإسلامي بالإضافة إلى المملكة العربية السعودية التي تعد دولة إسلامية كبيرة، والولايات المتحدة، اليابان ونيوزيلندا، والدول التي تدعم البحث العلمي لديها العديد من المؤلفين ينشرون مقالات عن التمويل المصغر الإسلامي ولكن بأعداد قليلة نسبيا.

[1] MESSAH Ouafae. BESSACHI Houda, « The Reality of Islamic Microfinance In the Bangladesh Islamic Bank", AFAQ Review of Research and studies, 2023.

[2] Andri Soemitra ، M Indra Mulia Nasution, « Literature Study of Islamic Microfinance Institution: Future Research Topics and Directions », Enrichment: Journal of management.2022.

كما أكد الباحثان على أن مؤسسات التمويل المصغر الإسلامية هي مؤسسات قادرة على الحد من الفقر ودعم الأفراد ذوي المداخيل المحدودة. حيث أن التمويل المصغر الإسلامي لم يعد مفهوم النظري الذي يناقشه الأكاديميين فقط، بل أصبحت مؤسساته تعمل على الابتكار من أجل التغيير الاقتصادي للفقراء نحو ظروف مزدهرة، وارتبط هذا المفهوم بعدة مواضيع أهمها: التخفيف من حدة الفقر والعمل على التسويق والتكنولوجيا المالية من أجل الاستدامة والتواصل وفق مقاصد الشريعة الإسلامية، من خلال تقديم مجموعة من المنتجات أهمها الوقف الإسلامي.

دراسة M. Kabir Hassan، Muneer M. Alshater، Rashdul Hasan، Abul Bashar bhuiyan . بعنوان Islamic microfinance: A bibliometric review" 2021 [1]

سعى هذا البحث إلى تحليل كامل للأدبيات المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي من أوائل عام 2000 إلى 2020، بما فيها المقالات باللغة الانجليزية المستمدة من قاعدة بيانات، بالإضافة إلى تحليل المحتوى من خلال وصف تطور التمويل الإسلامي المصغر وبنيته والاستشهاد المشترك، التأليف والاقتران الببليوغرافي.

حيث قدم لنا 122 مقال من 70 مجلة التي لها علاقة بموضوع التمويل المصغر الإسلامي، وتوصل الباحثون إلى أن مفهوم التمويل المصغر الإسلامي لم يعد مجرد مفهوم نظري يناقشه الأكاديميون فقط بل هو برنامج مالي وأداة مبتكرة للتغيير، من خلال نجاح البنك الإسلامي المحدود في بنغلاديش ودعمه لرائدات الاعمال، كما أن قضية الامتثال للشريعة تعد أقل استكشافا في التمويل المصغر الإسلامي وفي الخدمات المصرفية الإسلامية. حيث أن عددا متزايدا من الدراسات تبحث في الدور المحتمل للبنوك الاسلامية في توفير التمويل المصغر المتوافق مع الشريعة الإسلامية لرواد الأعمال الريفيين.

ففي هذا البحث تم التأكيد على الحاجة إلى تقييم مثل هذه النماذج بشكل نقدي. كما أن تطور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات يؤدي إلى تحسين انتشار التمويل المصغر الاسلامي وتطوير نماذج لاستخدام التكنولوجيا المالية لصالح رواد الأعمال الفقراء الذين لديهم وصول محدود للتمويل من القنوات المالية التقليدية.

دراسة محمد مسعودي، حليس عبد القادر بعنوان "تجارب التمويل المصغر الإسلامي في الدول العربية دراسة حالتي البحرين والسودان"، سنة 2019 [2]

سعت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على دور المالية الإسلامية من خلال المنتجات المالية التي تقدمها والتي تساهم في التنمية والحد من الفقر ومن بينها التمويل المصغر. حيث تسعى كلا من السودان والبحرين لإنجاح هذا النموذج، كما حاول الباحثان تقديم نتائج ودروس من تجارب ناجحة من أجل اسقاطها على الجزائر. قد تم الاعتماد على المنهج الوصفي بهدف الإلمام بجميع جوانب الدراسة ومن أجل تحليلها للاعتماد على الدراسة الميدانية التي تم إجراؤها على دولة السودان ودولة البحرين.

[1] M. Kabir Hassan، Muneer M. Alshater، Rashdul Hasan، Abul Bashar bhuiyan." Islamic microfinance: A bibliometric review". Global Finance Journal. Volume 49.2021.

2 محمد مسعودي، حليس عبد القادر. "تجارب التمويل المصغر الإسلامي في الدول العربية دراسة حالتي البحرين والسودان". مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية المجلد 20 ال عدد01. 2019.

ومن أبرز النتائج التي تم استخلاصها من هذه الدراسة أن تجربة بنك جرامين تعتبر حجر الزاوية للتمويل المصغر، كما أن التمويل المصغر الإسلامي يعتبر من أهم الآليات المعتمدة من الصيرفة الإسلامية والتي تعرف توسع كبير على الصعيد العربي والإسلامي، من خلال تفعيل صيغ التمويل الإسلامي ودعم إمكانيات وقدرات الفئات الهشة بهدف تمكينهم وزيادة مداخيلهم، إلا أن هذا التمويل لا يخلو من الصعوبات والتحديات. أكد الباحثان على أن الدراسة العملية لتجربتي السودان والبحرين قدمت نتائج مهمة تتعلق بالتمويل المصغر الإسلامي وفعاليته الكبيرة للحد من ظاهرة الفقر ودعم أصحاب الدخول المحدودة، إلا أن هذا التمويل ينقصه التأطير الجيد والتكوين والتدريب اللازم للفئة المستهدفة. مع ضرورة توفير إطار قانوني مناسب المالية الإسلامية بصفة عامة والتمويل المصغر الإسلامي بصفة خاصة، مع ضرورة تطوير المنتجات المصرفية لهذا النوع من التمويل من خلال إنشاء مراكز متخصصة لدعمه وبالتالي استمراره واستدامته.

دراسة ريم بونوالة ود. شريف ريحان، بعنوان" الإبداع والتميز في التمويل الأصغر الإسلامي قراءات في تجربة بنك الأمل اليمني"، سنة 2014. [1]

هدف هذا البحث إلى دراسة أهمية التمويل المصغر الإسلامي باعتباره مجالا للابتكار والابداع لتقديم نماذج تتوافق مع الشريعة الإسلامية، وبالتالي توسيع نطاق وصول الخدمات المالية لجميع طبقات المجتمع. ركز البحث على دراسة بنك الأمل للتمويل المصغر في اليمن باعتباره من المؤسسات التي تقدم تمويلا مصغر وفق مبادئ الشريعة الإسلامية لتلبية طلبات ورغبات الفئات التي تعزف عن استعمال الأساليب والأدوات التمويلية التقليدية، من أجل دراسة هذا الموضوع اتبع الباحثان المنهج الوصفي التحليلي من أجل توفير البيانات عن المشكلة محل الدراسة بهدف تفسيرها وتحليلها للوصول إلى النتائج التي تشخص الوقائع، حيث تم الاعتماد عن المعلومات والبيانات من طرف المؤسسات الدولية المتخصصة كالمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء التابعة للبنك الدولي وكذلك الاستعانة بمجموعة من المواقع الرسمية الموجودة عبر شبكة الانترنت، من بينها موقع بنك الأمل ومجموعة من الكتب والمقالات والملتقيات العلمية.

توصل البحث إلى مجموعة من النتائج الأساسية التي اكدت على أن التمويل المصغر الإسلامي هو مجال يشهد نموا متسارعا ويركز على الأهداف الاجتماعية والتنموية، ويحقق الاحتواء المالي لصالح الفقراء المستبعدين من النظام المالي الكلاسيكي، ويساهم بدرجة كبيرة في مساندة الأعمال الحرة والتركيز على الاستثمار الحقيقي في البلاد. كما ركز الباحثان على أن عوامل نجاح هذا التمويل جاءت من خلال الخطط الجادة والابتعاد عن التقليد والمحاكاة، من خلال تبني منهج الإبداع والابتكار بهدف تطوير المنتجات، كما توصل البحث إلى أن بنك الأمل يقدم منتجات متنوعة ومبتكرة بطريقة مالية إسلامية، حيث أصبح هذا البنك مثالا يحتذى به في التمويل المصغر الإسلامي بسبب الجهود التي تم تبنيها من طرف الإدارة، وبسبب القدرة والكفاءة من أجل تلبية رغبات الفئات المستهدفة.

[1] ريم بونوالة ود. شريف ريحان." الإبداع والتميز في التمويل الأصغر الإسلامي قراءات في تجربة بنك الأمل اليمني", مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون العدد 39 سنة 2014.

دراسة Mohamed El –komi،Rachel croson ، بعنوان Experiments in Islamic microfinance " 2013 "[1].

هدفت هذه الورقة البحثية إلى وصف منتجات التمويل المصغر المتوافقة مع الشريعة الاسلامية وفهم المواقف والسلوكيات المالية للمستهلكين من ذوي الدخل المنخفض، لقد تم الإعتماد على منتجات عقود تقاسم الأرباح والخسائر وتوضيح كيف يمكن لهذه الخيارات أن تساهم في تنوع منتجات التمويل المصغر، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع معدلات الإقبال عليه،كما سعى الباحثان في هذه الورقة البحثية من التحقيق في جدوى عقود المشاركة في الأرباح في ظل عدم التماثل المعلومات، و عقود المشاركة في الأرباح التي تجمع المخاطر بين المقرض والمقترض التي ينظر اليها على أنها اكثر إنصافا من عقود الفائدة. وتؤدي إلى سداد القرض عند نجاح المشروع، حيث تقدم هذه الورقة اختبارا تجريبيا لعقود التمويل المصغر المتوافق مع الشريعة الإسلامية، والذي يتضمن تقاسم الأرباح والخسائر. في حين لم تقم أي أبحاث سابقة بمقارنة أداء القروض المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بالقروض التقليدية القائمة على الفائدة، حيث توصل الباحثان أن الأداء المالي لعقود تقاسم الأرباح مقارنة بعقود الفائدة يرجع إلى ما تتسم به من عدالة والالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، والالتزام بسداد القروض والامتثال لشروط العقد عند نجاح المشاريع.

كما أشارت نتائج هذا البحث أن هذه العقود تعتبر من الأدوات المفيدة للمسلمين وغير المسلمين ويؤدي ذلك إلى زيادة عدد المقترضين، كما أن هذه الورقة البحثية قد تساهم في تصميمات جديدة ومبتكرة في مجال التمويل المصغر والتي من شأنها أن تساعد على إزالة القيود المفروضة للوصول إلى الائتمان أمام المستهلكين ذوي الدخل المحدود. حيث أن هذا النوع من التمويل لديه القدرة على التخفيف من حدة الفقر بشكل كبير، ولكن للوصول إلى هذا الهدف يحتاج هذا المجال إلى تلبية الأذواق المختلفة ومستويات الفقر المختلفة وبالتالي تنويع الخيارات المعروضة والتوافق مع المعايير الاجتماعية المختلفة، التي من شانها أن تؤدي إلى ارتفاع معدلات الإقبال على التمويل المصغر واختبار أنواع العقود البديلة وبالتالي تعزيز هذا القطاع.

دراسة Norma Md Saad، بعنوان Microfinance and Prospect for Islamic Microfinance Products: The case of Amanah Ikhtiar Malaysia "، 2012.[2]

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور التمويل المصغر والتمويل المصغر الإسلامي في القضاء على الفقر في المناطق الريفية. ومدى تطور التمويل المصغر الإسلامي، بالرغم من توافق منتجاته مع الشريعة الإسلامية لدعم العدالة الاجتماعية والاقتصادية في الاقتصاد الإسلامي إلا أن هذا السوق لا زال جديدا، ففي هذه الورقة البحثية تم مراجعة أبحاث حول مصادر التمويل ومنتجات تمويل المصغر الإسلامي،حيث قام الباحثون بإجراء مسح للأنشطة التجارية لنحو 1800 عضو في "أمانة اختيار ماليزيا" والتي تعتبر أكبر مؤسسة للتمويل المصغر، وتم اختيار المشاركين من ولايتين في ماليزيا بسبب وجود أكبر عدد من الأعضاء لمخطط الائتمان المصغر في هذه المناطق، و تم تقييم الحالة الاجتماعية للمستجيبين بناء على الخلفية الاقتصادية ، حيث يتكون هذا الاستطلاع من 97% من الإناث و03 %من الذكور.

[1] Mohamed El-Komi, Rachel Croson, « Experiments in Islamic microfinance », Journal of Economic Behavior & Organization, 95.2013.

[2] Norma Md Saad. "Microfinance and Prospect for Islamic Microfinance Products: The case of Amanah Ikhtiar Malaysia »، avances in Asian social science.2012.

توصل الباحثون إلى نتائج عديدة أهمها: أن اغلبية اعضاء "أمانة اختيار" الذين شاركوا في هذا الاستطلاع مهتمون بمنتجات التمويل الإسلامي، كما أن هناك طلبا كبيرا على منتجات هذا النوع من التمويل الذي تقدمه المؤسسة والتي تجمع أكبر عدد من المسلمين الفقراء ذوي الدخل المنخفض الذين يتجنبون منتجات التمويل المصغر التقليدي القائمة على الفائدة، وبالتالي إمكانية الوصول إلى الائتمان واستخدامه بشكل يمكنهم من تنمية انشطتهم وبالتالي زيادة دخولهم، كما أكدت الدراسة على أن "أمانة اختيار" تدعم الأنشطة الاقتصادية من خلال تقديم منتجات : المرابحة، المشاركة، المضاربة، المزارعة، الإجارة والقرض الحسن .وبالتالي فهي ليست مجرد مؤسسة تعمل على منح الائتمان فقط بل هي تعتبر شريكا تجاريا لعملائها من أجل توفير الدعم اللازم لأعمالهم وتقديم التوجيه للعملاء وبالتالي اخراجهم من حلقة الفقر.

يستعرض هذا الجدول أهم الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي:

الجدول 2-2: عرض الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي.

اسم المؤلف و السنة	عنوان الدراسة	الإشكالية	المنهج والنموذج المستخدم	المتغيرات الرئيسية	أهم النتائج
يونس خديجة شيماء (2023)	الدور التنموي للتمويل المصغر الإسلامي نماذج وتجارب دولية رائدة	تسليط الضوء على دور التمويل الإسلامي في الحد من الفقر وتحقيق التمكين الاجتماعي للفئات المهمشة.	**المنهج:** وصفي. **النموذج:** تحليل النماذج الوقفية وبنوك الاستثمار والتعاونيات.	**مستقل:** الصناديق الوقفية، الزكاة، المرابحة. **تابع:** التمكين الاجتماعي والاقتصادي.	تفوق التمويل الإسلامي على التقليدي في استهداف الأشد فقرا عبر الصيغ غير الربحية. المرابحة هي الصيغة الأكثر اعتمادا.
Messah & Bessachi (2023)	The Reality of Islamic Microfinance In the Bangladesh Islamic Bank	تشخيص سياسة عمل مخططات التنمية الريفية والحضرية لمكافحة الفقر في بنجلاديش.	**المنهج:** وصفي تحليلي. **النموذج:** تحليل حالة بنك بنجلاديش الإسلامي (IBBL).	**مستقل:** مخططات التنمية الريفية، مبادئ الشريعة. **تابع:** مكافحة الفقر والعدالة الاجتماعية.	بنك بنجلاديش الإسلامي يدير 50% من التمويل الأصغر الإسلامي عالمياً. البرامج الريفية ساهمت بفاعلية في رفع مستويات الدخل.
Nasution & Soemitra (2022)	Literature Study of Islamic Microfinance Institution: Future Research Topics And Directions	تحليل كمي للأدبيات العلمية المنشورة بين 2016-2020 لتحديد اتجاهات البحث المستقبلية.	**المنهج:** تحليلي كمي. **النموذج:** تحليل المضمون	**مستقل:** الأدبيات المنشورة، الدول (اندونيسيا، ماليزيا). **تابع:** اتجاهات البحث (FinTech، الوقف).	تحول المفهوم من الإطار النظري إلى الابتكار العملي. ارتباط الاستدامة بالتكنولوجيا المالية والمقاصد الشرعية.

Hassan et al. (2021)	Islamic microfinance: A bibliometric review	تحليل كامل الأدبيات المتعلقة بالتمويل الأصغر الإسلامي من عام 2000 إلى 2020.	**المنهج:** ببليومتري. **النموذج:** تحليل الاستشهاد المشترك والاقتران الببليوغرافي.	**مستقل:** المقالات العلمية، تكنولوجيا المعلومات. **تابع:** تطور البنية المعرفية للتمويل.	تزايد الاهتمام بدور البنوك الإسلامية في ريادة الأعمال الريفية. تكنولوجيا المعلومات تحسن انتشار التمويل لصالح الفقراء.
مسعودي وحليس (2019)	تجارب التمويل المصغر الإسلامي في الدول العربية: البحرين والسودان	تسليط الضوء على دور المنتجات الإسلامية في التنمية ومحاولة إسقاط الدروس الناجحة على الجزائر.	**المنهج:** وصفي ميداني. **النموذج:** تحليل مقارن (حالة السودان والبحرين).	**مستقل:** الصيرفة الإسلامية، التأطير القانوني. **تابع:** الحد من الفقر، التمكين.	التمويل المصغر الإسلامي آلية فعالة، لكنه يفتقر للتأطير القانوني الجيد والتدريب اللازم للفئات المستهدفة.
بونوالة وريحان (2014)	الإبداع والتميز في التمويل الأصغر الإسلامي: تجربة بنك الأمل اليمني	دراسة أهمية الابتكار في تقديم نماذج تمويلية تتوافق مع الشريعة وتلبي حاجات المجتمع.	**المنهج:** وصفي تحليلي. **النموذج:** دراسة حالة بنك الأمل للتمويل الأصغر.	**مستقل:** الإبداع والابتكار، المنتجات المتنوعة. **تابع:** الاحتواء المالي، الاستثمار الحقيقي.	نجاح بنك الأمل يعود لتبني منهج الإبداع والابتعاد عن المحاكاة، مما حقق احتواءً مالياً للفقراء المستبعدين.
El-Komi & Croson (2013)	Experiments in Islamic microfinance	فهم سلوكيات المستهلكين تجاه عقود تقاسم الأرباح والخسائر مقارنة بعقود الفائدة.	**المنهج:** تجريبي. **النموذج:** تحليل عقود المشاركة في الأرباح.	**مستقل:** عقود المشاركة، عدالة التوزيع. **تابع:** معدلات السداد، الإقبال على التمويل.	عقود المشاركة أكثر إنصافا وتؤدي لالتزام أكبر بسداد القروض عند نجاح المشروع مقارنة بالقروض التقليدية.
Norma Md Saad (2012)	Microfinance and Prospect for Islamic Microfinance Products: The case of Amanah Ikhtiar Malaysia	إبراز دور التمويل الإسلامي في القضاء على الفقر الريفي في ماليزيا من خلال مؤسسة AIM.	**المنهج:** مسحي **النموذج:** تحليل الأنشطة التجارية لـ 1800 عضو.	**مستقل:** مؤسسة "أمانة اختيار"، منتجات (مرابحة، مضاربة). **تابع:** زيادة الدخل، الخروج من الفقر.	وجود طلب كبير على المنتجات الإسلامية بين الفقراء المسلمين لتجنب الفائدة. المؤسسة تعمل كشريك تجاري وليس مجرد مقرض.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الدراسات السابقة.

المطلب الثالث: الدراسات المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي وريادة الاعمال.

هذا المحور جوهر الفجوة البحثية التي يحاول البحث الحالي سدها، حيث يستعرض الدراسات (القليلة نسبيا) التي ربطت بين الصيغ التشاركية الإسلامية وبين تمويل المشاريع المبتكرة ذات المخاطر العالية. تسعى هذه الدراسات إلى تبيان مدى قدرة الأدوات المالية الإسلامية –خاصة القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر– على توفير بديل استراتيجي لرأس المال الجريء (Venture Capital)، مع استشراف آفاق رقمنة هذه التمويلات لدعم احتياجات المقاولين الشباب.

دراسة شنتي يمينة، جدي عبد الحليم، بعنوان "تمويل المؤسسات الناشئة وفق صيغ التمويل الاصغر الاسلامي", سنة 2025. [1]

هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بالمؤسسات الناشئة والتعرف على صيغ التمويل المصغر الإسلامي، مع تسليط الضوء على إمكانية تمويل المؤسسات الناشئة من خلال منتجات وصيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي. وتم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي بالإضافة إلى المنهج الاستنباطي بهدف اقتراح أساليب للتمويل المصغر الإسلامي التي تتناسب مع حاجة المؤسسات الناشئة التمويلية.

ومن أبرز النتائج التي تم التوصل اليها: أن المؤسسات الناشئة تشهد انتشارا واهتماما واسعا لما لها من دور فعال باقتصاديات الدول، إلا أنها تواجه العديد من المشاكل التمويلية التي تعيق نجاحها، خاصة مع افتقارها للضمانات من جهة والمخاطر العالية للحصول على التمويل من قبل البنوك التقليدية من جهة أخرى. كما أكدت الدراسة على أن التمويل المصغر الإسلامي يقدم صيغ تمويلية تتناسب مع الطبيعة الخاصة للمؤسسات الناشئة حيث أن صيغة المضاربة تعتبر من أفضل الصيغ التمويلية المناسبة مع حاجات المؤسسات الناشئة بالإضافة إلى الصيغ الأخرى القائمة على البر والإحسان.

دراسة Jules Mandeng ma ntamack, Youssouf Ousmana, بعنوان " financement islamique et performance financière des petites et moyennes entreprises"، 2024 [2]

هدفت هذه الورقة إلى تحليل تأثير التمويل الإسلامي على الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال الإعتماد على البحث الكمي على 48 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، بعد إجراء دراسة استكشافية على 08 شركات التي سمحت بتحسين مستويات قياس مفاهيم الدراسة.

كما سعى هذا البحث إلى تسليط الضوء على أنماط التمويل الجديدة انطلاقا من التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة في النظام المالي التقليدي، وإبراز دور التمويل الإسلامي كبديل تمويلي خاصة في العقود الأخيرة في البلدان النامية. سعى الباحثون إلى تفسير تأثير التمويل الإسلامي على الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام الانحدار الخطي المتعدد بالاعتماد على متغير التمويل الإسلامي الذي يقاس ببعدين "نوع التمويل الإسلامي" و"مستوى التمويل الإسلامي"، ومن أهم النتائج التي توصل إليها هذا البحث أن التمويل الإسلامي له تأثير إيجابي على الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[1] شنتي يمينة، جدي عبد الحليم، "تمويل المؤسسات الناشئة وفق صيغ التمويل الاصغر الاسلامي", مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، سنة 2025

[2] Jules Mandeng Ma NTAMACK, Youssouf Ousmana, " financement islamique et performance financière des petites et moyennes entreprises, Journal of academic finance ،2024.

دراسة Haddadi Abdelatif, Lensari Embaraka, Reggani Lalafatma بعنوان ، Islamic banking as a mechanism for financing start-ups" 2024, [1]

هدفت هذه الورقة البحثية إلى تسليط الضوء على صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية التي تساعد على تمويل ودعم المؤسسات الناشئة بما يتوافق مع احتياجاتها، لعدم توفر الضمانات الكافية وافتقار الخبرة اللازمة، كما ركز هذا البحث على ضرورة تعزيز دور الصيرفة الإسلامية في دعم المؤسسات الناشئة باعتبارها ركيزة تنموية واقتصادية، مع ضرورة تطوير الأطر التنظيمية وزيادة الوعي لدى رواد الأعمال بأهمية هذه الصيغ المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

توصل هذا البحث إلى أن البنوك الإسلامية تقدم الدعم والتمويل اللازم للمؤسسات الناشئة من خلال مجموعة من الصيغ التمويلية أهمها: المرابحة، الإيجار والمشاركة باعتبارها أكثر ملائمة لطبيعة المؤسسات الناشئة من حيث الأعباء المالية، وتتيح تقاسم المخاطر خاصة في المراحل الأولى من المشروع.

دراسة Loso Judijanto, Halek Mu'min , بعنوان « the effect of islamic financing on the growth of micro, small and medium enterprises in Indonesia » 2024, [2]

سعى هذا البحث إلى دراسة تأثير التمويل الإسلامي على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اندونيسيا، حيث تم الإعتماد على منهج كمي شمل 110 مؤسسة صغيرة ومتوسطة التي استفادت من منتجات التمويل الإسلامي، وتم توزيع استبيان منظم وجمع البيانات وتحليلها باستخدام برنامج الاحصائي SPSS، من خلال التركيز على ثلاثة مؤشرات رئيسية للنمو: التوسع في السوق، الربحية والكفاءة التشغيلية. وتم تحليل البيانات باستخدام اختبارات إحصائية مثل الانحدار المتعدد ومعامل الارتباط.

من أهم النتائج التي تم التوصل اليها أن التمويل الإسلامي يعزز من ربحية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير رأس المال دون أعباء الفائدة، كما يساهم التمويل الإسلامي في توسيع نشاط المؤسسات في الأسواق الجديدة من خلال توفير الشركات التمويلية المرنة. وبالتالي فإن التمويل الإسلامي يعتبر من الأدوات الفعالة لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اندونيسيا من حيث تعزيز الربحية، الكفاءة التشغيلية والتوسع في السوق.

دراسة بن علي صليحة، بعنوان "فعالية صيغ الصيرفة الاسلامية في تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة"، سنة2023 [3]

هدفت هذه الدراسة إلى تبيان فعالية صيغ الصيرفة الإسلامية من أجل تمويل المشاريع الناشئة التي تعتبر بدورها محركا اساسيا للنمو الاقتصادي في مختلف الدول، لما لها من خصائص تميزها عن باقي المؤسسات. سلطت الباحثة الضوء على الصيرفة الإسلامية ومنتجاتها المبنية على أحكام الشريعة الإسلامية، والتي تشجع نمو المؤسسات الناشئة وتفتح بابا للابتكار والإبداع والدخول إلى عالم الشغل والاستثمار، كما وضحت الباحثة أهمية صيغ المنتجات التي توفرها لنا الصيرفة الإسلامية للمتعاملين معها، الأمر الذي يشجع المشاريع

[1] Haddadi Abdelatif, Lensari Embaraka, Reggani Lalafatma, « Islamic banking as a mechanism for financing start-ups », International journal of economic perspectives ،2024.

[2]Loso Judijanto, Halek Mu'min, " the effect of islamic financing on the growth of micro ,small and medium enterprises in Indonesia", West science Islamic studies, 2024

[3] بن علي صليحة،" فعالية صيغ الصيرفة الاسلامية في تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة", مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية سنة 2023

الفتية والناشئة التي بدورها تحتاج إلى مساعدة مالية من أجل دخول السوق الإنتاجية، فلهذا تلجأ للاستعانة لهذه الصيغ التي توفرها البنوك الإسلامية، ومن أجل تبيان هذا الدور الاساسي اعتمدت الباحثة على المنهج الاستقرائي للنصوص القانونية، بالإضافة إلى المنهج التحليلي لتحليل صيغ الصيرفة الإسلامية وتوضيح مدى امكانياتها لتمويل المؤسسات الناشئة وبالتالي المساعدة على النمو والاستمرار في السوق الإنتاجية.

ومن أبرز النتائج التي توصلت اليها: أن المؤسسات الناشئة تواجه العديد من التحديات وأبرزها مشكلة التمويل، خصوصا إذا كان التمويل مقدم من طرف البنوك التقليدية التي تحد من نمو المؤسسات الناشئة بسبب الديون والفوائد الربوية، الأمر الذي يؤدي إلى فشلها قبل خروجها للوجود. بالإضافة إلى أن الدولة التي تعتمد على سياسة تشجيع وإنشاء المؤسسات الناشئة، تقلص شبح البطالة خاصة لدى فئة الشباب الجامعي، كما أن صيغ التمويل التي تتيحها لنا البنوك الإسلامية والصيرفة الإسلامية بصفة عامة لها دور فعال في دعم المشاريع الناشئة والتشجيع على تحقيق الأفكار الإبداعية والمبتكرة، وبالتالي المساهمة في التنمية الاقتصادية. إلا أن تفعيل دور المؤسسات الإسلامية والمصارف الإسلامية في تمويل المؤسسات الناشئة لا زال محدودا في الجزائر.

دراسة أناس العوير وعقبة سحنون بعنوان "التمويل الاصغر الإسلامي نافذة المشروعات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة من اجل التمويل"2023 [1]

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على التمويل المصغر الإسلامي باعتباره أحد آليات التمويل الإسلامي التي تمول المشروعات ذات حجم رأس المال المحدود والمشروعات المتوسطة، من أجل تحقيق التنويع الاقتصادي وفتح فرص التمويل للفئات المهمشة والمحتاجة من أجل الرفع من قدراتها وكفاءتها، وبالتالي تسهيل الخروج من دائرة الفقر والقضاء على البطالة وتأمين فرص العمل، وفق صيغ تمويلية تعتمد على مبادئ الشريعة الإسلامية.

توصل هذا البحث إلى مجموعة من النتائج أهمها: أن التمويل الإسلامي المصغر يشكل فرصة للفئة الأكثر احتياجا للتمويل والمستبعدة من مؤسسات التمويل التقليدية، بسبب عدم قدرتها على توفير الضمانات المطلوبة. بالإضافة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة تواجه عدة مشاكل في بداية نشاطها، خاصة مشكلة التمويل بسبب عدم ملائمة الصيغ المتاحة من حيث الدفع ونسب الفوائد المرتفعة، كما توصل الباحثان على أن التمويل بصيغ تتوافق مع الشريعة الإسلامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة يحسن من حجم المشروع ونشاطه وبالتالي يعمل على ترقية القطاع الذي ينشط فيه، كما أن السلطات الجزائرية تولى اهتمام كبير لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب أهميتها التنموية في الاقتصاد، الأمر الذي أدى إلى سن قوانين لتسهيل عملية الحصول على التمويل. حيث يساهم بنك البركة وبنك السلام بتقديم صيغ تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية من أجل تمويل هذا القطاع في مجالات متعددة.

[1] أناس العوير وعقبة سحنون،" التمويل الاصغر الإسلامي نافذة المشروعات الصغيرة والمتوسطة والصغيرة من اجل التمويل والاستثمار", مجلة الآفاق للدراسات الاقتصادية، العدد الأول المجلد 8 , سنة 2023.

دراسة توكالي وهيبة، بعنوان "سياسات التمويل الاصغر ودورها في تنمية المشاريع الصغيرة المصغرة دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2000 إلى 2018"، 2023. [1] هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بمكانه التمويل المصغر من أجل تحقيق التنمية للمشاريع الصغيرة في الجزائر، من خلال تسليط الضوء على مؤسسات التمويل المصغر ومدى فعالياتها في هذا المجال، كما تركزت أهمية البحث على الواقع الاقتصادي للجزائر، وهدفت الباحثة إلى إثبات أهمية هذا التمويل للمشاريع المصغرة والصغيرة، لتسليط الضوء على أهم الصعوبات والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة ومؤسسات التمويل المصغر.

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لجمع المعلومات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والتمويل المصغر من أجل تحليلها وإبراز دور سياسات هذا التمويل من أجل تنميتها، ودراسة حالة الجزائر في مجال التمويل المصغر.

ومن أهم النتائج التي ذكرتها الباحثة: أن التمويل المصغر له أهمية كبيرة وعالمية بسبب دوره الفعال في العديد من المجالات التي ترفع مستويات دخل الأفراد وتقلل من الفقر المدقع، بسبب آلياته المختلفة والمتعددة وتقديم خدماته للفئة المستهدفة. إلا أن هذا الأخير يواجه العديد من المخاطر والمعوقات التي من شأنها عرقلة عمليات وآليات عمله. كما بلغ عدد مؤسسات التمويل المصغر في العالم 916 مؤسسة سنة 2018، ب 140 مليون مقترض حول العالم وهيمنة كبيرة لجنوب آسيا على التمويل المصغر العالمي ب 85 مليون عميل. أما بالنسبة للوطن العربي فقد بلغ عدد العملاء حوالي 04 ملايين مستفيد خلال 2018 بحجم محفظة قروض قدره ب 194 مليار دولار. أما بالنسبة لحالة الجزائر تعتبر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر مسيطرة على نسبة المشاريع بنسبة 63% سنة 2021. بالإضافة إلى غياب كلي لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي القائمة في حد ذاتها، ومحدودية الخدمات الإسلامية الصغيرة بسبب قلة المؤسسات المتمثلة فقط في صندوق الزكاة بنك البركة ومصرف السلام التي تعمل كالبنوك إسلامية فقط.

دراسة صخري عبد الوهاب، بن علي سمية، بعنوان " التمويل الأصغر في تعزيز الشمول المالي للمؤسسات الناشئة –دراسة حالة جرامين بنك بنغلاديش وبنك الأمل اليمن–"، 2023[2].

هدفت هذه الورقة البحثية إلى التعريف بالتمويل الاصغر باعتباره أداة تمويلية لدعم المشاريع والأعمال الجديدة والمبتكرة التي تحقق الشمول المالي لمختلف المؤسسات وخاصة المؤسسات الناشئة في ظل الاستبعاد المالي الذي يعرفه الفقراء، كما سعى الباحثان في هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على واقع "بنك غرامين" و "بنك الأمل" ومساهمة كل واحد منهما في تحقيق الشمول المالي للفقراء والمؤسسات الناشئة للخدمات الرسمية. وبالتالي توسيع نطاق ومستويات الشمول المالي لهذه الفئات المستهدفة، تم الاعتماد على المنهجين الوصفي والتحليل من أجل توفير البيانات والحقائق حول مشكلة الدراسة والإلمام بها من أجل الوصول إلى الاستنتاجات المرجوة كما تم الإعتماد على مختلف الأدبيات النظرية المتعلقة بموضوع البحث والإحصائيات والبيانات الموجودة على موقعي "بنك غرامين" و"بنك الأمل".

[1] توكالي وهيبة،" سياسات التمويل الاصغر ودورها في تنمية المشاريع الصغيرة المصغرة دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2000 إلى 2018", أطروحة دكتوراه مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراه الدور الثالث ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية جامعة محمد البشير الابراهيمي برج بوعريريج. سنه 2023.

[2] صخري عبد الوهاب، بن علي سمية. " مساهمة التمويل الأصغر في تعزيز الشمول المالي للمؤسسات الناشئة دراسة حالة جرامين بنك بنغلاديش وبنك الأمل اليمن", مجلة التكامل الاقتصادي المجلد 11 ال عدد01 ,2023.

توصل هذا البحث إلى نتائج أهمها أن زيادة الشمول المالي تؤدي إلى تعزيز طلب الفئات المهمشة والفقيرة للخدمات المالية والمنتجات من المؤسسات المالية، كما تعزز وتحسن مستوى معاشهم وتقضي على مشكلة البطالة من خلال توفير فرص العمل. كما أن النجاح الكبير الذي حققته تجربة "بنك غرامين" في بنغلاديش ساهمت في استحداث طرق تمويلية للمؤسسات الصغيرة والناشئة وبالتالي تحقيق الاستدامة المالية للفقراء والمحتاجين ذوي المداخيل المحدودة، كما أن "بنك الامل" اليمني عمل على استهداف جميع الطبقات في المناطق الريفية النائية، وتوفير التمويل الضروري للمشروعات الابتكارية الأمر الذي ساعد على تحسين الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية للأسر والنساء والشباب، وأصبح هذا البنك نموذج عربي في طليعة سوق التمويل الأصغر اليمني لما قدمه من مجموعة متنوعة من الخدمات والمنتجات الرقمية التي تهدف إلى الإبداع والابتكار وتلبية رغبات والاحتياجات المالية للفئات المستهدفة.

دراسة Francis Lwesya،Adam beni Swebe Mwakalobo ، بعنوان « Frontiers in microfinance research for small and medium enterprises (SMEs) and microfinance institutions (MFIs) a bibliometric analysis »، 2023 [1]

هدفت هذه الدراسة إلى تقديم اتجاهات البحث الحالية في التمويل الأصغر للشركات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسات التمويل الأصغر، التي تلعب دورا متزايدا في تنمية ريادة الأعمال والتخفيف من حدة الفقر. تم استخدام التحليل الببليومتري في هذا البحث من خلال إجراء تحليلات الاستشهاد والاقتران الببليوغرافي، وتطور الكلمات الرئيسية الخاصة بالتمويل الأصغر بالاعتماد على مجموعة من البحوث المستخدمة من مجله سكوبيس لجمع البيانات الببليوغرافية. تم جمع حوالي 338 مقالة كتبها 904 مؤلف ونشرت في 205 مجلة، حيث كان مستوى التأليف الخاص بهذا الموضوع لسنة 2017 منخفضا وزاد سنة 2022 ليصل إلى 112 منشور. وبالتالي تزايد الاهتمام البحثي في مجال أبحاث التمويل الأصغر للشركات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسات التمويل الأصغر.

وتوصل هذا البحث أن التمويل الأصغر للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم وأيضا مؤسسات التمويل الأصغر مستمرة في النمو، من خلال تطبيق الاقتران الببليوغرافي وجد الباحثون أن الأبحاث الحديثة في هذا المجال تطورت إلى حوالي ثماني مجموعات موضوعية أهمها المجموعة الأولى: الوصول إلى الائتمان الأصغر والقيود المفروضة عليه للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، المجموعة الثانية : التمويل الأصغر والتمكين الاقتصادي، المجموعة الثالثة: استدامة مؤسسات التمويل الأصغر، المجموعة الرابعة: الجدارة الائتمانية والبنية التحتية لتكنولوجيا التمويل الأصغر وأنماط التمويل ، المجموعة الخامسة: الشمول المالي الإسلامي، المجموعة السادسة: نماذج تقييم الائتمان الأصغر، المجموعة السابعة: التمويل الأصغر ونماذج الأعمال المبتكرة، المجموعة الثامنة : التمويل الجماعي القائم على المساواة بين الجنسين. كما لاحظ الباحثون أن معظم أبحاث التمويل الأصغر تركز على القطاع الزراعي، وأن الدول الغربية والدول الآسيوية مثل الصين وبنغلاديش بالإضافة إلى استراليا والولايات المتحدة تهيمن على أبحاث التمويل الأصغر مؤخرا وأن هناك تعاون بحثي أقل بين أفريقيا والدول الغربية.

[1] Adam beni Swebe Mwakalobo, Francis Lwesya, «Frontiers in microfinance research for small and medium enterprises" (SMEs) and microfinance institutions (MFIs) a bibliometric analysis»، Future Business Journal (2023) 9:17.

دراسة Xi Ting Liew، Mohd Effandi Bin Yusoff ، بعنوان « The Role of Islamic Microfinance Institution in Women Micro-entrepreneurs Sustainability during COVID-19 in Johor», 2023 [1]

سعت هذه الدراسة إلى التحقق من الدعم الذي قدمته مؤسسات التمويل الإسلامي الأصغر لرائدات الاعمال خلال جائحة كوفيد 19 في جوهور ماليزيا، قام الباحث بالاعتماد على المقابلة مع 12 سيدة من رواد الأعمال الصغيرة من قطاع الأغذية والمشروبات في إطار مؤسسة التمويل الأصغر الإسلامي "أمانة اختيار AIM" في ماليزيا. وتم تحليل موضوعي ووصف مفصل ودقيق للبيانات.

من أبرز النتائج التي توصل إليها هذا الباحث أن مؤسسات التمويل الاسلامي الأصغر سمحت بتوفير قروض لسيدات ورائدات الأعمال المهمشين من نظام التمويل التقليدي، كما أكد الباحث أن أعضاء مؤسسة "أمانة اختيار" قد تحصلوا على قروض ثانوية اثناء جائحة كوفيد 19 للحفاظ على نموذج أعمالهم وتوسيعه، كما أن "أمانة اختيار" تقدم التدريب اللازم لرواد الأعمال وخاصة من فئة النساء من أجل تحفيزهم على ريادة الأعمال، وتبني مهارات التسويق عبر الإنترنت ومهارات تحسين منتجاتهم وأدائها المالي. كما أكد الباحث على أن جميع الدعم المقدم من مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي هو ضروري لاستدامة أنشطة رواد الأعمال ذوي المشاريع الصغيرة خاصة خلال جائحة كوفيد 19.

دراسة Kartika Marella Vanni، بعنوان « Micro waqf bank and its impact on micro enterprise productivity in Indonesia، 2023. [2]

هدف هذا البحث إلى دراسة الخطط والآليات التي يوفرها بنك الوقف الصغير لتعزيز إنتاجية المؤسسات الصغيرة في اندونيسيا، باستخدام منهجية وصفية نوعية و مراجعة الأدبيات، وحلل هذا البحث البيانات الثانوية من مصادر أكاديمية مختلفة حيث أكد الباحث أن محدودية الوصول إلى التمويل، حيث تميل البنوك التقليدية إلى خدمة المؤسسات المتوسطة والكبيرة، وغالبا ما تعتبر الشركات الصغيرة غير مؤهلة للحصول على القروض وبالتالي فإن مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي التي تعمل وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية تقدم تمويلا صغيرا لهذا النوع من المؤسسات. ومن بين أهم مؤسسات التمويل الأصغر لدينا بنك الوقف الصغير الذي يقدم حلولا بديلة لتوفير تمويل خالي من الفائدة، وبالتالي يحسن من مستويات المعيشة ويعمل على تحقيق العدالة. فتم الإعتماد في هذه الدراسة على منهجية وصفية نوعية مع التركيز على مراجعة الأدبيات المتعلقة بالتمويل الاصغر الاسلامي.

وتوصلت هذه الورقة البحثية إلى أن البنك الوقف الصغير يعتبر حل مبتكر ضمن النظام المالي الإسلامي، يهدف إلى تمكين الفقراء والمحرومين من خلال توفير التمويل الأصغر القائم على الوقف، ويجمع بنك الوقف الصغير بين مفهوم الوقف وخدمات التمويل الأصغر لخلق تأثيرات اجتماعية واقتصادية. حيث تم تحليل الآليات والخطط التي يطبقها هذا البنك من أجل توفير التمويل اللازم للأنشطة الإنتاجية التي تهدف إلى تمكين الفقراء اقتصاديا وذلك وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية التي تحضر الربا وتعزيز العدالة وتحقيق المساواة. من خلال مجموعة من الآليات منها القرض الحسن، المضاربة، المشاركة والوقف الإنتاجي وكلها قائمة على تقاسم الارباح والخسائر، كما أكد الباحثون

[1] Xi Ting Liew, Mohd Effandi Bin Yusoff. "The Role of Islamic Microfinance Institution in Women Micro-Entrepreneurs Sustainability during Covid-19 in Johor", Open Journal of Business and Management, 2023, 11.

[2] Kartika Marella Vanni, « « Micro waqf bank and its impact on micro enterprise productivity in Indonesia", journal of Islamic Economics management and business, 2023.

على ضرورة إدخال التكنولوجيا الرقمية في هذا النوع من التمويل لتعزيز الكفاءة والشفافية ودعم الابتكارات وبالتالي تحقيق الشمول المالي وتحسين قدرة المؤسسات الصغيرة، وبناء نظام بيئي مستدام للمؤسسات الصغيرة والمصغرة في اندونيسيا.

دراسة Katherine Coronel-Pangol، Dominicaine Herase -Tigre، Jonathan Jiménez Yumbla ، Juan Aguirre Quezada and Pedro Mora بعنوان Microfinance an Alternative for Financing Entrepreneurship: Implications and Trends-Bibliometric Analysis 2023 [1]

سعت هذه الورقة البحثية إلى تحليل العلاقة بين التمويل الأصغر وريادة الأعمال ودراسة تأثير التمويل الأصغر على ريادة الاعمال، من خلال تحديد موضوعات بحثية جديدة في هذا المجال بالعمل على الأوراق العلمية في السنوات الخمس 2017 – 2022 ، في هذا البحث تم تحديد 13 موضوع أساسي، كما تم تقسيم هذه الورقة البحثية إلى مقدمة وتفصيل الأساليب والمواد، ثم عرض النتائج ثم المناقشة وأخيرا عرض الاستنتاجات حيث تم إجراء بحث شامل في إحدى قواعد البيانات المعترف بها عالميا، وهي شبكة العلوم Web of science إضافة إلى استخدام برنامج SCI-MAT لإدارة المعلومات والتحليل الببليومتري، و استخراج تصور الشبكة البيليومترية وخرائط المعرفة العلمية وتحليلها.

لقد توصل الباحثون إلى مجموعة من النتائج تمثلت في: زيادة الإهتمام بالتمويل الأصغر وريادة الاعمال، بحيث تم نشر أكثر من 100 مقال حول الموضوع، والاهتمام المتزايد من جانب المجتمع العلمي بشكل الموضوع إضافة إلى دور مؤسسة التمويل الأصغر في تنمية ريادة الأعمال لدى المرأة، والتأثير الإيجابي على تمكينها في مجال الأعمال وسعي رواد الأعمال إلى تحسين مستوى أعمالهم خاصة في المناطق الأكثر فقرا من خلال مؤسسات التمويل الأصغر. كما توصل الباحثون إلى أن التمويل الأصغر هو وسيلة فعالة للحد من الفقر لكن من أجل تحقيق هذا الهدف الاجتماعي لابد من توفر الاستدامة المالية. إضافة إلى عدم الدراية الكافية لاتخاذ القرار السليم لرواد الاعمال في مؤسسات التمويل الأصغر، وتطوير أنظمة الادخار الأصغر والائتمان الأصغر للتقليل من عدم المساواة. ومساهمة التمويل الأصغر في دعم رواد الاعمال ودعم الأسرة والتأثير على ثقافة ريادة الاعمال في المناطق الريفية في بنغلاديش، كما أن في عام 2022 هو العام شهد أعلى إنتاج علمي في هذا الموضوع.

دراسة Zaid Hizia, Derradji Nazim بعنوان « le role de la finance islamque dans le développement des startups »، 2023 [2]

هدفت هذه الدراسة إلى التعريف بالخصائص الرئيسية للتمويل الإسلامي والبنوك الإسلامية، بالإضافة إلى التطرق إلى أهم الخصائص التي تميز الشركات الناشئة عن غيرها من الشركات، كما سعى هذا البحث إلى تسليط الضوء على الدور الحاسم الذي تلعبه البنوك الإسلامية في تطوير المؤسسات الناشئة بالإضافة إلى طرق التمويل المناسبة للاحتياجات المحددة لهذا النوع من المؤسسات.

[1] Y Katherine Coronel-Pangol., Doménica Heras-Tigre. Jonnathan Jiménez Yumbla. Juan Aguirre Quezada. Pedro Mora. " Microfinance, an Alternative for Financing Entrepreneurship: Implications and Trends-Bibliometric Analysis". International journal of analysis and applications of financial studies.11 (3)2023.

[2] Zaid Hizia, Derradji Nazim « le role de la finance islamque dans le développement des startups » ، Journal of economic integration، 2023

من أبرز النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة: أن الشركات الناشئة تتمتع بخصوصية تتمثل في الابتكار والتقنيات الحديثة التي تسمح لها بالتميز، بالإضافة إلى ارتفاع المخاطر ونقص التمويل، إلا أن التمويل الإسلامي يلعب دور مهم في تمكين رواد الأعمال من خلال توفير مجموعة من المنتجات والصيغ التي تعتمد على مبادئ الشريعة الاسلامية. إلا أن في الجزائر توجد العديد من التحديات والعراقيل التي تواجه التمويل الإسلامي من جهة والمؤسسات الناشئة من جهة أخرى.

دراسة Muhammad Zahir Faridi, Shazia Nawaz, Sadia Bibi, بعنوان islamic microfinance and women entrepreneurial succes: Mediating role of human capital، 2022 [1]

هدفت هذه الورقة إلى البحث في التمويل المصغر الإسلامي مع تبيان دوره في استدامة الأداء الريادي للمرأة في جنوب البنجاب Punjab باكستان، بالإضافة إلى دراسة تأثير رأس المال البشري في التوسط بين التمويل المصغر الإسلامي وريادة الأعمال للمرأة. اعتمد الباحثون على جمع البيانات الأولية من 220 سيدة أعمال تحصلن على التمويل المصغر من مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية ومؤسسات التمويل الأصغر الغير إسلامية العاملة في جنوب البنجاب بباكستان.

وتم استخدام نماذج الارتباط والانحدار لترجمة العلاقة وقياس تأثير التمويل المصغر الإسلامي في أداء ريادة الأعمال للمرأة. كما اعتمد الباحثون على المراجعة المتعمقة للأدبيات المتعلقة بأداء المرأة في ريادة الأعمال ومجال التمويل المصغر الاسلامي إضافة إلى المزايا والفوائد الاقتصادية لتشجيع النساء على بدء رحلة ريادة الأعمال، وتشجيعهن على بدء مشاريعهم الخاصة. ودراسة مجموعة من العوامل الأخرى المؤثرة من السن، مستوى التوظيف، المستوى التعليمي، دخل الأسرة، التوازن بين العمل والحياة ومدى توفر الموارد المالية والغير مالية. من أبرز النتائج التي تم التوصل اليها: أن التمويل المصغر الإسلامي يلعب دورا مهما في تطوير أداء المرأة في ريادة الأعمال وليس فقط في بدء الأعمال التجارية، وفي تعزيز الأعمال القائمة أيضا بالإضافة إلى الدور التنموي الذي يلعبه التمويل المصغر الإسلامي في مجال ريادة الأعمال وتعزيز دور المرأة لبدء المشاريع والتأثير في التنمية الاقتصادية.

دراسة Elsading Musa AHMED، Seethaletchumy THAMBIAH،MD Amirul ISLAM ، بعنوان " The Relationship Between Islamic Microfinance and Women «Entrepreneurship: A Case Study in Malaysia 2021 [2]

هدفت هذه المقالة إلى دراسة استخدام التمويل الأصغر الإسلامي من قبل رائدات الأعمال في ماليزيا، بحيث يلعب هذا النوع من التمويل دورا مهما في تطوير الاقتصاد الحديث في العالم، وذلك من خلال التخفيف من حدة الفقر وخلق فرص العمل وكذلك تمكين المرأة في المجتمع. كما هدف هذا البحث إلى معرفة مدى مشاركة رائدات الأعمال في التمويل الأصغر الإسلامي وتأثيراته على المجتمع في ماليزيا. لقد تم استخدام أساليب البحث المسحي وتم تصنيف رائدات الأعمال على أساس طبقات، وبعد ذلك تم استخدام العينة العشوائية البسيطة، بالإضافة إلى قائمة نهائية للدوافع والتحديات التي تواجه رائدات الأعمال في إدارة المشاريع الصغيرة، وفي المشاركة في التمويل الأصغر الإسلامي. تم توزيع 255 استبيان بين رائدات الأعمال في المشاريع الصغيرة الواقعة في المناطق الحضرية والريفية في ماليزيا، وتم

[1] Muhammad Zahir Faridi, Shazia Nawaz, Sadia Bibi, islamic microfinance and women entrepreneurial succes: Mediating role of human capital, journal of accounting and finance in emerging economies، 2022

[2] Md Amirul ISLAM, Seethaletchumy THAMBIAH, Elsadig Musa AHMED. « The Relationship Between Islamic Microfinance and Women Entrepreneurship: A Case Study in Malaysia", Journal of Asian Finance, Economics and Business Vol 8 No 5 (2021).

إرجاع 192 استبيان باعتبار 178 استبيان فقط مناسب لتحليل البيانات. لقد قام الباحثون بتحليل البيانات باستخدام الإحصاء الوصفي وذلك بإستعمال SPSS.

ومن أبرز النتائج التي تم التوصل إليها: أن هناك علاقة مهمة بين جميع العوامل لاستخدام التمويل الأصغر الإسلامي بين الرائدات الأعمال، بالإضافة إلى أن رائدات الأعمال في القرى الماليزية لديهن الفهم الأساسي للتمويل الأصغر الإسلامي. كما أظهرت الدراسة أن المتغيرات المستقلة الثلاثة (المعرفة، المعايير الذاتية والميزة النسبية) تلعب دورا مهما في التأثير على نية رائدات الأعمال في تبني منتجات وخدمات التمويل الأصغر الاسلامي. إضافة لدور شبكات التواصل الاجتماعي لنشر الوعي حول التمويل الأصغر الإسلامي وتشجيع رائدات الأعمال على التوجه لهذا النوع من التمويل. كما توصل الباحثون إلى أن خطط التمويل الأصغر الإسلامي القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية، تساعد الفقراء وأصحاب المشاريع الصغيرة على النمو بشكل أكثر أخلاقي واجتماعي وبالتالي اقتصادي. وكشفت الدراسة على أن أسلوب التمويل الإسلامي وخاصة التمويل الأصغر الإسلامي لديه القدرة على توفير الموارد المالية الضرورية لأصحاب المشاريع ذوي الدخل المنخفض.

دراسة Guesmi Fadhila وJarboni Anis بعنوان" La Micro finance islamique et l'entrepreneuriat: analyse Empirique (cas de la Tunisie)"، 2021 [1]

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز أهمية التمويل الأصغر الإسلامي باعتباره جديد في تونس، ويستهدف الفئة المهمشة للحد من الفقر وإحياء روح ريادة الأعمال.

تم الإعتماد على المنهج التحليلي لدراسة التطورات الخاصة بالتمويل الأصغر الإسلامي والمنهج التحليلي لتحليل البيانات التي تم الحصول عليها من خلال الدراسة الاستطلاعية، لجمع المعلومات اللازمة للدراسة من خلال تقنية المسح على عينة متكونة من 50 شخص. تم توزيع استبيان على جميع الأشخاص، تكون هذا الاستبيان من 24 سؤال يصف مستوى المعرفة والإلمام بمفهوم وأشكال التمويل الأصغر الإسلامي، ويركز أيضا على الطلب والعرض على هذا النوع من التمويل، كما بين هذا الاستبيان المعرفة ما إن كانت مؤسسات التمويل الأصغر الموجودة في تونس تمثل فرصة لإحياء ريادة الأعمال.

كما تم تسليط الضوء على التحديات التي تعيق تطور التمويل الاصغر الإسلامي وفرص وآفاق التنمية، ومن أجل تحليل البيانات تم استخدام برنامج EXCEL وSPSS، إن الهدف الأساسي لهذا البحث التجريبي هو توفير معلومات من أجل الإجابة عن إشكالية التمويل الأصغر الإسلامي وريادة الأعمال في تونس، حيث أشارت الدراسات إلى أن تقدير الطلب على التمويل الأصغر الإسلامي في ولايتي صفاقس وتطاوين هو طلب قوي للغاية بالنسبة للتمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية. حيث بلغت نسبة 42% من عملاء التمويل الأصغر في ولاية صفاقس وولاية تطاوين يختارون طرق التمويل الأصغر الإسلامي.

من أبرز النتائج التي توصل إليها الباحثان أن التمويل الأصغر الإسلامي يعتبر في كافة الأدبيات كأداة لمكافحة الفقر، بينما في هذا البحث ساهم التمويل الأصغر الإسلامي في إحياء ريادة الأعمال في تونس. وتبين أن مؤسسات التمويل الاصغر تمثل فرصة حقيقية لتعزيز المستوى

[1] Guesmi Fadhila. Jarboni Anis. « La Micro finance islamique et l'entrepreneuriat: analyse Empirique (cas de la Tunisie) ». Revue Internationale des sciences de gestion. Volume 04. Numéro1.2021

الاقتصادي ومستوى الاستثمار في تونس إذا ما تم دمج هذا التمويل وتطبيقاته بشكل جيد في القطاع المالي التونسي. كما بينت الدراسة أن هذا التمويل يعتبر من الفرص الجديدة لأصحاب المشاريع الصغيرة الراغبين في تطوير أنشطتهم، إلا أن هناك تحديات تعيق انتشار مؤسسات التمويل الأصغر في تونس، لذلك أكد الباحثان على ضرورة رفع مستوى الوعي بين المؤسسات الاقتصادية والمصرفية الكبرى حول أهمية تطبيق هذا النوع من التمويل، وتحسين المعلومات عن القطاع، لما له من دور رئيسي في تنمية الدول وإبراز دور الدولة لاستخدام أساليب وآليات في تطبيق مبادئ التمويل الأصغر والنهضة به، لإبراز دور رواد الأعمال داخل المجتمع لما له من أهمية واعدة لأن هذا السوق في تونس لا زال محدود للغاية.

دراسة Mohammed Ayoub Ledhem، Warda Moussaoui بعنوان" islamic finance for entrepreneurship activities and economic growth: a parametric and non -parametric analysis from Malaysia " 2021 [1]

هدفت هذه الورقة البحثية إلى دراسة العلاقة بين التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي في ماليزيا ضمن نموذج النمو الداخلي، تم استخدام بيانات إجمالي التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال في ماليزيا لأكثر من 16 بنك إسلامي على مدى فترة من 2014 إلى 2019، والتركيز على إجمالي التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال للقطاع الزراعي، الغابات، الصيد والاسماك، أنشطة التصنيع،البناء والتشييد بالإضافة إلى أنشطة النقل، التخزين، أنشطة التصدير و أنشطة الاتصالات والمعلومات، بالإضافة إلى أنشطة الصحة والعمل الاجتماعي، وتم الإعتماد على متغيرات البيانات الكلية ومؤشر أسعار المستهلك من قاعدة بيانات الصندوق النقد الدولي و بنك نيجارا ماليزيا وقاعدة بيانات التداول، تم تطبيق السببية لمتجه جرينجر الانحداري للتحقق ما إذا كان التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الاعمال يتسبب في نمو اقتصادي في ماليزيا.

توصل الباحثان إلى مجموعة من النتائج أهمها: أن التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الاعمال يؤدي إلى نمو اقتصادي من خلال تنظيم المدخرات لتمويل أنشطة رواد الأعمال وبالتالي زيادة الإنتاجية، التي تعزز إمكانية ابتكار وتعمل على تعزيز النمو، كما أن زيادة القطاع الإنتاجي الريادي من خلال دور التمويل الإسلامي الذي يدعم الابتكار ويمول المشاريع الريادية، يؤدي إلى رفع معدل النمو. وبالتالي أكدت مجمل النتائج أن هناك تأثير إيجابي للتمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال وبالتالي على النمو الاقتصادي في ماليزيا.

دراسة Siti Nurjanah وUswatun Hasanah بعنوان « Cash Waqf As sources Of Funding for FinTech startups." 2021, [2]

سعت هذه الدراسة إلى إبراز دور الوقف النقدي كاستراتيجية جديدة للتخفيف من حدة الفقر وتحسين الوضع المعيشي في المجتمعات وذلك من خلال الادارة الصحيحة والسليمة التي يمكنها دعم الاستقرار الاقتصادي، فيفتح الوقف النقدي فرصا كثيرة في اندونيسيا من خلال ربطه بالتكنولوجيا المالية، من أجل خلق ابتكارات جديدة لتحقيق الاقتصاد الرقمي، كما يعتبر الوقف النقدي كحل بديل لمشاكل

[1] Mohammed Ayoub Ledhem, Warda Moussaoui, « Islamic finance for entrepreneurship activities and economic growth: a parametric and non -parametric analysis from Malaysia", Emerald Publishing Limited.2021.

[2] Uswatun Hasanah. Siti Nurjanah, « Cash Waqf As sources Of Funding for FinTech startups.". International journal Of Islamic economics, vol3, No 1, 2021.

رأس المال في الشركات الناشئة الإسلامية، اعتمدت هذه الدراسة على البحث الأدبي من أجل جمع البيانات التي تقدم فهم وشرح لإدارة الوقف النقدي للشركات الناشئة باستخدام التكنولوجيا المالية في عصر الاقتصاد الرقمي، وذلك بالاعتماد على الكتب والمجلات والمواقع الإلكترونية التي تجمع البحوث المتعلقة بهذا الموضوع. حيث ركز هذا البحث على أهمية الشركات الناشئة في الاقتصاد، بالإضافة إلى التطرق لمفهوم الشركات الناشئة من منظور الاقتصاد الإسلامي، كما عرف الباحث الوقف النقدي باعتباره من الأدوات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

خلصت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: أن إدارة الوقف النقدي كمنصة على الأنترنت باعتبار رأس مال في الشركات الناشئة هو ابتكار جديد ولا يزال محدودا، على الرغم من أنه الأكثر ملائمة من أجل بدء التشغيل وبدء الأعمال الأمر الذي يشجع الشركات الناشئة وبالتالي يهدف إلى تمكين الاقتصادي والتركيز على مبدا العدالة والمساواة.

دراسة بن عزة هشام وعبد الحميد بن الشيخ بعنوان "التمويل الأصغر الإسلامي كآلية بديلة لتمويل المؤسسات المصغرة نماذج عالمية ناجحة" ,2020.[1]

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز الدور الذي يلعبه التمويل الأصغر الإسلامي من أجل تعزيز الشمول المالي من خلال استعراض أهم التجارب الدولية في هذا المجال، بسبب المكانة التي يلعبها قطاع التمويل في عملية التنمية وباعتبار التمويل الأصغر الإسلامي كبديل تمويلي يلبي رغبات واحتياجات أصحاب المشاريع الصغيرة.

توصل الباحثان إلى جملة من النتائج التي تبين دور التمويل الأصغر باعتباره أسلوب تنموي اقتصادي موجه لفئة الفقراء محدودي الدخل، من خلال هذه الدراسة تم تقدير الطلب على التمويل الأصغر في البلدان العربية والإسلامية والتوصل أن الطلب على التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية هو عال جدا ، كما قام الباحثون بدراسة تجربة التمويل الأصغر في الجزائر والتطرق إلى الخدمات التي تقدمها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر والوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، بالإضافة إلى تجربة بنك البركة وجملة من الخدمات التي تقدمها للنساء الماكثات في البيت. أما بالنسبة للتجارب العالمية الناجحة في هذا المجال والمتمثلة في بنك الفقراء والتجربة السودانية وكذا التجربة البحرينية، ومساهمتهم في مساعدة الفقراء ومحدودي الدخل وتحسين الوضع المعيشي لهم من خلال تلبية حاجاتهم المتعددة، بالإضافة إلى تقديم الإقراض لأصحاب المشروعات الصغيرة.

كما أظهرت الدراسة أنه على الرغم من الجهود المبذولة في هذا المجال إلا أن التمويل الأصغر التقليدي لم يحقق كامل الاهداف المرجوة، الأمر الذي أدى إلى تطور منتجات التمويل الأصغر الإسلامي من بينها القرض الحسن والتكافل من خلال التوظيف الرشيد للمخزون المال الكلي للمجتمعات الإسلامية وبالتالي المساهمة في توفير الخدمات المالية للفقراء المهمشين من النظام المالي التقليدي.

[1] بن عزة هشام وعبد الحميد بن الشيخ، " التمويل الأصغر الإسلامي كآلية بديلة لتمويل المؤسسات المصغرة نماذج عالمية ناجحة", مجلة أرصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية، 2020.

دراسة ناجم زينب بعنوان" استحداث طرق تمويل إسلامية لإنعاش المؤسسات الناشئة في الدول العربية" 2020 .[1]

ركزت هذه الدراسة على إبراز مشكل التمويل كسبب رئيسي الذي يحد من نجاح المؤسسة الناشئة وتسليط الضوء على التمويل الإسلامي كأحد الحلول التي تنعش هذه المؤسسات في الدول العربية، مع التركيز على دولة الجزائر التي تسعى حكومتها إلى إيجاد سبل جديدة من أجل الاستثمار خارج قطاع المحروقات، وبالتالي إقامة اقتصاد متنوع داعم للإنتاج المحلي من خلال دعم المؤسسات الناشئة والمشاريع الإبداعية التي تعاني من مشكلة التمويل. انطلاقا من هذا بينت الباحثة ضرورة الانفتاح على المنتجات المالية الإسلامية والطرق التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في الدول العربية خاصة، بهدف النهوض بالمؤسسات الناشئة التي تحظى بأهمية كبيرة في دول العالم.

ومن أبرز النتائج التي توصلت إليها الباحثة: أن صيغ التمويل الإسلامي تدعم التمويل للمشروعات التي تحقق تنمية حقيقية للمجتمع حيث أن هذا التمويل له القدرة على تحقيق العدالة بين طرفي المعاملة، ويقدم توليفة متنوعة من صيغ التمويل التي تناسب ظروف كل المشاريع الصغيرة والناشئة، كما أن صناعة التمويل الإسلامي تشهد تطورا واضحا في دول الخليج من حيث حجم التعاملات وآليات العمل في المؤسسات المالية الإسلامية في دول الخليج.

دراسة الغازي خديجة وحاجي كريمة بعنوان" التمويل الأصغر اليه لدعم المؤسسات الناشئة في قطاع الصناعة التقليدية والحرفية في الجزائر" 2020.[2]

هدفت هذه الدراسة إلى تبيان أهمية التمويل الأصغر باعتباره من الآليات الداعمة للمؤسسات الناشئة في قطاع الصناعات التقليدية والحرفية في الجزائر، والتي تعتبر من العوامل الحيوية التي تساهم بشكل كبير في الحفاظ على مقومات الشخصية الوطنية وأصالة المجتمع الجزائري. بالإضافة إلى المساهمة في الحد من التبعية الاقتصادية وخلق فرص عمل جديدة، باعتبارها مصدر دخل للأفراد خاصة في الريف والمناطق النائية في الجزائر، كما سعى هذا البحث إلى التركيز على واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في هذا القطاع في الجزائر مع إبراز أهمية التمويل الأصغر باعتباره الداعم الأساسي للمؤسسات الناشئة في قطاع الصناعة التقليدية.

توصل الباحثون إلى جملة من النتائج أهمها: أن الإهتمام بمختلف الصناعات خارج قطاع المحروقات هو أمر ضروري لدولة الجزائر لما تحققه هذه القطاعات من القضاء على البطالة وتحسين المستوى المعيشي للافراد، كما أكد الباحثان على ضرورة تظافر الجهود والعمل على ترقية الصناعة التقليدية المحلية من خلال استحداث آلية التمويل جديدة لتتماشى مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات المصغرة، والتنسيق مع البنوك ومختلف المؤسسات المالية الداعمة في مجال الإقراض الصغير لتمويل الصناعات الحرفية بالإضافة إلى ضرورة إقامة مختلف شبكات المالية التعاونية التي تلبي احتياجات السكان في المناطق الريفية مع ضرورة إقامة فروع متخصصة ومستقلة في التمويل الأصغر على مستوى البنوك الجزائرية.

[1] ناجم زينب." استحداث طرق تمويل إسلامية لإنعاش المؤسسات الناشئة في الدول العربية". مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية..2020

[2] الغازي خديجة وحاجي كريمة." التمويل الأصغر اليه لدعم المؤسسات الناشئة في قطاع الصناعة التقليدية والحرفية في الجزائر". حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07 العدد 03. 2020.

دراسة Rathiranee, y. Semaine, S, D بعنوان The impact of Micro Finance Factors on Women Entrepreneur »
[1] 2016 ، Performance in Noether Sri Lanka."

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز أهمية ريادة الأعمال باعتبارها أداة مهمة لتطوير الفرد والمجتمع وتلعب دورا حيويا في تمكين المرأة والأسرة والمجتمع، وتعزيز مكانة المرأة في الاقتصاد. إلا أنها تواجه تحديات وصعوبات بالرغم من الإجراءات التي تتخذها الدول مثل سيريلانكا التي تسعى لتحسين الظروف المعيشية وتحسين الاقتصاد الذي يواجه تحديات عديدة. بحيث أكد الباحثين على أن التمويل الأصغر يعتبر من الأدوات والآليات المهمة لتحسين الظروف الاقتصادية وتوفير فرص لأصحاب الدخول المحدودة، بحيث أن رائدات الأعمال يواجهن صعوبات في الوصول إلى التمويل الأصغر لتنمية النشاط الريادي وبالتالي يؤثر ذلك على آداء أعمالهن أو انشطتهن، بسبب نقص مرافق البنية التحتية.

وللوصول الى هدف البحث لدراسة تأثير الائتمان والادخار والتدريب على أداء رائدات الاعمال في شمال سريلانكا تم قياس أداء ريادة الأعمال، بالاعتماد على متغيرات البقاء، النمو، الدخل والربح. وتم إجراء مسحا باستخدام استبيان منظم ومقابلات متعمقة مع رائدات الأعمال، كما قام الباحثون بتحليل البيانات باستخدام برنامج الإحصائي SPSS لمعرفة تأثير عوامل التمويل الأصغر على أداء الأعمال.

خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها وجود تأثير الائتمان والتدريب على الدخل والربح بخلاف البقاء والنمو، كما أكدت هذه الدراسة على أهمية الاداء الريادي الذي يحسن من التنمية الاقتصادية، الأمر الذي يفرض على الدول والحكومات توفير موارد الأعمال الاقتصادية بسبب أهمية هذا النوع من التمويل في التخفيف من الفقر، حيث يعد التدريب من الأمور الضرورية من أجل تحسين الأداء مع ضرورة الوعي الاجتماعي، وبناء الثقة والتعليم والتدريب على المهارات المناسبة لرائدات الاعمال. بالإضافة إلى التوجيه حول كيفية الاستفادة من الموارد والخدمات المالية وبالتالي فإن التمويل الأصغر وحده ليس كافيا لتعزيز مشاركة المرأة في سوق العمل فلابد من توفر تدريب واشراف وتوجيه لرائدات الاعمال. من خلال إنشاء شبكة لإقامة علاقات وتنمية ريادة الأعمال النسائية وبالتالي توصيل المعرفة الفنية والتوجيه في الإدارة والتسويق بين مختلف رائدات الاعمال، الأمر الذي يحفز النساء الريفيات على الانخراط في دائرة الأعمال الصغيرة وبالتالي تعزيز قدرتهن الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الدخل والإنتاج الوطني.

دراسة Kew Jie Jun، Saravanan Muthaiyah،Seethaletchumy Thambiah بعنوان islamique microfinance participation amoung entrepreneurs et Malaysia: A conceptual Framework »،
[2] 2016

هدفت هذه الدراسة إلى إبراز دور التمويل الأصغر الإسلامي باعتباره مخطط نابض بالحياة ومستدام لتحقيق أكبر قدر ممكن من الشمول المالي، من خلال مجموعة من الإجراءات التي اتخذها البنك المركزي الماليزي لضمان حصول جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل. من خلال مخطط التمويل الأصغر الإسلامي وتوفير التسهيلات الائتمانية لرواد الأعمال المحتاجين، حيث تم اكتشاف أن رائدات

[1] Rathiranee, Y. Semasinghe, S. D. "The impact of Micro Finance Factors on Women Entrepreneurs Performance in Northern Sri Lanka.", International journal of Social Science Studies, 2016.

[2]Kew Jie Jun، Saravanan Muthaiyah، Seethaletchumy Thambiah، «islamique microfinance participation amoung entrepreneurs et Malaysia: A conceptual Framework»، middle -east journal of scientific research ,2016.

الأعمال لديهن مشاركة منخفضة في الحصول على التمويل الإسلامي في ماليزيا. وهذه الفئة تعتبر أكثر ميولا للمشاركة في برامج هذا النوع من التمويل من أجل إدارة الأعمال الصغيرة وبالتالي تمكينهم في التنمية الاقتصادية.

تسعى هذه الدراسة إلى تطوير نموذج لمشاركة التمويل الأصغر الإسلامي بين رائدات الأعمال في المشاريع الصغيرة، حيث أن الحكومة الماليزية ركزت على تعزيز التمويل الأصغر الإسلامي لتأمين تسهيلات القروض لرواد الأعمال الناشئين. فمن خلال هذه الورقة البحثية تم تحليل العوامل المحفزة لمشاركة سيدات الأعمال في برامج التمويل الإسلامي الأصغر وتقييم العوائق الحالية أمام مشاركتهن في هذه البرامج. بالإضافة إلى تقييم مدى تأثير مشاركة التمويل الأصغر الإسلامي في تحسين الوضع الاجتماعي والاقتصادي لرائدات الأعمال. وبالتالي العمل على تطوير نموذج لتعزيز الوضع لرواد الأعمال من خلال المشاركة في مخططات التمويل.

تم استهداف نساء أصحاب المشاريع الصغيرة كعينة للدراسة من أجل تحديد الدوافع والحواجز أمام المشاركة في التمويل الأصغر الإسلامي، وتم الإعتماد على المقابلة من خلال تطبيق الاستبيان من أجل دراسة التأثير الاجتماعي والاقتصادي، وبالتالي استنتاج الدوافع والعوائق التي تؤثر على مشاركة سيدات الاعمال في التمويل الأصغر الإسلامي وفي إدارة المشاريع الصغيرة. ساهم هذا البحث في تقديم نظرة حول العوامل التي تؤثر على مشاركة رائدات الأعمال في مخططات التمويل الأصغر الإسلامي، مع التركيز على رواد الأعمال والمشاريع الصغيرة في ماليزيا، حيث أن هذه المشاركة ترفع من المستويات الاقتصادية والاجتماعية من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية، من خلال المبادرات والإجراءات التي اتخذتها الحكومة الماليزية لإنشاء وتعزيز نموذج أفضل للتمويل لرعاية ودعم رائدات الأعمال، للتقدم وتطوير الأعمال التجارية وبالتالي تمكين أصحاب الدخل المحدود.

دراسة Nirvana Aou-Gabal، Asim Ijaz Khwaja، Bailey Klinger ، بعنوان: Islamic Finance And Entrepreneurship: Challenges and Opportunities Ahead" 2011[1].

أبرزت هذه الدراسة النمو السريع للتمويل الإسلامي الذي يشهد طلبا كبيرا على الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، خاصة بين الشركات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة. وبالتالي فإن النجاح في توسيع نطاق التمويل الإسلامي في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام العقود القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر يتطلب حل مشاكل عدم تماثل المعلومات، الأمر الذي يجعل هذا النوع من التمويل قابل للتوسع بشكل كبير. فإن المبادرة التي قام بها مركز هارفرد للتنمية الدولية من أجل القيام بأبحاث خاصة بالتمويل الريادي، من خلال تجربة أدوات فحص جديدة تقدم حلولا وتقوم أساسا على عقود تقاسم الأرباح والخسائر. الأمر الذي يمكن المؤسسات المالية الإسلامية من تحقيق أرباح وتسريع ريادة الاعمال وبالتالي تحقيق النمو الاقتصادي في البلدان التي تعمل فيها، في هذه الدراسة تم قياس قدرة المقترض على ريادة الأعمال ومدى صدقه ونيته التي تقلل من مشكلة المخاطر الأخلاقية منها مشكل عدم تماثل المعلومات، وبالتالي فإن تقييم شخصية رائد الأعمال وخصائصه المعرفية ومهاراته التجارية، يعتبر جزءا أساسيا لمنحه التمويل.

[1] Bailey Klinger. Asim Ijaz Khwaja. Nirvana Aou-Gabal. "Islamic Finance and Entrepreneurship: Challenges and Opportunities Ahead". EFLRI Islamic Finance.2011.

لقد تم إجراء الاختبار من قبل معهد البحوث الاقتصادية والاجتماعية في إفريقيا وأمريكا اللاتينية، على أكثر من 2500 رائد أعمال، من أصحاب المشاريع الصغيرة إلى الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم سريعة النمو.

حيث أظهرت نتائج هذه التجربة: أن هذه الأدوات النفسية قادرة على تحقيق القدرة التنبؤية التي تحققها نماذج الائتمان التي تستخدمها البنوك التجارية على المقترضين، ولكن الفرق الأساسي بينهما أن النماذج المؤسسية تتطلب بيانات مالية مدققة قابلة للتنسيق وهو ما لا تملكه العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة، في حين أن تقييمات النفسية لا تتطلب أي بيانات مالية أو ضمانات أو تاريخ ائتماني، وبالتالي فهي أسهل بكثير للتنفيذ وتسمح بالوصول إلى مجموعة واسعة من رواد الاعمال.

دراسة محمد عزات الحلالة، نعيم سلامة القاضي و سلامة سويلم النوافعة، بعنوان "مؤسسات التمويل الصغير في الأردن ودورها في الحد من الفقر والبطالة من خلال المشروعات الصغيرة"، 2008.[1]

إن الهدف من هذه الدراسة هو التعرف على الدور الذي تؤديه مؤسسات التمويل الصغير للحد من الفقر والبطالة والتعرف على حجم القروض الممنوحة من هذه المؤسسات لفئات الفقراء وتمكين أصحاب المشاريع الصغيرة، تم الإعتماد على التقارير السنوية المنشورة لمؤسسات التمويل بالإضافة إلى الكتب والدوريات ومجموعة من الدراسات السابقة التي لها علاقة بموضوع الإقراض الصغير.

توصلت هذه الدراسة إلى أن برامج التي تقدمها الهيئات الدولية الخاصة ببرامج الإقراض أو القروض الصغيرة ذات الفوائد العالية والفترات القصيرة نسبيا، أما بالنسبة للهيئات الحكومية فهي تركز على تقديم قروض للمشاريع الصغيرة التي تخلق فرص عمل وبالتالي تحقق مداخيل من هذه المشاريع الأمر الذي ينعكس إيجابا على الحالة الاقتصادية والاجتماعية للمتعاملين مع مؤسسات التمويل.

كما أكد الباحثون على أن استمرار هذه المؤسسات على تقديم التمويل اللازم للمشاريع الصغيرة الأمر الذي يؤدي إلى تغطية شريحة واسعة من أصحاب المشاريع الصغيرة، الأمر الذي يؤدي إلى الحد من نسبة الفقر وخلق فرص عمل جديدة وبالتالي تحقيق التنمية الاقتصادية، وعلى الرغم من نشاط هذه المؤسسات من خلال حجم القروض الممنوحة وحجم المتعاملين معها إلا أن بعضها لا يعمل على إدارة البرامج الإقراضية بفاعلية وكفاءة الأمر الذي يفرض بالضرورة على هذه المؤسسات مراجعة السياسات بسبب التغيرات التي طرأت على الظروف الاقتصادية.

دراسة HABIB AHMED، بعنوان " FINANCING MICROENTERPRISES: AN ANALYTICAL STUDY OF "ISLAMIC MICROFINANCE INSTITUTIONS"، ، 2002.[2]

هدفت هذه الورقة إلى تقديم الأساس النظري والإطار التشغيلي لإنشاء مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي، بهدف الدعم التجريبي والتركيز على التقييم النقدي لمؤسسات التمويل الأصغر التقليدية بهدف تقديم بديل إسلامي. حيث وضح لنا الباحث في الجزء النظري

[1] د. محمد عزات الحلالة، د. نعيم سلامة القاضي و د. سلامة سويلم النوافعة، " مؤسسات التمويل الصغير في الأردن ودورها في الحد من الفقر والبطالة من خلال المشروعات الصغيرة"، مجلة التربية مجلة علمية محكمة للبحوث التربوية والنفسية والاجتماعية. العدد 136 الجزء الأول. يوليو 2008.

[2] Habib Ahmed. « Financing Microenterprises: An Analytical Study Of Islamic Microfinance Institutions ». Islamic Economic Studies. Vol.9, No. 2, March 2002.

من هذه الورقة البحثية الإمكانيات الكبيرة لمؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي التي تلبي احتياجات الفئة الفقيرة من المجتمع لما تتمتع به من خصائص ومميزات التي بإمكانها تخفيف المشاكل التي تواجهها مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية.

تم الاعتماد على ثلاث مؤسسات للتمويل الأصغر الإسلامي تعمل في بنغلاديش، توصل الباحث إلى أن مبادرة التمويل الأصغر تحظى بإشادة واسعة باعتبارها نهجا جديدا للتخفيف من حدة الفقر وتحقيق التنمية الاقتصادية، حيث توسعت مؤسساته على مستوى العالم لتتطور وتشمل الإعتماد على مبادئ الشريعة الإسلامية في هذا النوع من التمويل. كما أكد الباحث على ضرورة الوساطة المالية الاجتماعية لتمويل المشاريع الصغيرة والحاجة الضرورية إلى تطوير مؤسسات متخصصة لهذا النوع من التمويل، على الرغم من تطور مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية، إلا أنها تواجه عده مشاكل أهمها: خطر عدم تماثل المعلومات و ارتفاع الديون، وبالتالي فإن النهج الإسلامي يستهدف الأسرة ويستخدم أساليب تمويلية تتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ويقضي إلى حد كبير على مشاكل عدم تماثل المعلومات، وبالتالي الاعتماد على المنهج الاخلاقي والتعامل الحقيقي في الأموال يحسن من ربحية مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية و تزيد من الإنتاجية.

كما توصل الباحث أن بعض مؤسسات التمويل الاسلامي كان آداؤها جيدا مقارنة بغيرها من المؤسسات من حيث الأرباح وذلك لاعتمادها على أدوات مالية إسلامية. كما أكد الباحث أن نمو و استدامة هذه المؤسسات يعتمد إلى حد كبير على توفر الاموال الخارجية وكفاءة العمليات خاصة في المراحل الأولى من التشغيل ذلك بالاعتماد على مدخلات الاعضاء الصغيرة، كما ركز الباحث على ضرورة التدريب وتطوير المهارات والاعتماد على الموارد البشرية المؤهلة والتي تتمتع بالخبرة الكافية في اسس المعاملات المالية الإسلامية ذلك بهدف تطوير هذه المؤسسات وبالتالي تشجيع تمويل المشاريع الصغيرة ، كما اقترح الباحث على ضرورة دمج المؤسسات الخيرية الإسلامية ومؤسسات الوقف في البرنامج لتمويل الفئة الفقيرة وترتيب جمع الاموال من المؤسسات الإسلامية.

يستعرض هذا الجدول الأدبيات التي تناولت آليات، تجارب، وفعالية التمويل المصغر الإسلامي في دعم المؤسسات الناشئة والصغيرة:

جدول رقم 2–3: ملخص الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي.

المؤلف و السنة	عنوان الدراسة	الإشكالية (الهدف)	المنهج والنموذج المستخدم	المتغيرات الرئيسية	أهم النتائج
شنتي يمينة وجدي عبد الحليم (2025)	تمويل المؤسسات الناشئة وفق صيغ التمويل الأصغر الإسلامي	بحث إمكانية استخدام صيغ التمويل الإسلامي كبديل فعال للمؤسسات الناشئة التي تفتقر للضمانات وتواجه مخاطر عالية.	**المنهج**: وصفي تحليلي واستنباطي.	**مستقل**: التمويل الأصغر الإسلامي، صيغة المضاربة. **تابع**: تمويل المؤسسات الناشئة، عجز الضمانات.	التمويل الإسلامي يقدم حلولا تتناسب مع طبيعة المؤسسات الناشئة؛ وتعد "المضاربة" وصيغ البر والإحسان الأنسب لتغطية احتياجاتها.
NTAMACK & Ousmana (2024)	financement islamique et performance financière des petites et moyennes entreprises	تحليل تأثير التمويل الإسلامي (نوعه ومستواه) على الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكاميرون.	**المنهج**: كمي (انحدار خطي لـ 48 مؤسسة ودراسة استكشافية لـ 8 شركات).	**مستقل**: نوع ومستوى التمويل الإسلامي. **تابع**: الأداء المالي للمؤسسات.	يوجد تأثير إيجابي ومعنوي للتمويل الإسلامي على الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية.

Abdelatif, Embaraka & Lalafatma (2024)	Islamic banking as a mechanism for financing start-ups	تسليط الضوء على قدرة البنوك الإسلامية في دعم الناشئة التي تفتقر للخبرة والضمانات.	**المنهج**: وصفي تحليلي.	**مستقل**: الصيرفة الإسلامية (مرابحة، إجارة، مشاركة). **تابع**: دعم المؤسسات الناشئة، تقاسم المخاطر.	البنوك الإسلامية تخفف الأعباء المالية وتتيح تقاسم المخاطر خاصة في المراحل الأولى؛ والمرابحة والمشاركة هي الأكثر ملائمة.
Judijanto & Mu'min (2024)	the effect of islamic financing on the growth of micro m, small and medium enterprises in Indonesia	دراسة تأثير التمويل الإسلامي على الربحية والكفاءة التشغيلية والتوسع في السوق للمؤسسات الإندونيسية.	**المنهج**: كمي (انحدار متعدد لـ 110 مؤسسة باستخدام SPSS).	**مستقل**: التمويل الإسلامي. **تابع**: الربحية، الكفاءة التشغيلية، التوسع في السوق.	التمويل الإسلامي يعزز الربحية بتوفير رأس مال دون أعباء فائدة، ويساهم بفعالية في توسيع نشاط المؤسسات في أسواق جديدة.
بن علي صليحة (2023)	فعالية صيغ الصيرفة الإسلامية في تمويل مشاريع المؤسسات الناشئة	تبيان دور الصيرفة الإسلامية في تشجيع الابتكار والابداع لدى الشباب الجامعي وأصحاب المشاريع الفتية.	**المنهج**: استقرائي للنصوص القانونية وتحليلي.	**مستقل**: منتجات الصيرفة الإسلامية. **تابع**: نمو المؤسسات الناشئة، التنمية الاقتصادية.	صيغ التمويل الإسلامي لها دور فعال في دعم الأفكار الإبداعية، لكن تفعيل هذا الدور لا يزال "محدوداً" في الواقع الجزائري.
أناس العوير وعقبة سحنون(2023)	التمويل الأصغر الإسلامي نافذة المشروعات الصغيرة والمتوسطة من أجل التمويل	إبراز التمويل الأصغر كآلية لتمويل الفئات المهمشة والمشروعات ذات رأس المال المحدود لتحقيق التنويع الاقتصادي.	**المنهج**: وصفي تحليلي.	**مستقل**: التمويل الأصغر الإسلامي. **تابع**: التنويع الاقتصادي، القضاء على الفقر والبطالة.	التمويل الإسلامي يحسن حجم ونشاط المشروعات الصغيرة؛ والجزائر تبدي اهتماماً متزايداً عبر بنكي البركة والسلام لدعم هذا القطاع.
توكالي وهيبة (2023)	سياسات التمويل الأصغر ودورها في تنمية المشاريع الصغيرة والمصغرة في الجزائر (2000-2018)	إثبات أهمية التمويل الأصغر للمشاريع المصغرة في الجزائر وتشخيص معوقات مؤسساته.	**المنهج**: وصفي تحليلي. **النموذج**: دراسة حالة الجزائر (ANADE/ANGEM).	**مستقل**: سياسات التمويل الأصغر. **تابع**: تنمية المشاريع المصغرة، الحد من الفقر.	التمويل الأصغر يرفع الدخل ويقلل الفقر، لكن في الجزائر يسيطر القرض المصغر الحكومي بنسبة 63% مع غياب كلي لمؤسسات تمويل إسلامي مستقلة.
صخري عبد الوهاب وبن علي سمية(2023)	التمويل الأصغر في تعزيز الشمول المالي للمؤسسات الناشئة	دعم المشاريع المبتكرة وتحقيق الشمول المالي للفقراء والمؤسسات الناشئة في ظل الاستبعاد المالي.	**المنهج**: وصفي تحليلي. **النموذج**: دراسة مقارنة (بنك غرامين وبنك الأمل).	**مستقل**: التمويل الأصغر، الشمول المالي. **تابع**: استدامة المؤسسات الناشئة، التمكين.	الشمول المالي يحسن مستويات المعيشة. بنك الأمل اليمني نموذج رائد في تقديم خدمات رقمية مبتكرة تلبي احتياجات الشباب والنساء.
Lwesya & Mwakalobo (2023)	Frontiers in microfinance research for small and medium enterprises" (SMEs) and microfinance institutions (MFIs) a bibliometric analysis	تقديم اتجاهات البحث الحالية في التمويل الأصغر ودورها في ريادة الأعمال.	**المنهج**: تحليل ببليومتري. **النموذج**: تحليل الاستشهاد لـ 338 مقالة (Scopus).	**مستقل**: مؤسسات التمويل الأصغر (MFIs). **تابع**: ريادة الأعمال، الشمول المالي الإسلامي.	تزايد الاهتمام البحثي بنماذج الأعمال المبتكرة والشمول المالي الإسلامي، مع هيمنة آسيوية وغربية على الإنتاج العلمي مقابل تعاون أفريقي ضعيف.

Xi Ting Liew & Yusoff (2023)	The Role of Islamic Microfinance Institution in Women Micro-entrepreneurs Sustainability during COVID-19 in Johor»	التحقق من الدعم المقدم لرائدات الأعمال الصغيرات في ماليزيا لمواجهة آثار الجائحة.	**المنهج**: كيفي (مقابلات مع 12 رائدة أعمال). **النموذج**: دراسة حالة مؤسسة "أمانة اختيار" (AIM).	**مستقل**: التمويل الإسلامي، التدريب التسويقي. **تابع**: استدامة رائدات الأعمال، نموذج الأعمال.	قدمت AIM قروضا ثانوية وتدريبا على التسويق عبر الإنترنت، مما كان حاسما لاستدامة مشاريع النساء خلال أزمة كورونا.
Kartika Marella Vanni (2023)	Micro waqf bank and its impact on micro enterprise productivity in Indonesia	دراسة آليات بنك الوقف الصغير في تعزيز الإنتاجية والعدالة الاجتماعية.	**المنهج**: وصفي نوعي (مراجعة أدبيات). **النموذج**: تحليل نموذج بنك الوقف الصغير.	**مستقل**: الوقف الصغير، القرض الحسن، التكنولوجيا. **تابع**: إنتاجية المؤسسات، التمكين الاقتصادي.	بنك الوقف حل مبتكر يجمع بين الوقف والتمويل الأصغر. التكنولوجيا الرقمية ضرورة لتعزيز الشفافية والكفاءة في التمويل الوقفي.
Coronel-Pangol et al. (2023)	Microfinance an Alternative for Financing Entrepreneurship: Implications and Trends-Bibliometric Analysis	تحليل العلاقة بين التمويل الأصغر وريادة الأعمال وتحديد موضوعات البحث الجديدة (2017–2022).	**المنهج**: تحليل ببليومتري (SCI-MAT). **النموذج**: تحليل شبكة المعرفة (WoS).	**مستقل**: التمويل الأصغر، التمويل الجماعي. **تابع**: ثقافة ريادة الأعمال، تمكين المرأة.	عام 2022 شهد أعلى إنتاج عالمي في الموضوع. التمويل الأصغر وسيلة فعالة للحد من الفقر بشرط توفر الاستدامة المالية والدراية لدى الرواد.
Zaid Hizia & Derradji Nazim (2023)	le role de la finance islamque dans le développement des startups	تسليط الضوء على الدور الحاسم للبنوك الإسلامية في تلبية الاحتياجات النوعية للشركات الناشئة.	**المنهج**: وصفي تحليلي. **النموذج**: تحليل خصائص الشركات الناشئة.	**مستقل**: البنوك الإسلامية، صيغ التمويل. **تابع**: تمكين رواد الأعمال، مخاطر الشركات الناشئة.	الشركات الناشئة تتميز بالابتكار والمخاطر العالية؛ والتمويل الإسلامي يوفر صيغاً تتلاءم مع هذه الخصوصية رغم وجود عوائق تنظيمية في الجزائر.
Faridi, Nawaz & Bibi (2022)	islamic microfinance and women entrepreneurial succes: Mediating role of human capital	بحث دور التمويل الإسلامي في استدامة أداء المرأة في باكستان وتأثير رأس المال البشري كمتوسط.	**المنهج** :كمي (بيانات أولية من 220 سيدة) **النموذج** :نماذج الارتباط والانحدار.	**مستقل** :التمويل المصغر الإسلامي. **وسيط** :رأس المال البشري. **تابع** :أداء ريادة الأعمال للمرأة.	يلعب التمويل الإسلامي دورا حاسما في تعزيز الأعمال القائمة للمرأة وليس فقط البدء؛ ورأس المال البشري يعزز هذا الأداء.
Islam, Thambiah & Ahmed (2021)	The Relationship Between Islamic Microfinance and Women «Entrepreneurship: A Case Study in Malaysia	دراسة مدى مشاركة رائدات الأعمال في التمويل الإسلامي وتأثيراته الاجتماعية والاقتصادية.	**المنهج** :مسحي (178 استبيان صحيح) **النموذج** :إحصاء وصفي عبر.SPSS	**مستقل** :المعرفة، المعايير الذاتية، الميزة النسبية. **تابع** :نية تبني التمويل الإسلامي.	توجد علاقة قوية بين المعرفة بالمنتج والتوجه لتبنيه. شبكات التواصل الاجتماعي تلعب دوراً في نشر الوعي بالتمويل الأخلاقي.
Fadhila & Anis (2021)	La Micro finance islamique et l'entrepreneuriat: analyse Empirique (cas de la Tunisie)	إبراز أهمية التمويل الإسلامي في تونس كأداة لإحياء روح ريادة الأعمال للفئات المهمشة.	**المنهج** :تحليلي تجريبي (عينة من 50 شخصا) **النموذج** :مسح ميداني في صفاقس وتطاوين.	**مستقل** :عرض وطلب التمويل الإسلامي. **تابع** :إحياء ريادة الأعمال، الاستثمار.	الطلب على التمويل الإسلامي في تونس قوي جداً (42%). يمثل فرصة لتعزيز الاستثمار إذا تم دمجه بشكل جيد في القطاع المالي.

Ledhem & Moussaoui (2021)	islamic finance for entrepreneurship activities and economic growth: a parametric and non - parametric analysis from Malaysia	دراسة العلاقة السببية بين التمويل الإسلامي الموجه للقطاعات الإنتاجية والنمو الاقتصادي.	**المنهج**: كمي (بيانات 16 بنكاً 2014-2019). **النموذج**: سببية "جرينجر" .	**مستقل** :إجمالي التمويل الإسلامي (قطاعات إنتاجية.(**تابع** :النمو الاقتصادي، الابتكار.	التمويل الإسلامي لأنشطة ريادة الأعمال يؤدي مباشرة للنمو الاقتصادي عبر تنظيم المدخرات وزيادة الإنتاجية والابتكار.
Nurjanah & Hasanah (2021)	Cash Waqf As sources Of Funding for FinTech startups.	ابتكار استراتيجية جديدة لتمويل الشركات الناشئة الإسلامية عبر الوقف النقدي وال FinTech.	**المنهج** :بحث أدبي **النموذج** :تحليل مفهوم الوقف الرقمي.	**مستقل** :الوقف النقدي، الاقتصاد الرقمي. **تابع** :تمويل الشركات الناشئة	إدارة الوقف النقدي عبر منصات الإنترنت هو ابتكار ملائم جدا لبدء المشاريع الناشئة وتحقيق العدالة والمساواة.
بن عزة هشام وعبد الحميد بن الشيخ(2020)	التمويل الأصغر الإسلامي كآلية بديلة لتمويل المؤسسات المصغرة	استعراض تجارب دولية (السودان، البحرين، بنغلاديش) لتعزيز الشمول المالي في الجزائر.	**المنهج**: وصفي (تحليل تجارب دولية). **النموذج**: دراسة حالة الوكالات الجزائرية ANADE/ANGE) .(M	**مستقل** :التمويل الأصغر الإسلامي، القرض الحسن. **تابع** :الشمول المالي، تحسين وضع الفقراء.	الطلب العربي على التمويل الإسلامي عالٍ جداً. التمويل التقليدي لم يحقق أهدافه، مما يجعل القرض الحسن والتكافل البديل الأنجع.
ناجم زينب (2020)	استحداث طرق تمويل إسلامية لإنعاش المؤسسات الناشئة في الدول العربية	إبراز التمويل الإسلامي كحل لإنعاش المؤسسات الناشئة خاصة في الجزائر (خارج المحروقات).	**المنهج**: وصفي تحليلي.	**مستقل** :الصيغ المالية الإسلامية. **تابع** :إنعاش المؤسسات الناشئة، التنوع الاقتصادي.	صيغ التمويل الإسلامي تحقق العدالة وتناسب ظروف المشاريع الناشئة؛ مع وجود تطور ملحوظ في تجربة دول الخليج.
الغازي وحاجي (2020)	التمويل الأصغر آلية لدعم المؤسسات الناشئة في قطاع الصناعة التقليدية	تبيان دور التمويل الأصغر في الحفاظ على الأصالة والحد من التبعية الاقتصادية بالجزائر.	**المنهج**: وصفي تحليلي.	**مستقل** :التمويل الأصغر. **تابع** :الصناعة التقليدية، القضاء على البطالة.	ضرورة استحداث آليات تمويل تتماشى مع الحرفيين، والتنسيق بين البنوك لإنشاء فروع متخصصة في التمويل الأصغر.
Rathiranee & Semasinghe (2016)	The impact of Micro Finance Factors on Women Entrepreneur" Performance in Northern Sri Lanka.	دراسة تأثير الائتمان والادخار والتدريب على أداء المرأة في بيئة ما بعد النزاع.	**المنهج**: كمي (استبيان ومقابلات عبر SPSS).	**مستقل** :الائتمان، التدريب، الإرشاد. **تابع** :بقاء ونمو ودخل المؤسسات.	التمويل وحده لا يكفي؛ التدريب والإرشاد ضروريان لتحسين الربحية والدخل، والائتمان له أثر إيجابي مباشر على الأداء.

Thambiah et al. (2016)	islamique microfinance participation amoung entrepreneurs et Malaysia: A conceptual Framework	تطوير نموذج لمشاركة رائدات الأعمال في التمويل الإسلامي لتعزيز الشمول المالي.	**المنهج**: كيفي (مقابلات واستبيان).	**مستقل** :الدوافع والحواجز. **تابع** :المشاركة في التمويل، الوضع الاجتماعي.	رائدات الأعمال يملن للمشاركة في البرامج الإسلامية لتمكينهن، لكن يواجهن عوائق تتطلب نماذج رعاية حكومية أفضل.
Aou-Gabal et al. (2011)	Islamic" Finance And Entrepreneurship: Challenges and Opportunities Ahead	حل مشكلة "عدم تماثل المعلومات" في عقود تقاسم الأرباح والخسائر للشركات الصغيرة.	**المنهج**: تجريبي (أدوات فحص نفسية لـ 2500 رائد أعمال).	**مستقل** :التقييم النفسي (بدل المالي) **تابع** :تقليل المخاطر الأخلاقية، الوصول للتمويل.	التقييم النفسي (الصدق والمهارة) بديل فعال للضمانات والبيانات المالية المدققة، مما يسهل وصول الشركات الصغيرة للتمويل.
الحلالة والقاضي والنوافعة(2008)	مؤسسات التمويل الصغير في الأردن ودورها في الحد من الفقر	التعرف على دور التمويل الصغير في خلق فرص عمل وتمكين الفقراء في الأردن.	**المنهج**: وصفي (تحليل تقارير سنوية ودوريات).	**مستقل** :قروض المؤسسات الصغرى. **تابع** :الحد من الفقر والبطالة، التنمية.	المؤسسات الحكومية في الأردن أكثر فاعلية في خلق فرص العمل، مع حاجة لمراجعة السياسات الإقراضية لتناسب الظروف الاقتصادية.
Habib Ahmed (2002)	Financing microentreprises: an analytical study of islamic microfinance institutions".	تقديم إطار نظري وتشغيلي لمؤسسات التمويل الإسلامي كبديل للمؤسسات التقليدية.	**المنهج**: تحليلي (دراسة 3 مؤسسات في بنغلاديش).	**مستقل** :الوساطة المالية الاجتماعية، مبادئ الشريعة. **تابع** :تقليل عدم تماثل المعلومات، الاستدامة.	النهج الإسلامي (الموجه للأسرة) يقلل من مخاطر "عدم تماثل المعلومات" والديون؛ والاستدامة تعتمد على الموارد البشرية المؤهلة

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الدراسات السابقة

المبحث الثاني: مناقشة الدراسات السابقة وما يميز الدراسة الحالية.

بعد استعراضنا في المبحث الأول لأهم الأدبيات والدراسات التي تناولت متغيرات البحث بصورة منفردة أو متقاطعة، ننتقل في هذا المبحث إلى مرحلة التحليل النقدي والمقارنة المنهجية. إن الغاية الأساسية من هذا العرض لا تقتصر على السرد التاريخي أو الوصفي للجهود البحثية السابقة، بل تهدف بالأساس إلى استخلاص أوجه الاتفاق والاختلاف بينها، والوقوف على المنطلقات المنهجية التي اعتمدت عليها في معالجة إشكالية التمويل.

بناء على ما سبق، سيخصص هذا المبحث لمناقشة وتقييم نتائج الدراسات السابقة في ضوء الإشكالية المحورية لبحثنا، مع إبراز الفجوات المعرفية والتطبيقية التي تركتها تلك الأعمال. ومن ثم، سنعمل على تبيان "القيمة المضافة" وأوجه التميز التي تسعى دراستنا الحالية لتقديمها، والمتمثلة جوهريا في الانتقال من التنظير العام إلى محاولة "الإسقاط العملي" لآليات التمويل المصغر الإسلامي على واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر، مستأنسين في ذلك بالنموذج الماليزي كإطار مرجعي، ومعتمدين على مقاربة ميدانية تقيس مدى جاهزية واستجابة البيئة المحلية لاستيعاب هذه الأدوات التمويلية المبتكرة.

المطلب الأول: مناقشة الدراسات السابقة.

يهدف هذا المطلب إلى إجراء قراءة نقدية ومقارنة للأدبيات السالف ذكرها، من خلال تفكيك مضامينها واستخراج نقاط التقاطع والاختلاف بينها. سنركز هنا على تحليل المناهج المعتمدة والنتائج المتوصل إليها في تلك الدراسات، لتحديد الاتجاهات البحثية السائدة في معالجة آليات التمويل المصغر الإسلامي والمؤسسات الناشئة، مما يمهد الطريق لبناء إطارنا التحليلي وتأطير الفجوة المعرفية بدقة.
من خلال معاينة مختلف الدراسات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الإسلامي، والتي امتدت فترتها من 2002 إلى 2025 لاحظنا ما يلي:

- **الإطار الزماني والمكاني**: إن التطور التاريخي والتوزيع الجغرافي لهذه الدراسات يعكس الوعي الأكاديمي لتحليل البنية البحثية للتمويل المصغر الإسلامي والمؤسسات الناشئة.
  - **الإطار الزماني**: ويمكن تقسيمه كالآتي:

- **مرحلة التأسيس من 2002 إلى 2014**: تميزت هذه الحقبة بدراسة تأسيسية ركزت على التأصيل النظري لآليات التمويل المصغر الاسلامي ودورها في الحد من الفقر مع بدايات استكشافية للسلوك المالي، وبالتالي كان التركيز منصبا على شرعية البدائل الإسلامية وقدرتها على استيعاب الفئات الهشة.

- **مرحلة الزخم البحثي من 2020 إلى 2023**: تميزت هذه الفترة بكثافة بحثية غير مسبوقة لا سيما في السياق الجزائري تزامنا مع التوجهات الحكومية لتعزيز بيئة المؤسسات الناشئة

- **مرحلة الاستشراف من 2024 إلى 2025**: تميزت هذه المرحلة بروز دراسات حديثة خاصة باقتراح حلول استراتيجية مبتكرة لتمويل المؤسسات الناشئة بالإضافة إلى أهمية التمويل المصغر الاسلامي في العديد من الدول أهمها ماليزيا إندونيسيا وبنغلاديش. وبالتالي أكدت الدراسات الحديثة على تبني مفاهيم للمؤسسات الناشئة وضرورة توفير آليات تمويلية تتلاءم مع احتياجاتها التمويلية.

  - **الإطار المكاني**: استحوذت دول جنوب شرق آسيا مثل ماليزيا وإندونيسيا وبنغلاديش على الحصة الأكبر من الدراسات التطبيقية نظرا لتجربتها في مجال الصيرفة الاسلامية وبنوك الوقف ونضج البيئة التشريعية للمؤسسات الناشئة. أما على السياق المحلي ركزت مجموعة من الدراسات الجزائرية على تشخيص الفجوة القانونية لبرامج الدعم الحكومي وماذا قابليتها لدعم المؤسسات الناشئة بالإضافة إلى الدراسات والأبحاث التي تحاول فك شفرة العلاقة بين المنظومة البنكية التقليدية وبين المتطلبات الخاصة للمؤسسات الناشئة، مع وجود ندرة في الدراسات التي تقيس أثر التمويل المصغر الإسلامي ودوره في تمويل المؤسسات الناشئة بالإضافة إلى الدراسات الأخرى التي شملت التجارب تونس، السودان، البحرين وكرواتيا.

- **أدوات المعالجة الاحصائية والمنهجية**: تنوعت الأدوات المستخدمة تبعا لطبيعة الإشكالية والبيئة المدروسة ويمكن تصنيفها كالآتي:

  - **المنهج الوصفي والتحليلي**: حيث اعتمدت أغلب الدراسات الجزائرية على المنهج الوصفي والتحليل من خلال تحليل النصوص القانونية والسلاسل الزمنية البسيطة لتقييم أداء صناديق التمويل وذلك لغياب قواعد بيانات دقيقة التي تسمح باستخدام أدوات الاقتصاد القياسي.

- **النماذج القياسية والكمية:** حيث استخدمت حزمة SPSS بكثافة لتحليل الاستبيانات لقياس اتجاهات رواد الأعمال، وتم توظيفها ايضا لقياس أثر التمويل على الأداء المالي باستخدام نماذج الانحدار.
- **تحليل السلاسل الزمنية السببية:** مثل اختبار سببية جرينجر في دراسة العلاقة بين التمويل الإسلامي والنمو الاقتصادي.
- **التحليل الببليومتري:** كشفت لنا معاينة الدراسات السابقة أن هناك العديد من الدراسات التي اعتمدت على خرائط المعرفة وتتبع تطور المصطلحات البحثية عالميا مثل المفاهيم المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي والمؤسسات الناشئة.
- **نماذج الدراسات والمتغيرات:** اعتمدت الدراسات المعروضة على نماذج متنوعة وهي كالاتي:

- **نماذج السلوك المخطط والقبول التكنولوجي** وضفت هذه النماذج لفهم الجانب السيكولوجي لرواد الأعمال، ورغم دقتها إلا أنها غالبا ما تغفل عن المتغيرات البيئية والضغوط الاقتصادية، وهو ما حاولت الدراسات الحديثة تداركه بدمج متغيرات الدعم الحكومي وسهولة ممارسة الأعمال.

- **نماذج المشاركة في المخاطر**: برزت هذه النماذج كبديل لنماذج نقل المخاطر التقليدية ن حيث أظهرت جداول الدراسات السابقة التي ركزت على "المشاركة" و"المضاربة" أنها كانت أكثر قدرة على تفسير استدامة المؤسسات الناشئة، لأنها تربط بين التمويل والأداء الفعلي للمشروع.

- **نتائج الدراسات:** أظهرت التراكمات المعرفية للدراسات التي تم تحليلها إلى العديد من النتائج الجوهرية، تمثلت فيما يلي:

- ✓ **ضرورة "المشاركة" لاستدامة المؤسسات الناشئة:** حيث أظهرت العديد من الدراسات أن التمويل التقليدي القائم على المديونية لا يتلاءم مع الطبيعة الهشة للشركات الناشئة، وفي المقابل توفر صيغ "المشاركة "و"المضاربة" مرونة مالية وتوزيع عادل للمخاطر.
- ✓ **قصور نماذج التمويل المصغر التقليدي في الجزائر:** حيث اتفقت الدراسات المحلية على أن أجهزة الدعم الحكومية تعاني من بيروقراطية ونقص في المرافق التقنية، وأن الحل يكمن في استحداث منظومة بيئية متكاملة لتوفير التمويل والدعم اللازم لجميع المؤسسات الاقتصادية.
- ✓ **الأثر التنموي للتمويل الإسلامي:** أثبتت الدراسات الدولية أن دمج أدوات التمويل الإسلامي مع التمويل المصغر يحقق أفضل النتائج في التمكين الاقتصادي للفئات الهشة من رواد الأعمال مقارنة بالتمويل التقليدي.

كما أظهرت نتائج الدراسات أن اغلب الباحثون اجمعوا على أن التمويل المصغر الإسلامي ليس مجرد أداة مالية، بل هو منظومة اجتماعية واقتصادية قادرة على تحقيق الشمول المالي لجميع المؤسسات الاقتصادية. وأكدت الدراسات السابقة على أن المؤسسات الناشئة تعاني من فشل في الحصول على تمويل البنكي التقليدي بسبب نقص الضمانات.

المطلب الثاني: ما يميز الدراسة الحالية.

تستند هذه الدراسة إلى رصيد من الأدبيات السابقة التي أرست القواعد الأساسية لفهم موضوع "المؤسسات الناشئة" و"التمويل المصغر الإسلامي"، ومع ذلك، فإن ما يمنح هذه الدراسة خصوصيتها هو تجاوزها للوصف العام، وهو بعد لم تنله الدراسات السابقة نصيبا كافيا من البحث. وتعتبر هذه الدراسة إضافة نوعية للمكتبة الأكاديمية كونها الأولى التي تدرس استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة. وبالتالي تتميز الدراسة الحالية ب:

- تركيز أغلب الدراسات السابقة على ربط المؤسسات المصغرة ببرامج التمويل المصغر، بينما تنفرد هذه الدراسة الحالية بالتركيز على المؤسسات الناشئة ذات القيمة المضافة العالية والبحث في مدى ملائمة أدوات التمويل المصغر الإسلامي في دعم هذا النوع من المؤسسات ذات الطبيعة الابتكارية وعالية المخاطر. كما تأتي الدراسة الحالية لتحليل التجربة الماليزية باعتبارها من الدول الرائدة في مجال التمويل المصغر الإسلامي والمؤسسات الناشئة مع القيام بدراسة استشرافية للنموذج الجزائري في ظل الإصلاحات التشريعية الأخيرة.
- تتميز القيمة المضافة للدراسة الحالية في تحليل التجربة الماليزية من 2020 إلى 2024 واعتبارها كدولة مرجعية عالمية في التمويل المصغر الاسلامي والمؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى المحور الميداني الذي يتضمن قياس توجهات واحتياجات أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر عبر أداة الاستبيان، وكذلك محور الإسقاط بالاعتماد على الدروس المستفادة من النموذج الماليزي ومحاولة اسقاطها على التجربة الجزائرية بما يتوافق مع الخصوصية البنيوية للاقتصاد الجزائري.
- اكتفاء أغلب الدراسات السابقة سواء كانت دولية أو محلية بدراسة حالة دولة واحدة أو تقديم إطار نظري عام، بينما تتميز الدراسة الحالية بدراسة تجربة ماليزيا وتحليلها بهدف الخروج بحلول تمويلية للاستفادة منها في التجربة الجزائرية وهو توجه بحثي نادر في الأدبيات المحلية.
- تغطية الدراسة الفترة الزمنية الأكثر حرجا وتحولا وهي فترة تشهد ذروة التحول الرقمي في ماليزيا، مقابل بداية الإصلاحات الجوهرية للمؤسسات الناشئة في الجزائر وهذا التزامن يمنح النتائج رصينة ومصداقية في محاكاة الواقع الراهن.
- في حين تركز العديد من الدراسات السابقة على فئات ذوي الدخل المحدود أو المؤسسات المصغرة التقليدية، توجهنا من خلال هذه الدراسة مباشرة إلى أصحاب المؤسسات الناشئة وهذا التحديد الدقيق للعينة يسمح بفهم احتياجات اقتصاد المعرفة مما يجعل التمويل المصغر الإسلامي أداة استثمارية وليست اجتماعية فقط.
- اعتماد هذه الدراسة على مزيج منهجي يجمع بين المنهج التحليلي الاستنباطي، بهدف تحليل التجربة الماليزية والمنهج الوصفي الاستكشافي لتحليل الاستبيان الموزع في الجزائر، بالإضافة إلى أسلوب الإسقاط وذلك بهدف استخلاص الدروس المستفادة مما يرفع الدراسة من مستوى نقل المعلومات إلى مستوى توليد المعرفة وتوجيه السياسات العامة. وبالتالي نقدم من خلال هذه الدراسة رؤية تكاملية تربط بين تطلعات المقاول الجزائري وخبرة المؤسسات الماليزية مما يجعلها مرجعا استراتيجيا لصناع القرار والأكاديميين على حد سواء.
- ندرة الدراسات التي تبحث في "التمويل المصغر الإسلامي" ليس كأداة لمكافحة الفقر فحسب، بل كآلية لدعم "المؤسسات الناشئة" ذات النمو السريع.
- غياب الدراسات التي تقيم جسرا معرفيا بين التجربة الماليزية (كأفضل ممارسة عالمية) والاحتياجات الميدانية لرواد الأعمال في الجزائر في الفترة (2020-2024).
- الاستماع المباشر لصوت رائد الأعمال الجزائري لتحديد مدى تقبله للبدائل المالية الإسلامية.

وبالتالي لا تكتفي الدراسة بعرض المشكلة في الجزائر، بل تستخدم التجربة الماليزية كـ "نموذج مرجعي" للمقارنة المعيارية. موقع الدراسة هنا يتمثل في إجراء "إسقاط وظيفي" (Functional Projection)؛ أي محاولة استخلاص آليات دمج التقنية المبتكرة مع التمويل الشرعي من ماليزيا، واختبار مدى قابلية توطينها في البيئة الجزائرية في ظل ما أفرزته النتائج الإحصائية من تحديات محلية (مثل مفارقة القوة التشريعية التي لا تزال في بداياتها التأثيرية).

وعليه، فإن هذه الأطروحة تشكل حلقة وصل منهجية (Methodological Bridge) تربط بين النماذج الآسيوية الرائدة والبيئة الاقتصادية المغاربية، منتقلة بالنقاش الأكاديمي من سؤال "هل التمويل الإسلامي صالح للمؤسسات الناشئة؟" إلى سؤال "كيف يمكن هندسة بيئة تشريعية ومالية في الجزائر تفعل هذا التمويل استنادا للنموذج الماليزي وبناء على التوجهات الفعلية للمقاولين؟"، وهو ما سيتم تفصيله وتحليله إحصائيا واستراتيجيا في الفصل الثالث.

ويمكن تلخيص هذه النقاط في الجدول الآتي الذي يوضح قيمة الدراسة الحالية من خلال تموضعها المنهجي الذي يربط بين نضج التجربة الدولية (ماليزيا) وطموح التجربة المحلية (الجزائر):

جدول رقم 2-3: جدول يوضح موقع الدراسة الحالية من الدراسات السابقة.

وجه المقارنة	الاتجاهات السائدة في الدراسات السابقة	موقع الدراسة الحالية	القيمة المضافة والميزة التنافسية
المتغيرات	التركيز على (الفقر، التمويل المصغر التقليدي، التحديات التشريعية).	التمويل المصغر الإسلامي، المؤسسات الناشئة،،تجربة ماليزيا في مجال التمويل المصغر الإسلامي و المؤسسات الناشئة	الربط بين "التمويل المصغر الإسلامي" و"ريادة الأعمال المبتكرة (Startups) "بدلا من المؤسسات المتوسطة و الصغيرة.
مجال الدراسة	دراسات أحادية الجانب (إما جزائرية استكشافية أو ماليزية وصفية).	تحليل حالة ماليزيا 2020-2024 وإسقاطها على الواقع الجزائري.	استنباط "أفضل الممارسات" من بيئة رائدة وتطويعها لخدمة البيئة المحلية بناء على معطيات حديثة.
أداة الدراسة	تحليل محتوى قانوني، استبيانات عامة، أو تقارير إحصائية .	استبيان موجه لأصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر + تحليل للتجربة الماليزية.	الانتقال من سؤال "المستفيد التقليدي" إلى سؤال "رائد الأعمال المبتكر" حول احتياجاته التمويلية.
المعالجة الإحصائية	إحصاء وصفي بسيط (تكرارات ونسب) أو تحليل كيفي للمواد القانونية.	تحليل إحصائي	استخدام أدوات إحصائية تسمح بفهم العلاقات بين المتغيرات (مثل الاستعداد للتحول نحو الصيغ الإسلامية).

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الدراسات السابقة.

خاتمة الفصل الثاني:

في ختام هذا المسح الشامل للأدبيات والدراسات السابقة، أمكننا استجلاء الملامح الكبرى للمشهد البحثي المتعلق بالتقاطع بين التمويل المصغر الإسلامي وديناميكية المؤسسات الناشئة. ومن خلال القراءة الفاحصة للجهود العلمية المستعرضة، نلخص إلى جملة من الاستنتاجات التحليلية:

أولا: أظهرت الأدبيات إجماعا بحثيا على أن التمويل المصغر الإسلامي يتجاوز كونه أداة للحد من الفقر ليصبح محركا استراتيجيا للنمو الاقتصادي، إلا أن معظم هذه الدراسات ركزت بشكل مكثف على "المشروعات الصغيرة التقليدية"، مما ترك مساحة بحثية شاغرة فيما يتعلق بـ «المؤسسات الناشئة" ذات الطبيعة الابتكارية والمخاطر المرتفعة.

ثانيا: تبين من خلال مناقشة الدراسات المقارنة وجود تباين في كفاءة تطبيق الصيغ التشاركية (كالمشاركة والمضاربة)، حيث لا تزال هناك فجوة بين التنظير الفقهي لهذه الادوات وبين ممارساتها الإجرائية في المؤسسات المالية، وهو ما يستدعي ابتكار نماذج تمويلية أكثر مرونة تتواءم مع سرعة نمو الشركات الناشئة.

ثالثا: ما يميز هذه الدراسة الحالية عن سابقاتها، هو انتقالها من العمومية الى التخصيص، فهي لا تكتفي برصد أهمية التمويل الإسلامي نظريا، بل تسعى لتشخيص واقعي لمدى مواءمة المنتجات المالية الاسلامية لمتطلبات "الابتكار" في المؤسسات الناشئة، مع محاولة تقديم نموذج عملي يستفيد من الدروس المستقاة من التجارب الدولية الناجحة ويسقطها على البيئة المقاولاتية المحلية.

بناء على ما تقدم، وبعد استيفاء الجوانب المفاهيمية (في الفصل الأول) والمسح المرجعي للدراسات السابقة (في هذا الفصل)، يصبح الطريق ممهدا للانتقال للفصل القادم نحو المقاربة التحليلية والميدانية، حيث سنعكف على دراسة التجربة الماليزية كنموذج رائد في التمويل المصغر الإسلامي لاستخلاص مقومات نجاحها، مع محاولة إسقاط تلك المعالم على البيئة الجزائرية.

الفصل الثالث: آفاق تفعيل التمويل المصغر الإسلامي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر على ضوء التجربة الماليزية (دراسة تحليلية ميدانية)

مقدمة الفصل الثالث:

تعد الفجوة التمويلية (**Funding Gap**) من أبرز التحديات الهيكلية التي تعرقل نمو المؤسسات الناشئة، خاصة في مراحلها المبكرة **(Seed Stage)** وأمام قصور أدوات التمويل التقليدية التي تعتمد مقاربة "المديونية واشتراط الضمانات العينية " برز "التمويل المصغر الاسلامي" كبديل استراتيجي واعد، يعتمد على فلسفة "المشاركة في المخاطر والأرباح" ودمج التمويل التجاري بالتمويل الاجتماعي (كالزكاة والاوقاف).

وفي هذا السياق، تبرز التجربة الماليزية كنموذج مرجعي عالمي رائد، حيث نجحت في هندسة بيئة تمويلية متكاملة (**Ecosystem**) تدعم الابتكار المقاولاتي بآليات متوافقة مع الشريعة الاسلامية، وبالمقابل، تشهد الجزائر حراكا مؤسساتيا وتشريعيا متسارعا لبناء اقتصاد مبني على المعرفة ودعم المؤسسات الناشئة، غير أن الآليات التمويلية المتاحة لا تزال تتسم بالكلاسيكية والقصور في تلبية الاحتياجات الحقيقية للمبتكرين.

تأسيسا على ما سبق، يهدف هذا الفصل إلى استقراء آفاق تفعيل التمويل المصغر الاسلامي في الجزائر من خلال اسقاط الدروس المستقاة من النموذج الماليزي على الواقع المحلي.

ولتحقيق هذا الهدف بأسلوب علمي دقيق، تم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث متكاملة، حيث نخصص المبحث الأول لتحليل التجربة الماليزية كنموذج مرجعي (مع التركيز على برنامج **Itekad**)، وننتقل في المبحث الثاني لتشخيص البيئة المؤسساتية والتمويلية في الجزائر للوقوف على مكامن الخلل. ولضمان عدم الاكتفاء بالتحليل النظري، ينفرد المبحث الثالث لدراسة ميدانية (احصائية) تقيس اتجاهات أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر نحو التمويل المصغر الاسلامي والتحديات التي تواجههم، لنخلص في المبحث الرابع إلى صياغة استراتيجية عملية مقترحة، تدمج بين نجاعة التجربة الماليزية وخصوصية البيئة الجزائرية، ومخرجات التحليل الاحصائي، لتقديم حلول تمويلية قابلة للتوطين والتنفيذ.

المبحث الأول: التجربة الماليزية في تمويل المؤسسات الناشئة (النموذج المرجعي)

تعد التجربة الماليزية محطة بحثية بالغة الأهمية ونموذجا مرجعيا رائدا عند دراسة تقاطعات التمويل المصغر الإسلامي مع بيئة المؤسسات الناشئة. وتنبثق أهمية استحضار هذا النموذج من سعي ماليزيا الحثيث لتأسيس قطاع ريادة الأعمال المبني على الابتكار والتكنولوجيا، ومحاولة تأطيره ضمن بيئة مالية وتشريعية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: بيئة ومؤشرات آداء المؤسسات الناشئة في ماليزيا خلال الفترة 2020-2024

يهدف هذا المطلب إلى التطرق لمنظومة المؤسسات الناشئة الماليزية خلال الفترة 2020-2024 واستعراض خصائصها مع الوقوف على أهم نقاط قوة النظام البيئي لهذا النوع من المؤسسات بهدف الخروج بعوامل نجاح وفشل المؤسسات الناشئة الماليزية.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة في ماليزيا ومميزاتها:

1- تعريف المؤسسات الناشئة في ماليزيا:

على حسب وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار في ماليزيا MOSTI يتم تعريف المؤسسات الناشئة على أنها:" الشركات التي تعتمد على التكنولوجيا والابتكار في مرحلة مبكرة مع نموذج أعمال قابل للتطوير واستراتيجية نمو عالية"[1]

2- مميزات المؤسسات الناشئة الماليزية: تتمتع منظومة الشركات الناشئة في ماليزيا بخصائص هيكلية وتنافسية فريدة، أهمها:[2]

- مؤسسات قائمة على الإبداع من خلال تقديمها مجموعة من الخدمات أو المنتجات التي تعد بمثابة الحلول وتعتمد على التكنولوجيا من أجل حل التحديات بطرق جديدة؛
- موجهة نحو النمو حيث أنها قابلة للتوسع بدرجة كبيرة وسريعة؛
- تركز منتجاتها أو خدماتها على تقديم طرق جديدة لحل المشكلات مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى تعطيل العديد من المنتجات والخدمات والأعمال التجارية التقليدية القائمة؛
- منحنى **J** وهو منحنى الذي يتبع مسار النمو والذي يظهر خسائر أولية تسمى بوادي الموت ثم يتبعها على الفور مكسب كبير واحد؛
- في سنة 2020 بلغت قيمة منظومة شركة الناشئة العالمية نحو 12.8 تريليون رينجيت ماليزي ما يقارب التريليون دولار أمريكي (وهذا الرقم ينمو كل يوم ويساوي أكثر من الناتج المحلي الإجمالي الفردي لمعظم الاقتصاديات السبع)؛

[1] MOSTI "وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار الماليزية "2021 .

[2] تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا "ROADMAP ECOSYSTEM STARTUP MALAYSIA 2021-2030 "، موجود على الموقع https://www.mosti.gov.my/wpcontent/uploads/repository/penerbitan/2021/(SUPER)%20Malaysia%20Startup%20Ecosystem%20Roadmap%202021-2030.pdf، الصفحة 5 وص14، تم الاطلاع يوم 2025/01/15، على الساعة 12:15.

- سبع من أكبر شركات العالم في ماليزيا مرتبطة بالتكنولوجيا ،في عام 2019 تم تمويل ما يقارب 1.2 تريليون ماليزي (300 مليار دولار أمريكي) من استثمارات رأس المال الاستثماري موجهة للشركات الناشئة؛[1]

الفرع الثاني: النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في ماليزيا.

تعتبر ماليزيا من الدول التي تسعى إلى تعزيز النظام البيئي للشركة الناشئة من أجل أن تكون ضمن 20 دولة بحلول عام 2030 متخصصة في هذا المجال. حيث تسعى العاصمة كوالالمبور إلى بناء سمعة ريادية كمدينة رائدة في مجال الشركات الناشئة وفق السياسات الجديدة، وخصصت الحكومة الماليزية ميزانية قدرها 317 مليون دولار (والتي تمت زيادتها إلى 700 مليون دولار في عام 2024)، بهدف رفع مستوى نظام الشركات الناشئة في البلاد ولتبسيط خدمات الدعم والعمل على تطوير بوابة MYstartup التي تعمل كنافذة للشركة الناشئة لتعزيز التعاون وتطوير منصة شاملة للنظام البيئي.

بالاضافة إلى ذلك فإن التعاون بين الوزارات المتخصصة في هذا المجال، والجمهور ومشاركة الكيانات الخاصة لتعزيز الشركات الناشئة عالية الجودة، من خلال المنح والديون الاستثمارية من أصحاب رأس المال الاستثماري والمستثمرون الملائكيين والمسرعات، كل هذا التعاون يسعى إلى تعزيز وتوسيع النظام البيئي للشركات الناشئة، وترسيخ مكانتها في تصنيف أفضل 20 نظام بيئي للشركة الناشئة العالمية. حيث تم اختيار ماليزيا لقيادة مبادرة الشركة الناشئة في رابطة دول جنوب شرق آسيا في عام 2023 الأمر الذي وجه مسار ماليزيا نحو التوسع الإقليمي وتعزيز حضورها في أنظمة الشركات الناشئة العالمية لزيادة فرص الاتصال والوصول إلى السوق. كل هذه الجهود المبذولة في ماليزيا تشير أن "المؤسسات الناشئة" في ماليزيا تمثل قوة محوريا في دفع الابتكار المحلي والتقدم التكنولوجي من خلال الجمع بين الموارد وخبرات جميع أصحاب المصلحة في المنظومة، للارتقاء بشركة الناشئة في ماليزيا على مستوى العالم بحلول عام 2030. [2]

- **النظام البيئي للمؤسسات الناشئة بالأرقام في ماليزيا:** يظهر الرصد الاحصائي لمنظومة الشركات الناشئة في ماليزيا نموا مطردا تعكسه المؤشرات الرقمية:

✓ بلغت قيمة النظام البيئي للشركات الناشئة في ماليزيا خلال النصف الثاني من 2021 إلى 2023، 47 مليار دولار.

✓ **عدد ارقام UNICORNS:** شركة واحدة خلال النصف الثاني من 2021-2023، ويشير هذا المصطلح إلى الشركات الناشئة التي تتجاوز قيمتها واحد مليار دولار أمريكي ولم يتم القيام بإدراجها في سوق الأوراق المالية. حيث يتم استخدام هذا المصطلح في صناعة رأس المال الاستثماري وهي شركات نادرة وتتطلب درجة عالية من الابتكار وبالتالي فإن بناء يونيكورن يتطلب رؤية واضحة للنمو مع فكرة فريدة بالاضافة إلى خطة عمل جيدة. [3]

---

[1] " تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا "ROADMAP ECOSYSTEM STARTUP MALAYSIA 2021-2030 "، موجود على الموقع https://www.mosti.gov.my/wpcontent/uploads/repository/penerbitan/2021/(SUPER)%20Malaysia%20Startup%20Ecosystem%20Roadmap%202021-2030.pdf، الصفحة 5 وص14، تم الاطلاع يوم 2025/01/15، على الساعة 12:15.

[2] جريدة bernama، https://www.bernama.com/ar/news.php?id=2290144 تم الاطلاع يوم 2025/01/15. على الساعة 12:15

[3] MAGNiTT, ***2023 Emerging Venture Markets Investment Report***, Dubai, UAE, anuary 2024, p. 12.

- ✓ إجمالي التمويل الممنوح في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة خلال النصف الثاني من 2021 إلى 2023 بلغ 255 مليار دولار بينما كان المتوسط العالمي 655 مليون دولار.
- ✓ تأتي "ماليزيا" في المرتبة الثانية بعد "سنغافورة" من بين دول جنوب شرق آسيا والتي تعرف بأنها من الدول الرابحة لامتلاكها تقنيات رقمية جديدة.
- ✓ كما احتلت ماليزيا المرتبة التاسعة على أساس قيمة النظام البيئي في مجموعة النظم البيئية للشركات الناشئة وتكتسب قوة كبيرة في قطاعي "الألعاب" و"التكنولوجيا المالية "على حسب تقرير النظام البيئي العالمي للشركة الناشئة لعام 2021.
- ✓ تحتل ماليزيا المرتبة 21 ضمن أفضل 100 نظام بيئي ناشئ على حسب تقرير نظام البيئي العالمي للشركات الناشئة لعام 2021.
- ✓ احتلت ماليزيا المرتبة 43 في مؤشر ريادة الأعمال لعام 2020 خلف "سنغافورة" التي احتلت المرتبة 27 لكنها متقدمة على "تايلاند" التي احتلت المرتبة 54 و"إندونيسيا" التي احتلت المرتبة 74 و "الفيتنام" صاحبة المرتبة 75 بزيادة 15 المركز على المرتبة 58 في العام السابق حسب مؤشر الأعمال العالمي لسنة 2020.
- ✓ كما احتلت ماليزيا المرتبة الثانية بين الدول الأكثر ابتكارا في جنوب شرق آسيا حسب مؤشر الابتكار العالمي لسنة 2020؛
- ✓ احتلت ماليزيا المرتبة الثالثة من حيث عدد الشركات الناشئة في جنوب شرق آسيا كمت احتلت المرتبة 43 من بين أفضل المدن من حيث الشركات الناشئة على مستوى العالم على حسب مؤشر النظام البيئي العالمي للشركة الناشئة لسنة 2024؛[1]

- **نقاط القوة في النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في ماليزيا:** يتميز هذا القطاع بالعديد من نقاط القوة التي تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي من خلال دعم الابتكار:[2]

- ➢ **التكنولوجيا المالية:** في سنة 2023 ازدهرت ساحة التكنولوجيا المالية في كوالالمبور مع وجود العديد من شركات التكنولوجيا المالية، التي حققت نجاحا ملحوظا في هذا القطاع "الذكاء الاصطناعي، البيانات والتحليلات"، حيث تعد تقنيات الذكاء الاصطناعي و تحليلات البيانات الضخمة من أبرز القطاعات التقنية المتقدمة في ماليزيا، حيث نجحت البيئة الاستثمارية المحلية في استقطاب كبرى الشركات التكنولوجية العالمية، و على رأسها شركة "مايكروسوفت"، و يأتي هذا في إطار تعزيز مبادرات التحول الرقمي الوطنية، لا سيما مع التزام الشركة بضخ استثمارات ضخمة بقيمة 2.2 مليار دولار لإنشاء مركز بيانات متطور يدعم البنية التحتية السحابية و الذكاء الاصطناعي في البلاد.
- ➢ **البيئة والاستدامة:** شهد عام 2023 تحولا محوريا في الأجندة التنموية لمدينة كولالمبور، حيث تصدرت معايير الاستدامة البيئية الواجهة الاستراتيجية، لتصبح الركيزة الأساسية التي توجه مبادرات التخطيط الحضري والسياسات الاقتصادية نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة.

[1] تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا، مرجع سابق. ص 10.

[2] تقرير حول النظام البيئي للمؤسسات الناشئة ، " Emerging Startup"،صفحات 21-30 موجود في الموقع https://startupgenome.com/ecosystems/kuala-lumpur، تم الاطلاع 2025/06/22.

- **القدرة على التوسع في الأسواق ذات النمو المرتفع:** من خلال العلاقات التجارية والثقافية القوية خاصة مع دول رابط الدول جنوب شرق آسيا والشرق الأوسط الأمر الذي يمكن الشركات الناشئة في ماليزيا من التوسع عالميا.
- **تعظيم قيمة الاستثمار:** حيث تتميز ماليزيا بجودة المرافق والبنية الأساسية والتكلفة المعقولة نسبيا الأمر الذي يجعلها حزبا لريادة الأعمال.
- **التنوع العرقي والثقافي والاجتماعي:** إن هذا التنوع في ماليزيا يجعلها منفردة لإنشاء شركات ناشئة قائمة على مجموعة متنوعة من الأفكار القابلة للتوسع على المستوى الإقليمي والعالمي،
- **الوصول إلى الصناعات الرائدة عالميا:** تمتلك ماليزيا امكانيات قوية وسجل حافل فيما يخص الصناعات ذات الإمكانات لبدء التشغيل مثل الطاقات التصنيع الزراعة وخدمات المالية الاسلامية مع وجود فرص للشراكة والتعاون مع العديد من المستثمرين أصحاب رؤوس الأموال[1]
- **الموقع الجغرافي:** تتمتع ماليزيا بموقع جغرافي استراتيجي جنوب شرق آسيا الأمر الذي يتيح لها الوصول إلى أسواق الطبقة المتوسطة المزدهرة في جميع المناطق الصين والهند، الأمر الذي يعزز من فرص توسيع سوق الشركات الناشئة. بالإضافة إلى البنية الأساسية الفعالة للتكلفة والوصول إلى الصناعات الرائدة الأمر الذي يمكن الشركات الناشئة من تحسين استثماراتها. والكفاءة والفعالية في اللغة وتعدد الأجناس الأمر الذي يسهل من تعزيز قطاع الشركات الناشئة في ماليزيا. [2]

الفرع الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الناشئة في ماليزيا.

للوصول إلى تأسيس نظام بيئي ناجح في ماليزيا هناك مجموعة من العناصر الأساسية التي تؤدي إلى تنمية الشركات الناشئة في القطاعات التجارية وزيادة الفرص نحو التوجه إلى السوق العالمية: [3]

- **التكنولوجيا المالية:**

- إن التحول في سوق المستهلك وتوجه نحو المعاملات الغير النقدية والخدمات المصرفية الرقمية، حيث بلغت قيمة السوق التكنولوجيا المالية العالمية 5504 مليار دولار أمريكي في عام 2019، وبلغت 49.45% من حصة السوق التي كانت تحت سيطرة منطقة آسيا والمحيط الهادئ في عام 2019.
- تتمتع ماليزيا بحضور قوي في مجال التكنولوجيا المالية وهي أكبر سوق للتكنولوجيا المالية الإسلامية في المنطقة، حيث تعد ماليزيا رائدة العالم في صناعة التمويل الإسلامي، وتفتخر بحصة سوقية بلغت 48% من إصدارات الصكوك العالمية في عام 2019 وهو ضعف حصة المملكة العربية السعودية.

---

[1] تقرير حول "خريطة نظام الشركات الناشئة في ماليزيا 2021_2030"، موجود في الموقع https://www.mystartup.gov.my/about-us، تم الاطلاع يوم 2024/11/20 على الساعة 12:13.

[2] نفس المرجع ص20.

[3] مرجع سابق، تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا ص 32-37.

- فحسب تقرير MDEC حول التكنولوجيا المالية الإسلامية والذي تم نشره سنة 2020 كان هناك 26 مزود للتكنولوجيا المالية الاسلامية يعملون في ماليزيا سنة 2019، وهو أعلى رقم من المملكة المتحدة التي بلغت 19، والإمارات العربية المتحدة ب 16، واندونيسيا 12 والولايات المتحدة 10.
- بالإضافة إلى ذلك تمتلك ماليزيا أكبر سوق تكنولوجيا المالية الإسلامية في المنطقة ب 149.5 معاملة دفع الكتروني للفرد سنة 2019 بزيادة قدرها 81% من 82.6 في عام 2015، و26 مزود لخدمات التكنولوجيا المالية الإسلامية.

1. خدمات تكنولوجيا المعلومات والأمن السيبراني:

تتصاعد الحاجة إلى تعزيز الفضاء الرقمي بالتوازي مع التدفق الهائل للبيانات عالميا؛ إذ تشير التوقعات إلى أن سوق الأمن السيبراني سيبلغ قرابة 418.3 مليار دولار (ما يعادل 175.1 مليار رينجيت ماليزي) بحلول عام 2028. وفي هذا السياق، أصبحت قضايا الأمن السيبراني وحوكمة البيانات تتصدر قائمة الأولويات والمخاوف الاستراتيجية لدى مجالس الإدارة وكبار مسؤولي التدقيق في الشركات الكبرى في ماليزيا.

أما على الصعيد الإقليمي والدولي، فقد برزت ماليزيا كقوة رائدة في التصدي لتحديات الفضاء السيبراني، وهو ما تجلى في نيلها مراتب متقدمة ضمن مؤشر الأمن السيبراني العالمي (**GCI**)[1]

الريادة الدولية (2020): حققت ماليزيا المركز الخامس عالميا، مما يعكس التزامها الصارم بمعايير السلامة الرقمية وتطوير سياسات الحماية.

التميز الإقليمي (2018): احلت المرتبة الثامنة عالميا والثانية على مستوى منطقة آسيا والمحيط الهادئ، مدفوعة بخطوات استباقية تمثلت في تأسيس الوكالة الوطنية للأمن السيبراني (**NACSA**) عام 2017 لتعزيز المنظومة الدفاعية الرقمية للبلاد.

2. خدمات تكنولوجيا المعلومات والرقمنة:

- يرتبط نمو الأعمال في العصر الراهن بمدى تطور المحتوى الرقمي، حيث تشير البيانات إلى نمو محتمل لهذا السوق بقيمة تقارب 519.83 مليار دولار خلال الفترة (2020-2024)، مع توقعات بتسارع معدل النمو السنوي المركب بنسبة تصل إلى 10% وتستحوذ منطقة آسيا والمحيط الهادئ على الحصة الأكبر من هذا التوسع بنسبة مساهمة تبلغ 44%.
- وفي هذا المشهد، تبرز ماليزيا كمركز محوري لإنتاج واستهلاك المحتوى الرقمي في جنوب شرق آسيا، مدفوعةً بالتحولات التي فرضتها جائحة كوفيد-19 وتتجلى هذه الريادة في النقاط التالية:[2]
- **أعلى معدل استهلاك رقمي**: تصدرت ماليزيا دول المنطقة بنسبة مستهلكين بلغت 83% من إجمالي السكان (للفئة العمرية 15 عاماً فأكثر) وفقاً لدراسة أجرتها شركتا "فيسبوك" و"باين آند كومباني" عام 2020، متجاوزةً بذلك المتوسط الإقليمي المتوقع البالغ 70%.

[1] **GCI**: هذا المؤشر هو مقياس لالتزام الدولة بالأمن السيبراني واحتلت فيه ماليزيا المرتبة الخامسة على مستوى العالم والثانية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ.

[2] مرجع سابق، تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا "ROADMAP ECOSYSTEM STARTUP MALAYSIA 2021-2030"، ص15

- **التميز في الإنتاج والإبداع:** لا يقتصر الدور الماليزي على الاستهلاك فحسب، بل يمتد ليشمل الإنتاج النوعي؛ إذ تبوأت البلاد المرتبة الأولى في جنوب شرق آسيا في حقوق الملكية الفكرية لقطاع الرسوم المتحركة.
- **التنافسية العالمية:** استطاعت ماليزيا حجز مكانة متقدمة في صناعة الترفيه الرقمي بحلولها في المرتبة 21 عالمياً في سوق الألعاب الإلكترونية.
- تسعى ماليزيا إلى بناء قطاعات استراتيجية تخلق تأثير اجتماعي وبيئي، حيث تعتبر ماليزيا من الدول التي تسعى إلى تطوير قطاع الصناعة حيث بلغت قيمة الصناعة العالمية 35.36 تريليون دولار أمريكي في عام 2018، وحسب تقرير ASEAN Briefing من المتوقع أن تبلغ قيمة سوق الرعاية الصحية في ماليزيا 125.7 مليار رنجيت ماليزيا ما يقارب 30 مليار دولار امريكي بحلول عام 2027 الأمر الذي يعزز من فرص متزايدة لخدمات الرعاية الصحية.

3. التعليم:

- إن التكنولوجيا التعليمية تكتسب أهمية متزايدة، خاصة التعلم عن بعد حيث تقدر مجلة Edtech Digest أن حجم السوق العالمية لتكنولوجيا التعليم بلغت قيمتها 319.7 مليار رينغيت ماليزي أي ما يعادل 76.4 مليار دولار أمريكي سنة 2019 ومن المتوقع أن ينمو بمعدل نمو سنوي مركب بنسبة 18.1 من عام 2020 إلى عام 2027 مع تزايد عدد الطلاب والمتعلمين البالغين الذين يستخدمون التكنولوجيا للتعلم في المنزل فإن هذا يعد مجالا ناشئا ضخما مليئا بالفرص.
- ومن المتوقع أن تصل قيمة سوق التعليم في ماليزيا إلى حوالي 41,9 مليار ماليزي ما يعادل 10 مليارات دولار أمريكي بحلول عام 2023، مع نماذج التعليم التفاعلية الجديدة التي تعتمد على المنصات عبر الانترنت وتقنيات الناشئة والواقع المعزز.[1]

4. الزراعة:

- مع الاتجاه التصاعدي في استخدام الانترنت وتطبيق تقنيات الثورة الصناعية الرابعة الأخرى IoT في الزراعة، هناك إمكانات هائلة لبناء الأمن الغذائي حيث بلغت قيمة سوق الزراعة الذكية العالمية سنة 2018 حوالي 26.9.45 مليار دولار امريكي، ومن المتوقع أن تنمو بمعدل نمو مركب ثانوي نسبته 13.09% لتصل إلى 82.3 مليار رينغيت ماليزي ما يعادل 19.9 مليار دولار أمريكي 2027. أما بالنسبة في ماليزيا حيث يعد قطاع الزراعة فيها أحد أهم مقدمي فرص العمل والمساهمين الاقتصاديين للدولة حيث يساهم بنسبة 7.1% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2019.

5. الطاقة:

- إن الطاقة النظيفة هي قطاع ناشئ حيث يتم التركيز بشكل أكبر على التنمية المستدامة، وبلغت قيمة سوق الطاقة المتجددة العالمية وفقا لشركة «Allied Market Research» 3.6 تريليون رينغيت ماليزي ما يقارب 881.7 مليار دولار أمريكي سنة 2020، ومن المتوقع أن تصل إلى 8.29 تريليون ماليزي ما يعادل 1.98 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2030 بمعدل نمو سنوي مركب نسبته 8.4% من عام 2021 إلى عام 2030.

[1] مرجع سابق، تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا، ص08

- أما بالنسبة لماليزيا تعد الطاقة وخاصة الطاقة النظيفة قطاع مهم لنمو الاقتصاد الماليزي حيث شكلت ما يقارب 20% من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد في السنوات الأخيرة.

إن هذه العناصر المذكورة تعد من المكونات الأساسية للنظام البيئي والتي تمهد الطريق لتوجيهه عبر القطاعات الرئيسية التي من شأنها أن تزيد من الإنتاج كآلية مبتكرة في ماليزيا وتسمح لها بالازدهار في الأفكار وريادة الأعمال. إن تكامل هذه العناصر المذكورة سابقا يؤدي إلى: [1]

- زيادة عدد الشركات الناشئة المبتكرة والجديدة حيث تعد الموهبة والإبداع هي الشريان الرئيسي لنظام بيئي مزدهر.
- تسريع نمو الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا العميقة، حيث أن هذه التكنولوجيا تشير إلى مدى الإبداع العلمي في الهندسة أو الإمكانيات الهائلة للتسويق للحصول على براءات الاختراع، بالإضافة إلى الشركات الناشئة التي من شأنها تطوير منتجات لحل مشاكل أكثر تعقيدا، فإن تعزيز هذا القطاع يعمل على تعزيز النظام البيئي. الأمر الذي يمنح الشركات الناشئة الميزة التنافسية في عالم التكنولوجيا سريعة التطور، حيث تسعى ماليزيا إلى زيادة عدد براءة الاختراع إلى 10,000 بحلول عام 2030 بالإضافة إلى زيادة إجمالي الناتج المحلي بنسبة 3.5%.
- **تعزيز نمو Unicorn**:

إن **Unicorn** تعد من الشركات الناشئة، حيث تقدر قيمتها 4.19 مليار ماليزي ما يعادل مليار دولار أمريكي وهي من الشركات المرغوبة في العالم، فهي توفر قيمة اقتصادية ولها القدرة على التأثير في جوانب عديدة. حيث في الهند حققت 44 شركة **unicorn** أكثر من 444 مليار ماليزي ما يعادل 106 مليار دولار أمريكي من القيمة، مما أدى إلى توليد أكثر من 1.4 مليون وظيفة بشكل مباشر وغير مباشر.

أما بالنسبة لماليزيا فهي تتمتع بالعديد من الإمكانات التي تشجع ريادة الأعمال والشركات الناشئة وتهدف من خلالها إلى:

- أن تكون ضمن أفضل 25 دولة في مؤشر ريادة الأعمال العالمي في إطار المؤشر الفرعي للقدرات الريادية والقيم الأساسية بحلول عام 2025.
- أن تكون ضمن أفضل 20 دولة لبدء الأعمال في تصنيف التنافسية العالمية الصادر عن IMD.
- أن تكون ضمن أفضل 20 دولة في محور مخرجات المعرفة.

الفرع الرابع: تحديات النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في ماليزيا.

فعلى الرغم من الموقع الجغرافي الاستراتيجي لماليزيا في منطقة آسيا والمحيط الهادي الذي يوفر سهولة للوصول إلى العديد من الأسواق الإقليمية الضخمة، إلا أن هذه الدولة لم تعد تحقق الامكانيات الكاملة بالرغم من توفر المواهب والأفكار العديدة والدعم الحكومي والعديد من مؤسسات القطاع العام والخاص التي تدعم الشركات الناشئة، إلا أن القيود التنظيمية والبيروقراطية لازالت تعرقل من نمو منظومة الشركات الناشئة الماليزية.

[1] مرجع سابق، تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا "2021-2030 ROADMAP ECOSYSTEM STARTUP MALAYSIA"، ص 16

- انخفض تمويل الشركات الناشئة في ماليزيا بنسبة 59.49 %خلال 2022_2023 حيث انخفضت عدد الصفقات في ماليزيا بنسبة 50.78%، ومنذ عام 2017 إلى غاية 2024 تجاوز إجمالي تمويل الشركات الناشئة في ماليزيا 3.68 مليار دولار أمريكي[1]
- من أجل فهم نقاط الضعف الحقيقية في النظام البيئي الحالي في ماليزيا باعتباره مجال لا يخلو من العقبات التي تؤدي إلى إبطاء التقدم وإحباط أصحاب المصلحة ورواد الأعمال، وفي السعي للحصول على الآراء حول النظام البيئي للشركات الناشئة في ماليزيا تم الاطلاع على آراء 337 من أصحاب المصلحة بما في ذلك 209 من الجمهور وعقد اجتماعات مع 24 منظمة من خلال العديد من الاستبيانات. وبناء على التحليل يمكن تقسيم التحديات والفجوات في منظومة للشركات الناشئة في ماليزيا إلى خمسة مجالات موضوعية والتي تشمل ما يلي: التمويل، المواهب، الابتكار، السياسات واللوائح وبيئة السوق.[2]
- نقص التمويل المدفوع من القطاع الخاص.
- عدم وجود مسار واضح من الفكرة إلى التسويق للشركات الناشئة والافتقار إلى الدعم والوصول للأسواق عبر الحدود.
- نقص التمويل المدفوع من القطاع الخاص على رغم الجهود المبذولة من طرف الحكومة الماليزية التي تساهم بدور كبير لتوفير التمويل المباشر للشركة الناشئة إلا أنه يتعين بذل المزيد من الجهود لجذب المستثمرين من القطاع الخاص.
- تتبنى الحكومة الماليزية استراتيجية دعم مالي مباشر وشامل لمنظومة الشركات الناشئة عبر أذرع مؤسسية متخصصة؛ حيث يتولى صندوق كريدل (Cradle Fund)[3] توفير التمويل الأولي للمشاريع الابتكارية في مراحلها المبكرة، بينما تركز مؤسسة تطوير التكنولوجيا (MTDC)[4] على تسويق المخرجات التقنية. وفي مسار تمويل الديون، تبرز شركة (MDV)[5] كمزود للسيولة الائتمانية لقطاع الاتصالات والطاقة، بالتوازي مع الدور الاستثماري لـ شركة (MAVCAP)[6] وذراعها التنفيذي مجموعة (KMP) في إدارة رأس المال الاستثماري. وتكتمل هذه المنظومة بالدور التنظيمي لـ مؤسسة الاقتصاد الرقمي (MDEC)[7] التي تقود التحول الرقمي وتدعم توسع الشركات تقنيا، مما يشكل شبكة أمان مالي ولوجستي حكومي للشركات المحلية.
- نقص المواهب المحلية والأجنبية التي تمتلك المهارات التقنية الرقمية المطلوبة: حيث أن الافتقار للمواهب المحلية وإلى الوعي الريادي بسبب الخوف من الفشل بالإضافة إلى الافتقار للسياسات واللوائح القوية التي تهدف لتوفير بيئة ناشئة مستدامة.
- يعزى تراجع تنافسية ماليزيا عالميا من المرتبة 19 عام 2016 إلى المرتبة 27 عام 2020، بشكل رئيسي، إلى حدة التنافس في سوق العمل الدولي وشح الكفاءات التقنية المتخصصة. كما يواجه المناخ الريادي تحديات ثقافية واجتماعية؛ حيث لا تحظى ريادة

[1] تقرير startupblink حول "نظام الشركات الناشئة في ماليزيا"، موجود في الموقع https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/malaysia?page=1، تم الاطلاع يوم 2024/12/15 على الساعة 10:13

[2] نفس المرجع تقرير startupblink حول "نظام الشركات الناشئة في ماليزيا".

[3] Cradle Fund: وكالة تتبع وزارة المالية، مختصة بتمويل المراحل التأسيسية (Seed Funding).

[4] MTDC : مؤسسة حكومية تعنى بتسويق التكنولوجيا والابتكار المتقدم.

[5] MDV Malaysia Debt Venture: شركة تمويل حكومية متخصصة في تقديم القروض الميسرة لقطاعات التقنية.

[6] MAVCAP & KMP: الصناديق السيادية الرائدة في استثمارات رأس المال المخاطر (Venture Capital).

[7] MDEC: الجهة الحكومية المسؤولة عن توجيه الاقتصاد الرقمي ومنح التراخيص التقنية الخاصة.

الأعمال بمكانة تقديرية كافية مقارنة بالمهن التقليدية التي يفضلها الآباء لضمان الاستقرار الوظيفي، فضلا عن الوصمة الاجتماعية المرتبطة بالفشل في المشاريع الابتكارية، مما يحد من روح المبادرة والإبداع لدى الشباب.

- 45% من الماليزيين يتفقون على أنهم قادرون على رصد الفرص الجيدة ولكنهم لم يبدأوا أعمالا تجارية بسبب الخوف من الفشل فحسب دراسة أجرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية فإن 75% من الطلاب في ماليزيا أشاروا إلى قلقهم بشأن نظرة الآخرين عنهم عند فشلهم الأمر الذي يؤدي إلى تجنبهم لبدء المشاريع.
- عدم وجود بعض المتطلبات لإثبات الملكية الفكرية أو وجود تمويل آمن، مما يعرض جودة المواهب وشركات الناشئة التي تدخل السوق المحلية لعدة مخاطر.
- بالإضافة إلى عدم وجود مسار واضح من الفكرة إلى التسويق للشركات الناشئة حيث أن هذه الشركات تفتقر إلى المعرفة والقدرة لوصول منتجاتها إلى التسويق.
- بين عامي 2008 إلى 2018 زادت ماليزيا من إنتاجها من البحث العلمي بمقدار 4.5 مرة، ومع ذلك لم يتم تسويق سوى 8.3% فقط من منتجات البحث والابتكار الوطني. على الرغم من أن هناك العديد من الجهود المتزايدة للتعاون بين المؤسسات التعليمية والسوق إلا أن تبقى هناك حلقة مفقودة بين منتجات البحث والحلول الخاصة بالتسويق. وأظهرت الأبحاث على أنه من الرغم من وجود دعم للشركات الناشئة في مرحلة الفكرة إلا أن خبراء السوق لا يتدخلون إلا في نهاية العملية مما يؤدي إلى عدم التوافق بين المشكلة والحل.
- يؤثر العدد المنخفض نسبيا من حقوق الملكية الفكرية التي حصلت عليها الشركات الناشئة الماليزية أيضا على إمكانيات الاستثمار، الأمر الذي يفرض ضرورة وجود حماية العلامة التجارية والتي تعتبر من أكثر تطبيقات الملكية الفكرية شيوعا في حين أنه يعتبر المستثمرون أن براءات الاختراع وحقوق النشر وحماية الأسرار التجارية أكثر قيمة من ذلك.[1]

الفرع الخامس: ضرورة تمكين صناعة المؤسسات الناشئة في ماليزيا.

في ظل السعي الحثيث لماليزيا نحو ترسيخ مكانتها كمركز إقليمي للابتكار، لم يعد تمكين منظومة الشركات الناشئة مجرد خيار اقتصادي، بل ضرورة حتمية لإعادة صياغة المستقبل الرقمي للدولة. إن هذا التمكين يتجاوز كونه دعما للمشروعات الصغيرة، ليصل إلى كونه استراتيجية وطنية تهدف إلى تحويل ماليزيا إلى اقتصاد قائم على المعرفة. ومن خلال مواءمة السياسات الحكومية مع متطلبات السوق العالمي، وتسهيل الوصول إلى الرأسمال الجريء، يمكن لماليزيا أن تستغل موقعها الجغرافي المتميز وبنيتها التحتية الرقمية المتطورة لتصبح الحاضنة الأولى لـ 'شركات اليونيكورن' في جنوب شرق آسيا حيث:[2]

[1] تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا مرجع سابق، ص8، موجود في الموقع 15:22

[2] حسب تقرير وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار والأمين العام Datuk Zainal Abidin bin abu hassan secretary general

- يلعب الابتكار دورا رئيسيا في تحسين الوضع الاجتماعي والاقتصادي للمجتمع والدول على مستوى العالم، حيث تم استثمار صناعة الشركات الناشئة التي تعتبر من أكثر التقنيات ابتكارا والتي تهدف إلى توليد وظائف أكثر بكثير من الشركات التقليدية. وبالتالي أصبحت صناعة شركات الناشئة ذات قيمة، الأمر الذي أدى إلى زيادة انتشارها في ضوء عصر الثورة الصناعية الرابعة.
- بلغت قيمة اقتصاد شركات الناشئة العالمي أكثر من 12.8 تريليون 3 تريليون دولار أمريكي بين عامي 2008 و2016، حيث ساهمت منظومة الشركات الناشئة بمبلغ 3.4 مليار رينغيت ماليزي في الناتج المحلي الإجمالي لماليزيا، ووفرت أكثر من 80,600 وظيفة وجذبت 1.3 مليار رينجيت ماليزي في الأسهم الخاصة والأجنبية، ومن المتوقع أن تساهم بمبلغ 30.8 مليار رينجيت ماليزي في الناتج المحلي الإجمالي بحلول عام 2030 وهذا ما يمثل زيادة قدرها 10 أضعاف.
- إن الاستفادة من تعاون أصحاب المصلحة الرئيسيين وتوضيح المجالات للتدخلات والاستراتيجيات بهدف تعزيز بيئة الشركات الناشئة من خلال فرض التعاون لدعم الأفكار الرقمية والشباب المتحمسين لريادة الأعمال، يفرض ضرورة وضع الخريطة التي تبين الطريق الممهد لبناء نظام بيئي قوي للشركات الناشئة ويشجعها على الازدهار.
- إن الابتكار يعتبر مفتاح الرؤية في الشركات الناشئة التي تبلغ صناعتها قيمة 15.9 تريليون رينغيت ماليزي ما يقابل 3.8 تريليون دولار أمريكي، باعتبارها القوة الاقتصادية للعالم خاصة مع وجود المبادرات السياسية التي تهدف إلى توليد الابتكار التكنولوجي العالي والنمو العادل للمجتمع وبناء دولة ريادية بحلول 2030 .بدأت ماليزيا في تصميم خارطة الطريق لوجهتها المرجوة وتعتبر هذه الخريطة **SUPER** 2030/2021 ،التي تفحص نقاط القوة والتحديات في النظام البيئي للشركات الناشئة الماليزية مقارنة مع النظم البيئية الأخرى عالية الأداء ،بالاعتماد على استشارة العديد من أصحاب المصلحة الرئيسيين في النظام البيئي. وتكمن أهمية هذا البرنامج SUPER الذي يعتبر الشريان الذي يربط بين المبادرات السياسية الوطنية الرئيسية والسياسات الاجتماعية والاقتصادية المختلفة ،التي تهدف إلى قيادة التحول الاجتماعي والاقتصادي في ماليزيا. إن هذه الخطة تتضمن رؤية واضحة وأهداف يتعين تحقيقها بحلول عام 2030 وتحدد 16 تدخل عبر خمسة مجالات موضوعية يتماشى كل منها ويتزامن مع السياسات القائمة.
- تعد ماليزيا من بين الدول المثالية لريادة الأعمال واحتضان الشركات الناشئة وذلك بسبب التكاليف المنخفضة وجودة المعيشة العالية والمواهب المقدمة من مختلف الأجناس، بالإضافة إلى التأشيرات السريعة والدعم الحكومي القوي الأمر الذي يجعلها خيارا جاذبا للمستثمرين.[1]
- إن وجود نظام بيئي أكبر للشركات الناشئة يخلق قيمة اقتصادية أكبر حيث يؤثر حجم مجموعة الصناعات بشكل كبير على آدائها الإجمالي. ومع نمو النظام البيئي ينمو أيضا التأثير الاقتصادي لكل شركة ناشئة لذلك كلما كان حجم النظام البيئي أكبر كلما ارتفع الأداء والقيمة المتوسطة لكل شركة ناشئة.[2]

[1] مرجع سابق، تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا ، ص6.

[2] نفس المرجع، ص14

الفرع السادس: توصيات من أجل نجاح المؤسسات الناشئة في ماليزيا.

بناء على المعطيات السابقة، واستجابة لضرورات التحديث الاقتصادي، تبرز جملة من التوصيات الاستراتيجية الرامية إلى تعزيز بيئة المؤسسات الناشئة في ماليزيا. أهمها:[1]

1- تلعب الحكومة والقطاع العام دور جد مهم في دفع المؤسسات الناشئة ونموها لتصنيفها ضمن أفضل 20 نظام بيئي للشركات الناشئة على مستوى العالم وينبغي على الحكومة أن تقوم بما يلي:

- ✓ تحسين سهولة ممارسة الأعمال تجارية وتمكين إنشاء نمو مجموعة من الشركات الناشئة ذات الجودة؛
- ✓ إنشاء أطر تنظيمية مرنة لمواجهة الاتجاهات والتقنيات الجديدة للشركات الناشئة، وتقليل مخاطر تنفيذ التكنولوجيا وتخفيف مخاطر الابتكار من خلال التركيز على التمويل للشركة الناشئة في مرحلة ما قبل التأسيس بمعنى مرحلة النموذج الأولي أو مرحلة إثبات المفهوم والأفكار؛
- ✓ تعزيز الآليات واللوائح التي تشجع استثمار القطاع الخاص في الشركات الناشئة، والعمل على الاستفادة من شبكات الحكومة لتوجيه الفرص للشركات الناشئة للوصول إلى الفرص الإقليمية والدولية؛

2- بالاضافة إلى ذلك فإن التعاون بين الشركات المملوكة للقطاع الخاص والشركات الناشئة يعد أمرا مهما لكلا الطرفين، حيث تستفيد الشركات الناشئة من التمويل وموارد الشركات وتكتسب القدرة على الوصول إلى العملاء والابتكار للبقاء في صدارة المنافسين، والقدرة على مواجهة التحديات والعقبات من خلال تعزيز الوصول إلى تقنيات الجديدة التي تقدمها هذه الشركات الناشئة وبالتالي ينبغي على القطاع الخاص:

- ✓ المشاركة في منظومة الشركات الناشئة من خلال الإرشاد والمساعدة للوصول إلى السوق، والمشاركة في البنية التحتية والاستفادة من الشبكات مثل الموردين والعملاء؛
- ✓ أن يكون من أوائل العملاء للشركات الناشئة سواء من خلال الابتكار المشترك أو الاستعانة بمصادر خارجية للابتكار.
- ✓ يرتكز الاستثمار في الشركات الناشئة على تقديم الدعم المالي وبناء جسور الثقة لتسريع وتيرة نموها وضمان نجاحها، بما يحقق عوائد اقتصادية مجزية للمستثمرين مقابل المخاطر الرأسمالية المتوقعة؛
- ✓ يمثّل التكامل بين القطاعين العام والخاص ركيزة أساسية لدعم استمرارية الشركات الناشئة وتطورها؛ فبينما يتيح هذا التعاون للمستثمرين الوصول إلى الابتكارات التقنية الحديثة، يوفر للمؤسسات الناشئة (لاسيما في قطاع التكنولوجيا المالية) الموارد اللازمة لمواجهة التحديات المتسارعة. وعلى الصعيد الحكومي، يعد دعم ريادة الأعمال استثمارا استراتيجيا يتجاوز العائد الاقتصادي ليشمل تنمية المهارات الوطنية وترسيخ ثقافة الإبداع، مما يعزز مكانة ماليزيا كبيئة ريادية رائدة إقليميا ودوليا. بالإضافة إلى الحكومة والقطاع الخاص يوجد أيضا المؤسسات التعليمية ومسرعات الأعمال، حيث تعد روح ريادة الأعمال والمهارات الفنية من بين الأمور

[1] مرجع سابق، تقرير "ROADMAP ECOSYSTEM STARTUP MALAYSIA 2021-2030"، ص19

اللازمة لنمو شركات الناشئة التي تبدأ عادة في الفصول الدراسية وفي الجامعات، وتلعب المؤسسات التعليمية دورا حاسما في تعزيز المواهب من خلال المناهج الدراسية المستهدفة والبيئة التي تدفع للابتكار؛

- ✓ تستطيع المؤسسات التعليمية توفير مكانة لنقل التكنولوجيا للشركات الناشئة بهدف توفير التسويق للأفكار التي تم تطويرها في الجامعة، بالإضافة إلى توظيف رواد الأعمال ذوي الخبرة الفنية والتجارية لإجراء برامج ريادة الأعمال وتوجيه الطلاب؛
- ✓ كما ينبغي أيضا استكمال التعليم في المسرعات والحاضنات التي يمكنها مساعدة الشركات الناشئة على التوسع والوصول إلى الأسواق الإقليمية والدولية، من خلال تشكيل شبكات تحالف دولي وخلق الوعي حول إمكانات النظام البيئي للشركة الناشئة في ماليزيا لجذب حضور ونشاط ريادي للأعمال، الأمر الذي يشجع النظام البيئي للشركات الناشئة؛
- ✓ يعزز التعاون البيني بين الشركات الناشئة العاملة في ذات القطاع من فرص النمو والازدهار، حيث يسهم تبادل الخبرات في تلافي الأخطاء التشغيلية وتوسيع شبكات الأعمال. ويشكل وجود منظومة دعم متكاملة تضم المبتكرين ورواد الأعمال ذوي الرؤى المشتركة بيئة خصبة للتعلم المتبادل وتوليد الفرص، مما يجعل من التآزر داخل هذا المجتمع الريادي ركيزة حيوية لتعزيز القدرات التنافسية وضمان استدامة الابتكار. حيث يمكن من: [1]

- إنشاء مكان لمجموعة من الرواد الاعمال لمشاركة الأفكار وتجارب نجاح الشركات الناشئة لإقامة الاتصال وتطبيع الفشل من تجارب بعضهم البعض.

- ✓ ضرورة الشراكة مع المسرعات لتوفير الفرص لرواد الأعمال للتعلم المستمر؛
- ✓ التركيز على أفكار الأعمال الجيدة التي تتمتع بالقدرة على التوسع على المستوى الدولي؛
- ✓ يعد دعم مجالات الاستكشاف والابتكار، لا سيما في التقنيات العميقة (Deep Tech)، ركيزة أساسية لتسخير التكنولوجيا الحديثة في إيجاد حلول جذرية للمشكلات القائمة، وتلبية الاحتياجات المتنامية من خلال التحقق العلمي والتقني الدقيق؛
- ✓ تعزيز مرونة الأعمال من خلال المعرفة.

المطلب الثاني: هندسة آليات التمويل المصغر الاسلامي في ماليزيا.

يعد التمويل المصغر الإسلامي في ماليزيا نموذجا متطورا يجمع بين كفاءة الأدوات المالية والمبادئ الأخلاقية للشريعة، حيث يلعب دورا محوريا في تعزيز الشمول المالي وتمكين الفئات الأقل دخلا والمشاريع الناشئة. ومن خلال توظيف صيغ استثمارية وتشاركية متنوعة، تهدف هذه المنظومة إلى تجاوز عقبات التمويل التقليدي، وتوفير بيئة داعمة للنمو الاقتصادي المستدام بما يتماشى مع "مقاصد الشريعة" في تحقيق العدالة الاجتماعية والتنمية الشاملة.

[1] تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا ،مرجع سابق، ص19

الفرع الأول: نظام التمويل المصغر الاسلامي (Skim Pembiayaan mikro SPM) في ماليزيا.

هو برنامج تمويل مصغر يسمح بالحصول على التمويل تجاري يصل إلى 100,000 رينغيت ماليزي دون الحاجة إلى ضمانات ويهدف هذا البرنامج إلى دعم احتياجات التمويل للمشاريع الصغيرة والأفراد العاملين لحسابهم الخاص.[1]

وبالتالي يمثل برنامج التمويل المصغر التابع لبنك نيغارا أداة تمويلية استراتيجية تهدف إلى تعزيز الشمول المالي من خلال توفير التمويل للفئات الأقل دخلا وبالتالي تمكين رواد الأعمال الجدد، من خلال توفير ائتمان تجاري ميسر يصل إلى 100,000 رينغيت ماليزي دون اشتراط ضمانات عينية، مما يدعم الاستدامة التشغيلية للمشاريع المتناهية الصغر والعاملين المستقلين.

1- برنامج "إيتيكاد" Itekad [2] :

"هو عبارة عن مبادرة للتمويل الاجتماعي أطلقها القطاع المالي سنة 2020 بلغ عدد المشاركين فيها في البداية57 مشارك، و مع زيادة انتشار هذا النوع من التمويل تم تمويل أكثر من 6000 مشارك في 17 قطاع فرعي للأعمال في جميع أنحاء ماليزيا وركزت هذه المبادرة على دعم رواد الأعمال الصغار ذوي الدخل المحدود بهدف تحقيق دخل المستدام." [3]

وبالتالي تمثل مبادرة "إيتيكاد" نموذجا رياديا للتمويل الاجتماعي المستدام في ماليزيا؛ حيث نجحت منذ إطلاقها عام 2020 في تحقيق قفزة نوعية بتوسيع قاعدة المستفيدين، وذلك عبر دمج التمويل الميسر مع آليات بناء القدرات لضمان الاستقرار المالي والنمو الاقتصادي للفئات ذات الدخل المحدود.

1-1 أهداف البرنامج: تتمحور الأهداف الجوهرية لمبادرة "إيتيكاد" حول صياغة منظومة متكاملة تسعى إلى تحقيق جملة من المقاصد التنموية، أبرزها:[4]

- يهدف هذا البرنامج إلى مساعدة رواد الأعمال الصغار ذوي الدخل المحدود على تعزيز إدارتهم المالية ومهاراتهم التجارية، من خلال الاعتماد على أدوات التمويل الاجتماعي بما فيها "**التمويل المصغر**"، والعمل على توفير الدعم المالي والتجاري المنظم لرواد الأعمال الصغار، حيث يوفر لهم إمكانية الحصول على التمويل اللازم لبدء مشاريعهم وتطوير مهاراتهم وتوجيههم مما يساعدهم على تحسين خبراتهم في مجال ريادة الأعمال.
- إن هذا البرنامج الذي أنشأه بنك نيغارا الماليزي يمكن أصحاب المشاريع الصغيرة والجديدة من الوصول إلى التمويل لبدء أعمالهم التجارية واستدامتها، بهدف توليد دخل أعلى بشكل مستدام من خلال توفير التدريب المنظم، التمويل المصغر، ورأس المال

[1] الموقع الرسمي لبنك نيغارا الماليزي "التمويل الاجتماعي".

[2] تشتق تسمية البرنامج من الكلمة الملايوية (Tekad) والتي تعني العزيمة أو القصد المصمم، مسبوقة بحرف (i) كإشارة للصبغة الإسلامية (Islamic) للبرنامج، وهو ما يعكس الفلسفة التنموية القائمة على تحويل الإرادة الفردية إلى نجاح اقتصادي من خلال الدعم المالي والاجتماعي.

[3] تقرير السنوي للبنك نيغارا الماليزي BNMلسنة 2023 حول "تعزيز نظام مالي تقدمي و شامل"، ص 48 ، موجود في موقع https://www.bnm.gov.my/documents/20124/12142010/ar2023_en_box4.pdf، تم الاطلاع يوم 2024/10/12 على الساعة 13:10

[4] الموقع الرسمي لبنك نيغارا الماليزي "التمويل الاجتماعي"، https://www.bnm.gov.my/social-finance ، تم الاطلاع يوم 2025/01/15 على الساعة 11:13.

التأسيسي، من أجل دعم احتياجات رأس المال العامل لتوسيع الأعمال وبناء القدرات وتحسين مهارات ريادة الأعمال من أجل استمراريتها.

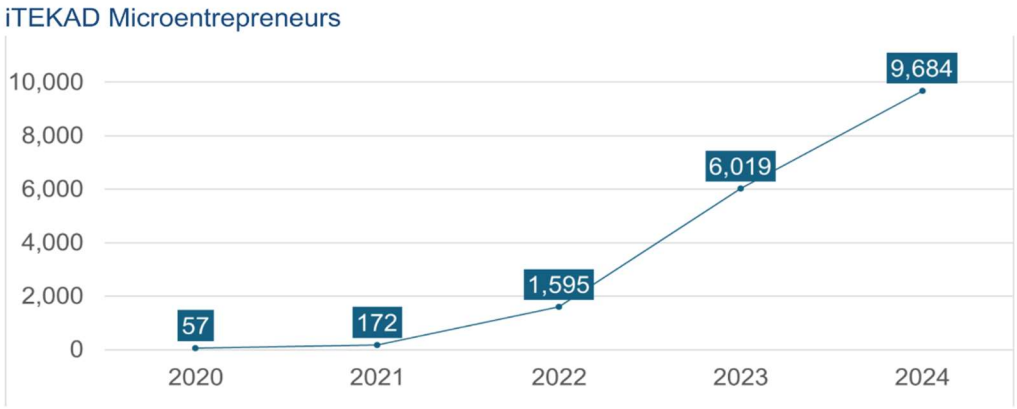
2-1 مميزات البرنامج: إن هذه المبادرة المبتكرة التي أطلقتها ماليزيا والتي تهدف إلى تمكين رواد الأعمال الصغار ذوي الدخل المحدود والمنخفض، تتميز بالعديد من الخصائص التي تجمع مجموعة من الحلول التمويلية التي تسمح بتطوير الأعمال وبناء القدرات من خلال مجموعة من البرامج التدريبية المكثفة في الإدارة المالية وريادة الأعمال، وهذا بهدف تعزيز الشمول الرقمي والمالي حيث يركز هذا البرنامج على الطبقات الأكثر احتياجا من الشباب والنساء (صغار رواد الأعمال) من أجل بدء أعمالهم ومن أبرز خصائص هذا البرنامج ما يلي:[1]

- دعم صغار رواد الأعمال وتشجيع الأفكار الإبداعية؛
- العمل على تحقيق الشمول المالي لجميع طبقات المجتمع.؛
- يستهدف أصحاب المشاريع الصغيرة ذوي الدخل المنخفض في جميع أنحاء ماليزيا وخاصة الجدد منهم في السوق؛
- التركيز على تحسين سبل العيش ورفع المستوى الاجتماعي والاقتصادي في ماليزيا؛
- توفير الدعم المالي بما فيه رأس المال التأسيسي والتمويل المصغر لرواد الأعمال؛
- توفير التدريب المنظم والتوجيه لصغار رواد الأعمال من أجل تحسين الأنشطة والأعمال؛
- يتم تقديم هذا البرنامج حاليا من قبل 13 مؤسسة مالية مع أكثر من 70 شريك تنفيذي، وتضمن هذه الشبكة الواسعة من الشركاء تقديم التمويل لرواد الأعمال الصغار من ذوي الدخل المحدود المستبعدين من النظام المالي التقليدي؛
- يعمل البنك المركزي الماليزي (BNM) على إرساء منظومة مالية مرنة ترتكز على كفاءة اختيار الشركاء الاستراتيجيين وتوظيف خبراتهم المتنوعة في إدارة برامج إيتيكاد "iTEKAD" بفاعلية؛ حيث يتم دمج تقنيات التكنولوجيا المالية (FinTech) كأداة لتنويع المنتجات وتطوير حلول مبتكرة لا تقتصر على دعم رواد الأعمال فحسب، بل تمتد لتشمل تمويل قطاعات حيوية كالإسكان، والرعاية الصحية، والتعليم، تعزيزا لمفهوم التنمية الشاملة.

[1] تقرير السنوي للبنك نيغارا الماليزي BNM لسنة 2023 حول "تعزيز نظام مالي تقدمي و شامل"، ص49 ، موجود في موقع https://www.bnm.gov.my/documents/20124/12142010/ar2023_en_box4.pdf، تم الاطلاع يوم 2024/12/29 على الساعة 13:10.

➢ **3-1 برنامج ايتيكاد وصغار رواد الأعمال:**

الشكل رقم08: نموذج التمويل الاجتماعي لدعم الابتكار المقاولاتي.



المصدر : الموقع الرسمي لبنك نيجارا الماليزي "التمويل الاجتماعي"، https://www.bnm.gov.my/social-finance، تم الاطلاع يوم 2025/01/03 على الساعة 10:10.

يبرز الشكل بوضوح أن العلاقة بين التمويل الإسلامي والمشاريع المقاولاتية ليست مجرد تدفق مالي بسيط، بل هي منظومة متكاملة قائمة على "التمويل الاجتماعي" الذي يدمج بين الاستدامة الاقتصادية والأثر التنموي. ويظهر التحليل لهذا النموذج أن نجاح التجربة الماليزية يكمن في تحويل التمويل المصغر من مجرد "قروض" إلى "شراكات استراتيجية" تتأثر بثلاثة أبعاد رئيسية: البعد التنظيمي (التمويل الإسلامي بصيغه التشاركية)، والبعد الوظيفي (المؤسسة الصغيرة والجديدة بمتطلبات نموها السريع)، والبعد البيئي (عناصر الدعم الحكومي والرقمنة). ويبرهن هذا النموذج على أن الفجوة التمويلية في الجزائر يمكن جسرها عبر تبني هذه القنوات المرنة التي تتفهم طبيعة الابتكار وتتحمل جزءا من مخاطره، مما ينقل المؤسسة الناشئة والمشاريع المصغرة من دائرة العجز التمويلي إلى مرحلة التوسع والاستدامة المؤسساتي.

2-البنوك التي تقدم برنامج إيتيكاد Itekad: تتضافر جهود المنظومة المصرفية في ماليزيا لتجسيد أهداف السياسة النقدية والاجتماعية من خلال برنامج "إيتيكاد"، حيث تقود مجموعة من المؤسسات المالية الرائدة تنفيذ هذه المبادرة وفق معايير الحوكمة والشمول المالي. وتتنوع هذه الجهات بين بنوك إسلامية وتجارية متخصصة، تعمل كشركاء تنفيذيين لضمان وصول التمويل لمستحقيه، وفيما يلي استعراض لأبرز المؤسسات المالية المنخرطة في هذا المسار التنموي:

- **بنك إسلام "Bank islam"**
- **بنك معاملات "Bank muamalat"**
- **بنك راكيات " Bank rakyat"**

أولا- بنك إسلام ماليزيا Bank islam : يقدم بنك الإسلام برامج للتمويل المصغر الإسلامي بهدف تمكين رواد الأعمال لبدء أعمالهم من مختلف المشاريع (مؤسسات ناشئة، مشاريع صغيرة ومتوسطة)، ومن أبرز هذه البرامج:

أ- إيتيكاد ماجو Itekad Maju [1]: إن الهدف من برنامج التمويل الصغير هو تمويل أصحاب المشاريع الصغيرة الذين يعانون من نقص التمويل البنكي بغرض تمويل رأس المال العامل وتمويل الشركات الجديدة التي ليست مؤهلة بعد للحصول على تمويل منتظم من أي مؤسسة مالية بما في ذلك البنوك الإسلامية.

يعد برنامج "**إيتيكاد ماجو**" "**iTEKAD Maju**" أداة ائتمانية مصممة لمعالجة فجوة التمويل لدى المؤسسات الناشئة التي تفتقر إلى الجدارة الائتمانية التقليدية؛ حيث يستهدف تزويد أصحاب المشاريع الصغيرة برأس المال العامل اللازم لاستدامة عملياتهم. وتمثل هذه المبادرة جسرا انتقاليا يمكن المنشآت غير المؤهلة مصرفيا من الاندماج في النظام المالي الرسمي، مما يعزز من مرونتها التشغيلية قبل التحول نحو مسارات التمويل التجاري المنتظم.

- ✓ **خصائص البرنامج:** يستمد برنامج "إيتيكاد ماجو" فاعليته من مجموعة من الخصائص البنيوية التي تميزه عن صيغ التمويل التقليدية، ومن أبرز هذه السمات الجوهرية:[2]

- تم تصميم هذا البرنامج لأصحاب المشاريع الصغيرة المؤهلين لتنمية أعمالهم لتوليد دخل المستدام؛
- يستهدف البرنامج الذي انطلق في الأول من ماي 2020، دعم المؤسسات الماليزية المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، بشرط حيازة المواطنين الماليزيين لحصة لا تقل عن 51% من رأس المال. وتتحدد معايير الأهلية بضرورة استيفاء المؤسسة لعام تشغيلي واحد كحد أدنى، وأن يتراوح عمر صاحب المشروع بين 21 و60 عاما عند تقديم الطلب، مع اشتراط تقديم خطة عمل رصينة تثبت قدرة المشروع على توليد تدفقات نقدية إيجابية تضمن كفاءة سداد التمويل.
- كما يستهدف هذا البرنامج رواد الأعمال الصغار الذين يقل دخل المبيعات السنوي عن 300,000 أو لديهم أقل من خمس موظفين دائمين؛
- أما بالنسبة لمبلغ التمويل فيكون الحد الأدنى 10,000 رينغيت ماليزي والحد الأقصى 50.000 رينغيت ماليزي لكل طلب، معدل الربح الذي سيتم تحصيله هو معدل ثابت قدره 4% سنويا، أما بالنسبة لطريقة التسديد فيكون الدفع شهري. ومن بين مميزات هذا التمويل عدم وجود كفالات وعدم وجود ضمانات؛
- يعتمد هذا التمويل على مفهوم التورق والذي يعني "شراء السلع بثمن مؤجل ثم يتم إعادة بيع السلعة نقدا إلى طرف آخر غير البائع الأصلي"؛
- يقوم العملاء بشراء السلع من البنك بناء على عقد المرابحة بسعر البيع الذي يحدده البنك في هذه العملية سيتم إجراء عملية الشراء من قبل البنك بصفته وكيل الشراء نيابة عن العميل، ويكون البنك مسئولا عن بيع السلع للمشتري بسعر التكلفة. كما يتم توفير

[1] Itekad Maju: مبادرة (إيتيكاد) للتقدم و كلمة Maju : كلمة ملايوية تعني حرفيا "التقدم"، "التطور"، أو "الارتقاء". وفي السياق الاقتصادي، تستخدم للدلالة على الانتقال بالمشروع من مرحلة التأسيس البسيطة إلى مرحلة النمو والاستدامة.

[2] الموقع الرسمي لبنك الإسلام، "معلومات حول المنتج " MICRO ITEKAD MAJU» ص01، ،موجود في الموقع https://www.bankislam.com/wp-content/uploads/Appendix-8-iTEKAD-Maju-PDS-BM-2024.pdf ، تم الاطلاع يوم 2025/01/03 على الساعة 20:01

عائدات الصفقة للعميل الذي يكون مسؤولا عن سداد المبلغ المستحق من صفقة المرابحة حسب الشروط المتفق عليها وفي هذه الحالة نعني بالسلع أي السلع يقبلها البنك باستثناء الذهب والفضة.

- أما بالنسبة لأنواع الرسوم والتكاليف الواجب دفعها فيتعين دفع رسوم التورق البالغة RM50,000و يتعين على العميل سداد دفعة للبنك مقابل تكاليف إعداد المستندات والتسجيل التي يتكبدها البنك ؛[1]

ب–برنامج "إيتيكاد بانغكيت للتمويل المصغر الاسلامي" iTEKad BangKit [2] :

هو تسهيل مصمم لأصحاب المشاريع الصغيرة الذين ليسوا مؤهلين بعد للحصول على التمويل من أي مؤسسة مالية وأصحاب المشاريع الذين يعانون من نقص الخدمات المصرفية أو (B40)[3] و(Asnaf)[4]. الذين يرغبون في بدء أو تطوير مشروع تجاري لتوليد دخل مستمر، حيث تم البدء باعتماد هذا البرنامج ابتداء من 25 نوفمبر لسنة 2020.[5]

وبالتالي يمثل برنامج "" إيتيكاد بانغكيت " " "iTEKAD BangKit"، آلية تمويلية متخصصة لدعم الفئات الأكثر احتياجا ماليا، لاسيما فئة (B40) ومستحقي الزكاة (Asnaf). تهدف هذه المبادرة إلى تمكين الأفراد غير المؤهلين للاستفادة من الخدمات المصرفية التقليدية من إطلاق مشاريعهم الخاصة أو تطويرها، مما يضمن لهم تدفقا نقديا مستداما ويعزز من فرص اندماجهم في الدورة الاقتصادية الرسمية كمنتجين ومبتكرين.

- ✓ **خصائص البرنامج:** تنبثق الفاعلية الاقتصادية لبرنامج **"** إيتيكاد بانغكيت " iTEKad BangKit من خصائص جوهرية تضمن مواءمته لظروف رواد الأعمال الصغار، وأبرزها:

- يجب على رواد الأعمال الصغار الذين يحصلون على تمويل المصغر من برنامج **إيتيكاد بانغكيت** اتباع برنامج التدريب والتوجيه التجاري الذي ينظمه بنك الإسلام أو الشركاء المنفذون، حيث يعمل هذا البنك مع الشركاء المنفذين المعنيين من أجل تحديد رواد الأعمال المحتملين والمؤهلين.
- إن الهدف من هذا البرنامج هو تمويل أصحاب المشاريع الصغيرة بغرض توفير التمويل رأس المال العامل بما في ذلك مساهمة التكافل ويكون هذا اختياري أو عن طريق توفير النفقات الرأسمالية، ولا يمكن استخدام هذا التمويل للأنشطة الغير متوافقة مع الشريعة الإسلامية .

---

[1] نفس المرجع ص 03,

2**BangKit** : تعني "النهوض" أو "الاستفاقة"، وفي السياق التنموي تترجم إلى "المرونة الاقتصاديّة" أو "التعافي الاقتصادي".

[3] **فئة B40**: مصطلح اقتصادي ماليزي يشير إلى "الـ 40% الأدنى" من الأسر من حيث الدخل (Bottom 40%). وتعتمد الحكومة الماليزية هذا التصنيف لتوجيه الدعم الاجتماعي والتمويل المصغر للفئات ذوي الدخل المحدود.

[4] **الأصناف (Asnaf)**: مصطلح شرعي يُطلق في السياق الماليزي على الفئات المستحقة للزكاة (وعددهم ثمانية وفق الشريعة الإسلامية)، ويتم التركيز في برامج التمويل المصغر غالبا على "الفقراء والمساكين" منهم لتمكينهم اقتصاديا.

[5] الموقع الرسمي لبنك الإسلام، برنامج" pembiayaan Mikro iTEKad BangKit"، ص 2، موجود في الموقع https://www.bankislam.com/wp-content/uploads/Appendix-2-Generic-iTEKAD-BangKIT-FAQ-Oct-2024.pdf تم الاطلاع يوم 2025/01/03 على الساعة 20:01.

- طوال فترة التمويل يتم مراقبة أصحاب المشاريع الصغيرة من قبل الشركة المنفذة للحصول على التوجيه والمشورة في تطوير الأعمال طوال مدة البرنامج، كما يطلب من أصحاب المشاريع الصغيرة تطبيق "روح الإحسان" وتشجيعهم على التبرع لصندوق "بيت الصدقة" الذي يقدمه بنك الإسلام. [1]
- يستند هذا التمويل على عقد القرض الذي يعد إقراض مالي من قبل المقرض للمقترض، حيث يلتزم المقترض بسداد المبلغ. أما بالنسبة للتسديد فيتم تسديد مبلغ القرض دون أي زيادة.
- مبلغ التمويل يكون الحد الأدنى " 5000رينجيت ماليزي" أما الحد الأقصى 20,000 رينغيت ماليزي وفترة السداد تكون ستة أشهر كحد أدنى و36 شهر، ما يعادل ثلاث سنوات كحد اقصى، ولا يتم احتساب معدل الربح.
- بالنسبة لأصحاب المشاريع المؤهلين للحصول على هذا التمويل فهم: [2]
  - أصحاب المشاريع الصغيرة الذين يستوفون "معايير الأهلية" وتكون المؤسسة الصغيرة معرفة من قبل هيئة تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة "SME corporation" الماليزية.
  - المؤسسات الماليزية متناهية الصغر المملوكة للماليزيين المقيمين في ماليزيا والذين يملكون ما لا يقل عن 51% من الأسهم في مؤسسات متناهية الصغر.
  - أن تكون مدة العمل لا تقل عن ست أشهر و أن يكون سن صاحب المشروع من 18 إلى 60 سنة عند تاريخ تقديم الطلب، بالإضافة إلى ضرورة تقديم خطة عمل توضح تدفق النقد الإيجابي تسديد التمويل. [3]
- أما بالنسبة لطريقة توجيه هذا التمويل لأصحاب المشاريع الصغيرة يكون من خلال:
- ضمانا لكفاءة توظيف الدعم المالي، يلتزم رواد الأعمال الصغار المستفيدون من مبادرة 'إيتيكاد بانغكيت' باجتياز برنامج تدريبي مكثف لتطوير الأعمال، يشرف عليه 'بنك الإسلام' أو شركاؤه الاستراتيجيون. ويعد استكمال هذا المسار التدريبي شرطا أساسيا لتحرير الدفعات التمويلية؛ حيث يتم إيداع المستحقات مباشرة في الحسابات الجارية للمستفيدين لدى البنك، أو تحويلها للموردين في حالات خاصة، وذلك بناء على تقرير معتمد من الجهة المنفذة يؤكد جاهزية المشروع وجدية صاحب العمل.

[1] مرجع سابق الموقع الرسمي لبنك الإسلام، برنامج" pembiayaan Mikro iTEKad BangKit"، ص 2

[2] نفس المرجع ص3

- أما بالنسبة لطريقة التسديد فيكون شهريا أو بأي طريقة اخرى يتم الاتفاق عليها مع بنك الإسلام. حيث لا يشترط البنك وجود كفالات أو ضمانات .بالإضافة إلى ضرورة توجيه رواد الأعمال المعتمدين للتدريب على تطوير الأعمال وفق فترة يتم تحديدها من طرف البنك أو الشريك المنفذ.[1]

- نستنتج أن بنك الإسلام يقدم هذه البرامج لدعم وتمويل رواد الأعمال وتمكين المشاريع الجديدة من خلال:

جدول رقم 3-1: الفرق بين برنامج "إيتيكاد بانغكيت" و "إيتيكاد ماجو"

السمات	بانغكيت BangKit	ماجو Maju
نوع العقد	قرض	التورق
مبلغ التمويل	الحد الأدنى 5000 رينغيت ماليزي	الحد الأدنى 20000 رينغيت ماليزي
مدة التمويل	الحد الأدنى 6 اشهر و الحد الأقصى 36 شهر	الحد الأدنى 12 شهر و الحد الأقصى 60 شهر
معدل الربح	0%	4% سنويا سعر ثابت

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد التقرير السنوي لبنك الإسلام سنة 2022 ص139

يعكس التباين الهيكلي بين برنامجي "بانغكيت" و"ماجو" فلسفة تمويلية تنموية تتبنى مبدأ "التدرج في الدعم" (Graduation Approach) لدعم المؤسسات الناشئة؛ حيث يعمل برنامج "بانغكيت"كأداة تمويل تأسيسي بصفرية التكلفة (0% ربح) ومبالغ صغرى، مما يستهدف تقليل حاجز الدخول للمبتدئين وتقليص المخاطر المالية في مراحل التأسيس الأولى. في المقابل، يمثل برنامج "ماجو" مرحلة نضج متقدمة، حيث يعتمد على عقد "التورق"كأداة تمويلية إسلامية توفر سيولة أكبر (بدءا من 20,000 رينغيت) مع فترة سداد ممتدة تصل إلى 60 شهرا، مما يلبي احتياجات التوسع والنمو التشغيلي للمؤسسات التي أثبتت كفاءتها في السوق. إن هذا التكامل بين أدوات التمويل الإسلامي يتيح للمؤسسة خلق مسار تصاعدي لرواد الأعمال، حيث ينتقل المشروع من مرحلة "الحضانة المالية" عبر "بانغكيت" إلى مرحلة "الاستدامة والتوسع" عبر "ماجو"، مما يعزز قدرة المؤسسات الناشئة على الانتقال النوعي ضمن دورة حياتها الاقتصادية.

ت- أهم إنجازات بنك الإسلام في مجال "التمويل المصغر الإسلامي وريادة الأعمال": برز دور بنك الإسلام (2020-2024) كنموذج رائد في هندسة 'التمويل المصغر الاجتماعي'؛ حيث نجح في دمج المقاصد الشرعية بمتطلبات ريادة الأعمال، محولا المبادرات التمويلية من مجرد أدوات استجابة للأزمات إلى استراتيجية مستدامة تهدف لتحقيق الشمول المالي وتعزيز التنافسية الرقمية للمشاريع الناشئة في بنية الاقتصاد الماليزي.

[1] الموقع الرسمي لبنك الإسلام، برنامج pembiayaan Mikro iTEKad BangKit ، ص 4، موجود في الموقع https://www.bankislam.com/wp-content/uploads/Appendix-2-Generic-iTEKAD-BangKIT-FAQ-Oct-، تم الاطلاع يوم 2025/01/20 على الساعة 10:15.

سنة 2020–2022:

- منذ عام 2020 اتجه البنك إلى التمويل الاجتماعي لمساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة للوصول إلى المرافق المصرفية تجارية من أجل تمكينهم من النمو الأفضل لأعمالهم وذلك من خلال برنامجين للتمويل المصغر الاسلامي:" "إيتيكاد بانغكيت" و "إيتيكاد ماجو"[1].
- يواصل بنك الإسلام تمكين قطاع رواد الأعمال الصغيرة و الجديدة من خلال شراكته الاستراتيجية مع مؤسسات "وقف النور" (Waqaf An-Nur Corporation Berhad) بمساهمة قدرها 120,000 رينغيت ماليزي لبرنامج التمويل المصغر Itekad ,يعزز هذا التعاون إلتزام بنك الإسلام بدعم المشاريع الصغيرة وخاصة داخل مجتمعات asnaf و B40 [2].
- يسعى البنك إلى دعم الشمول المالي باعتباره حجر الزاوية في أعماله، وتقديم الحلول التمويلية لأصحاب المشاريع الصغيرة والشركات الجديدة التي لم تخدمها سابقا الأنظمة المصرفية التقليدية، كما قام البنك بتوسيع عروض Itekad الخاصة به سنة 2022 لتوفير حلول لهذا السوق مع توجيه 9.9 مليون ماليزي إلى 566 من أصحاب المشاريع الصغيرة.[3]
- يسعى البنك إلى تقديم حلول مصرفية مبتكرة ومستدامة وتعزيز الوصول إلى الخدمات المالية. بالإضافة إلى خدمة الشركات الجديدة والصغيرة والمتوسطة، والشركات الكبيرة للمساهمة في النمو الاقتصادي ودعم التقدم، مع ضمان استقرار القطاع المالي في ماليزيا، بالإضافة إلى العمل على تحسين الثقافة المالية وتعزيز الشمولية والمساهمة في مستقبل مستدام. حيث قام البنك بتوزيع 9.9 مليون من التمويل المصغر من "**إيتيكاد بانغكيت**" و "**إيتيكاد ماجو** «لمساعدة رواد الأعمال الصغار بالإضافة إلى برامج التدريب.[4]
- تم تعزيز 10,545 مستفيد في عام 2022 من خلال دعم الأسر وأصحاب الأعمال الصغيرة والجديدة بمبادرات التمويل الاجتماعي بالإضافة إلى دعم الوضع الاقتصادي لأربعين من أصحاب المشاريع الصغيرة ومساعدة 566 مقترض من خلال كل من **"إيتيكاد بانغكيت" و «إيتيكاد ماجو"**. [5]

❖ **التأثير والانجازات التي حققها برنامج التمويل المصغر الإسلامي لبنك الإسلام في ماليزيا لدعم وتمويل المشاريع الجديدة والصغيرة خلال سنة 2020–2022**: يعد برنامج التمويل المصغر لبنك الإسلام في ماليزيا نموذجا تطبيقيا رائدا في تحويل التمويل الاجتماعي إلى أداة تمكين اقتصادي؛ حيث حقق إنجازات ملموسة في استدامة المشاريع الناشئة والصغيرة، من خلال موائمة الحلول المصرفية المتوافقة مع الشريعة مع احتياجات رواد الأعمال، مما عزز من مرونة هذا القطاع وقدرته على النمو في ظل التحديات الاقتصادية الراهنة.

---

[1] التقرير السنوي لبنك الإسلامي سنة 2022، مرجع سابق، ص139

[2] تقرير البيانات المالية و المركز المالي لبنك الإسلام في 30 سبتمبر 2024، ص52 موجود في الموقع https://www.insage.com.my/Upload/Docs/BANKISLAM/BIMB%203Q2024_Bursa%20v2.pdf#view=Full - تم الاطلاع يوم 2024/12/15 على الساعة 10:12.

[3] التقرير السنوي لبنك الإسلام لسنة 2022، ص24، موجود في الموقع https://www.insage.com.my/Upload/Docs/BANKISLAM/BIMB%20IR%2022.pdf#view=Full&pagemode=bookmarks، تم الاطلاع يوم 2024/12/15 على الساعة 10:45.

[4] نفس المرجع، التقرير السنوي لبنك الإسلام لسنة 2022، ص33

[5] نفس المرجع، التقرير السنوي لبنك الإسلام سنة 2022، ص57

جدول رقم3–2: تحليل هيكل التمويل الموجه للمشاريع الناشئة والصغيرة عبر برنامجي "إيتيكاد ماجو" و "إيتيكاد بانغكيت"

برامج ITEKAD	عدد أصحاب المشاريع الجديدة والصغيرة	إجمالي المساهمات (رينغيت ماليزي)
إيتيكاد ماجو	192	5,256,000
إيتيكاد بانغكيت	375	4,634,000
المجموع	**566**	**9,890,000**

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على لتقرير السنوي لبنك الإسلام سنة 2022 ص139

تجسد البيانات الموضحة في الجدول استراتيجية تمويلية مزدوجة تهدف إلى تعزيز قاعدة ريادة الأعمال من خلال تخصيص ما يقارب 9.89 مليون رينغيت ماليزي، استفاد منها 566 من أصحاب المشاريع الصغيرة والناشئة. ويظهر التباين في التوزيع بين البرنامجين دلالة تنموية واضحة؛ حيث يستقطب برنامج "إيتيكاد بانغكيت" الشريحة الأوسع من رواد الأعمال (375 مستفيداً)، مما يؤكد نجاحه كآلية لاحتواء الطاقات الريادية الناشئة وتوفير قاعدة انطلاق أولية. في المقابل، يعكس برنامج "إيتيكاد ماجو" تركيزاً استراتيجياً على المشاريع ذات الحاجة التمويلية العالية (بمتوسط تمويل فردي أعلى)، مما يجعله المحرك المالي لتمكين المشاريع التي تخطت مرحلة التأسيس وتستهدف التوسع النوعي. يوضح هذا التوزيع تكاملا وظيفيا؛ حيث يوفر "بانغكيت" قاعدة الانتشار (Scale)، بينما يوفر "ماجو" عمق التأثير التمويلي (Depth)، مما يضمن استمرارية المسار التنموي للمؤسسات الناشئة في بيئة اقتصادية تعتمد على أدوات التمويل الإسلامي لردم الفجوة التمويلية بين الطموح الابتكاري والموارد المتاحة.

سنة 2023–2024:

- يعمل بنك الإسلام على تعزيز التنمية الريادية من خلال الارتقاء الاقتصادي لأصحاب المشاريع الصغيرة من خلال برنامج التمويل المصغر ITEKAD حيث توفر هذه المبادرة مساعدة شاملة، بما في ذلك الثقافة المالية والتدريب على مهارات الأعمال وتوفير تمويل الاحتياجات المالية لأصحاب المشاريع الصغيرة والجديدة. حيث يدعم ريادة الأعمال من خلال آليات "التمويل الاجتماعي" من أجل تحقيق الاستقرار المالي على المدى الطويل. فمن خلال برامج التمويل المصغر الإسلاميITEKAD يستهدف رواد الأعمال الصغار و أصحاب الأفكار الإبداعية الذين لا يحصلون على التمويل المصرفي ويوفر لهم الأدوات المالية التي يحتاجون إليها ،حيث يوفر نهجا شاملا من أصول تجارية أساسية ويسهل الوصول إلى التمويل المصغر الاسلامي، ويقدم برامج تدريبية شاملة ويعزز الثقافة المالية .من أجل زيادة التأثير يعمل "صندوق التمويل المصغر الإسلامي" على استثمار التمويل في "رواد الأعمال الجدد" مما يزيد من نطاق وتأثير كل مستثمر حيث استفاد 285 من رواد الأعمال من هذه المبادرة، بدعم مالي قدره 030 332 8 ماليزي بهدف توليد دخل مستدام حيث بلغ عدد المستفيدين **إيتيكاد ماجو** 108 مستفيد مع إجمالي 110 206 5 رينغيت ماليزي.
- أما بالنسبة لبرنامج "إيتيكاد بانغكيت" ITEKad BangKit فقد بلغ عدد المستفيدين 177 مستفيد مع إجمالي 3.125.920

رينغيت ماليزي. وبالتالي بلغ عدد المستفيدين من هذا برنامج التمويل المصغر الإسلامي 285 مستفيد مع إجمالي 8332030 رينغيت ماليزي.[1]

- يلتزم بنك الاسلام بضمان شمولية عروضه ومنتجاته وبالتالي توفير الرخاء المستدام والتقدم لجميع العملاء وأصحاب المصلحة، حيث أطلقت شركة **Be U** منتجات "**التكافل المصغر**" في ماي 2024، الأمر الذي يوضح قدرة البنك على توسع عروضه ومنتجاته المالية لتلبية احتياجات الاسواق المحرومة. وتظهر هذه المبادرة التزام البنك بالشمول المالي من خلال الاستفادة من "المنصات الرقمية" لتوفير منتجات إسلامية بأسعار معقولة، كما يواصل البنك دفع نمو "الصناعة الحلال" بين الشركات الجديدة والصغيرة والمتوسطة الحجم من خلال إطلاق" **Hal Cube** "، وهو الحل الذي يمكن رواد الأعمال الجدد والصغار ومتوسطي الحجم من الحصول على "شهادة الحلال". بالإضافة الى قدرة البنك على التكيف مع ديناميكيات السوق المتغيرة و الاستفادة الفعالة من التكنولوجيا، وتعزيز الريادة من خلال التمويل الإسلامي وتلبية احتياجات الشركات الجديدة و الصغيرة والمتوسطة الحجم بالاضافة إلى الافراد ذوي الدخل المنخفض.[2]

❖ أهم انجازات برنامج التمويل المصغر الاسلامي لبنك الاسلام في ماليزيا لرواد الاعمال والمشاريع الجديدة خلال الفترة 2023-2024:

- **التدريب** :يعمل البنك على توفير برامج تدريب تنمية المشاريع الصغيرة ولتعزيز هذا الالتزام الخاص لتنمية ريادة الأعمال، تم الاستثمار في عام 2023 جلسة للتواصل التجاري مع رواد الأعمال الصغار والجدد الذين لا يحصلون على التمويل المصرفي الكافي. وفي هذه الجلسات استطاع رواد الأعمال الحصول على فرص للتواصل وبناء سلسلة قيمة فيما بينهم بالاضافة إلى عقد ورشات عمل لتطوير الأعمال مع مؤسسة "سلطانة بهية". وقد تم تصميم هذه الورشة بشكل استراتيجي لتعزيز مهارات وقدرات المرأة في قطاع ريادة الأعمال، بالإضافة إلى توفير التدريب المخصص بعد صرف التمويل لأصحاب المشاريع الصغيرة في برنامج التمويل المصغر. وتم تصميم هذه البرامج ليس فقط لتعزيز المهارات التجارية ولكن بهدف ضمان النمو المستدام ونجاح المشاريع، خلال سنة 2023 تم تسهيل 9 جلسات للتواصل التجاري مما أفاد رواد الأعمال في التعاون ودعم بعضهم البعض لتوسيع نطاق أعمالهم وحل التحديات، مع تزويد 50 سيدة من رائدات الأعمال بالمهارات والمعرفة القيمة من خلال ورشة العمل التعاوني مع تعزيز مهارات الأعمال لدى 185 من رواد الأعمال الصغار في برنامج التمويل المصغر الاسلامي Itekad ووضعهم على طريق النجاح المستدام.
- **التمويل**: «تتبنى هذه الاستراتيجية نموذجا تكامليا يسعى إلى توظيف أدوات التمويل الاجتماعي كركيزة أساسية لبناء الجدارة الائتمانية وتطوير السجل العملي للمؤسسات الناشئة، تمهيدا لانتقالها نحو مسارات التمويل التجاري والمصغر. وفي هذا الإطار،

[1] التقرير السنوي لبنك الإسلام لسنة 2023 ص 145، موجود في الموقع http://bimb.irplc.com/investor-relations/interactiveAR2023/174 / - تم الاطلاع يوم 2024/12/25 على الساعة 12:12.

[2] تقرير المركز المالي لبنك الإسلام في 30 جوان 2024، ص52 ، موجود في الموقع https://www.insage.com.my/Upload/Docs/BANKISLAM/BIMB-2Q2024.pdf#view=Full ، تم الاطلاع يوم 2024/12/15 على الساعة 10:20.

يعمل البنك من خلال شراكات استراتيجية مع المنظمات ذات الصلة على تزويد أصحاب المشاريع الجديدة والصغيرة والمتوسطة بالموارد الحيوية ورأس المال العامل، مع ربط هذا الدعم ببرامج توجيهية متخصصة تشمل الرقابة، التدريب، ونقل الخبرات الفنية لضمان استدامة الأعمال. وتأتي منحة 'إيتيكاد بانغكيت' (iTEKAD BangKit) كأداة تمكينية محورية تستهدف رواد الأعمال في مراحل ما قبل التسويق؛ حيث تعمل على سد الفجوة التمويلية الأولية للفئات غير المؤهلة حاليا للبرامج المتقدمة، مع التركيز على تزويدهم بالمهارات اللازمة لتعزيز حراكهم الصاعد وضمان جاهزيتهم للنمو في منظومة الأعمال. [1]

- **أما بالنسبة للتطوير:**
  - يسعى البنك إلى توسيع حدود التمويل الاجتماعي الإسلامي من خلال المشاركة النشطة في تعزيز الابتكار في مبادرات "الوقف" Wakaf لتطوير حلول جديدة لتمكين المجتمعات ورواد الأعمال[2].
  - شهدت المبادرة نموا مطردا بزيادة عدد المستفيدين من 51 إلى 155 رائد أعمال خلال عام 2022، مما يعكس توجه البنك الاستراتيجي نحو تفعيل أدوات التمويل الاجتماعي لاستقطاب الفئات غير المشمولة مصرفيا ودمجها في المنظومة الاقتصادية.
  - كما يعمل البنك على تعزيز الشمول المالي لرواد الأعمال من خلال الابتكار في التمويل الاجتماعي ودعم صغار رواد الأعمال، من أجل توسيع نطاق ريادة الأعمال الصغيرة وتطوير إطار الائتمان المالي الاجتماعي لزيادة فرص الحصول على الائتمان خاصة لأصحاب المشاريع الصغيرة والجديدة، وتمكينهم من إطلاق وتوسيع نطاق أعمالهم والمساهمة في النمو الاقتصادي الأوسع.[3]

ثانيا– بنك معاملات في ماليزيا: يبرز 'بنك معاملات ماليزيا' كركيزة استراتيجية في دعم منظومة الاقتصاد الشمولي، من خلال مواءمة مبادئ التمويل الأصغر الإسلامي مع احتياجات المؤسسات الناشئة، سعيا لتحويل المشاريع الطموحة إلى كيانات اقتصادية مستدامة ومؤهلة مصرفيا.

1- **أهم إنجازات بنك معاملات ماليزيا في مجال التمويل المصغر الإسلامي ودعم رواد الأعمال والمشاريع الجديدة:** تجسد الريادة التشغيلية لبنك معاملات ماليزيا في نجاعة نموذجه للتمويل المصغر الإسلامي، الذي استطاع من خلاله تحقيق قفزة نوعية في مؤشرات الشمول المالي، ممكنا بذلك قاعدة متنامية من رواد الأعمال والمشاريع الناشئة من تجاوز فجوات التمويل التقليدية نحو استدامة الأعمال. حيث:

- يقوم بنك معاملات بتوزيع منحة بقيمة 1.67 مليون من خلال برنامج "إيتيكاد للتمويل المصغر الاسلامي" **ITEKAD** على 334 من رواد الأعمال في باهانج، من أجل مساعدتهم على توسيع نطاق أعمالهم. حيث بلغ إجمالي التوزيع 20.66 مليون رينغيت من خلال برنامج التمويل المصغر الاسلامي "إيتيكاد" لبنك معاملات الماليزي تم توزيعها على 2274 من رواد الأعمال.

[1] التقرير السنوي المتكامل لبنك الإسلام 2023 ،صفحة 146 /http://bimb.irplc.com/investor-relations/interactiveAR2023/174، تم الاطلاع يوم 2024/12/25 على الساعة 12:45.

[2] التقرير السنوي المتكامل لبنك الإسلام 2023،مرجع سابق، ص148 .

[3] نفس المرجع، ص 151

- تم تصميم هذه المبادرة خصيصا لأصحاب المشاريع الجديدة والصغيرة والمتوسطة الحجم لذوي الدخل المنخفض، من خلال تقديم المساعدة الرأسمالية للشركات الناشئة والتدريب المنظم والتمويل المصغر الإسلامي. بالإضافة إلى ذلك يتم تقديم التدريب التسويقي لرواد الأعمال أيضا من خلال "منصات التجارة الإلكترونية" عبر الأنترنت.
- كما يوفر البنك إمكانية الوصول إلى المرافق الرقمية وذلك من خلال برنامج "إيتيكاد للتمويل المصغر الإسلامي "ITEKAD لتشجيع المدفوعات الرقمية الشاملة، و يسعى البنك إلى بناء نظام بيئي ريادي شامل وملائم من خلال التعاون مع مختلف الجهات الفاعلة مثل: الحكومات، التعاونيات ومؤسسات التعليم العالي وغيرها من أجل توسيع نطاق الوصول إلى برنامج "إيتيكاد", حيث يقدم البنك هذه المبادرة لمن هم في حاجة إليها من أصحاب المشاريع الجديدة والصغيرة.[1]
- يركز البنك على تعزيز التركيز على العملاء وتسريع جهود التحول الرقمي، ومواصلة تمكين المجتمع 40B و ASNAF من خلال توسيع مبادرات التمويل المصغر الاسلامي. وتجسيدا لاستدامة الشراكة الاستراتيجية بين 'بنك معاملات ماليزيا' وحكومة ولاية 'باهانج'، تم إطلاق المرحلة الثانية من برنامج التمويل المصغر الاسلامي (i-PUSH)، الذي يمثل أداة محورية لتعزيز الشمول المالي على المستوى الوطني. يهدف هذا المخطط إلى تمكين الفئات المجتمعية والشركات الناشئة المتضررة أو المحرومة من الخدمات المصرفية التقليدية، عبر تقديم حلول تمويلية تضمن إدماجهم في الدورة الاقتصادية وتحفيز نمو مشاريعهم الصغيرة [2]
- يهدف بنك معاملات إلى تطوير استراتيجيات ومبادرات لمساعدة القطاعات المحرومة التي تقود الاقتصاد المحلي بما فيها الشركات الجديدة و الصغيرة والمتوسطة ورجال الأعمال ذوي الدخل المحدود حيث يركز على تعزيز الكفاءة لتطوير رواد الأعمال الصغار و الجدد.[3]
- يعتبر "بنك معاملات" كمصرف إسلامي رائد ويلتزم بتعزيز الشمول المالي من خلال تمكين الأفراد والشركات بغض النظر عن خلفياتهم الاجتماعية والاقتصادية، ويمكنهم من الوصول إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية بأسعار معقولة وعالية الجودة. باعتبار الشمول المالي أحد العوامل التي تحد من الفقر وعدم المساواة وتعمل على تعزيز النمو الاقتصادي والاستقرار المالي ورعاية مجتمع أكثر عدالة من خلال توسيع نطاق الوصول إلى النظام المالي، وبالتالي فإن "بنك معاملات" يعمل على تمكين الأفراد والشركات من إدارة شؤونهم المالية بشكل أفضل وتعزيز قدرتهم على الصمود في مواجهة التحديات الاقتصادية وتحقيق تطلعاتهم المالية .وبالتالي فإن المبادرات التي يقدمها هذا البنك تعمل على تعزيز المرونة الاقتصادية والمجتمعية من خلال الحلول المصرفية الشاملة والسهلة، حيث يعمل البنك على تقديم حلول مبتكرة وتعاون استراتيجي لتوسيع نطاق الوصول إلى التمويل المصغر والخدمات المصرفية الرقمية، وذلك من خلال التعاون بشكل وثيق مع الهيئات الحكومية والمجتمعات المحلية وضمان تلبية الاحتياجات المالية للسكان المحرومين من خلال مبادرات مثل برنامج التمويل المصغر i-push وعملية الإدماج الرقمية وتعزيز الثقافة المالية والشمول المالي.

---

[1] جريدة business time، https://www.nst.com.my/business/corporate/2024/07/1073726/bank-muamalat-distributes-rm167m-itekad-grants-334-entrepreneurs، تم الاطلاع يوم 2024/12/02 على الساعة 12:13.

[2] التقرير السنوي لبنك معاملات سنة 2023، مرجع سابق، ص 65

[3] نفس المرجع، ص 87

أ- **برنامج i-push** : تمت الموافقة على 2.240 طلب برنامج التمويل المصغر الإسلامي والذي يعد جزء من برنامج Itekad الذي وضعته حكومة والذي تم إنشاؤها بهدف تزويد أصحاب المشاريع الصغيرة برأس المال العامل الأساسي وتمكينهم من النمو وتحسين سبل عيشهم.

ب- برنامج "إيتيكاد مودة" ITEKAD MAWADDAH: يعتبر أحد الأدوات المبتكرة للتمويل الاجتماعي الإسلامي، حيث يرتكز على مبدأ المشاركة في الأرباح لتمكين رواد الأعمال الصغار وتوفير رأس المال العامل المستدام. حيث يعمل على:

- ✓ تم استقطاب رواد الأعمال المؤهلين وتزويدهم برأس المال العامل، حيث يعمل هذا البرنامج على تزويد رواد الأعمال بالموارد المالية اللازمة والتدريب على المهارات الأساسية لنجاح ريادة الأعمال. [1]
- ✓ تم تمكين عملاء 40B من خلال مخططات التمويل التعاوني، مما يسهل ريادة الأعمال حيث وسعت هذه المبادرات i-push و Mawaddah الدعم لرواد الأعمال الناشئين مما يعكس تفاني البنك في النمو الشامل. وفي إطار برنامج i-push تم جمع 14 مليون رينغيت ماليزي أما بالنسبة لبرنامج "إيتيكاد مودة" تم ضم 11 رائد أعمال جديد برأس مال عامل قدره 32,44 رنجيت واكثر من 62,000 رينغيت ماليزي من رأس المال تأسيسي مقدم.[2]

ثالثا- بنك راكيات RAKYAT: يعد بنك راكيات ركيزة أساسية في التحول من الاقتصاد الرعوي إلى الاقتصاد الإنتاجي داخل ماليزيا؛ فمن خلال تبنيه للإطار الوطني لريادة الأعمال(**NEF**) ، لم يعد البنك مجرد قناة تمويلية تقليدية، بل أصبح حاضنة تنموية تستهدف الفئات الأكثر احتياجا (الأصناف) لتحويلهم إلى رواد أعمال فاعلين.

تكمن القوة الاستراتيجية للبنك في توظيف أدوات التمويل الاجتماعي الإسلامي ـــمثل الزكاة ومنصة "جارية البركة"ـــ ليس كمنح استهلاكية، بل كرؤوس أموال استثمارية تضمن للمؤسسات الناشئة والمشاريع المتناهية الصغر استمرارية التشغيل والنمو. هذا النهج يخلق دورة اقتصادية مغلقة تبدأ بالتمويل المصغر وتنتهي بتحقيق الاكتفاء الذاتي، مما يعزز من مرونة الشمول المالي في المناطق الريفية والحضرية على حد سواء، ويضع معيارا عالميا لكيفية مواءمة الشريعة مع متطلبات الابتكار الريادي الحديث.

ومن بين أهم المنتجات التي يقدمها البنك لدعم ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة ما يلي:

1- منتج آي-مسك (i-Musk) يوفر هذا المنتج السهولة التمويلية لمساعدة رواد الأعمال على تطوير أعمالهم من خلال تقديم التمويل المصغر الإسلامي. حيث يكون تعريف رواد الأعمال الصغار حسب هذا البرنامج كالاتي:

[1] التقرير السنوي لبنك معاملات سنة 2023، ص110 https://www.muamalat.com.my/downloads/corporate-overview/annual/2023.pdf تم الاطلاع يوم 2024/12/12 على الساعة 15:12.

[2] نفس المرجع، ص26

جدول رقم 3-3: معايير تصنيف المؤسسات الجديدة ومتناهية الصغر حسب القطاع الاقتصادي وعدد الموظفين وفق منتج آي-مسك

القطاعات الاقتصادية	حجم المبيعات السنوي	عدد الموظفين
التصنيع	أقل من 300.000 رينغيت ماليزي	أقل من 05
الخدمات (بالاضافة إلى قطاعات اخرى)		

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لبنك **rakyat**، "ورقة إفصاح عن منتج التمويل المصغر الإسلامي"

يعتمد منتج 'آي-مسك' (i-Musk) محددات كمية دقيقة لتعريف الفئات المستهدفة، حيث يتقاطع قطاعا التصنيع والخدمات عند عتبة مبيعات سنوية لا تتجاوز 300,000 رينغيت ماليزي وقوة عاملة لا تتعدى 5 موظفين. يعكس هذا الحصر التنظيمي توجها استراتيجيا نحو معالجة الفجوة التمويلية في المشاريع الصغيرة والجديدة، إذ يسعى البنك من خلال هذا التوصيف إلى تحويل هذه الوحدات من الكفاف الاقتصادي إلى كيانات مهيكلة قادرة على النمو؛ عبر توفير سيولة نقدية تتناسب مع تدفقاتها الضعيفة ومخاطرها الائتمانية المرتفعة، مما يجعله أداة تمكينية جوهرية. ويكون التمويل حسب هذا البرنامج كالاتي:

جدول رقم 3-4: الضوابط التنظيمية ومعايير الاستحقاق للتمويل المصغر الإسلامي وفق منتج آي-مسك

غرض التمويل	مبلغ تمويل	مدة التمويل	سن رائد الأعمال	عمر المشروع	الصيغة الإسلامية المطبقة في التمويل
تمويل رأس المال العامل والنفقات الرأسمالية لمتطلبات واحتياج الأعمال تمويل أصحاب المشاريع الجديدة و الصغيرة	من 1000 رنجيت ماليزي إلى الحد الاقصى 50,000 رينغيت ماليزي	حتى خمس سنوات	18 سنة عند تقديم الطلب لتسجيل التمويل حتى 60 عاما عند تاريخ الاستحقاق	أن يكون المشروع قائم لأكثر من سنتين	المرابحة والتورق حيث يقوم البنك بناء على وعد من العميل بشراء السلعة من التاجر الذي يقوم ببيع السلعة، ثم يقوم البنك ببيعها للعميل بسعر بيع المرابحة مع هامش الربح على أساس الدفع المؤجل. ثم يقوم البنك بصفته وكيل العميل ببيع السلعة إلى مشترين من طرف ثالث نقدا ويتم ايداع النقد المحصل من المشتري من الطرف الثالث في حساب العميل.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لبنك rakyat، "ورقة افصاح عن منتج التمويل المصغر الاسلامي".

تتجلى أهمية ي-مسك (i-Musk) "للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة في قدرته على معالجة "فجوة السيولة" الحرجة عبر هندسة مالية تجمع بين الامتثال الشرعي والكفاءة التشغيلية. فمن خلال توظيف صيغة "التورق المنظم"، ينجح المنتج في تحويل الأصول السلعية إلى تدفقات نقدية فورية تلبي احتياجات رأس المال العامل والنفقات الرأسمالية، مما يمنح الشركات الناشئة والصغيرة مرونة عالية في إدارة دورتها التشغيلية دون الوقوع في مخاطر التمويل التقليدي.

علاوة على ذلك، فإن تحديد سقف تمويلي يصل إلى 50,000 رينغيت مع فترة سداد مرنة (5 سنوات) يساهم في خفض عبء الأقساط الدورية، مما يدعم استدامة النمو في مرحلة ما بعد التأسيس (بعد مرور سنتين)، وهي المرحلة الأكثر حرجا التي تتطلب "رافعة مالية" للانتقال من نطاق الأعمال المحدود إلى مرحلة التوسع والتموضع في السوق.

كما يقدم البنك مجموعة من برامج التمويل المصغر الاسلامي لدعم المؤسسات الناشئة و المشاريع المصغرة: و من بين هذه البرامج ما يلي :[1]

برنامج "راكيات برينور(RAKYATpreneur) ":

- **الفئة المستهدفة والهدف الاستراتيجي**: يستهدف رواد الأعمال الصغار والجدد من فئة "الأصناف" (المستحقين للزكاة) بهدف تحويلهم من طالبي الزكاة إلى دافعي الزكاة، عبر تمويل المشاريع القائمة التي تمتلك فرصا للنمو.
- **منهجية "الاحتضان المتكامل"**: لا يقتصر البرنامج على الدعم المالي(Seed Funding) ، بل يتبنى نموذجا خماسيا يشمل: (الاختيار الدقيق بالتعاون مع مؤسسات الزكاة، التدريب المنهجي، الإرشاد الفردي، المراقبة المستمرة، وتطوير الهوية التجارية).
- **التمويل القائم على الأداء**: يقدم تمويلا أوليا يتراوح بين 5,000 إلى 10,000 رنجيت ماليزي، مرتبطا بمؤشرات أداء واضحة تهدف لرفع دخل المشارك بنسبة لا تقل عن 30%.

برنامج "يونيبرنير" (UNIpreneur) لريادة الأعمال الأكاديمية:

- **استهداف رأس المال البشري الشاب**: يركز على الطلاب الجامعيين من فئة "الأصناف" لدمجهم في منظومة ريادة الأعمال قبل التخرج، مما يساهم في خفض معدلات البطالة بين الخريجين وتشجيع الابتكار والأفكار الإبداعية.
- **الشراكة الاستراتيجية (Triple Helix)**: يعتمد البرنامج على التعاون الوثيق بين القطاع المصرفي (بنك راكيات) والمؤسسات التعليمية (24 جامعة وكلية)، حيث تتولى الجامعات الإشراف الأكاديمي والتقني.
- **الدعم المالي الموجه والتدريب**: يقدم تمويلا أوليا (حوالي 3,000 رنجيت) مع تخصيص ميزانية محددة للبرامج التعليمية المكثفة لضمان الاستخدام الأمثل لرأس المال.
- **قياس الأثر والرقمنة**: يعتمد البرنامج على تقارير مبيعات دورية لمتابعة نمو المشاريع، حيث أثبت نجاحه في رفع مبيعات 66% من المشاركين، مع تركز كبير في قطاع الأغذية والمشروبات لتعزيز الأمن الغذائي.

تتجسد الأهمية الاستراتيجية لهذه المنتجات والنماذج المقدمة من بنك راكيات في كونها تمثل الحلقة المفقودة بين المقاصد الشرعية للتمويل الاجتماعي والضرورات الاقتصادية لبناء منظومة ريادة أعمال مستدامة. فمن خلال نموذجه الفريد في التمويل المصغر الإسلامي، استطاع البنك صياغة مفهوم جديد "للتمكين الاستثماري" الذي يتجاوز منطق الرعاية الاجتماعية التقليدي؛ إذ لم يعد

[1] التقرير السنوي لبنك راكيات لسنة 2022. مرجع سابق.

التمويل مجرد أداة لتخفيف حدة الفقر، بل أصبح رافعة اقتصادية تدفع بفئات "الأصناف" و"الشباب الجامعي" نحو صلب الدورة الإنتاجية.

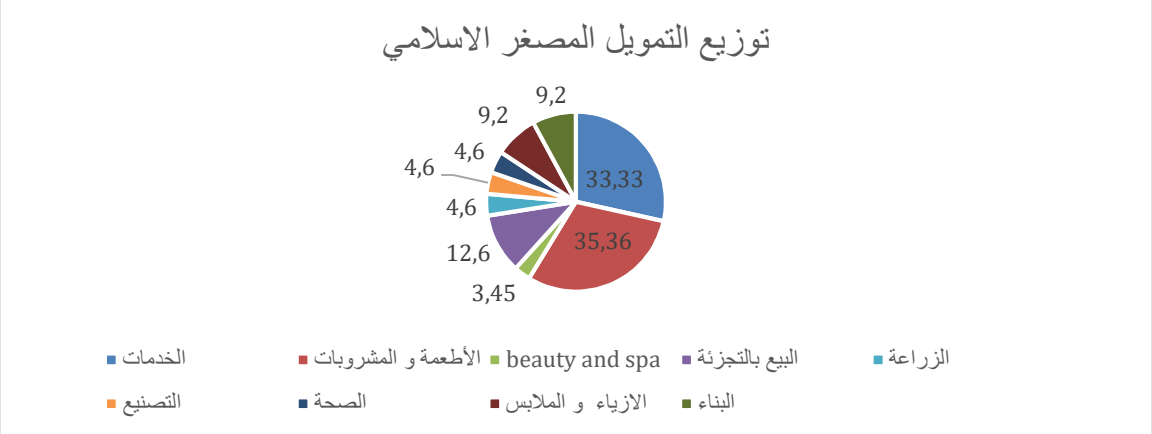
وتكمن رصانة هذا النموذج في قدرته على تحقيق الشمول المالي النوعي، حيث يدمج الفئات المهمشة في النظام المصرفي الرسمي عبر مشاريع ناشئة مدعومة بمنظومة إرشادية متكاملة، مما يقلص الفجوة التنموية بين المناطق الريفية والحضرية. إن هذا التكامل بين الموارد الزكوية والأدوات الاستثمارية، وتحت إشراف شراكات مؤسسية (أكاديمية وحكومية)، يحول المؤسسات الناشئة من كيانات هشة إلى وحدات اقتصادية مرنة قادرة على مواجهة الصدمات.[1]

2- أثر التمويل المصغر الإسلامي على عملاء بنك RAKYAT: (دراسة وصفية)

يمثل التمويل المصغر الإسلامي أداة تحول استراتيجي في هيكلية الاقتصاد الماليزي، حيث يتجاوز كونه وسيلة لتوفير السيولة ليصبح محركا لتمكين المؤسسات الناشئة وتعزيز جدارتها التشغيلية. وتكتسب تجربة 'بنك راكيات' **(Bank Rakyat)** أهمية خاصة في هذا السياق؛ نظرا لدوره الريادي في صياغة منتجات تمويلية تمزج بين المقاصد الشرعية والمتطلبات التنموية. إن تقييم أثر هذه الأدوات على قاعدة العملاء يتيح فهما أعمق لكيفية مساهمة الائتمان المتوافق مع الشريعة في استدامة المشاريع الصغرى، وتذليل العقبات التمويلية التي تواجه رواد الأعمال في مراحل النمو الحرجة، مما ينعكس إيجابا على مؤشرات الشمول المالي والاستقرار الاقتصادي للمؤسسات الناشئة.

أولا/ توزيع التمويل المصغر الإسلامي حسب القطاعات: يعد تحليل التوزيع القطاعي للتمويل المصغر الإسلامي مؤشرا استراتيجيا لقياس مدى مواءمة السياسات الائتمانية مع التوجهات الاقتصادية الوطنية؛ حيث يكشف هذا التوزيع عن طبيعة الأنشطة الإنتاجية والخدمية الأكثر استقطابا للدعم.

الشكل رقم 3-2: توزيع التمويل المصغر الاسلامي حسب القطاعات.



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على التقرير السنوي لبنك **RAKYAT** سنة 2023 صفحة 65

[1] بن جدو محي الدين، بن شرشار عز الدين: "دور التمويل الاجتماعي الإسلامي في تحقيق التنمية المستدامة-دراسة حالة بنك راكيات الماليزي-": مجلة إيليزا للبحوث والدراسات، سنة 2025، صفحات 111-112.

ثانيا/ حجم التمويل المصغر الإسلامي الممنوح من بنك Rakyat للمؤسسات الصغيرة والناشئة:

يعكس رصد حجم التمويل المصغر الإسلامي الممنوح من قبل 'بنك راكيات' (**Bank Rakyat**) مستوى الالتزام الرأسمالي للمصرف تجاه سد الفجوة التمويلية في قطاع المؤسسات الناشئة؛ حيث لا تعد هذه التدفقات النقدية مجرد أرقام إحصائية، بل هي مؤشر كمي يقيس كفاءة البنك في ضخ السيولة اللازمة لتحفيز النمو المستدام وتوسيع القاعدة الإنتاجية للمشاريع الصغيرة ضمن المنظومة الاقتصادية الماليزية.

الجدول رقم 3–5: حجم التمويل المصغر الاسلامي الممنوح من بنك راكيات للمؤسسات الصغيرة والجديدة.

نوع الاستثمار	سنة 2022	سنة 2023
التعاونيات	372.18 مليون	714.10 مليون
المنشآت الصغيرة والمتوسطة (باستثناء متناهية الصغر)	1.63مليار	2.11 مليار
– منها: مشاريع جديدة (الناشئة)	47.06 مليون	81.23 مليون
– منها: عملاء لأول مرة	849.77 مليون	1.16 مليار
– المنشآت متناهية الصغر و الصغيرة والمتوسطة	123.38 مليون	51.27 مليون

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على التقرير السنوي للاستدامة المالية لبنك RAKYAT سنة 2023 صفحة 54

نستنتج من خلال هذا الجدول ما يلي:

- **النمو المطرد في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:(MSMEs)** سجل قطاع المؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة قفزة ملحوظة؛ حيث ارتفع حجم التمويل من 123.38 مليون رينغيت في 2022 إلى 51.27 مليون رينغيت (كمخصصات صافية إضافية أو إعادة تصنيف)، ولكن المؤشر الأهم يكمن في قدرة البنك على استقطاب "عملاء للمرة الأولى First-time) " (customersبقيمة تجاوزت 1.16 مليار رينغيت في 2023 مقارنة بـ 849.77 مليون في العام السابق، مما يؤكد نجاح البنك في توسيع نطاق الشمول المالي ليشمل شرائح جديدة لم تكن ممثلة مصرفيا.
- **تمكين المشاريع الجديدة:(New Business)** تضاعف تمويل "المشاريع الجديدة" تقريبا، لينتقل من 47.06 مليون إلى 81.23 مليون رينغيت. هذا النمو يعكس الثقة الائتمانية للبنك في المؤسسات الناشئة وقدرتها على توليد القيمة، رغم المخاطر العالية المرتبطة بمراحل التأسيس الأولية.
- **الهيمنة التمويلية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة:(Ex-Micro)** يظل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (باستثناء متناهية الصغر) هو المستفيد الأكبر بحجم تمويل بلغ 2.11 مليار رينغيت في 2023، محققاً زيادة بنسبة تقارب 29% عن عام 2022. هذا التوجه يشير إلى تركيز البنك على دعم "مرحلة التوسع" للمؤسسات التي تجاوزت مرحلة التأسيس بنجاح.
- **تعزيز القطاع التعاوني:(Cooperatives)** شهد تمويل الجمعيات التعاونية نموا استثنائيا بنسبة بلغت 92% تقريبا، حيث قفز من 372.18 مليون إلى 714.10 مليون رينغيت، مما يبرز دور البنك في تدعيم ركائز الاقتصاد التضامني والاجتماعي في ماليزيا.

الفرع الثاني: شركة" تيكون" الوطنية (tekun nasional):

تعد "تيكون" الوطنية (**TEKUN Nasional**) الذراع التمويلية الأكثر مرونة في ماليزيا لسد الفجوة المالية للمؤسسات الناشئة؛ حيث تتبنى نموذجا متطورا للتمويل المصغر الإسلامي يجمع بين تيسير السيولة والمواكبة الميدانية. وتكمن قيمتها الاستراتيجية في تمكين الفئات التي تفتقر للضمانات البنكية التقليدية، وتحويل أفكارهم إلى مشاريع مستدامة عبر آليات تمويل مرنة تعزز الشمول المالي وتدعم ركائز الاقتصاد الوطني.

1- تعريفها:" تيكون" الوطنية هي عبارة عن وكالة تابعة لوزارة تنمية ريادة الأعمال والتعاونيات تأسست في 9 نوفمبر 1998 والهدف من تأسيسها هو توفير تسهيلات تمويلية سهلة وسريعة لأصحاب الدخل المحدود، لتمكينهم من بدء أعمالهم أو توسيع نطاقها وتخضع "تيكون" الوطنية حاليا لوزارة التنمية ريادة الأعمال. وشهدت هذه الشركة العديد من التغييرات والاصلاحات لمواكبة التوجهات الحالية، حيث أصبحت شريكا استراتيجيا في تنمية رواد الأعمال وتقدم العديد من الفرص التجارية لتوليد الدخل وتمويل رأس المال العامل بالإضافة إلى خدمات التوجيه والتدريب وتوفير منصة التواصل لرواد الأعمال.[1]

وبالتالي تعد مؤسسة "تيكون" الوطنية (**TEKUN Nasional**) نموذجا استراتيجيا للتمويل المصغر الموجه، حيث تتجاوز وظيفتها الإقراض التقليدي لتصبح حاضنة تنموية متكاملة تهدف إلى تعزيز الشمول المالي. ويتمحور دورها في تمكين المؤسسات الناشئة من خلال تذليل عقبات رأس المال الأول عبر آليات تمويلية مرنة وسريعة، تتناسب مع القدرات المحدودة لرواد الأعمال المبتدئين، مما يضمن تحويل الأفكار الناشئة إلى مشاريع قائمة على أرض الواقع. ولا يقتصر هذا التمكين على الدعم المادي، بل يمتد ليشمل الاستدامة التشغيلية من خلال تمويل رأس المال العامل، ودعم المهارات الإدارية عبر برامج التوجيه والتدريب التقني. وبذلك، تشكل المؤسسة نظاما بيئيا (**Ecosystem**) متكاملا يربط أصحاب المشاريع بمنصات تواصل استراتيجية، مما يعزز من قدرة المؤسسات الناشئة على مواكبة التحولات السوقية، ويحولها من كيانات محدودة الدخل إلى وحدات اقتصادية منتجة ومساهمة في التنمية الوطنية.

2- أهدافها: تستند مؤسسة "تيكون" الوطنية في استراتيجيتها التنموية إلى منظومة متكاملة من الأهداف، تسعى من خلالها إلى مواءمة الدعم المالي المباشر مع متطلبات الاستدامة الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والناشئة. من بين أهداف المؤسسة ما يلي [2]:

- أن تصبح مؤسسة رائدة في مجال التمويل المصغر.
- تشجيع وتنمية رواد الأعمال من خلال تسهيل الحصول على القروض الصغيرة.
- توفير التمويل المصغر بطريقة سهلة وسريعة ومناسبة لرواد الأعمال.
- تقديم خدمة التوجيه والدعم لرواد الأعمال والعمل على توفير شبكات تواصل فيما بينهم.
- تعزيز ثقافة ريادة الأعمال وتشجيع ممارسة الادخار بين رواد الأعمال والعمل على دعم المشاريع الإبداعية.
- ضمان إمكانية استرداد القروض الممنوحة في الوقت المحدد حتى يمكن إعادة توزيعها على رواد الأعمال الآخرين.

[1] الموقع الرسمي لمؤسسة tekun nasional https://www.tekun.gov.my/en/corporate-info/info/introduction/ ، تم الاطلاع يوم2025/01/20 على الساعة 13:10.

[2] الموقع الرسمي لمؤسسة tekun nasional،"مرجع سابق.

- يتمثل الدور الرئيسي لمؤسسة تيكون الوطنية في توفير التمويل لأصحاب المشاريع الصغيرة لبدء وتنمية أعمالهم وتلبية احتياجاتهم، حيث وفرت العديد من المنتجات لمجموعة مستهدفة من الأفراد في إطار برنامج الشباب الزراعيين وبرنامج تطوير رواد الأعمال المحترفين الشباب من بوميبوترا.[1]

3- منتجات"تيكون" الوطنية: تقوم هذه المؤسسة على العمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية والتركيز على التميز الشرعي من خلال تقديم منتجات متوافقة تماما مع الشريعة الإسلامية. و من بين أهم المنتجات التي تدعم رواد الأعمال [2]:

منتج تمويل تيكون:

- المفهوم الرئيسي المستخدم في منتجات تمويل الشركة هو "التورق" الذي يجمع بين مجموعة من العقود الشرعية المتداخلة وأهمها بيع المرابحة، الوكالة، التعويض، والغرامة، الإبراء.
- "الإعفاء" وهو الخصم أو الاعفاء الذي تقدمه الشركة للعملاء الذين يسددون تمويلهم مبكرا وتدرج بنود الإبراء في العقود لتفادي الغموض والغرض وضمان وضوح حقوق العميل.

وبالتالي فإن مؤسسة "تيكون" تعتمد في تصميم منتجاتها التمويلية على هيكلية "التورق" كأداة شرعية وقانونية توفر سيولة نقدية مباشرة، وهو خيار استراتيجي لتمكين المؤسسات الناشئة التي تواجه غالبا معضلة العجز في رأس المال العامل. إن دمج عقود المرابحة والوكالة مع بنود "الإبراء" (الخصم عند السداد المبكر) يعزز من كفاءة الإدارة المالية للشركات الناشئة، حيث يقلل من التكلفة الإجمالية للتمويل ويحفز الانضباط المحاسبي. علاوة على ذلك، فإن استناد المنتج إلى أطر تعاقدية واضحة تشمل التعويض والغرامة يساهم في إرساء مبدأ الشفافية والتحوط من المخاطر، مما يمنح رائد الأعمال بيئة تمويلية مستقرة ومحمية قانونا من الغموض (الغرر)، وهو ما يشكل ركيزة أساسية لضمان استمرارية المؤسسة الناشئة وقدرتها على النمو في مراحلها الحرجة.

منتج الرهن الإسلامي لـ تيكون (AR-Rahnu tekun): يشمل ما يلي:

- ✓ **القرض:** وهو عقد يبرم بين طرفين من اجل منح القروض لرواد الأعمال حيث يكون مبلغ سداد القرض مساويا للمبلغ المقترض.
- ✓ **الرهن:** وهي عبارة عن ضمانات ذهبية أو عقود رهن عقاري كضمان للقروض وتصرف هذه الوديعة لتغطية باقي القرض في حالة عدم القدرة المقترض على السداد.
- ✓ **الوديعة.**

---

[1] التقرير السنوي لمؤسسة tekun nasional لسنة 2021، صفحة 15.

بوميبوترا (Bumiputera): مصطلح قانوني وسياسي يستخدم في ماليزيا للإشارة إلى السكان الأصليين من الملايو والمجموعات العرقية الأصيلة الأخرى. وتخصص الدولة برامج تمويلية وتنموية حصرية لهذه الفئة لتعزيز مكانتهم الاقتصادية وتقليص الفجوة التنموية بين المكونات العرقية للمجتمع الماليزي.،

[2] الموقع الرسمي لمؤسسة tekun nasional، "المنتجات"، موجود على الموقع الالكتروني https://www.tekun.gov.my/en/tekun-nasional-shariah-concept/ ، تم الاطلاع يوم2025/01/20 على الساعة 13:50

تجسد هيكلية منتج "الرهن" (Ar-Rahnu) في مؤسسة "تيكون" نموذجا تمويليا مبتكرا يعتمد على "التمويل المضمون بالأصول"، وهو ما يشكل شريان حياة للمؤسسات الناشئة في مراحلها الأولية. فمن خلال التكامل بين عقد القرض (كأداة توفير سيولة فورية بدون فوائد ربوية) وعقد الرهن (كآلية لتقليل المخاطر الائتمانية عبر الضمانات العينية كالذهب)، تنجح المؤسسة في حل معضلة "عدم الجدارة الائتمانية" التي تعاني منها الشركات الناشئة لدى البنوك التجارية. أما عنصر الوديعة، فيضمن صون الأصول المرهونة وحماية حقوق الطرفين، مما يخلق بيئة ائتمانية آمنة تتيح لرواد الأعمال الحصول على "رأس مال طوارئ" سريع لمواجهة تذبذبات التدفق النقدي، دون الاضطرار لبيع أصولهم أو التخلي عن حصص من ملكية شركاتهم، وهو ما يعد ركيزة أساسية في تمكين المؤسسات الناشئة من الصمود والاستمرارية التشغيلية.

برنامج تمويل الأعمال TEKUN

هو مخطط تمويل تم تنفيذه منذ سنة 1998 بتمويل يتراوح من 1000 رنجيت ماليزي إلى 10.000 رنجيت ماليزي في بداية تنفيذه، ثم تم تحسين هذا البرنامج ورفع سقف هذا التمويل إلى 100,000 رينغيت ماليزي ليتناسب مع الاحتياجات المالية وفي سنة 2021 تم صرف تمويل إجمالي قدره 156.2 مليون رينجيت ماليزي على 785 رائد أعمال.[1]

يعكس التطور الهيكلي لبرنامج تمويل الأعمال (**TEKUN**) استجابة ديناميكية لمتطلبات "التوسع والنمو" (**Scaling**) في بيئة المؤسسات الناشئة، حيث انتقل من مجرد توفير "تمويل مصغر" لسد الاحتياجات المعيشية الأساسية إلى تقديم سقف تمويلي يصل إلى 100,000 رينغيت ماليزي، مما يسمح للمؤسسات بتجاوز مرحلة التأسيس نحو مرحلة النضج التجاري. وتشير البيانات الإحصائية لعام 2021 إلى كفاءة المؤسسة في ضخ سيولة مالية ضخمة (156.2 مليون رينغيت) لدعم شريحة واسعة من رواد الأعمال، مما يساهم في تقليل مخاطر "الفجوة التمويلية" التي تواجهها المشاريع الناشئة عند محاولتها الانتقال من نطاق العمليات المحلية إلى التوسع في السوق. إن هذا الرفع التدريجي لسقوف التمويل يبرهن على دور "تيكون" كشريك استراتيجي يواكب دورة حياة المؤسسة الناشئة، موفرا لها الدعم المالي اللازم لتعزيز قدرتها التنافسية وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

مخطط تمويل العقود:

هو عبارة عن منتج تمويل إسلامي يتم تقديمه من أجل دعم رواد الأعمال من أجل توفير إمكانية الحصول على القروض الفورية وتوريد المشاريع التي هي بحاجة إلى رأس المال، ومن بين المجالات والقطاعات التي يتم تمويلها للمقاولين الصغار والجدد للتصنيع، الخدمات التجارية والزراعة تم إطلاقه سنة 2015، وحتى سنة 2021 تحصل أكثر من 619 رائد أعمال على تمويل بقيمة 890.5 مليون و تحصل 2754 رائد أعمال على تمويل بقيمة إجمالي 2.754 رنجيت ماليزي. يتميز هذا النوع من التمويل بالمرونة ورسوم إدارية منخفضة وعدم وجود ضمانات.

[1] التقرير السنوي لمؤسسة tekun nasional لسنة 2021، صفحة 30.

وبالتالي يمثل "مخطط تمويل العقود" **(Contract Financing Scheme)** الذي أطلقته مؤسسة "تيكون" تحولا نوعيا في دعم المؤسسات الناشئة، حيث يعمل كآلية لـ "تمويل التنفيذ" بدلا من مجرد تمويل التأسيس. فمن خلال استهداف قطاعات حيوية كالتصنيع والزراعة والخدمات، تمنح المؤسسة المقاولين الجدد القدرة على اقتناص الفرص التعاقدية الكبرى التي تتطلب سيولة نقدية فورية لا تتوفر عادةً لدى الشركات الناشئة. وتتجلى فاعلية هذا المنتج في قدرته على تحييد عائق "انعدام الضمانات" وتخفيض التكاليف الإدارية، مما يعزز الجدارة الائتمانية لرواد الأعمال الشباب أمام الجهات المتعاقدة. إن ضخ مبالغ ضخمة (تجاوزت 890 مليون رينغيت حتى 2021) في هذا المسار يؤكد أن "تيكون" تساهم في تمكين المؤسسات الناشئة من التحول من مجرد كيانات صغيرة إلى "شركات تنفيذية" قادرة على الوفاء بالتزاماتها التعاقدية، مما يدفع بعجلة النمو الاقتصادي ويوفر حماية مالية للمشاريع في مواجهة مخاطر تعثر التدفقات النقدية أثناء فترة التنفيذ.

برنامج تطوير الشباب المحترفين من البوميبوترا Bumiputera young professionals

كما تشجع هذه المنظمة المهنيين على بدء وتنمية أعمالهم الخاصة من خلال المشاركة في هذا البرنامج، فمن عام 2015 إلى غاية 2021 قدم هذا البرنامج التمويل لـ 332 رائد أعمال بقيمة 21.4 مليون رينجيت ماليزي وفي عام 2021 تم توجيه إجمالي 2. 78 مليون إلى 53 رائد أعمال محترف، حيث يقدم هذا البرنامج تمويل يصل إلى 100,000 رينجيت ماليزي يصل إلى 10 سنوات، حيث يسمح هذا البرنامج بإدارة الأعمال بشكل فردي أو في إطار الشراكة الذكية، والحد الأقصى لعدد الشركاء ثلاثة متخصصين.

4- مزايا التمويل الممنوح من شركة TEKUN: تنبثق المزايا التنافسية للتمويل الممنوح من مؤسسة "تيكون" الوطنية من رؤية تنموية شاملة، تهدف إلى إعادة صياغة العلاقة بين المؤسسات التمويلية ورواد الأعمال لتتجاوز الدعم المادي التقليدي نحو تمكين هيكلي مستدام. و من أبرز هذه المزايا ما يلي:[1]

- ✓ الابتعاد عن المعصية والربا التي حرمها الشرع.
- ✓ جعل التمويل المقدم لرواد الأعمال حلال في الاسلام.
- ✓ جعل سبل المعيشة التي يحصل عليها رواد الاعمال أكثر بركة.
- ✓ العمل على تحسين المستوى المعيشي وحل المشاكل التي يواجهها رواد الأعمال.

وبالتالي فإن القيمة الجوهرية لمزايا التمويل في مؤسسة "تيكون" في تبني نموذج "التمويل القيمي الأخلاقي"، الذي يتجاوز البعد المادي ليرتكز على مبادئ الاقتصاد الإسلامي القائمة على تحريم الربا ونبذ المعاملات المحظورة شرعا. هذا الالتزام بالضوابط الشرعية يمنح المؤسسات الناشئة "مشروعية أخلاقية واستقرارا نفسيا" لرواد الأعمال، مما ينعكس إيجابا على بركة الموارد واستدامة الأرباح الناتجة عن سبل معيشة حلال. ومن الناحية الاقتصادية، فإن هذا التوجه يساهم في تحسين المستوى المعيشي وحل المعضلات التمويلية المعقدة، من

[1] التقرير السنوي لمؤسسة tekun nasional لسنة 2021، صفحة 20

خلال تقديم بدائل استثمارية قائمة على التشارك في المخاطر بدلاً من عبء المديونية التراكمية؛ وهو ما يعزز من قدرة المؤسسات الناشئة على النمو في بيئة مالية آمنة ومستقرة، تضمن التوازن بين الربحية التجارية والمسؤولية الاجتماعية والروحية.

5- أهم إنجاز مؤسسة TEKUN للتمويل المصغر الإسلامي وريادة الأعمال خلال 1999-2021

تعد مؤسسة TEKUN ركيزة جوهرية في المنظومة التمويلية الماليزية، حيث تجاوزت كونها مجرد أداة لإدارة السيولة، لتصبح محركا استراتيجيا للتمكين الاجتماعي والاقتصادي. منذ انطلاقتها في عام 1999، انتهجت المؤسسة نموذجا يزاوج بين الكفاءة التشغيلية ومقاصد الاقتصاد الإسلامي، مستهدفة تحويل الشرائح الاقتصادية الهشة إلى فاعلين في دورة الإنتاج القومي عبر آليات تمويلية مرنة. تعكس إنجازات المؤسسة خلال العقدين الماضيين قدرة فائقة على التكيف مع المتغيرات الاقتصادية، حيث نجحت في صياغة دورة حياة تمويلية تدعم المؤسسات الناشئة من مرحلة التأسيس وحتى الاستقرار، مما جعلها نموذجا يحتذى به في ربط التمويل المصغر بالتنمية المستدامة.

جدول رقم3-6: توزيع التمويل حسب شريحة التمويل (1999-2021)

شريحة التمويل	القيمة (رنجيت ماليزي)	النسبة(%)	عدد التمويلات
5,000رنجيت وأقل	1,010,572,800	41	272,861
5,001 - 10,000رنجيت	1,950,899,850	36	241,926
10,001 - 20,000رنجيت	1,465,802,700	14	95,454
20,001 - 30,000رنجيت	576,731,700	3	22,325
30,001 - 40,000رنجيت	333,277,084	1	9,242
40,001 - 50,000رنجيت	606,036,800	2	12,282
50,001 - 100,000رنجيت	1,006,742,933	2	11,975
المجموع	6,950,063,866	100	666,065

المصدر :من اعداد الباحثة بالاعتماد على لتقرير السنوي لشركة tekun nasional لسنة 2021.

تظهر البيانات التحليلية الممتدة على مدار عقدين (1999-2021) نموذجا تمويليا استراتيجيا يتسم بالديناميكية، حيث تكرس الهيكلية التمويلية (التي تتركز أغلب عملياتها في الفئات الصغيرة) البيئة الخصبة لاحتضان المؤسسات الناشئة (Startups) في مراحلها الأولية، مما يوفر لها التمويل الجسري اللازم للتحقق من نموذج العمل. ويسمح التدرج في سقف التمويل للمؤسسة بلعب دور "الممول المتطور"، حيث تتيح للشركات ذات الأداء المرتفع الانتقال من مرحلة التمويل المصغر إلى مستويات أكبر، مما يعزز من فرص استمرارية المشاريع

ونموها، ويحولها من مجرد مشروعات مدرة للدخل إلى مؤسسات اقتصادية ذات أثر ملموس في تعميق الشمول المالي ودعم الابتكار الاقتصادي.

6- حجم التمويل المصغر الإسلامي الممنوح من شركة تيكون للمشاريع الصغيرة والجديدة 1999-2021:

يعد تحليل حجم التمويل الذي ضخته مؤسسة **TEKUN Nasional** خلال الفترة الممتدة من 1999 إلى 2021 مرآة عاكسة للتحول النوعي في استراتيجيات الشمول المالي في ماليزيا. إن الأرقام التراكمية لهذه التدفقات المالية لا تعبر فقط عن حجم السيولة الموجهة للمشاريع الناشئة والصغيرة، بل تجسد "الزخم التنموي" الذي أحدثته المؤسسة في خلق قاعدة اقتصادية رصينة للمبادرين ورواد الأعمال. إن دراسة هذه البيانات الكمية تتيح لنا فهم كيفية قيام المؤسسة بتوظيف التمويل كأداة استراتيجية لردم الفجوة بين الطموح الاقتصادي والموارد المتاحة، وكيفية مواءمتها بين المتطلبات التشغيلية للمشاريع وبين المقاصد الأخلاقية للتمويل الإسلامي، مما يجعل من هذا المسار التمويلي نموذجا تطبيقيا لدراسة أثر التوسع في الائتمان متناهي الصغر على استدامة المؤسسات الناشئة ونموها في الأسواق الناشئة.

جدول رقم 3-7: تطور مؤشرات التمويل المصغر الإسلامي وعدد المستفيدين في مؤسسة TEKUN Nasional (1999-2021)

السنة	القيمة (رنجيت ماليزي)	عدد التمويلات	عدد رواد الأعمال
1999	15,705,000	5,322	5,322
2000	45,090,500	15,275	15,039
2001	61,131,000	20,929	18,718
2002	98,947,000	21,324	17,072
2003	116,271,500	21,106	15,461
2004	123,650,000	21,065	18,243
2005	81,692,000	10,625	7,317
2006	85,168,000	10,675	7,239
2007	109,055,000	13,850	10,136
2008	236,994,000	24,621	20,467

السنة	القيمة (رنجيت ماليزي)	عدد التمويلات	عدد رواد الأعمال
2009	291,516,600	28,429	24,764
2010	179,489,000	25,912	22,127
2011	311,741,200	34,510	24,927
2012	508,235,500	50,499	35,903
2013	535,345,500	55,093	45,679
2014	374,540,000	41,869	32,119
2015	582,440,800	47,790	32,883
2016	504,185,000	41,270	28,884
2017	368,154,800	28,703	21,752
2018	458,540,000	30,765	23,154
2019	433,600,000	26,027	20,159
2020	352,443,866	18,685	13,823
2021	542,714,000	20,427	18,263
المجموع	**6,950,063,866**	**656,085**	**493,286**

المصدر :من اعداد الباحثة بالاعتماد على التقرير السنوي لشركة tekun nasional لسنة 2021،

- **عدد التمويلات**: يشير إلى عدد عمليات التمويل التي تم تنفيذها في كل سنة.
- **القيمة (رنجيت ماليزي)**: إجمالي قيمة التمويل المقدم في كل سنة بالعملة الماليزية (رنجيت).
- **عدد رواد الاعمال**: يشير إلى عدد رواد الاعمال الجدد وأصحاب المشاريع المبتكرة والصغيرة والمتوسطة

تظهر البيانات التراكمية لمؤسسة **TEKUN** خلال الفترة (1999-2021) علاقة طردية وثيقة بين حجم التمويل المتدفق ووتيرة دخول رواد أعمال جدد إلى السوق، حيث تجاوز إجمالي المستفيدين 493 ألف رائد أعمال، مدعومين بتمويلات ناهزت 6.95 مليار رنجيت ماليزي. يبرز هذا المسار الدور المحوري للمؤسسة في تحفيز ديناميكية المؤسسات الناشئة؛ إذ لم يقتصر التمويل على كونه موردا

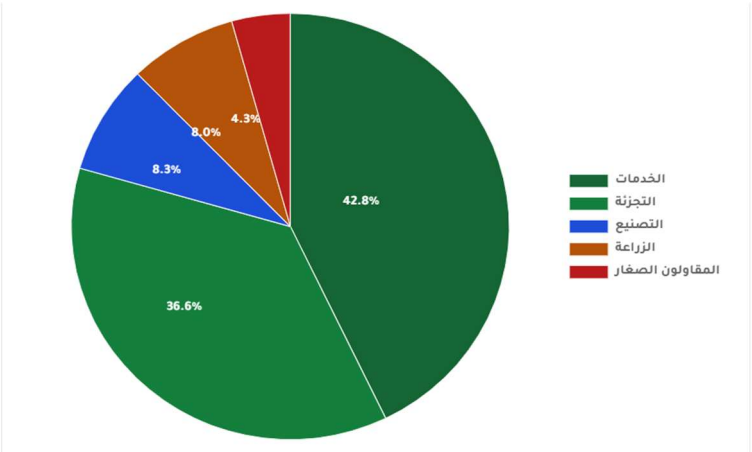
ماليا، بل أضحى أداة لتخفيض حواجز الدخول (**Barriers to Entry**) أمام أصحاب المشاريع الصغيرة، لا سيما في سنوات الذروة التوسعية (2012-2015). إن التباين في وتيرة التمويل السنوي يعكس حساسية المؤسسة تجاه الدورات الاقتصادية، حيث نجحت في مواءمة سيولتها مع الاحتياجات التمويلية المتنامية لرواد الأعمال، مما عزز من مرونة المؤسسات الناشئة وقدرتها على الصمود أمام التقلبات، محولةً بذلك التمويل الأصغر من مجرد إعانة معيشية إلى محرك استراتيجي لتوليد القيمة المضافة في الاقتصاد الوطني.

جدول رقم 3-8: التمويل الممنوح حسب القطاعات (1999-2021)

القطاع	القيمة (رنجيت ماليزي)	النسبة(%)	عدد التمويلات
الخدمات	2,763,498,350	43	285,213
التجزئة	2,186,269,932	37	243,740
التصنيع	480,291,500	8	55,248
الزراعة والمؤسسات الزراعية	503,147,800	8	53,098
المقاولون الصغار	1,016,856,284	4	28,766
المجموع	6,960,063,866	100	666,065

المصدر :من اعداد الباحثة بالاعتماد على التقرير السنوي شركة tekun nasional لسنة 2021.

الشكل رقم 3-3: التوزيع النسبي لعدد التمويلات الممنوحة من مؤسسة TEKUN حسب القطاع (2021)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الموقع الرسمي مؤسسة TEKUN.

يعكس التوزيع القطاعي للمحفظة التمويلية استراتيجية واعية للمؤسسة في توجيه رأس المال نحو القطاعات الأكثر مرونة وقدرة على استيعاب اليد العاملة؛ حيث تستأثر قطاعات الخدمات وتجارة التجزئة بنصيب قدره (80% من إجمالي التمويلات)، مما يشير إلى تركيز المؤسسة على دعم المشاريع الناشئة التي تلامس الاحتياجات اليومية وتتميز بسرعة دوران رأس المال. في المقابل، وعلى الرغم من انخفاض

الوزن النسبي لقطاعات الإنتاج (التصنيع والزراعة والمقاولات) في إجمالي عدد التمويلات، إلا أن التباين في "متوسط قيمة التمويل" — لاسيما في قطاع المقاولات الصغرى مقارنة بقطاع الخدمات— يكشف عن توجه المؤسسة لدعم المشاريع ذات الطبيعة الرأسمالية والإنتاجية التي تتطلب سيولة أكبر لضمان استمرارية الابتكار التنموي. هذا التوزيع القطاعي لا يعد مجرد مؤشر إحصائي، بل يمثل خارطة طريق تعكس كيفية توظيف أدوات التمويل الإسلامي في خلق توازن بين قطاعات الاستهلاك والإنتاج، مما يعزز من صمود المؤسسات الناشئة أمام التحديات الاقتصادية ويضمن تنوع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد الوطني.

المطلب الثالث: عوامل النجاح، التحديات، الدروس المستفادة من التجربة الماليزية:

إن استدامة النموذج الماليزي لم تكن وليدة وفرة التدفقات المالية فحسب، بل نتاج هندسة مؤسسية دقيقة نجحت في مواءمة الضوابط الشرعية مع متطلبات الابتكار التقني.

سنستعرض من خلال هذا المطلب كيف استطاعت ماليزيا تحويل التحديات البنيوية والتقنية إلى فرص للنمو، مع استخلاص الدروس الجوهرية، لا سيما في كيفية بناء "بيئة حاضنة" تضمن انتقال المؤسسات الناشئة من مرحلة التمويل الأولي إلى الاستدامة التجارية الكاملة.

الفرع الأول: عوامل نجاح التمويل المصغر الاسلامي في دعم المؤسسات الناشئة في ماليزيا.

تستند التجربة الماليزية في المواءمة بين التمويل المصغر الإسلامي وديناميكية المؤسسات الناشئة إلى حزمة من العوامل الموضوعية التي جعلت منها بيئة خصبة للنمو، ويمكن تلخيص هذه العوامل في النقاط المركزية التالية:

- **الريادة في البنية التحتية للتكنولوجيا المالية الإسلامية :(Islamic FinTech)** تعد ماليزيا المختبر العالمي الأول لهذا القطاع، حيث تستحوذ على 48% من إصدارات الصكوك العالمية. هذا التفوق وفر للمؤسسات الناشئة منصات تمويل رقمية **(P2P Lending & Crowdfunding)** تتجاوز البيروقراطية البنكية التقليدية، مع تسجيل أعلى معدل دفع إلكتروني للفرد في المنطقة بواقع 149.5 معاملة، مما سهل تدفق السيولة الصغيرة للمشاريع الناشئة بم تكلفة تشغيلية أقل.[1]
- **الحصانة الرقمية وحوكمة البيانات:** يمثل احتلال ماليزيا للمركز الخامس عالميا في مؤشر الأمن السيبراني **(GCI)** عامل ثقة جوهريا لشركات التمويل المصغر. إن وجود بيئة رقمية آمنة تحت إشراف الوكالة الوطنية للأمن السيبراني **(NACSA)** سمح للمؤسسات الناشئة بتبادل البيانات الائتمانية وإجراء المعاملات المالية الإسلامية في فضاء يتسم بالشفافية والموثوقية العالية.[2]
- **التكامل بين "التمويل الاجتماعي" و"الابتكار الرقمي"**: استطاعت ماليزيا استثمار معدلات الاستهلاك الرقمي المرتفعة (83% من السكان) لتحويل أدوات التمويل الإسلامي التقليدية (زكاة، أوقاف) إلى محركات لدعم "التكنولوجيا العميقة" و"المحتوى الرقمي". هذا التوجه خلق سوقا ضخما للمؤسسات الناشئة في مجالات الرسوم المتحركة والألعاب الإلكترونية، حيث تتصدر ماليزيا المنطقة في حقوق الملكية الفكرية لهذه القطاعات[3].

[1] مجلس ماليزيا للاقتصاد الرقمي (MDEC)، تقرير التكنولوجيا المالية الإسلامية في ماليزيا، كوالالمبور، 2020، ص 8.

[2] الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU)، مؤشر الأمن السيبراني العالمي (GCI) لعام 2020، جنيف، 2021، ص 14.

[3] باين آند كومباني، تقرير المستهلك الرقمي في جنوب شرق آسيا، 2020، ص 22.

- **توجيه التمويل نحو القطاعات الاستراتيجية ذات الأثر المستدام:** لم يرتكز التمويل المصغر الماليزي على الربحية المجردة، بل وجه لدعم شركات ناشئة في قطاعات حيوية مثل "الزراعة الذكية **(IoT)** "لتعزيز الأمن الغذائي، و"الطاقة النظيفة" التي تشكل 20% من الناتج المحلي. هذا الربط بين التمويل الإسلامي وأهداف التنمية المستدامة **(SDGs)** منح الشركات الناشئة ميزة تنافسية دولية وجذب استثمارات خارجية نوعية.[1]
- **بيئة تشريعية محفزة لظهور الشركات المليارية (Unicorns):** تهدف الاستراتيجية الوطنية إلى وضع ماليزيا ضمن أفضل 20 دولة عالميا في مخرجات المعرفة وبدء الأعمال بحلول عام 2025. إن تيسير الحصول على براءات الاختراع (المستهدف 10,000 براءة بحلول 2030) والتمويل الأصغر الموجه للمبتكرين الشباب في الجامعات، خلق مساراً آمناً لتحويل الشركات الناشئة الصغيرة إلى شركات "**Unicorns**" قادرة على توليد ملايين الوظائف. [2]

الفرع الثاني: تحديات التمويل المصغر الاسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة في ماليزيا:

على الرغم من الريادة المؤسسية لماليزيا، إلا أن تقاطع التمويل المصغر الإسلامي مع منظومة الشركات الناشئة يواجه حزمة من التحديات الجوهرية التي تحد من كفاءة التحول نحو الاقتصاد المعرفي، وتتمثل في:

- **انحسار التمويل الخاص وغياب "رأس المال المخاطر الإسلامي":** يعاني النظام البيئي من فجوة تمويلية حادة، حيث انخفض تمويل الشركات الناشئة بنسبة 59.4% خلال (2022-2023).[3] ويظهر التحدي الأكبر في "نقص التمويل المدفوع من القطاع الخاص"؛ إذ لا تزال الاستثمارات المتوافقة مع الشريعة تتركز في الصناديق الحكومية مثل **Cradle Fund** و**MAVCAP**، مع ضعف إقبال المستثمرين الخواص على صيغ المشاركة والمخاطرة في المراحل التأسيسية(**Seed Funding**) . [4]
- **معضلة "الفكرة والتسويق" وضياع الملكية الفكرية:** تعاني المؤسسات الناشئة من غياب مسار واضح يربط الابتكار بالتسويق التجاري؛ فبالرغم من تضاعف الإنتاج البحثي بماليزيا 4.5 مرة، إلا أن نسبة التسويق لم تتجاوز 8.3%. [5]وفي سياق التمويل الإسلامي، يبرز نقص حماية "الملكية الفكرية" كعائق ائتماني؛ حيث يفضل الممولون "العلامة التجارية" بينما يفتقر النظام البيئي لبراءات اختراع قوية تضمن حقوق الممول والمبتكر في عقود المشاركة والمضاربة.
- **الفجوة المهارية و"ثقافة الرهاب الاقتصادي":** يواجه التمويل المصغر تحديا بشريا يتمثل في نقص المواهب التقنية والوعي الريادي؛ إذ أفاد 45% من الماليزيين بوجود فرص جيدة لكنهم يحجمون عن البدء خوفا من الفشل[6].هذه "الوصمة الاجتماعية" المرتبطة

---

[1] وزارة تنمية رواد الأعمال والتعاونيات (MEDAC)، خارطة طريق النظام البيئي للشركات الناشئة في ماليزيا 2021-2030 (Roadmap Ecosystem Startup Malaysia)، كوالالمبور، 2021، ص 15-16.

[2] المرجع نفسه صفحة 17.

[3] تقرير StartupBlink، "نظام الشركات الناشئة في ماليزيا"، 2024، متاح على الرابط: https://www.startupblink.com، تاريخ الاطلاع: 2024/12/15.

[4] وزارة تنمية رواد الأعمال والتعاونيات (MEDAC)، "خارطة طريق النظام البيئي للشركات الناشئة في ماليزيا 2021-2030"، كوالالمبور، 2021، ص 8.

[5] المرجع نفسه، ص 15.

[6] منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، "دراسة حول ريادة الأعمال والشباب في ماليزيا"، 2020، ص 12.

بالفشل تعرقل نماذج التمويل الإسلامي التي تقوم أصلا على مبدأ الغنم بالغرم (**Risk-Sharing**)، مما يدفع المبتكرين نحو الوظائف التقليدية المستقرة.

البيروقراطية التنظيمية وضعف الوصول للأسواق: تظل "القيود التنظيمية" حجر عثرة أمام نمو المؤسسات الناشئة، خاصة مع غياب سياسات مرنة تدمج التمويل المصغر الإسلامي في التجارة عبر الحدود (**Cross-border**). هذا الضعف في الوصول للأسواق الإقليمية يجعل من المؤسسة الناشئة مشروعا محليا محدود الأثر، ويقلل من جاذبيتها التمويلية أمام مؤسسات التمويل المصغر الساعية للاستدامة.[1]

الفرع الثالث: الدروس المستفادة من التجربة الماليزية.

بناء على ما سبق من استعراض لبيئة المؤسسات الناشئة في ماليزيا وتقاطعها مع أدوات التمويل المصغر الإسلامي خلال الفترة 2020-2024، يمكن استخلاص مجموعة من الدروس الاستراتيجية التي يجب على صناع القرار والمؤسسات المالية استيعابها لتجنب عثرات النموذج الماليزي وتطوير آليات التمويل:

- **حتمية مواءمة العقود الاسلامية مع طبيعة منحنى النمو (J-Curve):** تعرف المؤسسات الناشئة هيكليا بمرورها بمرحلة وادي الموت (خسائر أولية) قبل تحقيق القفزة الربحية.

الدرس المستفاد: صيغة التمويل المصغر الاسلامي التي تبحث عن عوائد سريعة ومضمونة كـ"المرابحة" لا يصلح للمؤسسة الناشئة في هذه المرحلة، بل يجب تفعيل عقود "المشاركة" و "المضاربة" الحقيقية التي تستوعب الخسائر الأولية: وتصبر على فترة "وادي الموت" وصولا إلى مرحلة التوسع والربح السريع. غياب هذا الفهم الاستثماري يؤدي إلى إجهاض المشاريع في مهدها.

- **معضلة الاعتماد المفرط على الصناديق الحكومية وتفعيل دور "القطاع الخاص":**

أثبتت التجربة الماليزية أن تركز الاستثمارات المتوافقة مع الشريعة الاسلامية في المؤسسات الحكومية (مثل: **cardle fund** و **MAVCAP**) و ضعف إقبال القطاع الخاص أدى إلى هشاشة المنظومة .[2]

الدرس المستفاد: لا يمكن بناء نظام بيئي مستدام للتمويل الاسلامي بالاعتماد على ميزانية الدولة وفقط، يجب ابتكار حوافز تنظيمية لجذب المستثمرين الملائكيين ورأس المال المخاطر من القطاع الخاص للعمل وفق صيغ المشاركة في المراحل التأسيسية (seed funding).

- **رسملة "الملكية الفكرية" كضمانة محورية في العقود الشرعية:** كشفت ماليزيا عن فجوة فيما يخص تضاعف الانتاج البحثي ب4.5 مرة و يقابله ضعف في التسويق التجاري 8.3%، [3]و يرجع ذلك إلى افتقار النظام البيئي لحماية براءات الاختراع، مما يجعل الممولين يحجمون عن الدخول في شراكات.

الدرس المستفاد: في التمويل الاسلامي للمؤسسات الناشئة، رأس المال الأساسي للمبادر غالبا ما يكون "الفكرة والابتكار" وليس الأصول المادية. ولنجاح عقود المضاربة والمشاركة يجب على المؤسسات المالية الاسلامية تطوير آليات لتقييم "الملكية الفكرية" واعتبارها حصة عينية معتبرة في رأس المال، مع توفير إطار قانوني صارم يحمي حقوق الممول والمبتكر معا.

- **الفجوة السيكولوجية وتصادم "ثقافة الخوف" مع مبدأ "الغنم بالغرم":** أشارت البيانات أن 45% من الماليزيين يمتنعون عن

[1] تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا، مرجع سابق، ص 16.

[2] نفس المرجع، ص 05.

[3] تقرير startupblink حول "نظام الشركات الناشئة في ماليزيا"، مرجع سابق، ص 17.

ريادة الأعمال خوفا من "الوصمة الاجتماعية" للفشل[1]، هذا العائق النفسي يتصادم جوهريا مع فلسفة التمويل الاسلامي القائمة على تقاسم المخاطر (الغنم بالغرم).

الدرس المستفاد: التمويل المصغر الاسلامي ليس مجرد "هندسة مالية"، بل هو تدخل تنموي شامل. يتطلب نجاحه وجود برامج مرافقة وتدريب تعمل على تشجيع الوعي الريادي، وتغيير النظرة المجتمعية للفشل التجاري باعتباره جزءا من منحنى التعلم (pivoting)، إلى جانب سد الفجوة في المهارات التقنية العالية التي تتطلبها هذه المشاريع.

- **تجاوز فخ "التمويل" على "تسويق الابتكار"**: تعاني المنظومة من غياب مسار واضح يربط الابتكار بالتسويق. الممول الاسلامي أحيانا يركز على سلامة العقد من الناحية الفقهية ويتم تجاهل الجدوى التسويقية للابتكار.

الدرس المستفاد: مؤسسات التمويل المصغر الاسلامي يجب أن تتحول من مجرد "وسيط مالي" إلى "شريك استراتيجي" يجب أن تتضمن حزم التمويل خدمات غير مالية (non-financial services)تركز على حاضنات الأعمال. ربط المبتكرين بالأسواق، ومساعدتهم في تحويل النماذج الأولية الى منتجات قابلة للتسويق التجاري واسع النطاق.

وبالتالي فإن التجربة الماليزية تركز على أن التمويل الاسلامي للمؤسسات الناشئة لا يفشل بسبب قصور في الشريعة بل بسبب تطبيق آليات مالية تقليدية (لا تتحمل المخاطر) على كيانات بطبيعتها شديدة المخاطرة. فالنجاح في هذا النموذج يتطلب بنية تحتية تشريعية تحمي الابتكار وقطاع خاص جريء، بالاضافة الى ثقافة مجتمعية تتقبل المخاطرة وتدعم الابتكار.

المطلب الرابع: اختبار استنباطي لآليات "التطابق الهيكلي" بين التمويل الإسلامي واستدامة الابتكار في ماليزيا.

بعد أن أفضى التشخيص التحليلي في المطالب السابقة إلى تحديد الملامح الهيكلية للمؤسسات الناشئة في ماليزيا، ورصد أهم العقبات التمويلية والبشرية التي تعترض فعالية التمويل المصغر الإسلامي، برزت حاجة منهجية للانتقال من مرحلة التوصيف إلى مرحلة الاختبار العلمي. وعليه، يسعى هذا المطلب إلى إخضاع الفرضية المتعلقة بالعلاقة السببية بين البيئة التشريعية/المؤسساتية وبين استدامة الابتكار للاختبار الاستنباطي؛ وذلك بهدف استخلاص قواعد منطقية تسمح لنا بإسقاط هذه التجربة على الواقع الجزائري، وتحديد مكامن الخلل التي قد تعيق نجاح النموذج محليا قبل الشروع في دراسته الميدانية.

أولا: أهمية المنهج الاستنباطي في اختبار الفرضية.

يعتمد اختبار الفرضية الحالية على المنهج الاستنباطي (Deductive Method)، وهو الانتقال من الكليات (المبادئ العامة للتمويل الإسلامي والتشريع الماليزي) إلى الجزئيات (استدامة المؤسسة الناشئة). تكمن أهمية هذا المنهج في قدرته على التحقق من مدى "تطابق" الأدوات التمويلية مع الاحتياجات الهيكلية للابتكار، بعيدا عن الاستقراء الإحصائي الصرف، مما يمنح الدراسة بعدا منطقيا يفسر "لماذا" نجحت ماليزيا بدلا من الاكتفاء بذكر "أنها" نجحت.[2]

[1] تقرير حول "خريطة نظام الشركات الناشئة في ماليزيا، مرجع سابق، ص 08

[2] محمد بن علي، "منهجية البحث العلمي في العلوم الاقتصادية"، دار الجامعة، 2021، ص 45.

ثانيا: المحاور الاستنباطية لاختبار صحة الفرضية.

بناء على المعطيات المستقاة من تحليل البيئة الماليزية، يتم تفكيك الفرضية واختبارها عبر ثلاثة استدلالات منطقية متسلسلة:

1. **الاستنباط الوظيفي: مواءمة أدوات التمويل المصغر الإسلامي لتجاوز "وادي الموت" (منحنى J)**

من خلال تحليل تعريف وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار الماليزية (MOSTI) للمؤسسات الناشئة، نجد أنها كيانات تتسم بـ "النمو العالي" و"الابتكار التقني".[1]

- **المقدمة المنطقية:** بما أن المؤسسات الناشئة تمر بالعديد من المراحل خلال دورة حياتها خاصة المرور الحتمي بمسار "منحنى J" الذي يتخلله خسائر أولية حادة (وادي الموت)[2]، بالتزامن مع انعدام الضمانات العينية في مراحلها الأولى(Seed Stage) .
- **الاستنباط:** إن أي نظام تمويلي كلاسيكي يعتمد على "المديونية" أو يشترط "الضمان المادي" الثابت لتغطية فترة "وادي الموت"، سيؤدي حتما إلى تعثر المؤسسة وإفلاسها [3]. وعليه، يستنبط أن صيغ "المشاركة" و"المضاربة" الإسلامية هي الأدوات الوظيفية الوحيدة القادرة على امتصاص هذه الصدمة؛ لكونها لا تطالب بعوائد إلا بعد تجاوز نقطة التعادل، مما يحول "الممول" من دائن يطالب بالرهن إلى "شريك في الأصل اللامادي."
- **التأكيد من الواقع الماليزي (نتيجة الاختبار):** تثبت صحة الفرضية من خلال تبني ماليزيا لهندسة تمويلية متكاملة تتوزع أدوارها مؤسساتيا؛ فمن جهة، تتمركز الاستثمارات الرأسمالية المتوافقة مع الشريعة في الصناديق السيادية (مثل Cradle Fund و MAVCAP) لتغطية مخاطر "مرحلة التأسيس" للمشاريع الابتكارية الكبرى[4]. ومن جهة أخرى، يتم تفعيل "برنامج إيتيكاد" (iTEKAD) بالتعاون مع البنك المركزي الماليزي والمصارف الإسلامية، والذي يدمج بين التمويل الاجتماعي (الزكاة والوقف) والتمويل الاستثماري لدعم المؤسسات الناشئة متناهية الصغر[5]. كما تلعب مؤسسة "تيكوين" الوطنية (TEKUN Nasional) دورا محوريا في تقديم التمويلات الميسرة وفق مبادئ الشريعة للمبتكرين الشباب، مما يحل معضلة التمويل الهيكلية ويعوض إحجام القطاع الخاص عن تحمل مخاطر البدايات.

[1] Ministry of Science, Technology and Innovation (MOSTI), "Malaysia Startup Ecosystem Roadmap 2021-2030", p. 12

[2] د. طلال عباسي، د. معيوف هدى، " تحليل مراحل تمويل المؤسسات الناشئة"، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، المجلد 17، العدد 02، سنة 2024 صفحات 9-10

[3] كتاف شافية، "معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وإجراءات تطوير الأليات والصيغ التمويلية المستحدثة"، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 05، العدد 01، سنة 2022. صفحات 1173-1175

[4] Cradle Fund Sdn Bhd, "Annual Report on Startup Financing", 2022.

[5] Bank Negara Malaysia, "iTEKAD: Social Finance for Micro-Entrepreneurs", Financial Sector Blueprint 2022-2026.

2. البعد التمويلي: معالجة "فجوة التسويق" عبر رسملة الملكية الفكرية.

- **المقدمة المنطقية:** كشف التشخيص التحليلي عن مفارقة هيكلية في المنظومة الماليزية؛ فبينما سجل الإنتاج البحثي نموا مطردا تضاعف بـ 4.5 مرة، ظلت نسبة التسويق التجاري (Commercialization) دون سقف 8.3% [1]. يرجع هذا الاختلال وظيفيا إلى هشاشة النظام البيئي في حماية براءات الاختراع، مما أدى إلى فقدان "الضمانة الائتمانية" التي تطلبها المؤسسات المالية.
- **الاستنباط:** إن الفاعلية التمويلية لصيغ المشاركة والمضاربة تظل مشروطة بوجود كيان مادي أو معنوي يمكن تقييمه ورهنه ائتمانيا. وفي غياب "رسملة" براءات الاختراع، يرتد الممول الإسلامي نحو "الضمانات التقليدية" أو يكتفي بتمويل "العلامات التجارية" الجاهزة ذات المخاطر المتدنية، مما يخرج الابتكار الناشئ من دائرة الاستحقاق المالي.
- **التأكيد من الواقع الماليزي:** يؤكد هذا التحليل الشق المتعلق بضرورة "تحويل حقوق الملكية الفكرية إلى أصول قابلة للتمويل" (IP-Backed Financing). فالفشل في تحقيق معدلات تسويق عالية رغم وفرة البحوث يثبت استنباطيا أن العقبة ليست في "السيولة" بل في "الوعاء التشريعي" الذي يمنح الفكرة المبتكرة صفة "الأصل المالي". ومن هنا، تبرز الحاجة للمبادرات الماليزية الحديثة التي تسعى لتقييم الأصول اللامادية محاسبياً لتكون ركيزة في عقود التمويل الإسلامي، مما يضمن استدامة المؤسسة عبر جسر الفجوة بين البحث والتسويق [2].

3. البعد التعاقدي: معالجة "الرهاب الاقتصادي" عبر الإدارة المشتركة للمخاطر.

- **المقدمة المنطقية:** كشف التشخيص البشري للبيئة الماليزية عن معضلة سيكو-اقتصادية؛ حيث يقرّ 45% من الأفراد بوجود فرص ريادية مواتية لكنهم يحجمون عن المبادرة بسبب "الخوف من الفشل" وما يترتب عنه من "وصمة اجتماعية[3] (Social Stigma) هذا الرهاب لا ينبع من ضعف الروح المقاولاتية فحسب، بل من قسوة النماذج التمويلية التي تحمّل الفرد تبعات الفشل التقني والمالي كاملة.
- **الاستنباط:** إن "الرهاب الاقتصادي" هو نتاج منطقي لعقود المديونية التي لا تفرق بين "الفشل الناتج عن تقصير" وبين "الفشل الناتج عن مخاطرة ابتكارية (Inherent Risk). "وبالمقابل، فإن المبدأ الفقهي الإسلامي "الغنم بالغرم (Al-Ghunm bi Al-Ghurm)" يوفر هيكلا تعاقديا يوزع صدمة الفشل بين طرفي العقد. وعليه، يستنبط أن استدامة المؤسسة الناشئة ترتبط بوجود "بيئة مؤسساتية" تحول الفشل من "نهاية للمسار المهني" إلى "خسارة مالية مشتركة" قابلة للاحتواء.
- **التأكيد من الواقع الماليزي:** يؤكد هذا التحليل الشق الأخير من الفرضية؛ حيث أن نجاح ماليزيا في خفض "الرهاب الاقتصادي" تم عبر "أطر تعاقدية تضمن الإدارة المشتركة للمخاطر". فالتمويل الإسلامي في النموذج الماليزي لم يكتفِ بكونه "أداة نقل سيولة"،

[1] تقارير منظومة الابتكار بماليزيا، مرجع سابق، (بيانات فجوة التسويق التجاري).

[2] Securities Commission Malaysia, "Islamic Capital Market Report 2023", p. 88.

[3] Global Entrepreneurship Monitor (GEM), "Malaysia National Report 2022/2023", p. 34.

بل اشتغل كـ "مصد نفسي ومؤسساتي" يعيد تعريف الفشل الابتكاري كجزء من عملية التعلم التجاري، مما يشجع المبتكرين على الاستمرار بعد التعثر الأول، ويضمن صمود النسيج المقاولاتي أمام الهزات الارتدادية لـ "وادي الموت[1].

خلاصة الاستنباط: يفضي التحليل الاستنباطي أعلاه إلى نتيجة مفادها أن استدامة المؤسسات الناشئة لا تتحقق بمجرد "أسلمة" القروض أو توفير السيولة، بل تتطلب "هندسة مؤسساتية شاملة" تقوم على التكامل العضوي بين ثلاثة أبعاد: سيادي استثماري عبر صناديق مثل Cradle و MAVCAP وبرامج مثل "إيتيكاد" لامتصاص صدمة وادي الموت، وتشريعي تقني (عبر رسملة براءات الاختراع) لتحويل المعرفة إلى أصل مالي، وتعاقدي سيكولوجي (عبر تقاسم المخاطر) للقضاء على الرهاب الاقتصادي.

إن هذه "الهندسة" هي التي تحول التمويل الإسلامي من مجرد بديل أخلاقي إلى ضرورة اقتصادية هيكلية لقطاع الابتكار؛ حيث يوفر الأمان للمبتكر (عبر تقاسم الفشل) والوضوح للممول (عبر تثمين الأصل اللامادي). وعليه، فإن هذه القاعدة المنطقية المستنبطة من النموذج الماليزي هي "المسطرة العلمية" التي سيتم على أساسها تشخيص وتحليل الواقع الجزائري في الفصول التطبيقية، لتحديد ما إذا كان القصور في الجزائر يكمن في غياب السيولة أم في غياب "الجسر المؤسساتي" الذي يربط التمويل الإسلامي بديناميكية الابتكار.

إثبات صحة الفرضية (النموذج المرجعي) بناء على التقاطع بين المنهج الاستنباطي والبيانات الواقعية للتجربة الماليزية، يمكننا صياغة الاستنتاج النهائي الذي يؤكد صحة الفرضية القاعدية الأولى من خلال الأبعاد التالية:

- ✓ **الانتقال من "التمويل المالي" إلى "التمويل البنيوي:"**

إن سرّ فاعلية النموذج الماليزي لم يكمن في توفير السيولة (Cash-Flow) بقدر ما كمن في بناء "جسر مؤسساتي" يربط بين الفكرة والتسويق. فالإثبات هنا ليس رقميا فقط، بل هو إثبات وظيفي؛ حيث عملت البيئة التشريعية كـ "وسيط ائتماني" حوّل براءات الاختراع من "أوراق بحثية" إلى "ضمانات بنكية"، مما يحل معضلة انعدام الرهون المادية لدى المبتكرين.

- ✓ **فاعلية "المشاركة" كآلية لإدارة الفشل الابتكاري:**

أثبتت النتائج أن صيغ التمويل الإسلامي (المشاركة والمضاربة) هي الأصلح هيكليا لنموذج "منحنى"J ؛ فبينما تقصي المديونية التقليدية المبتكرين عند أول عثرة في "وادي الموت"، تعمل عقود المشاركة في ماليزيا كـ "تأمين ضمني" يوزع عبء الفشل. هذا الاستنتاج يثبت أن التمويل الإسلامي في قطاع الابتكار هو "ضرورة تقنية" لتقليل تكلفة المخاطرة، وليس مجرد خيار قيمي.

- ✓ **تفكيك "الرهاب الاقتصادي" بالهندسة القانونية:**

نستنتج أن العلاقة بين التمويل واستدامة المؤسسة الناشئة تمر حتما عبر "الأمان السيكولوجي" للمقاول. فإثبات صحة الفرضية في ماليزيا يكمن في قدرة التشريع على تحويل "الفشل" من "إفلاس شخصي محبط" إلى "خسارة استثمارية مشتركة". هذا التحول هو ما يضمن استمرارية تدفق المبتكرين نحو السوق رغم ارتفاع نسب الفشل التقني.

[1] استنتاج استنباطي مبني على ربط خصائص التمويل التشاركي بظاهرة "وصمة الفشل" في ماليزي.

✓ **القاعدة المنطقية المستخلصة (المعيار):**

إن الاستنتاج الجوهري الذي سنبني عليه الفصل التطبيقي هو أن: "كفاءة التمويل الإسلامي في دعم الابتكار هي كفاءة (تشريعية – تعاقدية) بالدرجة الأولى، وليست كفاءة (نقدية)؛ فالعبرة ليست في مقدار المال الممنوح، بل في الصيغة القانونية التي تضمن تحويل الابتكار إلى أصل قابل للتمويل، والحماية من تبعات الفشل."

إن إثبات صحة الفرضية استنباطيا في الحالة الماليزية يؤكد أن "السيادة التكنولوجية" واستدامة المؤسسات الناشئة لا تنبعان من وفرة السيولة فحسب، بل من صرامة الإطار التشريعي في حماية الابتكار ورسملته، ومن مرونة العقود الإسلامية في احتواء المخاطر. هذه النتيجة الشمولية تفرض علينا الآن تحويل بوصلة التحليل نحو البيئة الجزائرية؛ ليس للبحث عن "السيولة"، بل لاختبار مدى قدرة المشرع والمنظومة البنكية المحلية على إعادة إنتاج هذا "التطابق الهيكلي" والاستجابة لمتطلبات "رسملة الابتكار" وحماية المبتكر من تبعات الفشل، وهو ما سيشكل محور التحليل في المبحث الموالي.

المبحث الثاني: البيئة المؤسساتية والتمويلية للمؤسسات الناشئة والتمويل المصغر الاسلامي في الجزائر.

تعد التجربة الماليزية، بما تحمله من نجاحات وتحديات تم استنباطها في المبحث السابق، مرجعا استشرافيا هاما للجزائر التي تسعى جاهدة لتبني استراتيجية اقتصادية قائمة على المعرفة والابتكار، ومع ظهور "الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة ASF"وتأسيس إطار مخصص لهذا القطاع، أصبح من الضروري فحص مدى مواءمة هذه المنظومة الناشئة لمتطلبات التمويل المصغر الاسلامي. ومن هذا المنطلق يسعى هذا المبحث إلى تشخيص وتحليل المقاربة الجزائرية الحديثة في بناء "منظومة بيئية" (Ecosystem) متكاملة لدعم اقتصاد المعرفة، وذلك من خلال رصد التحولات الهيكلية في البيئة المؤسساتية والتشريعية. ففي ظل التوجه نحو تنويع الاقتصاد الوطني، استحدثت الجزائر آليات قانونية وتنظيمية متخصصة تهدف إلى احتضان المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة، بالتوازي مع محاولات جادة لإدماج أدوات التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي لتعزيز الشمول المالي وتجاوز العقبات التي تواجه رواد الأعمال في النظام المصرفي التقليدي.

المطلب الأول: الإطار التشريعي والمؤسساتي الداعم للمؤسسات الناشئة في الجزائر:

تشهد الجزائر طفرة في مجال ريادة الأعمال المبتكرة، حيث انتقلت من مبادرات فردية معزولة إلى نظام بيئي مهيكل تقوده وزارة مخصصة (اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة). حيث يواجه قطاع المؤسسات الناشئة (Startups) في الجزائر تحديا هيكليا يتمثل في صعوبة النفاذ إلى مصادر التمويل التقليدية، نظرا لغياب الضمانات العينية وارتفاع درجة المخاطرة المرتبطة بهذه المشاريع. في هذا السياق، يبرز التمويل المصغر الإسلامي (Islamic Microfinance) كبديل جوهري لا يكتفي بتقديم السيولة، بل يقوم على فلسفة "تقاسم المخاطر " (Risk Sharing)التي تتناغم جوهريا مع طبيعة المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: الإطار التشريعي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

يستند النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر إلى منظومة تشريعية تهدف إلى تكريس "اقتصاد المعرفة" كبديل استراتيجي. وتتمحور الركائز الأساسية لهذا الإطار حول الآتي:

- **المرجعية التنظيمية الأساسية:**
  - **المرسوم التنفيذي 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020**: هو النص المرجعي الأول، حيث حدد هذا المرسوم شروط منح علامة "مؤسسة ناشئة" (Startup)، منح علامة "حاضنة أعمال"(Incubator)،"مشروع مبتكر"(Innovative Project)، كما يحدد تشكيلتها، سيرها و مهامها .[1]
  - **المرسوم التنفيذي رقم 20-54**: تم من خلاله تعديل اسم الوزارة من "وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى" وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة"، بالإضافة إلى توضيح صلاحيات الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.
  - **المرسوم التنفيذي رقم 20-55**: والذي يحدد تنظيم الادارة المركزية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة في الجزائر.
  - **المرسوم التنفيذي رقم 25-311**: يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 20-254: المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال" و تحديد مهامها و تشكيلتها و سيرها.[2]
- **آلية "الوسم" (Labeling)**: تتم عملية تقييم الشركات عبر اللجنة الوطنية لمنح العلامة، وهي هيئة تابعة للوزارة المكلفة باقتصاد المعرفة. تعتمد اللجنة في تقييمها على ثلاثة معايير جوهرية:
  - **الابتكار** :قدرة المؤسسة على تقديم حلول جديدة أو مطورة مقارنة بالوضع القائم.
  - **التكنولوجيا** :توظيف التكنولوجيات الحديثة كركيزة أساسية في نموذج العمل.
  - **القابلية للتوسع** :(**Scalability**) إمكانية نمو الشركة وزيادة إيراداتها دون زيادة مقابلة في التكاليف التشغيلية.[3]
- **التحفيزات الضريبية والمالية** :وفر المشرع الجزائري حزمة من الامتيازات الجبائية بموجب قوانين المالية المتعاقبة، حيث نصت المادة 69 من القانون 14-19 على أن"يتم إعفاء الشركات الناشئة من: الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة (المعاملات التجارية).."[4]، بحيث يتضمن نص المادة ما يلي:
  - الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات(IBS) .
  - الإعفاء من الرسم على النشاط المهني(TAP) .
  - الإعفاء من القيمة المضافة (TVA) على المشتريات المتعلقة بنشاط الشركة.

---

[1] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية/العدد 55، ص 10-11

2 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية/ال عدد81 صفحة 06.

[3] وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، "دليل منح العلامة للمؤسسات الناشئة"، منشورات الوزارة، 2021.

[4] المادة 69 من القانون 14-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 والذي يتضمن قانون المالية لسنة 2020 الجريدة الرسمية العدد 81 المؤرخ في 30 ديسمبر 2019.

- تسهيلات جمركية لاستيراد التجهيزات التقنية.[1]

➢ **الحوكمة والتمويل**: ينظم الإطار القانوني العلاقة بين المؤسسات الناشئة والصندوق الوطني للمؤسسات الناشئة (ASF)، الذي يعد الأداة المالية الرئيسية للدولة في هذا المسار، حيث يساهم الصندوق في رأس مال الشركات الحاصلة على العلامة، مما يجعله شريكا استثماريا وليس مجرد مانح للقروض، وهو ما يتماشى مع مفاهيم "رأس المال الاستثماري" (**Venture Capital**).[2]

حيث نصت المادة 21 من القانون 02- 17 على أن "يتم إنشاء صناديق من أجل ضمان القروض والصناديق للإطلاق، لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك وفقا للتنظيم المعمول به من أجل توفير الضمانات اللازمة للقروض التي يتم منحها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تطوير ودعم المؤسسات الناشئة وذلك في إطار المشاريع المبتكرة"[3]

وبالتالي فإن الإطار القانوني الحالي في الجزائر يمثل مرحلة انتقالية متقدمة نحو تقنين "الريادة الابتكارية"، حيث انتقل من المقاربة الإدارية البحتة إلى مقاربة "تحفيزية استثمارية". التحدي القادم يكمن في تطوير النصوص المتعلقة بـ "خروج الشركات" (**Exit Strategy**) وعمليات الاستحواذ والاندماج، لتوفير بيئة أكثر مرونة للشركات الناشئة في مراحل نموها المتقدمة.

➢ **التعريف القانوني للمؤسسة الناشئة في الجزائر**: لا تعد "المؤسسة الناشئة" (**Startup**) في التشريع الجزائري شكلا قانونيا للشركات بمفهوم القانون التجاري (مثل شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة مساهمة)، بل هي "علامة" (**Label**) أو صفة تمنح لشخص معنوي يستوفي مجموعة من المعايير محددة.

"المؤسسة التي يتم من خلالها التكفل بتجسيد مشاريع البحث التطبيقي أو الأساسي، أو هي تلك المؤسسات التي تقوم بالأنشطة المتعلقة بالتطوير والبحث".[4]

حيث أرسى المشرع الجزائري بموجب المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، الإطار التنظيمي لإنشاء "اللجنة الوطنية لمنح العلامة"، والتي تعد الهيئة المخولة بضبط معايير التأهيل.

وقد تبنى المشرع في المادة المذكورة تعريفا إجرائيا للمؤسسة الناشئة (**Start-up**) يربط بين الصبغة القانونية والقدرة الوظيفية، حيث اشترط أن تكون المؤسسة خاضعة للقانون الجزائري ومستوفية لمجموعة من المعايير والمؤشرات النوعية والكمية. وتتمثل هذه الشروط التي يتوجب توفرها مجتمعة لنيل العلامة فيما يلي:[5]

➢ **عمر المؤسسة**: ألا يتجاوز عمرها 08 سنوات.

➢ **حجم المؤسسة**: أن يكون رقم أعمالها السنوي وعدد الموظفين ضمن النطاق المحدد (أقل من 250 عامل).

---

[1] قانون المالية لسنة 2021 وما تلاه من تعديلات، المادة المتعلقة بالامتيازات الجبائية الممنوحة للشركات الحاصلة على علامة "Startup".

[2] النظام الداخلي للصندوق الوطني للمؤسسات الناشئة (ASF)، المعتمد من قبل مجلس الإدارة.

[3] المادة 21 من القانون 02- 17 والمؤرخ في 10 جانفي 2017، والذي يتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجريدة الرسمية العدد اثنان المؤرخ في 11 جانفي 2017.

[4] القانون رقم 15- 21 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015 المتعلق بالقانون التوجيهي للبحث العلمي والتطور التكنولوجي، الجريدة الرسمية العدد 71 معدل ومتمم بموجب القانون 20-02 المؤرخ في مارس 2020 الجريدة الرسمية العدد 20.

[5] المادة 14 من نفس المرسوم التنفيذي الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 55 المؤرخ في 21 سبتمبر 2020 صفحة 11.

- **الملكية**: أن يكون رأس مالها مملوكاً بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة.
- **الابتكار**: أن يعتمد نموذج عملها على مفهوم ابتكاري أو تكنولوجيا متطورة.
- **القدرة على النمو**: أن تتوفر على إمكانيات نمو مرتفعة (**Scalability**).
- يتم منح علامة مؤسسة ناشئة لمدة أربع سنوات للمؤسسة وتكون قابلة للتجديد مرة واحدة حسب الشروط والكيفيات المنصوص عليها في أحكام القانون.

انطلاقا مما سبق يمكننا تعريف المؤسسة الناشئة على أنها كيان اقتصادي خاضع للقانون الجزائري، يتميز بنموذج عمل ابتكاري وقابل للتوسع (**Scalable**)، يهدف إلى تقديم حلول تقنية أو خدمات ذات قيمة مضافة عالية، ولا يتجاوز عمره ثماني (08) سنوات، كما يستند في رأسماله بشكل أساسي إلى ملكية الأشخاص الطبيعيين أو صناديق الاستثمار المخولة، مما يمنحه الأهلية للحصول على 'العلامة' (Label) من قبل اللجنة الوطنية المختصة.

الفرع الثاني: النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

لم يعد مفهوم "الشركات الناشئة" في الجزائر مجرد شعار، بل تحول إلى سياسة عامة للدولة، تجسدت في إنشاء وزارة مخصصة (وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة) وسن ترسانة من القوانين. يهدف هذا النظام البيئي إلى تشجيع الابتكار، خلق الثروة خارج قطاع المحروقات، وحل مشكلة البطالة لدى خريجي الجامعات.

حيث يشهد النظام البيئي للمؤسسات الناشئة في الجزائر تحولا استراتيجيا متسارعا، مدفوعا بإرادة سياسية واضحة تهدف إلى تنويع الاقتصاد الوطني بعيدا عن الريع النفطي. يتجسد هذا النظام في هيكل تنظيمي متكامل يرتكز على الوسم المؤسساتي (Labels) الذي تمنحه وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، مما يفتح أفاقا واسعة من المزايا الضريبية والدعم المالي عبر الصندوق الوطني للمؤسسات الناشئة (ASF). وعلى الرغم من حداثة هذا التوجه، إلا أنه نجح في خلق ديناميكية ملموسة بفضل تضافر جهود الحاضنات، مسرعات الأعمال، والجامعات التي بدأت تتبنى نموذج "الجامعة المقاولاتية"، مما ساهم في بروز جيل جديد من الشركات الابتكارية. ومع ذلك، لا يزال النظام البيئي في مرحلة النضج الأولي، حيث يواجه تحديات جوهرية تتعلق بضرورة تعزيز آليات التمويل البديل، وتذليل العقبات البيروقراطية في المعاملات المالية العابرة للحدود، بالإضافة إلى الحاجة الماسة لتعميق التوافق بين مخرجات البحث العلمي واحتياجات السوق التكنولوجي.

يتميز النظام البيئي للشركات الناشئة في الجزائر بـ:[1]

- ✓ تراجعت الجزائر ب 41 مركزا في تصنيفها العالمي في مؤشر النظام البيئي العالمي لشركات الناشئة لسنة 2025.
- ✓ تعد الجزائر موطنا ل 69% من الشركات الناشئة في الجزائر وتتمتع بنظام بيئي نابض بالحياة الشركة الناشئة حيث تحتل المرتبة 543 في العالم.

[1] نظام الشركات الناشئة في الجزائر، موجود على الموقع الالكتروني https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/algiers-dz?page=1 ، تم الاطلاع يوم 2025/07/03 على الساعة 10:15.

✓ تحتل المرتبة 4 في شمال افريقيا من حيث النظام البيئي للمؤسسات الناشئة.

وبالتالي يعكس التراجع بـ 41 مركزا في التصنيف العالمي للمؤسسات الناشئة لعام 2025 تباين في وتيرة التطور؛ فبينما ينمو النظام البيئي المحلي بشكل تراكمي، إلا أن وتيرة النمو العالمي (Global Benchmarking) قد تفوقت عليها، وهو ما يشير إلى ضرورة الانتقال من مرحلة "التأسيس والتحفيز" إلى مرحلة "التمكين والتوسع". إن هذا التراجع لا يعني بالضرورة تدهور الأداء الداخلي، بقدر ما يعكس ضراوة المنافسة الدولية والحاجة إلى تحسين مؤشرات الجودة، مثل قابلية التوسع (Scalability) ووصول الشركات إلى الأسواق الخارجية.

فيما يخص تركز 69% من الشركات الناشئة في العاصمة، فإننا أمام ظاهرة "المركزية الجغرافية" التي تُعد تحديا هيكليا؛ فبالرغم من أنها تخلق "تكتلا ابتكاريا" (Innovation Cluster) نابضا بالحياة يبرر احتلال العاصمة المرتبة 543 عالميا، إلا أنها تحد من التنوع الإقليمي للنظام البيئي. أما تصنيف الجزائر في المرتبة الرابعة على مستوى شمال إفريقيا، فهو يعكس مكانة تنافسية إيجابية، لكنه يضعها أمام تحدي التنافس مع جيران إقليميين يمتلكون أسبقية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة (FDI) ورؤوس الأموال الاستثمارية.

الفرع الثالث: أفضل الشركات الناشئة في الجزائر.

في سياق تقييم الأداء الاقتصادي للمنظومة المقاولاتية الوطنية، يبرز شهر جوان من عام 2025 كفترة محورية سجلت فيها السوق الجزائرية حيوية لافتة، حيث رصدت 32 شركة ناشئة حققت مؤشرات نمو متميزة ومعايير ابتكار عالية، مما يجعلها نماذج ريادية في قطاعاتها؛ وفيما يلي جدول يستعرض نخبة من هذه الشركات التي تصدرت المشهد بناء على معايير الأداء والانتشار في السوق:

جدول رقم 3-9: تصنيف أفضل الشركات الناشئة في الجزائر لشهر جوان 2025

الشركة الناشئة	تعريف الشركة	عدد الموظفين	إجمالي التمويل	تصنيف الشركة في شمال افريقيا	المقر الرئيسي
Yasser	تأسست شركة [Yasser] في يوليو 2017 على يد نور الدين الطيبي، بهدف تقديم حلول نقل مبتكرة تعتمد على تطبيقات الهاتف المحمول، لضمان توافر خدمات التنقل الموثوقة والآمنة للمستخدمين وفق مفهوم الطلب عند الحاجة. وقد تبنت المؤسسة استراتيجية توسعية طموحة، نجحت من خلالها في تنويع محفظة أنشطتها التشغيلية لتتجاوز قطاع النقل، وتقتحم مجالات التوصيل اللوجستي ومنصات التجارة الإلكترونية، مما يعكس تحولها إلى نموذج أعمال متكامل يدعم الاقتصاد الرقمي.[1] تضم الشركة أكثر من ست ملايين مستخدم و 130,000 شريك (موزعين على 45 مدينة في كل من الجزائر المغرب تونس جنوب أفريقيا السنغال كندا فرنسا)[2]	100-501	368.2 مليون دولار	--	الجزائر العاصمة
Temtem	تأسست هذه الشركة الناشئة على يد كامل هدار في عام 2017، حيث ارتكز نموذج عملها الأساسي على تقديم خدمات النقل الذكي والتوصيل عبر منصة إلكترونية رقمية. وقد انتهجت المؤسسة مسارا توسعيا استراتيجيا أدى إلى تنويع منظومتها الخدمية؛ إذ شملت محفظة أنشطتها تأجير المركبات والدراجات، بالإضافة إلى تطوير حلول متكاملة في مجال التسوق الإلكتروني وأنظمة الدفع الرقمي، مما يكرس تحولها إلى منصة تقنية	11-50	5.7 مليون دولار	219	الجزائر

[1] عماروش خديجة امان، مزيان امينة، "تجربة شركة يسير كنموذج للشركات الناشئة في الجزائر- قراءة تحليلية-"، مجلة الاستراتيجية والتنمية المجلد 12، العدد 02،2022، ص91

2 الموقع الرسمي لشركة "يسير"، https://yassir.com/ar/about-us، تم الاطلاع يوم 2025/07/04 على الساعة 12:13.

	متكاملة تدمج بين الخدمات اللوجستية والمالية الرقمية. [1]				
Zawwali	هي عبارة عن منصة للتجارة الإلكترونية تقدم مجموعة من خدمات البيع والتسوق عن طريق الانترنت، تم تأسيسها سنة 2013. بهدف تلبية حاجات السوق المحلي من خدمات التجارة الإلكترونية حيث تستهدف العديد من المستخدمين في الجزائر للشراء الآمن والدفع عند الاستلام بالإضافة الى العديد من خيارات التوصيل. [2]	01-10	100 ألف دولار	281	الجزائر العاصمة
opticharge	تأسست هذه الشركة الناشئة عام 2019، متخصصة في قطاع النقل البري للشحن والخدمات اللوجستية، حيث تتبنى نموذجا قائما على الحلول الرقمية المبتكرة لتحسين كفاءة سلاسل التوريد. تهدف المؤسسة إلى إحداث نقلة نوعية في إدارة نقل البضائع من خلال تطوير منصة رقمية تعمل كحلقة وصل استراتيجية بين شركات النقل المعتمدة والشاحنين، مما يسهم في تحقيق ميزات تنافسية متمثلة في ترشيد التكاليف اللوجستية، وتوفير الوقت، وتعزيز فاعلية العمليات التشغيلية.[3]	11-50	160 ألف دولار	292	الجزائر العاصمة
Fatoura By Brainiac	هو عبارة عن برنامج مخصص للفوترة يساعد على انشاء وادارة الفاتورات وتقديم حلول لتكنولوجيا المعلومات، وتم تأسيسها سنة 2016 لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لتوفير الحلول الرقمية الشاملة للفاتورات الرقمية، مع الالتزام الكامل بالقوانين المحلية الأمر الذي يساعد على دعم التحول الرقمي في الجزائر. [4]	01-10	70 ألف دولار	301	الجزائر
Legal Doctrine	هي عبارة عن منصة رقمية تأسست سنة 2018 من طرف رائد الأعمال الجزائري وليد غنامي ،تتخصص في جمع ونشر اللوائح القانونية والتشريعات الخاصة بالجزائر بالاعتماد على تقنية الذكاء الاصطناعي بهدف تحليل النصوص القانونية، حيث توسعت مجالات هذه المنصة للعديد من الدول الافريقية .[5]	51-100	غير متوفر	340	الجزائر
piassa	هي عبارة عن شركة ناشئة تتخصص في بيع قطع غيار السيارات عن طريق الانترنت تم تأسيسها سنة 2020 .حيث تسمح للعملاء بطلب قطع غيار السيارات مع توفير التوصيل للمنزل أو إلى الورشات بهدف تسهيل ورقمنة قطاع الغيارات في الجزائر.[6]	1-10	65 ألف دولار	397	الجزائر
Moufid Bl	هي عبارة عن شركة جزائرية تم إنشاؤها سنة 2020، تتخصص في الاستشارات والتكوين عبر الانترنت بهدف تقديم مجموعة من الخدمات التي تتعلق بالتخطيط والتشخيص المالي، التجميع الضريبي والمحاسبي للشركات بالاضافة الى تقييم المؤسسات. والهدف منها هو العمل على تطوير وتنمية الاقتصاد الوطني من خلال دعم المؤسسة والعمل على إدارتها وحمايتها من كل المخاطر والتهديدات باستخدام حلول التكنولوجيا الرقمية.[7]	1\10	130 الف دولار	418	برج بوعريريج

[1] موقع Arabnews، موجود على الموقع https://www.arabnews.fr/node/50431/monde-arabe، تم الاطلاع يوم2025/07/04على الساعة 12:30.

[2] الموقع الرسمي لمنصة "زوالي"، https://www.zawwali.com/?store=arabic&_from_store=french، تم الاطلاع يوم2025/07/04على الساعة 12:45.

[3] الموقع الرسمي لشركة opticharge "موجود على الموقع https://opticharge.dz/، تم الاطلاع يوم2025/07/04على الساعة 12:55.

[4] الموقع الرسمي لشركة "Fatoura By Brainiac" . https://fatoura.app/، تم الاطلاع يوم2025/07/04على الساعة 13:02.

[5] الموقع الرسمي لشركة "Legal Doctrine" موجود على الموقع https://legal-doctrine.com/ تم الاطلاع يوم2025/07/04على الساعة 13:15.

[6] الموقع الرسمي لشركة "piassa "، موجود على الموقع https://ebourse.dz/pieces-de-rechange-automobile-piassa-la-start-up-qui-revolutionne-le-circuit-de-distribution/ ، تم الاطلاع يوم2025/07/04على الساعة 13:35.

[7] الموقع الرسمي للشركة، موجود على الموقع https://moufidbi.dz/MOUFID_BI_AR/A-propos، تم الاطلاع يوم 2025/07/04على الساعة 13:30.

Ubexpay Limited	تم انشاؤها سنة 2020 حيث تعمل على تقديم منصة للافراد والشركات لتسهيل الدفع الالكتروني بسرعة و أمان ، و تتخصص في توفير حلول الدفع الالكتروني والتجارة الالكترونية.[1]	11-50	30 الف دولار	420	مستغانم
Go Platform	هي عبارة عن منصة رقمية تهدف إلى اكتشاف فرص العمل للشباب بهدف تدريبهم وتطويرهم وتعزيز الفرص الوطنية والدولية للوظائف والتدريبات والتطوع، بالإضافة إلى الفعاليات التعليمية. وتعمل على تقديم خدماتها من خلال التطبيق الرقمي والموقع الالكتروني بهدف تمكين الشباب الجزائري وتطوير مهاراتهم.[2]	11-50	16 ألف دولار	433	بليدة
freehali	تأسست سنة 2017 و تعمل هذه الشركة على تقديم مجموعة من الخدمات من خلال منصة رقمية للعمل الحر، حيث تجمع بين الوكالات والمقاولين لتقديم حزمة متنوعة من الخدمات (تصميم الشعارات، تطوير تطبيقات الهواتف، تصميم المواقع الالكترونية بالإضافة إلى تطوير البرمجيات...)[3]	251-500	غير متوفر	439	الجزائر

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على "تصنيف بيئة الشركات الناشئة في الجزائر" موجود على الموقع https://www.startupblink.com/top-startups/algeria ، تم الاطلاع يوم تم 2025/07/02على الساعة 13:30

تشير البيانات الواردة في الجدول إلى نضج هيكلي يتسم بالتنوع القطاعي في النظام البيئي الجزائري للمؤسسات الناشئة، حيث يتجاوز نطاقها الخدمي المفاهيم التقليدية ليدخل في صميم التحول الرقمي للاقتصاد الوطني. يظهر تحليل هذه العينة، التي تأسست معظمها في الفترة بين 2013 و2020، بروز موجة من الابتكار التقني الموجه لمعالجة فجوات السوق المحلي؛ بدءا من تحسين سلاسل الإمداد والخدمات اللوجستية (مثل Yassir وZawwali)، وصولا إلى تعزيز الخدمات المالية والرقمنة القانونية (مثل Legal Doctrine وFatoura). إن هذا التنوع الاستراتيجي لا يعزز الكفاءة التشغيلية فحسب، بل يساهم بشكل مباشر في تحقيق الشمول المالي وتعميق السيادة الرقمية، مما يمثل تحولا نوعيا في دور هذه الشركات من مجرد منصات تقنية إلى فاعلين اقتصاديين يقدمون "قيمة مضافة" (Value Proposition) ملموسة تسهم في ترشيد التكاليف ودعم استمرارية المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة.

الفرع الرابع: الهياكل المؤسساتية والآليات القانونية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر: شهدت المنظومة القانونية والاقتصادية في الجزائر تحولا جذريا بدءا من سنة 2020، استهدف الانتقال من اقتصاد الريع إلى اقتصاد المعرفة. وقد تجسد هذا التوجه من خلال استحداث ترسانة قانونية وهياكل إدارية وتقنية متخصصة تهدف إلى احتضان الابتكار وتذليل العقبات أمام حاملي المشاريع. و من بين الآليات والهياكل المستحدثة لدعم وتطوير المؤسسات الناشئة ما يلي:[4]

1/ الإطار الوزاري والإداري (وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة)

يعتبر إنشاء وزارة مخصصة للمؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة نقطة الارتكاز في الاستراتيجية الوطنية الجديدة، حيث عكس هذا الإجراء الرغبة السياسية في دعم الشباب المبدع.

[1] الموقع الرسمي للشركة " Ubexpay Limited"، موجود على الموقع https://ubexpay.com/about-us#more2، تم الاطلاع يوم 2025/07/04على الساعة 13:45

[2] الموقع الرسمي لشركة "Go Platform".

[3] الموقع الرسمي للشركة" freehali "، موجود على الموقع https://www.freehali.com/%D9%85%D9%86-%D9%86%D8%AD%D9%86/، تم الاطلاع يوم 2025/07/04على الساعة 13:45.

4 بومنجل عزالدين، "التمويل الحكومي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر –دراسة ميدانية من وجهة نظر أصحاب المؤسسات الناشئة –"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، الميدان: علوم اقتصادية وتجارية وعلوم التسيير، الشعبة: علوم التسيير، التخصص: مقاولاتية، جامعة غرداية-الجزائر-، سنة 2025/2024، صفحات 62-66.

- **التأسيس والمهام:** استحدثت الوزارة بموجب المرسوم الرئاسي رقم 20-01 المتضمن تعيين أعضاء الحكومة [1]، لتتولى رسم السياسة الوطنية لترقية الابتكار.
- **مديرية المؤسسات الناشئة:** كأداة تنفيذية داخل الوزارة، تم إنشاء "مديرية المؤسسات الناشئة" بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-55 [2]، والتي تنقسم إلى مديريتين فرعيتين:
- **المديرية الفرعية لتطوير المؤسسات الناشئة:** تعنى بصياغة الإطار التشريعي، اقتراح آليات التمويل المتكيفة.
- **المديرية الفرعية للنظام البيئي:** تركز على برامج تطوير البيئة الحاضنة للابتكار ونقل التكنولوجيا.

2/ حاضنات الأعمال (البيئة الحاضنة للابتكار)

تعد حاضنات الأعمال الهيكل القاعدي الذي يضمن المرافقة الميدانية. وقد وضع المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المحددات القانونية لمنح علامة "حاضنة أعمال".[3]

شروط التأهيل: أتاح القانون للقطاعين العام والخاص إنشاء حاضنات، بشرط توفر الكفاءة المهنية والموارد اللوجستية اللازمة لمرافقة المشاريع (المواد 21، 24).

الالتزامات العملياتية: تلتزم الحاضنة بتقديم حزمة من الخدمات تشمل:

- التوطين وتوفير مساحات العمل والوسائل التقنية.
- التكوين في إدارة الأعمال والمحاسبة والقانون.
- المساعدة في إعداد مخططات الأعمال (Business Plans) ونمذجة المنتجات.(Prototyping)

3/ شركة "ألجريا فانتور" (الذراع العملياتي لتسيير الهياكل)

لم تكتف الدولة بالجانب الإداري، بل استحدثت مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري (EPIC) تدعى "مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة – ألجريا فانتور" بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-356 .[4]

الطبيعة القانونية: تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتعمل كتاجر في علاقاتها مع الغير، مما يمنحها مرونة في التعامل مع الصناديق الاستثمارية.[5]

الأدوار الاستراتيجية:

- تنفيذ برامج "التسريع (Acceleration) "للمؤسسات التي حصلت على العلامة.(Label)

---

[1] المرسوم الرئاسي رقم 20-01 المؤرخ في 02 جانفي 2020، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 01.

[2] المادتان 01 و03 من المرسوم التنفيذي رقم 20-55 المؤرخ في 25 فيفري 2020، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة.

[3] المواد 21، 24، 25 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال".

[4] المادتان 01 و02 من المرسوم التنفيذي رقم 20-356 المؤرخ في 30 نوفمبر 2020، المتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة (ألجريا فانتور).

[5] المادتان 04 و05 من المرسوم التنفيذي رقم 20-356، المرجع نفسه.

- المساهمة في رأس مال صناديق الاستثمار المخصصة للابتكار.
- إبرام اتفاقيات تعاون دولية لنقل الخبرات وتدويل المؤسسات الناشئة الجزائرية.

المطلب الثاني: واقع آليات التمويل الحكومي للمؤسسات الناشئة ومبادرات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر.

تبنى الجزائر توجها استراتيجيا لدعم الابتكار عبر آليات مؤسساتية، ورغم تنوع الدعم العمومي، تظل الحاجة ملحة لنماذج تمويلية أكثر مرونة تتلاءم مع مخاطر المشاريع الابتكارية. وفي هذا الإطار، يبرز التمويل المصغر الإسلامي كبديل استثماري واعد، مما يتطلب تنسيقا بين الصناديق الحكومية والمنظومة المالية الإسلامية لتوفير بيئة خصبة تزاوج بين الدعم العمومي ونجاعة توزيع المخاطر لتوفير بيئة ملائمة للمؤسسات الناشئة والمشاريع الابتكارية.

الفرع الأول: آليات التمويل الحكومي للمؤسسات الناشئة في الجزائر.

انتقلت الجزائر من نموذج التمويل الكلاسيكي القائم على الإقراض الاجتماعي إلى نموذج تمويلي استثماري يتناسب مع طبيعة "المؤسسات الناشئة" التي تتسم بالمخاطرة العالية والنمو السريع. يعتمد هذا الواقع الجديد على ثلاث ركائز أساسية: **التمويل الرأسمالي، التمويل التساهمي، والتحفيزات الجبائية.**

1/ التمويل الاستثماري عبر الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة(ASF) :

يعد الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة (Algeria Start-up Fund) التحول الأبرز في فلسفة التمويل الحكومي، حيث انتقل من دور "المقرض" إلى دور "الشريك الاستثماري."

حيث يعتبر هذا الصندوق (ASF) تجسيدا لتوجه الدولة نحو إرساء اقتصاد المعرفة كدعامة للتنمية الوطنية. أعلن عن انطلاقه رسميا عام 2020 خلال مؤتمر "Algeria Disrupt"، ليشكل الآلية المالية العصرية المخصصة حصرا لدعم الابتكار وتسريع التحول الرقمي والقيمة المضافة. يعتمد الصندوق فلسفة "رأس المال المخاطر" (Venture Capital)، حيث يتدخل عبر الأموال الخاصة وشبه الخاصة لدعم الشركات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر"، متجاوزا بذلك منطق القروض التقليدية إلى منطق الشراكة في الاستثمار، كما تأسس الصندوق بمساهمة ستة بنوك عمومية، ويعمل على إضفاء الاحترافية في تقييم المشاريع (من حيث نموذج العمل والحوكمة)، مع ضمان مرافقة عملياتية تمتد لما بعد الاستثمار، تشمل الدعم التقني وفتح شبكات الشراكة والتحضير للتصدير. و من أجل ضمان شمولية التمويل عبر كافة التراب الوطني (58 ولاية)، استحدث الصندوق بالتعاون مع الصندوق الوطني للاستثمار (FNI) آلية استثمارية لامركزية بمخصصات تصل إلى 150 مليون دينار جزائري للمشروع الواحد، مما يساهم في دعم النمو في مراحله المختلفة، كما يسعى الصندوق إلى بناء منظومة بيئية متينة تدعم بروز "أبطال وطنيين" في قطاعات حيوية مثل: الصناعة 4.0، التكنولوجيا المالية

(FinTech)، التكنولوجيا الفلاحية (AgriTech)، والتقنيات الخضراء، بهدف تحويل الأفكار المبتكرة إلى مؤسسات مستدامة تضمن تنافسية الاقتصاد الجزائري.[1]

1. **السند القانوني والمالي** :تأسس الصندوق بناء على المادة 131 من قانون المالية لسنة 2020، والتي استحدثت حساب تخصيص خاص رقم (302-150) تحت مسمى "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة[2].
2. **آلية رأس المال المخاطر :(Venture Capital)** على عكس البنوك، لا يشترط الصندوق ضمانات عينية، بل يقوم بـ "المشاركة في رأس المال". هذا يعني أن الدولة تتحمل المخاطر مع صاحب المشروع كشريك[3].
3. **الأهداف الاستراتيجية** :يهدف الصندوق إلى توفير السيولة اللازمة للنمو، والمرافقة التقنية، مع فتح آفاق مستقبلية للشركات الناشئة لولوج بورصة الجزائر كآلية للخروج.(Exit Strategy)

2/ التمويل التساهمي (Crowdfunding) كآلية مبتكرة: استكمالا للبدائل التمويلية، أدخل المشرع الجزائري مفهوم "التمويل التساهمي" لربط أصحاب المشاريع بالجمهور العريض من المستثمرين عبر المنصات الرقمية.

1. الإطار التنظيمي :استحدثت صفة "مستشار الاستثمار التساهمي" بموجب المادة 45 من قانون المالية التكميلي لسنة 2020 [4].
2. الدور الوظيفي :تعمل هذه الآلية عبر منصات رقمية مرخصة من طرف لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها(COSOB) ، حيث تسمح للمؤسسات الناشئة بعرض مشاريعها للحصول على تمويلات مباشرة من أفراد أو مؤسسات مقابل حصص أو عوائد[5].
3. الأهمية :تكمن أهمية هذه الآلية في رقمنة فعل الاستثمار وتفعيل الادخار المحلي لتوجيهه نحو الابتكار، مما يقلل الضغط على الخزينة العمومية.

3/ التحفيزات الضريبية والمالية :وفر المشرع الجزائري حزمة من الامتيازات الجبائية بموجب قوانين المالية المتعاقبة، حيث نصت المادة 69 من القانون 14-19 على أن"يتم إعفاء الشركات الناشئة من: الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة (المعاملات التجارية).."[6]، بحيث يتضمن نص المادة ما يلي تتضمن:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.(IBS)
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.(TAP)
- الإعفاء من القيمة المضافة (TVA) على المشتريات المتعلقة بنشاط الشركة.
- تسهيلات جمركية لاستيراد التجهيزات التقنية.[7]

[1] الموقع الرسمي للصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة (ASF)، موجود على الموقع الالكتروني https://asf.dz/ar ، تم الاطلاع يوم 2026/02/05، على الساعة 10:15.

[2] المادة 131 من القانون رقم 19-14 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، المتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية رقم 81.

[3] الموقع الرسمي للمبادرة الوطنية للمقاولاتية "مقاول"، دليل التمويل عبر صندوق (ASF)، اطلع عليه بتاريخ 2025.

[4] المادة 45 من الأمر رقم 20-07 المؤرخ في 04 جوان 2020، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020، الجريدة الرسمية رقم 33.

[5] مداخلة وزير المالية بمناسبة الملتقى السنوي الأول للجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها (COSOB)، الجزائر العاصمة، 23 ديسمبر 2023.

[6] المادة 69 من القانون 14-19 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 والذي يتضمن قانون المالية لسنة 2020 الجريدة الرسمية العدد 81 المؤرخ في 30 ديسمبر 2019.

[7] قانون المالية لسنة 2021 وما تلاه من تعديلات، المادة المتعلقة بالامتيازات الجبائية الممنوحة للشركات الحاصلة على علامة "Startup".

سادسا. تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر: تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر مجموعة من العقبات الهيكلية والوظيفية التي تحول دون تحقيق معدلات نمو مستدامة، ويمكن حصر أبرز هذه التحديات فيما يلي[1]:

- **محدودية آليات التمويل المخاطر:** على الرغم من المساعي الحكومية لتفعيل قنوات تمويلية متنوعة، إلا أن الفجوة لا تزال قائمة بين العرض والطلب فيما يخص "رأس المال الاستثماري .(Venture Capital) "ويعد غياب ثقافة الاستثمار في المشاريع ذات المخاطر العالية تحديا جوهريا يعيق توسع هذه المؤسسات في مراحلها الحرجة.
- **قصور الأداء الوظيفي لحاضنات الأعمال:** تبرز الإشكالية في عدم مواءمة الحاضنات العامة للمعايير الدولية؛ سواء من حيث ارتفاع تكاليف الخدمات اللوجستية مقارنة بجودة البنية التحتية المتاحة، أو بسبب تمركزها الجغرافي بعيدا عن الأقطاب الحضرية ومراكز التفاعل الاقتصادي، مما يضعف دورها كبيئة محفزة للابتكار.
- **عجز التنافسية والنمذجة المعيارية:** تواجه المنتجات الوطنية صعوبة في مطابقة المعايير والمواصفات الدولية، مما يحد من قدرتها على اختراق الأسواق العالمية. هذا الضعف في مواكبة التطورات التقنية المتسارعة يجعل المنتجات الناشئة محصورة في نطاق ضيق وغير قادرة على المنافسة السعرية أو النوعية.
- **الفراغ التشريعي والجمود القانوني:** يفتقر النظام القانوني الجزائري إلى نصوص خصوصية تستوعب الطبيعة الديناميكية للمؤسسات الناشئة؛ حيث لا تزال تخضع لقانون الشركات التقليدي الذي يعود لعقود مضت. إن معاملة "المؤسسة الناشئة" بذات المعايير الإجرائية والضريبية المطبقة على "الشركات ذات المسؤولية المحدودة" يفرض عليها أعباء إدارية ومالية لا تتوافق مع بنيتها المرنة.
- **ضيق النطاق السوقي وضعف التحول الرقمي:** يعاني السوق المحلي من محدودية الحجم الفعلي مقارنة بالطموحات التوسعية، ويعزى ذلك إلى بطء وتيرة التحول الرقمي، وتواضع معدلات نفاذ الإنترنت عالي التدفق، إضافة إلى التعقيدات المرتبطة بمنظومات الدفع الإلكتروني التي تعيق سلاسة المعاملات التجارية.
- **معوقات النفاذ إلى السوق (التسويق الاستراتيجي):** تفتقر العديد من هذه المؤسسات إلى استراتيجيات تسويقية مبنية على دراسات ميدانية دقيقة. إن التحدي يكمن في اختيار القنوات التوزيعية الأنسب والوصول إلى الفئات المستهدفة بفعالية، بما يضمن مواءمة المنتج مع متطلبات السوق.
- **ندرة الكفاءات المتخصصة (رأس المال البشري):** تواجه المؤسسات ذات الطابع التكنولوجي تحديدا صعوبة بالغة في استقطاب والاحتفاظ بالموارد البشرية المؤهلة التي تمتلك المهارات التقنية والقيادية اللازمة للعمل في بيئة تتسم بالسرعة وعدم اليقين.

بالاضافة الى التحديات المذكورة، تواجه المؤسسات الناشئة العديد من التحديات التمويلية والتي نذكرها كالآتي:

- ✓ **أزمة الضمانات التقليدية وغياب السجل الائتماني:** تبرز المعضلة في اشتراط مؤسسات التمويل التقليدية ضمانات عينية

[1] طوماش سيد علي، د. شرارة وليد، "تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة شركة YASSIR"، مجلة الاقتصاد والبيئة، المجلد 08 / العدد: 01، أبريل 2025، صفحة 207.

(رهون) لا تملكها المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى. ويتفاقم هذا العائق نتيجة "انعدام السجل الائتماني (Credit History) " لهذه المؤسسات، مما يجعلها خارج نطاق الاستحقاق في الأنظمة البنكية الكلاسيكية، وهو ما يفتح المجال لـ صيغ التمويل الإسلامي (مثل المرابحة أو المشاركة) التي تركز على جدوى المشروع بدلا من الضمانات المتجمدة.

- ✓ **البيروقراطية الإجرائية وتعقيد الملفات الإدارية:** أظهر الاستبيان أن "طول الأمد الزمني" و"تعقد المسارات الإدارية" لا يتناسبان مع الطبيعة الديناميكية للمؤسسات الناشئة التي تحتاج لتمويل سريع .(Agile Financing) هذا البطء الإجرائي يؤدي غالباً إلى تفويت فرص سوقية حرجة، مما يستدعي تبني نماذج تمويلية أكثر مرونة.
- ✓ **عدم كفاية الحجم التمويلي لمرحلة الانطلاق** :(Seed Funding) ثمة فجوة واضحة بين القيمة المالية الممنوحة وبين الاحتياجات التشغيلية الحقيقية للمؤسسة. فغالباً ما يغطي التمويل الأولي الأصول الثابتة فقط، متجاهلاً رأس المال العامل وتكاليف البحث والتطوير، مما يضع المؤسسة في حالة "عسر مالي مبكر."
- ✓ **محدودية صناديق رأس المال المخاطر** :يعاني السوق من ندرة الصناديق المتخصصة في الاستثمار الجريء، مما يجبر المقاولين الشباب على اللجوء للاقتراض عوضا عن المشاركة. وهنا تبرز أهمية التمويل المصغر الإسلامي كأداة قادرة على تقديم "تمويل مخاطر" يتوافق مع مبدأ الغنم بالغرم، ويساهم في تقاسم الأعباء المالية.
- ✓ **الفجوة في الدعم غير المالي (المرافقة الفنية):** لا تقتصر حاجة المؤسسات الناشئة على السيولة فحسب، بل تمتد إلى التوجيه الاستراتيجي والمرافقة القانونية والتقنية. إن غياب "التمويل الشمولي" الذي يدمج بين النقد والإرشاد يضعف من قدرة المؤسسة على إدارة مواردها المالية بكفاءة، وهو ما يمكن تحقيقه عبر آليات الحواضن المدعومة بتمويل إسلامي مستدام.

إن تضافر هذه التحديات (البيروقراطية، ندرة الصناديق، وضعف التمويل الأولي) يجعل من التمويل المصغر الإسلامي ضرورة تنموية وليس مجرد خيار تقني، كونه يوفر بدائل مرنة تتجاوز عقبة الضمانات التقليدية وتركز على الشراكة في القيمة المضافة.

الفرع الثاني: مبادرات التمويل المصغر الاسلامي في الجزائر.

يشكل التمويل المصغر إحدى أبرز الآليات الاقتصادية المعاصرة الرامية إلى تحقيق الشمول المالي ومكافحة الفقر، من خلال توفير الخدمات المالية للفئات الهشة والمقصاة من النظام المصرفي التقليدي. وفي خضم تطور الصناعة المالية وتنامي الوعي المجتمعي، تبلور "التمويل المصغر الإسلامي" كبديل استراتيجي يدمج بين متطلبات التنمية الاقتصادية والالتزام بالضوابط الشرعية، ملبيا بذلك تطلعات شريحة واسعة ترفض التعامل بالفائدة (الربا).

أما في السياق الجزائري، فقد أدركت السلطات العمومية مبكرا أهمية دعم المقاولاتية والمؤسسات المصغرة كرافد لتنويع الاقتصاد وامتصاص البطالة، فبادرت بإنشاء حزمة من الأجهزة الحكومية الداعمة. غير أن فاعلية هذه الآليات اصطدمت أحيانا بحاجز العزوف المالي ذي البعد الديني؛ مما حتم على صانع القرار، وتفاعلا مع الإصلاحات المالية الأخيرة المتمثلة في تقنين الصيرفة الإسلامية، التوجه نحو إدماج الصيغ التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة ضمن منظومة الدعم المالي.

أولا. نشأة التمويل المصغر في الجزائر:

ظهر التمويل المصغر في الجزائر كرد فعل على التحديات الاقتصادية والاجتماعية في التسعينات، خاصة بسبب ارتفاع معدل البطالة والإقصاء المالي للهيئات الهشة حيث تم الاعتماد عليه كأداة لمكافحة الفقر ودعم المؤسسات الصغيرة.

حيث ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 كجزء من سياسة الإدماج الاقتصادي ولكنه لم يحقق النجاح المتوقع بسبب ضعف المرافق التقنية ومتابعة المشاريع.[1]

1- إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM:

تم تأسيس الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي 04-14 المؤرخ في 22 يناير 2004 معدل ومتمم، حيث تم اعتمادها كاستراتيجية وطنية لمكافحة الفقر والهشاشة مع تطوير صيغتين رئيسيتين: قرض بدون فوائد، قرض مشترك مع البنوك.

وتم إنشاء هذه الوكالة بناء على توصيات الملتقى الدولي الذي تم تنظيمه في ديسمبر سنة 2002، والذي يعالج موضوع "تجربة القرض المصغر في الجزائر"، إن هذه الوكالة جاءت لمعالجة شتى النقائص التي تم تشخيصها بهدف تلبية المتطلبات التالية:

- منح القروض بطريقة لا مركزية؛

[1] الإطار القانوني والتشريعي: عقبة توصيات الملتقى الدولي حول التجربة الجزائرية في القرض المصغر خلال ديسمبر سنة 2002 حيث تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEMبموجب:

المرسوم الرئاسي رقم 11- 133 المؤرخ في 22 مارس 2011 المتعلق بجهاز القروض المصغرة

المرسوم التنفيذي رقم 04 -14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل

المرسوم التنفيذي رقم 11- 134 المؤرخ 22 مارس 2011 المعدل للمرسوم التنفيذي رقم 04 15 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المحدد لشروط ومستوى الإعانات الممنوحة للمستفيدين من القروض المصغرة

المرسوم التنفيذي رقم 04- 16 المؤرخ 22 جانفي 2004 والذي يتعلق بشروط إنشاء وتحديد هيكل صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة المعدل راجع في هذا الشأن:

الصفحة الرسمية للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر https://www.angem.dz/%D8%AA%D9%82%D8%AF%D9%8A%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%83%D8%A7%D9%84%D8%A9 تم الاطلاع يوم 2025/10/15 على الساعة 10:20.

- تخفيف شروط التأهيل؛
- تكييف الإجراءات مع طرق تطبيق الشروط الموضوعية للفئات المحرومة؛
- مرونة آليات المرافقة والمنح الفعلي للقروض من أجل تفعيل الدعم ومساهمة الفئات المحرومة؛
- استدامة النظام عن طريق إنشاء قواعد عملية كافية؛
- القدرة على تلبية الطلب القوي وخاصة من ربات البيوت، الأسر المنتجة من الحرفيين ، صغار المزارعين ومربي المواشي؛[1]

1-1 الخدمات المقدمة من الوكالة: تنقسم الخدمات المقدمة من الوكالة إلى:[2]

الخدمات المالية: وتتمثل هذه الخدمات فيما يلي:

- **تمويل ANGEM**: تمويل شراء مواد أولية تصل إلى 100.000 دينار جزائري/ 250.000 دينار جزائري، وهذا التمويل الموجه لشراء المواد الأولية النشاطات المدرة للدخل.
- **تمويل ثلاثي ANGEM– البنك– المقاول**: يصل هذا التمويل إلى 1.000.000 دينار جزائري ويهدف إلى الإدماج الاقتصادي والاجتماعي للفئات المستهدفة من خلال خلق نشاطات إنتاج السلع والخدمات وكذا نشاطات تجارية.
- **الإعانات والامتيازات المقدمة**: في إطار السياسة العمومية الرامية إلى تفعيل التمويل المصغر ودعم المبادرات الذاتية، تبرز الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) كأداة استراتيجية لمرافقة أصحاب المشاريع ورواد الاعمال الجدد، ليس فقط من خلال التمويل، بل عبر حزمة متكاملة من الإعانات والامتيازات التي تهدف إلى تذليل العقبات الأولية وضمان استدامة النشاطات المصغرة والناشئة. ومن بين هذه الاعانات ما يلي:

❖ **التمويل**:

- يمنح القرض البنكي دون فوائد؛
- يمكن منح السلف دون فوائد قدرها 29% من الكلفة الإجمالية في نمط التمويل الثلاثي لاقتناء العتاد الصغير والمواد الأولية للانطلاق في النشاط والتي لا تتجاوز مليون دينار جزائري؛
- تمنح الوكالة السلفة بدون فوائد لشراء المواد الأولية مقدرة ب 100% من التكلفة الاجمالية للمشروع، والتي لا يمكن أن تفوق 100,000 دينار جزائري وقد تصل هذه الكلفة إلى 250.000 دينار جزائري.

❖ **الامتيازات الجبائية**:

- ✓ إعفاء كلي من الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث سنوات؛
- ✓ إعفاء من الرسم العقاري على البيانات المستعملة في الأنشطة التي تمارس لمدة ثلاث سنوات؛
- ✓ تعفى من رسم نقل الملكية الاقتناءات العقارية التي يقوم بها المقاولون قصد إنشاء أنشطة صناعية،

[1] الموقع الرسمي للوكالة، موجود على الموقع https://www.angem.dz/%D8%AA%D9%82%D8%AF%D9%8A%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%83%D8%A7%D9%84%D8%A9 ، تم الاطلاع يوم 2025/10/12 على الساعة 12:10.

[2] الخدمات المقدمة من طرف الوكالة، موجود على الموقع الرسمي للوكالة مرجع مذكور سابقا.

- ✓ إعفاء من جميع حقوق التسجيل، العقود المتضمنة تأسيس الشركات التي تم إنشاؤها من قبل المقاولون؛
- ✓ تخفيض من الضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات، وكذا من الرسم على النشاط المهني المستحق عند نهاية فترة الإعفاءات، وذلك خلال الثلاث سنوات الاولى من الإخضاع الضريبي ويكون هذا التخفيض كالتالي:
  - السنة الأولى من الإخضاع الضريبي تخفيض بنسبة 70%؛
  - السنة الثانية من الإخضاع الضريبي تخفيض بنسبة 50%؛
  - والسنة الثالثة من الإخضاع الضريبي تخفيض بنسبة 25%؛
- ✓ تحدد الرسوم الجمركية المتعلقة بالتجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في تحقيق الاستثمار بتطبيق نسبة 5%.

1-2 صيغ التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: يمكن تلخيص أهم الصيغ التمويلية الممنوحة في الجدول التالي:

الجدول رقم3-10: الصيغ التمويلية الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

الصيغة	الفئة المستهدفة	الغرض من التمويل	القيمة المالية بالدينار الجزائري	شروط المساهمة والتمويل	فترة السداد
التمويل الذاتي	كافة الأصناف: حرفيون، بطالون	اقتناء المواد الأولية للانطلاق في النشاط	100.000 250.000	**سلفة الوكالة:** 100% **مساهمة شخصية** :0% **الفائدة:** 0%	36شهرا و قد تصل إلى 54 شهرا على مستوى ولايات الجنوب
التمويل الثلاثي	المقاولون المبتدئون لإنشاء أنشطة إنتاجية	شراء العتاد المواد الأولية ودفع مصاريف الانطلاق	حتى 1.000.000	**المساهمة الشخصية:** 1% **القرض البنكي:** 70% **سلفة الوكالة** 29% **نسبة الفائدة مدعوم** 100% -ANGEM- البنك- المقاول	ثمان سنوات مع تأجيل التسديد لمدة ثلاث سنوات بالنسبة للقرض البنكي

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر https://www.angem.dz، تم الاطلاع يوم 2025/11/12.

تعد هذه الهندسة التمويلية ركيزة أساسية لتكريس الشمول المالي وتفعيل التمكين الاقتصادي للفئات الهشة، حيث تعمل على تحويل القوى العاطلة من مستهلكين إلى وحدات إنتاجية مهيكلة؛ وذلك من خلال تقديم قروض ميسرة ومنعدمة الفائدة (0%) تتسم بمرونة عالية في السداد وفترات سماح مدروسة، مما يساهم في تقليص فجوة المخاطر المالية للمقاول المبتدئ، ويضمن استدامة المشاريع الصغرى والناشئة ضمن النسيج المقاولاتي المحلي.

1-3 أنواع الأنشطة الممولة: من بين الأنشطة الممولة من طرف الوكالة استراتيجية "التنويع القطاعي" الهادفة إلى تحقيق توازن اقتصادي واجتماعي شامل؛ فهي تغطي القطاعات الحيوية بدءا من الفلاحة والصيد البحري لضمان الأمن الغذائي، وصولا إلى الصناعات الصغيرة والتقليدية للحفاظ على الهوية التراثية وخلق قيمة مضافة. كما يعكس إدراج قطاع البناء والأشغال العمومية رغبة الدولة في إشراك المؤسسات المصغرة كحلقات مناولة في المشاريع الكبرى، مما يحول هذه الأنشطة من مجرد "مهن معاشية" إلى محركات فاعلة تساهم في نمو الناتج المحلي الخام وتنمية الاقتصاديات المحلية.

الخدمات غير المالية: تتجاوز المقاربة التي تعتمدها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر البعد المحاسبي، لتتبنى نموذجا متكاملا من 'المرافقة الاستراتيجية'؛ حيث توفر حزمة من الخدمات غير المالية التي تشكل صمام أمان للمقاول المبتدئ، تهدف إلى ردم الفجوة بين الحيازة على المورد المالي والقدرة على تسييره بكفاءة واستدامة. وتتمثل أهم الخدمات غير المالية المقدمة في :[1]

المرافقة: تعمل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على ضمان الاستقبال والمرافقة المشخصة للفئة المستهدفة وذلك بصفة مجانية، مع الأخذ بعين الاعتبار خصوصية كل نشاط بالإضافة إلى مرافقة المستفيدين من جهازها في جميع الإجراءات المتعلقة بخلق نشاطهم من الفكرة إلى غاية إنشاء النشاط.

النصح: تعمل الوكالة على تقديم خدمات استشارية متخصصة بهدف تمكين المقاول اتخاذ قرارات صائبة وإدارة المخاطر التشغيلية وضمان الالتزام بجدول تسديد القروض.

المتابعة: تضمن الوكالة مراقبة دورية الأنشطة المستحدثة مما يسمح بتدخل المبكر لمعالجة الصعوبات التقنية والإدارية التي قد تعيق ديمومة المشروع.

4-1 حصيلة إنجازات الوكالة إلى غاية 30 نوفمبر 2025: تتمثل إنجازات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر منذ 2005، فيما يلي:

- **توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل.**

الشكل رقم 3-4: توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب نمط التمويل



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة.

[1] الخدمات غير المالية، الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. موجود على الموقع https://www.angem.dz /، تم الاطلاع يوم 2025/10/12 على الساعة 10:13

يظهر هذا المخطط توزيعا استراتيجيا يرتكز على نمطين أساسيين من القروض، بإجمالي مستفيدين بلغ 1,018,823:

- **قروض شراء المواد الأولي(PNR AMP)** : تمثل الحصة الأكبر بنسبة 89%. يعكس هذا الرقم الدور الاجتماعي والاقتصادي للوكالة في دعم الأنشطة المتناهية الصغر (غالبا النشاطات المنزلية واليدوية)، حيث تهدف هذه القروض إلى ضمان استمرارية دورة الإنتاج وتوفير السيولة التشغيلية للمقاولين الصغار.
- **قروض إنشاء النشاط (PNR projet)**: تمثل 11% من إجمالي القروض، وهي الصيغة المتعلقة بالتمويل الثلاثي (الوكالة، البنك، والمقاول). رغم صغر نسبتها مقارنة بالأولى، إلا أنها تمثل المشاريع الاستثمارية ذات القيمة المضافة الأعلى والتي تساهم في خلق مناصب شغل وتجهيز ورشات عمل متكاملة.

وبالتالي نستنتج من القراءة التحليلية لتوزيع القروض أن التمويل المصغر يلعب دورا مزدوجا في دعم المؤسسات الناشئة؛ فهو يضمن الاستدامة التشغيلية من خلال هيمنة قروض المواد الأولية التي تغطي التدفقات النقدية اللازمة لبقاء المشروع في بداياته، بينما يشكل التمويل الثلاثي (PNR Projet) الركيزة للتوسع الاستثماري وتوطين الأصول الإنتاجية. إن هذا المزيج التمويلي يقلل من مخاطر الإفلاس المبكر عبر توفير سيولة مرنة.

ثانيا: حصيلة مناصب الشغل المستحدثة: ساهمت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في استحداث العديد من مناصب الشغل وفق الصيغ التمويلية المتاحة، ويمكن توضيحهم كالآتي:

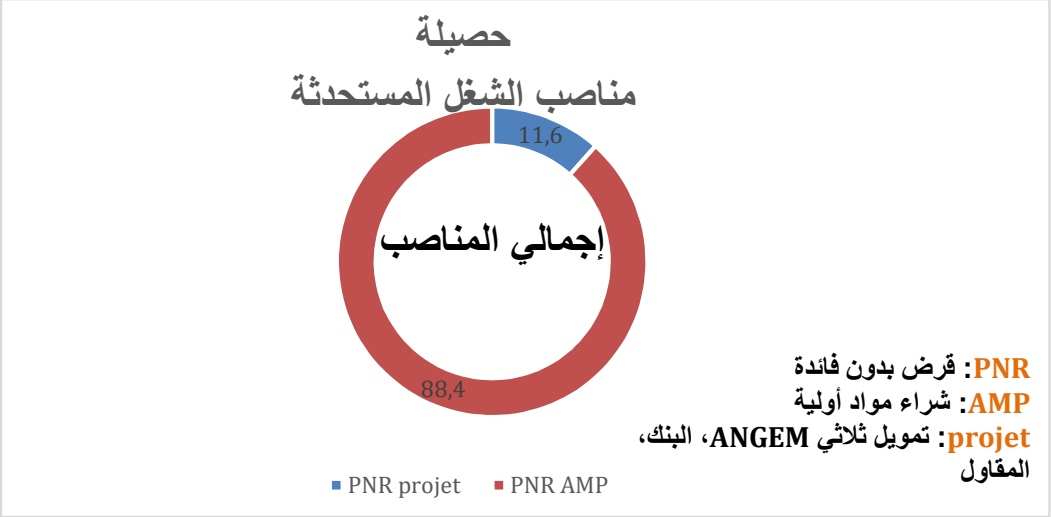
الجدول رقم 3-11: حصيلة مناصب الشغل المستحدثة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر..

صيغة التمويل	عدد مناصب الشغل المستحدثة
صيغة **PNR AMP** (شراء المواد الأولية):	172 099
صيغة **PNR Projet** (إنشاء النشاط):	1 307 296
المجموع	**1 479 395**

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

تثبت المؤشرات الإحصائية نجاعة مقاربة القرض المصغر في هندسة سوق الشغل، حيث ساهمت صيغة 'إنشاء النشاط' بنصيب في استحداث أزيد من 1.3 مليون منصب شغل، مما يعكس تحولا نوعيا من 'المقاولاتية المعاشية' إلى 'المقاولاتية الإنتاجية' المستدامة. إن هذا التراكم الكمي (المقدر بـ 1.47 مليون منصب إجمالي) لا يمثل مجرد أرقام تشغيل، بل يجسد استراتيجية الدولة في توطين الثروة وتحويل الفئات الهشة إلى وحدات اقتصادية فاعلة، تساهم في تعزيز النسيج المقاولاتي القاعدي وتقليص التبعية للريع، مكرسة بذلك مفهوم التنمية المحلية المدمجة.

الشكل رقم 3-5: حصيلة مناصب الشغل المستحدثة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة.



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة.

يكشف هذا المخطط الخاص بمناصب الشغل عن ترابط وثيق بين نوع القرض والقدرة التشغيلية:

- ✓ **صيغة PNR AMP (شراء المواد الأولية)**: استحدثت **1 307 296** بنسبة **88.4 %** من إجمالي المناصب. تعكس هذه النسبة الدور الحيوي لهذه القروض في تثبيت النشاطات القائمة وتوليد فرص عمل سريعة في قطاعات الصناعة الصغيرة والحرف.
- ✓ **صيغة PNR Projet (إنشاء النشاط)**: رغم أنها بلغت عدد المناصب المستحدثة وفق هذه الصيغة **172 099** فقط من عدد القروض، إلا أنها ولدت 11.6% من مناصب الشغل.

توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس: يمكن توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر كالآتي:

الجدول رقم 3-12: توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب الجنس.

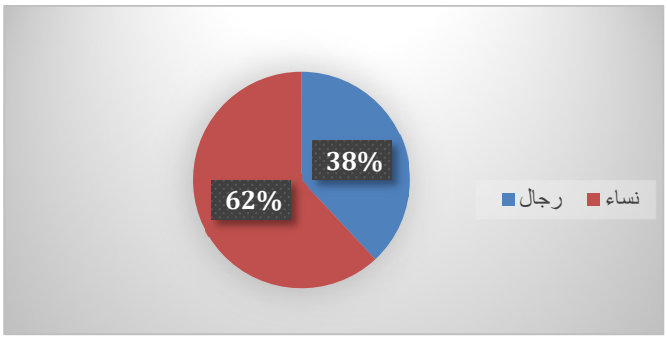
الجنس	عدد القروض الممنوحة
رجال	388 297
نساء	630 526
المجموع	1 018 823

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تبرز المؤشرات الإحصائية تحولا جوهريا نحو 'تأنيث المقاولاتية المصغرة' في الجزائر، حيث تستحوذ النساء على الحصة الحاكمة بنسبة تقارب 62% من إجمالي التمويلات الممنوحة؛ وهو ما يعكس كفاءة الوكالة في اختراق الأوساط النسوية وتحويل الأنشطة المنزلية والتقليدية من نطاق 'الاقتصاد الظلي' إلى وحدات إنتاجية مهيكلة. إن هذا التمكين المالي لا يقتصر أثره على تحقيق الاستقلالية المادية للمرأة

فحسب، بل يمتد ليشكل ركيزةً للاستقرار الاجتماعي وتوطين الثروة في المناطق الريفية والنائية، مكرسا بذلك دور القرض المصغر كأداة سيادية لتعزيز العدالة الجندرية في الولوج إلى الموارد الاقتصادية.

الشكل رقم3-6: توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة.



المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة

تكشف البيانات عن نجاح لافت للجهاز في استهداف القوة النسائية العاملة، حيث بلغت نسبة المستفيدات من النساء 62% بواقع 630,526 قرضا، مقابل 38% للرجال بواقع 388,297 قرضا.

توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط: تتوزع القروض الممنوحة من الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة كالآتي:

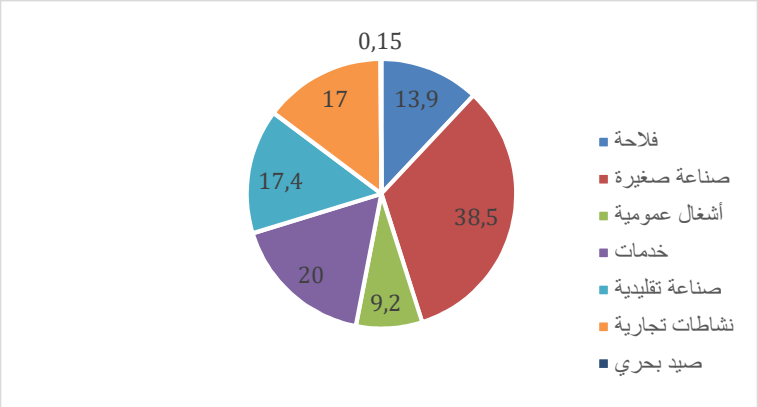
الجدول رقم 3-13: توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب قطاع النشاط.

النشاط	عدد القروض الممنوحة
فلاحة	142 036
صناعة صغيرة	392 695
أشغال عمومية	93 995
خدمات	203 874
صناعة تقليدية	177 563
نشاطات تجارية	7 099
صيد بحري	1561
المجموع	**1 018 823**

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة

يكشف التوزيع القطاعي للقروض الممنوحة عن استراتيجية واضحة لتعزيز "الاقتصاد الإنتاجي" على حساب الأنشطة الاستهلاكية؛ حيث تهيمن الصناعات الصغيرة والتقليدية بمجموع يتجاوز 570,000 قرض، مما يعكس دور الوكالة في دعم التنمية الصناعية المحلية والحفاظ على الموروث الحرفي كقوة اقتصادية ناشئة. كما تبرز الحصة الجيدة لقطاعي الفلاحة والخدمات كركيزتين للأمن الغذائي والتشغيل الذاتي، في حين يشير الانخفاض الملحوظ في النشاطات التجارية (0.7%) إلى توجه عقلاني للسياسة العمومية يهدف إلى تقليص "اقتصاد الريع التجاري" وتوجيه رؤوس الأموال المصغرة نحو قطاعات ذات قيمة مضافة حقيقية وقدرة تشغيلية مستدامة.

الشكل رقم 3-7: توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة حسب قطاع النشاط.



المصدر: الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة

تظهر الحصيلة الكلية استهدافا واسع النطاق بإجمالي 1,018,823 قرضا، يتصدرها قطاع الصناعة الصغيرة كأكبر مستوعب للتمويلات بـ 392,695 قرضا، أي ما يعادل نسبيا 38.5% من الكتلة الإجمالية للقروض. يليه قطاع الخدمات بـ 203,874 قرضا بنسبة 20%، ثم الصناعة التقليدية بـ 177,563 قرضا بنسبة 17.4%.

يعكس هذا التوزيع نجاح جهاز القرض المصغر في تنويع المحفظة الاستثمارية بعيدا عن التمركز في قطاع واحد. إن التركيز الملحوظ على الصناعة الصغيرة والخدمات والصناعة التقليدية (التي تشكل مجتمعة أكثر من 75% من النشاط) يؤكد أن الأداة التمويلية موجهة أساسا لدعم النسيج الاقتصادي الجواري وخلق مناصب شغل ذاتية مستدامة بأقل التكاليف الاستثمارية.

2- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA:

هي هيئة حكومية ذات طابع خاص تعمل تحت وصاية وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة تتكفل بتسيير جهاز ذو مقاربة اقتصادية، يهدف إلى مرافقة حاملي المشاريع لإنشاء وتوسيع مؤسسات مصغرة في مجال إنتاج الخدمات والسلع قصد خلق الثروة ومناصب عمل بصفة مستدامة.

تأسست الوكالة والتي عرفت تاريخيا ب **ANSEJ** الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 سبتمبر سنة 1996المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وتحديد قانونها الأساسي في سياق تميز توجه الدولة نحو اقتصاد السوق وضرورة إيجاد آليات بديلة للتوظيف الكلاسيكي، حيث كان الهدف المحوري هو معالجة إشكالية البطالة في أوساط الشباب من ذوي التأهيل الجامعي والمهني عبر تحويلهم من طالب عمل إلى خالقي للثروة.[1]

[1] الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA ،موجود على الموقع https://www.nesda.dz/Home/legislativeTexts، تم الاطلاع يوم 2025/10/12 على الساعة 13:12.

- **مهام الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA**: تتمحور مهام الوكالة حول الأنشطة التالية:[1]

- **التكوين**: تسعى الوكالة من خلاله إلى ترقية ونشر الفكر المقاولاتي لدى الشباب، عبر تنظيم دورات تكوينية في إطار مراكز تطوير المقاولاتية حول المهارات والمعارف المتعلقة بالمقاولات، وانشاء وتسيير المؤسسات المصغرة؛
- **المرافقة**: حيث تسهر الوكالة على مرافقة أصحاب الأفكار وحاملي المشاريع الاستثمارية في المؤسسات المصغرة خلال كافة المراحل منذ نشأة الفكرة المقاولاتية إلى غاية بداية نشاط المؤسسة المصغرة؛
- **التمويل**: تمنح الوكالة إعانات مالية وفقا لصيغ تمويلية متنوعة، بالشراكة مع القطاع البنكي العمومي بالإضافة إلى امتيازات جبائية للمستفيدين من جهاز الوكالة حسب التنظيم التشريعي الساري.

- **التحول نحو المقاربة الاقتصادية والنجاعة**:

شهدت الوكالة تحولا جذريا في فلسفة التسيير حيث انتقلت من المعالجة الإدارية للملفات إلى تحليل الاقتصادي القائم على الأداء، ويرتكز هذا التوجه على تحسين آليات إدارة المخاطر المالية لضمان التمويل المؤسسات ذات القيمة المضافة العالية القادرة على الصمود الاقتصادي الارتقاء بكفاءة العنصر البشري لضمان مخرجات جودة في النسيج المقاولات الوطني

- **الانتشار الجغرافي والربط الأكاديمي**: تمتلك الوكالة شبكة لوجستية واسعة تضمن القرب من حاملي المشاريع:

- 51 وكالة الولائية وأكثر من 170 فرع محلي لتغطية كافة التراب الوطني؛
- أزيد من 200 مركز لتطوير المقاولاتية موزعة داخل الجامعات ومعاهد التعليم العالي والتكوين المهني مما يخلق جسرا مباشرا بين الوسط الأكاديمي وعالم الشغل.

- **المسار الاجرائي للمشروع**: هناك مجموعة من المراحل الرئيسية التي تخضع لها المشاريع بهدف التدقيق الذي يضمن الشفافية والجدول الاقتصادية عبر المراحل التالية:

- ✓ **التسجيل**: إيداع طلب الاستفادة من الجهاز؛
- ✓ **التكوين**: التأهيل القبلي لصاحب المشروع؛
- ✓ **التنقيط والتقييم**: إخضاع المشروع لمعايير قياس الجدوى الفنية والاقتصادية؛
- ✓ **التمويل**: توفير الموارد المالية اللازمة للانطلاق؛
- ✓ **الانطلاق**: التجسيد الفعلي للمشروع وبدء النشاط؛

- **الخدمات الرقمية**: تتبنى الوكالة منظومة متكاملة من الخدمات الرقمية المبتكرة تهدف إلى رقمنة المسار الاداري وتقليص الفجوة بين الإدارة وحامل المشاريع وذلك من خلال المحاور التالية:

- **الرقمنة الإجرائية التسجيل والمتابعة**: تسمح المنصة امكانية التسجيل عن بعد مما يلغي القيود الجغرافية والزمنية، مع توفير خاصية المتابعة الآنية للطلبات وهو ما يعزز من مبدأ الشفافية ويسمح للمقاول تتبع مراحل معالجة ملفه بدقة.

[1] مرجع سابق، الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية NESDA.

- **التأهيل المعرفي الافتراضي**: استحداث نظام التكوين عبر الإنترنت لتمكين الشباب مع اكتساب المهارات المقاولاتية والقيادية، ومرونة عالية لضمان وصول المادة التكوينية إلى أكبر عدد ممكن من المستفيدين وفق معايير البيداغوجية حديثة.
- **النظم البيئية المتخصصة Small business Hub**: توفير فضاء رقمي تفاعلي يعمل كمركز أعمال ذكي، يهدف إلى ربط أصحاب المؤسسات المصغرة ببعضهم البعض والشركاء الاقتصاديين لتبادل الخبرات وخلق فرص التكامل والتعاقد.
- **التوطين الرقمي**: تقديم خدمات لتسهيل عملية التوطين وهي خطوة استراتيجية تهدف إلى معالجة عقبة العقار وتوفير بدائل القانونية والإدارية تسمح للمؤسسات الناشئة المصغرة بالحصول على عنوان مهني يخول لها ممارسة نشاطها بصفة رسمية.

وبالتالي تتلخص مهام الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية (NESDA) في توفير بيئة نمو متكاملة للمؤسسات الناشئة، تبدأ من الدعم المالي الاستراتيجي عبر نظام التمويل الثلاثي والقروض غير المكافئة لتجاوز عقبات رأس المال الأولي، وتتمحور حول المرافقة التكوينية الشاملة التي تضمن تزويد المقاولين بالمهارات التسييرية والقانونية اللازمة. كما تلعب الوكالة دورا محوريا في تذليل العقبات الإدارية وتوجيه المشاريع نحو القطاعات ذات الأولوية الاقتصادية، وصولا إلى ضمان الاستدامة التشغيلية للمؤسسات الناشئة وتعزيز قدرتها على خلق مناصب شغل دائمة وقيمة مضافة تدعم التحول الهيكلي للاقتصاد الوطني.

3- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة: تأسس سنة 1994 كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي تحت وصاية وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي ويعمل هذا الصندوق على تخفيف الآثار الاجتماعية الناجمة عن تسريح العمال الأجراء في القطاع الاقتصادي وفقا لمخطط التعديل الهيكلي .[1]

حيث عرف هذا الصندوق عدة مراحل في مساره والتي يمكن توضيحها في الجدول الآتي:

[1] الموقع الرسمي للصندوق https://www.cnac.dz/site_cnac_new/web%20pages/ar/AR_PresentationCNAC.aspx ،تم الاطلاع يوم 2025/10/13 على الساعة 13:30.

الجدول رقم3-14: مراحل مسار وتطور الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

المرحلة	الفترة الزمنية	المهام الرئيسية	الإنجازات الرئيسية
الإنشاء والتعويض الأولى	1994 - 2006	تخفيف آثار التسريح الاقتصادي عبر تعويض البطالة غير الإرادي؛ تطبيق نظام تعويض العمال الأجراء الذين فقدوا وظائفهم لأسباب اقتصادية.	استفاد أكثر من 189,830 عاملا مسرحا من 201,505 مسجل (94%)؛ أكبر موجة تسجيل 1996-1999؛ توقيف تعويضات 5,275 بسبب العودة للعمل أو التصفية.
الإجراءات الاحتياطية والتكوين	1998 - 2004	إعادة إدماج البطالين عبر مرافقة بحث الشغل، مساعدة العمل الحرّ، وتكوين مستشارين-منشطين في مراكز متخصصة؛ تكوين لإعادة التأهيل منذ 2004.	تكوين أكثر من11,583 بطالا في تقنيات البحث عن الشغل؛ مرافقة أكثر من 2,311 في إحداث مؤسّسات مصغّرة؛ تكوين أكثر من 12,780 لاكتساب معارف مهنية جديدة.
دعم إحداث النشاطات (35-50 سنة)	2004 - 2010	تنفيذ جهاز دعم إحداث النشاطات ضمن برنامج رئيس الجمهورية لمكافحة البطالة، موجَّه للبطالين ذوي المشاريع (35-50 سنة).	دعم إحداث وتوسيع نشاطات إنتاجية لفئة عمرية محدَّدة.
دعم إحداث وتوسيع النشاطات (30-50 سنة)	منذ 2010	توسيع الجهاز لفئة 30-50 سنة؛ زيادة سقف الاستثمار إلى 10 ملايين د.ج (من 5 ملايين)؛ دعم توسيع الإنتاج.	مزايا متعدّدة تشمل تمويلا أعلى وإمكانيات توسع للناشطين ذوي المشاريع.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي للصندوق.

تجسد هذه المراحل التاريخية تحول العقيدة الاقتصادية للدولة من "المنطق الاجتماعي التعويضي" الرامي لامتصاص صدمات التسريح (1994-2006)، إلى "المنطق المقاولاتي الاستثماري"؛ حيث انتقلت السياسة العمومية من تقديم المنح السلبية إلى الاستثمار في الرأسمال البشري عبر التكوين وإعادة التأهيل. وقد توج هذا المسار منذ عام 2010 بتبني استراتيجية "التمكين والتوسع"، التي استهدفت الفئات العمرية الأكثر خبرة (30-50 سنة) مع مضاعفة سقف التمويل، لتحويل المشاريع المصغرة والجديدة من مجرد أدوات لمكافحة البطالة إلى مؤسسات اقتصادية منتجة وقابلة للنمو المستدام.

وبالتالي يضطلع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) بدور حيوي في دعم المقاولاتية الناشئة، حيث يتجاوز دوره التقليدي كجهاز للحماية الاجتماعية ليعمل كآلية لـ "الاستثمار في الكفاءات"؛ وذلك من خلال توفير الصيغ التمويلية اللازمة لحاملي المشاريع من فئة البطالين ذوي الخبرة والمؤهلات. وتتمثل مهمته الأساسية في تقديم تمويل ثنائي أو ثلاثي يرتكز على القروض غير المكافئة لتغطية الاستثمارات الأولية، مع التركيز على المرافقة الفنية والتقنية للمقاولين لضمان نجاح تجسيد المشاريع على أرض الواقع. كما يعمل الصندوق على تخفيف المخاطر التشغيلية في مراحل الانطلاق الحرجة، مما يساهم في تحويل الطاقات البشرية المعطلة إلى وحدات إنتاجية ناشئة تساهم في الحركية الاقتصادية وخلق فرص عمل مستدامة.

ثانيا: نشأة التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر.

يعتبر التمويل المصغر أحد أهم الأدوات لمكافحة الفقر وتعزيز الشمول المالي، إلا أن هذا التمويل اصطدم بحاجز التحريم الديني للفوائد الربوية مما أدى إلى عزوف شريحة واسعة من صغار المستثمرين والأسر المنتجة عن الاقتراض. واستجابة لذلك توجهت السلطات الجزائرية مؤخرا نحو تأسيس الصناعة المالية الإسلامية كخيار استراتيجي.

1- الإطار القانوني والتنظيمي للتمويل الإسلامي في الجزائر:

شكل صدور نظام بنك الجزائر رقم 20-02 المؤرخ في 15 مارس 2020 نقطة تحول مفصلية حيث حدد هذا النظام العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها، مما يوفر الغطاء القانوني لتقديم منتجات تمويلية متوافقة مع الشريعة الإسلامية. ورغم أن هذا النظام موجه أساسا للبنوك إلا أنه أثر بشكل مباشر على قطاع التمويل المصغر من خلال فتح النوافذ الإسلامية، الأمر الذي سمح للبنوك العمومية بتقديم منتجات تستهدف صغار المستثمرين.

حيث نصت المادة الرابعة من النظام 20-02 على (06) ستة صيغ للتمويل المصرفي الإسلامي وهي: المرابحة، المشاركة، المضاربة، الإجارة السلم و الاستصناع وهذا بالإضافة إلى منتجين هما :حسابات الودائع التي يمكن أن تكون حسابات جارية أو حسابات ادخار، والودائع في حسابات الاستثمار.[1]

القانون النقدي والمصرفي رقم 23-09 الذي يمثل البنية التحتية التي منحت الصيرفة الإسلامية موثوقيتها داخل النظام المالي الرسمي.

حيث عرّفت المواد (71، 72، 73) من هذا القانون العمليات المصرفية الإسلامية بدقة، بوصفها معاملات لا تترتب عليها فوائد، كما اشترط المشرع لممارسة الصيرفة الإسلامية أن تتم إما عبر تأسيس بنوك متخصصة حصريا في هذا المجال، أو من خلال فتح "نوافذ إسلامية" داخل البنوك التقليدية بشرط تمتعها بالاستقلالية التامة على المستويين المالي والمحاسبي.بالإضافة إلى إقرار نظام صارم يتطلب الحصول المسبق على "شهادة المطابقة الشرعية" من الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية، تليها الموافقة الإلزامية والاعتماد من بنك الجزائر، وذلك لدرء مخاطر السمعة ومنع تداخل الأموال.[2]

[1] الجريدة الرسمية 2020 العدد 16 .

[2] لجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. (2023). القانون رقم 23-09 المؤرخ في 21 يونيو 2023، المتضمن القانون النقدي والمصرفي. العدد 43، ص 15-16 (المواد 70 إلى 73).

بالإضافة إلى القانون النقدي والمصرفي رقم 25-09 المؤرخ في 24 مارس 2025، والذي يحدد القواعد المحاسبية وقواعد التقييم للعمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية والعديد من المحاولات لإدماج الصيغة الشرعية في برامج الأجهزة العمومية للتمويل. إلا أن حجم التمويل الإسلامي في الجزائر لا يزال صغيرا مقارنة بالتمويل التقليدي.[1]

2- سياسات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر

إن هذا التمويل لا زال محدودا وغير مؤسس بشكل كامل، حيث يركز بشكل رئيسي على القرض الحسن من صندوق الزكاة والقرض بدون فوائد من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر إلى جانب مبادرات البنوك.

2-1 صندوق الزكاة: هو مؤسسة دينية واجتماعية تعمل تحت إشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف وتضمن له التغطية القانونية بناء على القانون المنظم لمؤسسة المسجد.

يعد صندوق الزكاة مؤسسة دينية ذات أبعاد اقتصادية واستراتيجية، تعمل تحت الوصاية الإدارية والشرعية لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف. وتستمد هذه الهيئة مشروعيتها القانونية من أحكام القانون المنظم لمؤسسة المسجد، الذي يمنحها إطارا مؤسساتيا يجمع بين التسيير الإداري الحديث والضوابط الشرعية الأصيلة، مما يجعلها همزة وصل رسمية بين الموارد التعبدية (الزكاة) والاحتياجات التنموية للمجتمع.

عمليات صندوق الزكاة: تنطوي عملية صندوق الزكاة على ما يلي:

- **عملية جباية وتوزيع صندوق الزكاة:** حيث تتكفل وزارة الشؤون الدينية والأوقاف بجمع وتوزيع الزكاة في الجزائر وذلك من خلال مديرياتها على مستوى: الولايات والدوائر.

وبالتالي يعتبر صندوق الزكاة آلية مالية واجتماعية ذات أبعاد اقتصادية عميقة في المنظومة الإسلامية، حيث يتجاوز دوره المفهوم الرعوي الضيق ليتحول إلى أداة لـ "التمويل المصغر الإنتاجي" الموجه للمؤسسات الناشئة. تكمن أهمية الصندوق في تقديم تمويلات حسنة (بدون تكلفة مالية) موجهة للشباب المبتكر الذين يفتقرون للضمانات العينية، مما يساهم في تمليكهم لوسائل الإنتاج وتحويلهم من "مستحقين للزكاة" إلى "دافعين لها" في المستقبل. ومن خلال تفعيل صيغ القرض الحسن أو المشاركة المتناقصة، يوفر الصندوق غطاء تمويليا يتوافق مع قيم الاقتصاد الاجتماعي التضامني، ويشكل ركيزة أساسية للتمويل المصغر الإسلامي الذي يعالج إشكالات العجز المالي الأولي في مرحلة انطلاق المؤسسة (Seed Stage)، بعيدا عن ضغوط الفوائد البنكية أو تعقيدات السجل الائتماني.

يتميز المشهد الحالي في الجزائر بغياب مؤسسات تمويل المصغر الإسلامية وبدلا عن ذلك يتجسد الواقع عبر: بعض المبادرات البنكية لبعض البنوك الإسلامية مثل بنك البركة.

2-2 بنك البركة الجزائري: يمثل بنك البركة الجزائري النواة الأولى للصيرفة الإسلامية في المنظومة المصرفية الجزائرية منذ تأسيسه في 20 ماي 1991، كشركة مساهمة ذات رأس مال مختلط (عمومي وخاص) وشريك استراتيجي لمجموعة البركة المصرفية الدولية. باشر البنك

[1] الموقع الرسمي للبنك المركزي الجزائري.

نشاطه الفعلي في سبتمبر من العام ذاته برأس مال أولي قدره 500 مليون دينار جزائري، ليشهد قفزات نمو متتالية أوصلت رأسماله الحالي إلى 20 مليار دينار جزائري، مما منحه ملاءة مالية واعتمادا كاملا لممارسة كافة العمليات المصرفية والتمويلية والاستثمارية وفق الضوابط الشرعية.

أما على المستوى التشغيلي، فيتبنى البنك استراتيجية قائمة على "التمويل التشاركي" لخدمة الاقتصاد الحقيقي، من خلال مصفوفة متكاملة من الحلول المالية الموجهة للشركات والمهنيين. وتتنوع هذه الحلول لتشمل تمويلات الاستغلال (التشغيل) وتمويل المشاريع الاستثمارية الكبرى، مرتكزة على صيغ تمويلية مصادق عليها من طرف هيئة الرقابة الشرعية، ومن أبرزها: المرابحة، السلم، الإجارة، الاستصناع، المشاركة، والمضاربة،...الخ.[1]

- **مبادرة بنك البركة الجزائري:**

في سياق سعي بنك البركة الجزائري كفاعل استراتيجي لتنويع أدواته التمويلية بما يتوافق مع متطلبات رواد الأعمال وخاصة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة، تبنى هذا البنك مبادرات رائدة في مجال التمويل المصغر الإسلامي. وتأتي هذه الخطوة استجابة للحاجة الملحة لتوفير قنوات تمويلية بديلة تتجاوز تعقيدات النظام التقليدي، حيث تهدف المبادرة إلى تمكين أصحاب المشاريع المتناهية الصغر والمؤسسات الناشئة من الوصول إلى الموارد المالية عبر صيغ شرعية مبتكرة. وتستند هذه المقاربة إلى فلسفة "التمويل المنتج" الذي يركز على جدوى الفكرة المقاولاتية بدلا من الضمانات العينية، مما يجعلها أداة فعالة لتحفيز التنمية المحلية وتوطين الابتكار في الاقتصاد الوطني.

- **التمويل المصغر "المشاركة"**: وهو آلية لتوفير قروض صغيرة الحجم لصالح المهنيين والمؤسسات الصغيرة التي تفتقر الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية. وبالتالي يساهم بنك البركة الجزائري كشريك استراتيجي في تحقيق مشاريع الاستثمار وتمويل اقتناء العتاد بالاعتماد على صيغ التمويل الإسلامي.[2]

- **مدة التسديد ومبلغ التمويل:**

مشاركة قصيرة الأجل: من ثلاثة إلى 12 شهر؛

مشاركة متوسطة الأجل: من 12 إلى 36 شهر؛

مبلغ التمويل: يتراوح بين 50,000 دينار جزائري ومليون دينار جزائري مع تخفيف شروط الاستفادة والسرعة في معالجة واتخاذ القرار.

- **المزايا الرئيسية للمنتج:**

✓ اندماج تدريجي في النظام المصرفي التقليدي؛

✓ وسيلة فعالة لمكافحة الفقر والإقصاء المالي؛

[1] الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري، موجود على الموقع https://www.albaraka-bank.dz، تم الاطلاع يوم 2026/03/08 على الساعة 10:28.

[2] نفس المرجع.

✓ صيغ تمويل لدعم الاندماج الاقتصادي السليم في البيئة الاقتصادية المحلية ، مع ضرورة توطين كامل لأعمال العميل عبر فروع بنك البركة الجزائري؛[1]

يستعرض الجدول التالي الخصائص الفنية والتنظيمية لصيغة التمويل المقترحة، بما في ذلك المدد الزمنية، الأسقف المالية، والأهداف الاقتصادية والاجتماعية.

الجدول رقم 3-15: خصائص صيغة لتمويل المصغر "المشاركة «لبنك البركة الجزائري.

آجال التسديد (مدة المشاركة)	**-قصيرة الأجل : تتراوح ما بين 03 أشهر إلى 12 شهرا.** **-متوسطة الأجل : تتراوح ما بين 12 شهراً إلى 36 شهرا**
السقف المالي للتمويل	يتراوح مبلغ التمويل بين 50,000دج و 1,000,000 دج.
الخصائص الإجرائية	-تخفيف شروط الاستفادة. -السرعة في معالجة الملفات واتخاذ القرار.
الأهداف والمزايا الرئيسية	-الشمول المالي : الاندماج التدريجي في النظام المصرفي التقليدي. -الهدف الاجتماعي : مكافحة الفقر والإقصاء المالي. -الهدف الاقتصادي : دعم الاندماج الاقتصادي السليم في البيئة المحلية.
الشروط التنظيمية	إلزامية التوطين الكامل لأعمال العميل عبر فروع بنك البركة الجزائري.

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري

تجسد صيغة "المشاركة" لدى بنك البركة الجزائري نموذجا متطورا للتمويل المصغر الإسلامي، حيث تتجاوز مجرد تقديم الموارد المالية لتصبح عقد شراكة استراتيجية يربط البنك بنجاح المؤسسة الناشئة. وتتجلى أهمية هذه الصيغة في مرونة آجالها وتخفيف أعبائها الإجرائية، مما يساهم في ردم فجوة الإقصاء المالي للمقاولين الشباب الرافضين للتعاملات الربوية. ومن خلال مبدأ تقاسم المخاطر، تمنح المشاركة دفعا قويا للمؤسسات الناشئة في مراحل التأسيس والنمو، محولة إياها من وحدات مجهرية إلى كيانات اقتصادية مهيكلة تندمج بسلاسة في النسيج المصرفي الوطني، بما يحقق التوازن بين النجاعة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية.

أهم الصيغ المقدمة من طرف بنك البركة الجزائري:

➢ **المشاركة المتناقصة:** وهي تعني مساهمة مشتركة بين طرفين او أكثر في رأسمال مؤسسة أو مشروع أو عملية مع توزيع الأرباح أو الخسائر بناء على النسب المتفق عليها، وبالتالي فإن البنك يساهم برأس مال في المشروع أو العملية مع التنازل التدريجي عن حصته حيث يسدد صاحب المشروع حصته من الأرباح ويمكن تخصيصها لتسديد حصة رأس مال البنك كليا أو جزئيا وفي الأخير ينسحب البنك بعد استرداد رأس ماله وأرباحه المستحقة.[2]

➢ **القرض الحسن:** وهو قرض يتم سداده عند تاريخ الاستحقاق بدون فوائد أو أي نصيب من الربح أو الخسارة ويجوز للبنك إن

[1] الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري، مرجع سابق.

[2] الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري، مرجع سابق.

يطلب دفع التكاليف الإدارية بشرط ألا يكون مبلغها مرتبطا بفترة استحقاق القرض ولا يسدد العميل سوى المبلغ الأصلي الممنوح له، وهذه العملية تعبر عن المعاملة التي يتم فيها تداول الأموال الحقيقية وبالتالي يتم استخدام هذا القرض الخالي من الفوائد لمساعدة الأشخاص في حالة الحاجة او الصعوبات المؤقتة. [1]من أهم خصائص القرض الحسن ما يلي:

- إن هذا نوع من القروض يركز على نفس مبادئ التمويل المصغر ويقدم لتمويل النشاطات المحلية الصغيرة التي تديرها النساء الماكثات في المنزل ومنظمات في شكل مجموعة متضامنة.
- إن الفئة المقصودة بهذا المنتج مشكلة أساسا من نساء منظمات في مجموعة لهم نشاط اقتصادي في المنزل، ولهم خصائص مشتركة تتمثل فيما يلي:
  - ✓ نشاط اقتصادي لا يمارس في إطار مؤسسات مهيكلة؛
  - ✓ مدة القرض الحسن تصل إلى 12 شهر مبلغ القروض الممنوحة للمرأة الواحدة 50,000 دينار ومجموعة نساء تتكون من 15 امرأة 750,000 دينار؛
- ومن مزايا هذا التمويل هو تمويل مجاني بدون هامش ربح، عمولات و غرامات التأخير يسمح الاندماج التدريجي في النظام المصرفي وهو وسيلة فعالة لمحاربة الفقر.[2]

نستنتج أن تبني بنك البركة لصيغة المشاركة المتناقصة في التمويل المصغر يمثل استجابة هيكلية لمعضلة "انعدام الضمانات العينية" التي تواجه المؤسسات الناشئة؛ حيث تتحول العلاقة التمويلية من "إقراض بضمان" إلى "شراكة برأس مال مخاطر". ويكمن الاستنتاج الجوهري في أن هذا المنتج يوفر آلية للخروج التدريجي الآمن للبنك مقابل تملك كامل للمقاول بمجرد استعادة رأس المال والأرباح، مما يمنح المؤسسة الناشئة القدرة على بناء أصولها الخاصة دون الوقوع في فخ المديونية الدائمة. وبناء عليه، يعد هذا النموذج أداة فعالة لتحقيق الشمول المالي وتحويل المشروعات المبتكرة من مجرد أفكار إلى كيانات اقتصادية مهيكلة ومستقلة ماليا.

3- تحديات قطاع التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر: رغم الجهود المبذولة، لا يزال التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر في مراحله الجنينية، ويواجه حزمة من التحديات نوجزها فيما يلي:

- **القصور التشريعي والتنظيمي:** لا يزال الإطار القانوني الحالي يفتقر إلى تشريع خاص ومستقل ينظم "مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي" خارج الإطار البنكي الصارم. التشريعات الحالية مصممة للبنوك التجارية التي تتطلب رساميل ضخمة، مما يعيق إنشاء مؤسسات تمويل مصغر إسلامية مستقلة ومرنة وموجهة حصريا للفقراء[3].

[1] القرض الحسن، موجود على الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري.

[2] الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري، مرجع سابق.

[3] كمال بوزيدة، "الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر: المتطلبات التشريعية والتحديات العملية"، (الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2021)، ص 88

- **ارتفاع تكلفة التمويل (التكلفة التشغيلية)**: تتميز صيغ التمويل الإسلامي (كالمرابحة والمشاركة) بتعقيد في الإجراءات يتطلب تدخلا فعليا في عمليات الشراء والبيع والرقابة والمتابعة، مما يرفع من التكاليف التشغيلية للمؤسسة المانحة مقارنة بالتمويل التقليدي النقدي المباشر[1].
- **تحدي إدارة المخاطر**: يعاني القطاع من غياب آليات فعالة للضمان المتوافق مع الشريعة الإسلامية. فنظام المشاركة والمضاربة يحمل البنك أو المؤسسة المانحة مخاطر خسارة رأس المال، وفي ظل غياب الوعي الكافي وتفشي ظاهرة التعثر في سداد القروض (ثقافة عدم الإرجاع التي رافقت بعض البرامج الحكومية السابقة)، يصبح التوسع في هذه الصيغ محفوفا بالمخاطر.
- **نقص الكوادر البشرية المؤهلة**: هندسة المنتجات المالية الإسلامية المصغرة تتطلب كفاءات تجمع بين المعرفة الفقهية العميقة والخبرة المالية والتقنية، وهو ما يشهد نقصا في السوق الجزائرية.

4- آفاق التمويل المصغر الإسلامي و المؤسسات الناشئة في الجزائر: تتمحور آفاق التكامل بين التمويل المصغر الإسلامي والمؤسسات الناشئة في الجزائر حول صياغة نموذج اقتصادي يجمع بين نجاعة الاستثمار وقيم الاستدامة، ويمكن حصر هذه الآفاق في النقاط الأساسية التالية[2]:

- **إصدار قانون خاص بالتمويل المصغر الإسلامي**: تشريع إطار قانوني مرن يسمح بتأسيس جمعيات وتعاونيات ومؤسسات تمويل مصغر إسلامية غير بنكية، مع إخضاعها لرقابة مبسطة تتناسب مع حجم أنشطتها.
- **تفعيل مؤسستي الزكاة والأوقاف**: يمكن دمج أموال صندوق الزكاة والأوقاف الجزائرية ضمن آليات التمويل المصغر لتقديم "القروض الحسنة"، مما يخفض تكلفة الأموال ويوجهها للفئات الأكثر هشاشة.[3]
- **نشر الثقافة المالية الإسلامية**: تكثيف الحملات التحسيسية لتصحيح المفاهيم الخاطئة لدى المستفيدين، والتأكيد على أن التمويل الإسلامي هو التزام تعاقدي وأخلاقي يستوجب الوفاء والسداد، وليس منحة غير مستردة[4].
- **التحول نحو "الاقتصاد التشاركي" المفتوح**: تهدف الآفاق المستقبلية إلى إرساء ثقافة الشراكة في المخاطر (Profit and Loss Sharing) كبديل لمنظومة الاستدانة، مما يسمح للمؤسسات الناشئة بالنمو دون أعباء فوائد تراكمية، ويحول العلاقة مع البنك من مجرد تمويل إلى مرافقة استراتيجية.
- **هندسة منتجات مالية رقمية** :(**FinTech**) يتجه القطاع نحو دمج الصيرفة الإسلامية مع التقنيات المالية الحديثة، مما سيسهل الوصول إلى التمويل المصغر عبر منصات رقمية تضمن سرعة المعالجة وتخفض التكاليف الإدارية، وهو ما يتلاءم مع طبيعة المؤسسات الناشئة.

---

[1] عبد الرزاق بن يحيى، "المخاطر في صيغ التمويل الإسلامي"، (عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2015)، ص 134.

[2] قريش منيرة، شاشي عبد القادر، "آفاق وتحديات التمويل الأصغر بالجزائر دراسة مساهمة بنك البركة الاسلامي"، دراسات اقتصادية، المجلد 18، العدد 01، 2024 صفحات 2017-2018

[3] طارق الله خان، ومحمد نجاة الله صديقي، "إدارة المخاطر في التمويل الإسلامي"، (جدة: البنك الإسلامي للتنمية، 2007)، ص 67

[4] عماد درويش، سميرة شهرزاد صالح، "التمويل الإسلامي الأصغر كمصدر لتمويل المشاريع المصغرة-دراسة حالة بنك الخليج الجزائر (وكالة عين تموشنت) -"، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 17، العدد01، السنة2022، صفحة 279.

- **تفعيل "صناديق الوقف الاستثماري"**: تبرز آفاق واعدة في استغلال الموارد الوقفية والزكوية لتأسيس صناديق استثمارية متخصصة في تمويل المشاريع المبتكرة ذات الأثر الاجتماعي، مما يخلق بيئة تمويلية مستدامة ومستقلة عن تقلبات الميزانية العامة.
- **تعزيز الشمول المالي والمقاولاتي**: يسعى التمويل المصغر الإسلامي إلى استقطاب الكتلة النقدية المتداولة خارج القنوات الرسمية وتوجيهها نحو الاستثمار في الأفكار الناشئة، مما يساهم في دمج شريحة واسعة من المقاولين الشباب في الدورة الاقتصادية المنظمة.
- **توطين التكنولوجيا وسلاسل القيمة**: من خلال صيغ مثل "الاستصناع" و"المشاركة المتناقصة"، يتوقع أن يلعب التمويل الإسلامي دورا محوريا في دعم التصنيع المحلي وتجهيز الورشات التقنية للمؤسسات الناشئة، مما يقلل التبعية للاستيراد ويعزز السيادة التكنولوجية.

المطلب الثالث: تحديات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة وضرورة الاستفادة من النموذج الماليزي في الجزائر.

تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر تحديات تمويلية مركبة، تتجاوز شح السيولة لتصل إلى معوقات هيكلية تتعلق بصرامة الضمانات العينية وضبابية الإجراءات التنفيذية لصيغ المشاركة والمخاطرة، بالاضافة الى الفجوة التنظيمية وبالرغم من وجود الرغبة المقاولاتية نحو التمويل الاسلامي، وبناء على ذلك، تبرز ضرورة استراتيجية للاستفادة من النموذج الماليزي.

الفرع الأول: تحديات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر.

على الرغم من أن التمويل المصغر الإسلامي يطرح كبديل استراتيجي لتجاوز عقبات التمويل التقليدي (كأزمة الضمانات العينية)، إلا أن عملية توجيهه لتمويل "المؤسسات الناشئة" في البيئة الجزائرية تصطدم بتقاطعات معقدة بين هشاشة هذه المؤسسات من جهة، والقيود الذاتية لقطاع التمويل الإسلامي من جهة أخرى. ويمكن حصر هذه التحديات في الأبعاد التالية:

- **التناقض بين البيروقراطية الإجرائية للتمويل وحاجة المؤسسات للتمويل الرشيق:**

تتميز المؤسسات الناشئة بطبيعة ديناميكية تتطلب تدفقات مالية سريعة أو ما يعرف بـ "التمويل الرشيق (Agile Financing) " لاقتناص الفرص السوقية. في المقابل، يواجه التمويل المصغر الإسلامي تحديا في تلبية هذه السرعة؛ فصيغه التمويلية تتسم بتعقيد إجرائي يتطلب تدخلا فعليا ومتابعة ميدانية لعمليات البيع والشراء من قبل المؤسسة المانحة. هذا التعقيد لا يؤدي فقط إلى بطء المسارات الإدارية، بل يرفع من التكلفة التشغيلية للتمويل مقارنة بالقروض النقدية المباشرة، مما يجعله عبئا إضافيا يعيق سرعة نمو المؤسسة الناشئة[1].

- **معضلة إدارة المخاطر في بيئة تفتقر للثقافة الاستثمارية:**

تعاني المؤسسات الناشئة من غياب "السجل الائتماني" ومحدودية صناديق رأس المال المخاطر، مما يستدعي تدخل التمويل الإسلامي وفق مبدأ "الغنم بالغرم". غير أن تطبيق صيغ كالمشاركة والمضاربة يحمّل المؤسسة المانحة مخاطر جسيمة تتمثل في احتمالية خسارة رأس المال، خاصة في ظل بيئة تفتقر لآليات ضمان فعالة ومتوافقة مع الشريعة. ويتفاقم هذا التحدي مع الهشاشة الوظيفية للمؤسسات الناشئة

1 بن يحيى، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 134.

وصعوبة اختراقها للأسواق بسبب ضعف التنافسية والنمذجة المعيارية، بالإضافة إلى تفشي "ثقافة عدم الإرجاع" التي تكرست نتيجة بعض برامج الدعم الحكومي السابقة.[1]

- **الفراغ التشريعي المزدوج والجمود القانوني:**

يعد غياب التكييف القانوني تحديا مركبا يعيق الطرفين؛ فمن ناحية، تفتقر المؤسسات الناشئة لنصوص خصوصية تستوعب مرونتها وتظل خاضعة لقانون الشركات التقليدي الذي يثقلها بالأعباء. [2]ومن ناحية أخرى، يعاني قطاع التمويل المصغر الإسلامي من قصور تشريعي مماثل، حيث يفتقر إلى إطار قانوني مستقل ينظمه خارج الإطار البنكي الصارم. إن إخضاع هذه المؤسسات التمويلية لتشريعات البنوك التجارية التي تتطلب رساميل ضخمة، يحول دون تأسيس كيانات تمويل مصغر إسلامية مرنة ومستقلة قادرة على التفاعل مع احتياجات الابتكار والمقاولاتية الشبانية.[3]

- **القصور في تغطية مرحلة الانطلاق والمرافقة الفنية (التمويل الشمولي):**

تواجه المؤسسات الناشئة فجوة حرجة في "تمويل مرحلة الانطلاق(Seed Funding) "، حيث تحتاج بشدة إلى سيولة لتغطية رأس المال العامل وتكاليف البحث والتطوير، وليس فقط تمويل الأصول الثابتة. يواجه التمويل المصغر الإسلامي تحديا في توفير هذه التغطية الشاملة، كما يعجز غالبا عن تقديم "التمويل الشمولي" الذي يدمج بين ضخ النقد وتقديم الدعم غير المالي (المرافقة التقنية والاستراتيجية)، وهو قصور يتعمق بسبب ضعف الأداء الوظيفي لحاضنات الأعمال المتاحة.[4]

- **فجوة الكفاءات والهندسة المالية المزدوجة:**

كما تعاني المؤسسات الناشئة التكنولوجية من ندرة رأس المال البشري المتخصص، يواجه قطاع التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر نقصا حادا في الكوادر البشرية المؤهلة. إن هندسة منتجات مالية إسلامية مصغرة تتلاءم مع طبيعة المخاطر العالية والتحول الرقمي البطيء للمؤسسات الناشئة، تتطلب كفاءات نادرة تجمع بين الفقه المالي الإسلامي العميق من جهة، والخبرة التقنية والمالية الحديثة من جهة أخرى.

بالإضافة الى التحديات المذكورة، تكمن الفجوة الكبرى في الجزائر في عدم وجود مؤسسات تمويل مصغر إسلامي "مستقلة) "؛ حيث تقتصر الصيرفة الإسلامية حاليا على بنكي "البركة" و "السلام" بالإضافة إلى "نوافذ" داخل بنوك تجارية كبرى تخضع لقوانين نقدية صارمة لا تتوافق مع مرونة المؤسسات الناشئة. هذا الغياب المؤسساتي أدى إلى:

- **انعدام التخصص**: غياب صناديق استثمارية إسلامية متخصصة في "تمويل الملكية (Equity Financing) "بدلا من المديونية.
- **عجز المرافقة**: المؤسسات المالية الحالية تركز على الجانب التعاقدي وتهمل الجانب "المقاولاتي" الذي تحتاجه الحاضنات.

1 بوزيدة، كمال، مرجع سابق، ص 88.

2 طوماش، سيد علي وشرارة، وليد. "تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر دراسة حالة شركة YASSIR"، مجلة الاقتصاد والبيئة، المجلد 08، العدد 01، أبريل 2025، ص 207.

3 بوزيدة، كمال. مرجع سابق، ص82

4 طوماش، سيد علي وشرارة وليد. مرجع سابق.

إن تجاوز هذه التحديات الهيكلية في البيئة الجزائرية يستوجب استقراء النماذج الدولية الناجحة التي استطاعت المزاوجة بين مرونة الابتكار وضوابط التمويل الإسلامي؛ وتبرز هنا التجربة الماليزية كنموذج رائد نجح في صياغة منظومة متكاملة تبدأ من "التمويل المتدرج" عبر مؤسسات متخصصة التي تدمج بين التمويل المصغر ورأس المال الجريء الإسلامي لمرافقة المشروع من الفكرة إلى النضج.

الفرع الثاني: ضرورة الاستفادة من التجربة الماليزية في التمويل المصغر الإسلامي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر.

إن استقراء التجربة الماليزية في هندسة التمويل الإسلامي يكشف عن نموذج رائد في "المزاوجة المؤسساتية" بين الابتكار المقاولاتي والضوابط الشرعية، وهو ما يمثل مدخلا استراتيجيا لتجاوز الانسداد التمويلي في الجزائر. حيث قدمت ماليزيا حلولا تمويلية مبتكرة متوافقة مع الشريعة، مدعومة بإطار رقابي مرن يضعه البنك المركزي (Bank Negara Malaysia) إن نقل هذه التجربة في الجزائر يفتح المجال لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي وللصناديق الاستثمارية المتخصصة.

وتبرز ضرورة الاستفادة من هذا النموذج من خلال تفعيل الآليات التالية:

- **التحول نحو "التمويل المدمج (Hybrid Finance)** :"نجحت ماليزيا عبر مؤسسة "**TEKUN Nasional**" في تقديم نماذج تمويلية لا تكتفي بضخ السيولة، بل تدمجها بالمرافقة الفنية والتدريب، [1]وهو ما يحتاجه المبتكر الجزائري للانتقال من "فكرة المشروع" إلى "الاستدامة التجارية". إن تبني هذا النهج يساهم في تقليص مخاطر التعثر التي تواجهها المؤسسات الناشئة في مراحلها الجنينية.
- **استغلال "التكافل الإسلامي" كآلية لضمان المخاطر**: تفتقر البيئة الجزائرية لآليات ضمان متوافقة مع الشريعة، بينما توفر التجربة الماليزية نموذجا متقدما في استخدام "التكافل" لتغطية مخاطر التمويل المصغر والمشاريع الابتكارية. إن إدماج صناديق التكافل في منظومة تمويل المؤسسات الناشئة يرفع من كفاءة "إدارة المخاطر" ويشجع المؤسسات المالية على الانخراط في صيغ "المشاركة" و"المضاربة" دون التخوف من ضياع رأس المال.[2]
- **تفعيل "الصكوك المصغرة" والتمويل الجماعي**: تتيح التجربة الماليزية إمكانية إصدار صكوك استثمارية مخصصة لتمويل الابتكار، مما يسمح بحشد المدخرات الشعبية وتوجيهها نحو صناديق استثمار جريء (Venture Capital) إسلامية.[3] هذا التوجه كفيل بسد "فجوة الموت" التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الناشئة في الجزائر نتيجة غياب المستثمرين الملائكيين المتخصصين .
- **المرونة الرقابية والتمييز التشريعي**: يتميز البنك المركزي الماليزي (Bank Negara Malaysia) بوضع أطر تنظيمية خاصة بمؤسسات التمويل المصغر تختلف عن القواعد الصارمة للبنوك التجارية،[4] مما يقلل من التكاليف التشغيلية. إن نقل هذه المرونة للجزائر سيسمح بظهور مؤسسات تمويل مصغر إسلامية "مستقلة" قادرة على التجاوب مع "التمويل الرشيق Agile) " (Financingالذي تتطلبه ديناميكية المؤسسات الناشئة.

1 الأمانة العامة لمجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB). تقرير استقرار الصناعة المالية الإسلامية. كوالالمبور: 2022، ص 45.

2غراف زهرة بن سعيد لخضر. "تجربة ماليزيا في التكافل الإسلامي وفرصة الاستفادة منها في المعاملات المالية الجزائرية". ورقة بحثية مقدمة ضمن فعاليات ندوة دولية، ص 12-15.

3 حليمة بن مشيش، "نحو تطوير المنظومة لقانونية للمصارف الإسلامية في الجزائر في ضوء التجربة الماليزية"، مجلة إسرا الدولية للمالية الإسلامية، المجلد 10، العدد01، 2019، صفحة 164

4الأمانة العامة لمجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB). مرجع سابق، ص 45.

و بالتالي تنبثق حتمية الاستفادة من التجربة الماليزية في التمويل المصغر الإسلامي من الحاجة الملحة لمعالجة "الاختلال الهيكلي" في السوق الجزائرية؛ حيث يصطدم الوعي المقاولاتي المتنامي والطلب المتزايد على المنتجات المتوافقة مع الشريعة بغياب عرض مؤسساتي متخصص ومستقل.[1] هذا العجز يضع المبتكرين أمام "إكراه تمويلي" يدفعهم نحو القنوات التقليدية، مما يخلق تعارضا بين القناعات العقدية وآليات التشغيل المتاحة. ومن ثم، يمثل النموذج الماليزي مرجعية إجرائية لسد هذه الفجوة عبر تفعيل مؤسسات تمويل غير مصرفية (Non-Bank MFIs) قادرة على استقطاب الكتل النقدية خارج النظام البنكي، وتبني أطر رقابية مرنة تميز بين صرامة البنوك التجارية وديناميكية المؤسسات الناشئة. إن تفعيل هذا النموذج في الجزائر، من خلال المزاوجة بين صيغ التكافل والمشاركة والتمويل الرشيق، يعد ضرورة استراتيجية لتحقيق الشمول المالي وتوطين بيئة ريادية منسجمة مع الهوية المجتمعية والتطلعات الاقتصادية الوطني.

المبحث الثالث: التحليل الاحصائي لاتجاهات أصحاب المؤسسات الناشئة نحو التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر.

يتناول هذا المبحث من هذه الدراسة الإطار التطبيقي واختبار الفرضيات؛ حيث نسعى من خلاله إلى نقل البحث من حيزه النظري إلى الواقع الميداني عبر إسقاط المفاهيم والنظريات المتعلقة باستراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي على بيئة المؤسسات الناشئة في الجزائر .وتأتي هذه الدراسة الميدانية لتشخيص ظاهرة تمويلية حديثة ضمن نطاقها الواقعي، خاصة في ظل وجود فجوات تمويلية وتحديات تواجه نمو هذه المؤسسات.

كما تركز الدراسة على نطاق واسع يشمل أصحاب ومسيري المؤسسات الناشئة الجزائرية بمختلف أشكالها القانونية وقطاعات نشاطها، بدءا من تكنولوجيا المعلومات وصولا إلى الطاقات المتجددة والزراعة .إن تنوع هذه العينة وتعدد احتياجاتها التمويلية كان دافعا أساسيا لتنوع الأدوات الإحصائية وطرق جمع البيانات الميدانية، وذلك للوصول إلى فهم أعمق لمدى وعي هؤلاء المقاولين بصيغ التمويل الإسلامي ومدى تفضيلهم لها كبديل عن التمويل التقليدي.

وبناء على هدف الدراسة المتمثل في معرفة أثر استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تلبية الاحتياجات المالية للمؤسسات الناشئة، سنقوم بعرض المنهجية والأدوات المستخدمة، والتي اعتمدنا فيها بشكل أساسي على الاستبانة الإلكترونية الموزعة على عينة من أصحاب المؤسسات الناشئة. سنقوم من خلال هذا المبحث بتحديد متغيرات الدراسة، وقياس ثبات الأداة، وتحليل البيانات وصفيا، وصولا إلى المحطة الأهم وهي اختبار الفرضيات لمناقشة النتائج وتقديم التوصيات.

وقد تم تقسيم هذا المبحث إلى المطالب التالية:

- **المطلب الاول: منهجية الدراسة وأدوات جمع البيانات**
- **المطلب الثاني: المعالجة الإحصائية وأدوات قياس صدق وثبات الأداة**
- **المطلب الثالث: عرض وتحليل نتائج التحليل الإحصائي للبيانات المجمعة.**

[1] غراف زهرة بن سعيد لخضر، مرجع سابق، صفحة 38.

- **المطلب الرابع: مناقشة نتائج الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات**

المطلب الأول :منهجية الدراسة وأدوات جمع البيانات.

إن نجاعة استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تلبية المتطلبات المالية للمؤسسات الناشئة الجزائرية من خلال الانتقال من التنظير إلى التطبيق الذي يستوجب اتباع خطوات علمية دقيقة تبدأ بتحديد المنهج المتبع، وتمر بتعريف مجتمع الدراسة وعينته، وصولا إلى تصميم أداة القياس التي تسمح بجمع البيانات وتكميمها إحصائيا.

يهدف هذا الجزء من الدراسة إلى تشخيص واقع الاحتياجات التمويلية في قطاعات حيوية كالتكنولوجيا، الزراعة، والطاقات المتجددة .ولتحقيق ذلك، تم تصميم استبانة إلكترونية مهيكلة وجهت لأصحاب القرار في هذه المؤسسات .تضمنت هذه الأداة محاور تقيس التحديات التمويلية، مستوى الوعي بصيغ التمويل الإسلامي، والعوامل المؤثرة في تبني هذه الاستراتيجيات.

1. مبررات اختيار المنهج:

يعتبر المنهج الوصفي التحليلي الأنسب للدراسات الإنسانية والاقتصادية التي لا تتوقف عند مجرد رصد الظاهرة، بل تمتد لتفسير العلاقات بين متغيراتها. وتتجلى أهميته في هذه الدراسة من خلال:

- **الجانب الوصفي** :استخدم لتوصيف الخصائص الديمغرافية للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وتحديد طبيعة العوائق التي تواجهها في بيئة التمويل التقليدي، وكذا رصد مستويات الوعي بالصيغ الإسلامية (المرابحة، المشاركة، السلم...).
- **الجانب التحليلي** :استخدم لاستكشاف الروابط الإحصائية بين المتغيرات المستقلة (كالوعي والبيئة التشريعية) والمتغير التابع (قرار التمويل أو الاتجاه نحو الاستخدام)، وذلك بهدف اختبار صحة الفروض الصفرية أو البديلة التي قامت عليها الدراسة

2. نموذج الدراسة والمتغيرات(The Conceptual Framework)

لإضفاء الدقة العلمية على الدراسة، تم بناء نموذج مفاهيمي يوضح تدفق العلاقات الإحصائية بين المتغيرات، وهي كالتالي:

أ- المتغيرات المستقلة:

- **عوائق التمويل التقليدي** :وتقاس من خلال الصعوبات المتعلقة بالضمانات والبيروقراطية وتكلفة الاقتراض الربوي.
- **مستوى الوعي والشرعية** :ويقاس بمدى إدراك المقاول للفروق الجوهرية بين التمويل الإسلامي والتقليدي ومدى التزامه بالضوابط الشرعية.
- **البيئة المؤسساتية والتشريعية** :وتتعلق بمدى توفر المعلومات حول هذه الاستراتيجيات ووضوح الإطار القانوني الجزائري المنظم لها.

ب- المتغير التابع:(Dependent Variable)

- **استراتيجية التمويل المصغر الإسلامي** :وتتمثل في مدى تبني أو نية المؤسسة الناشئة للاعتماد على هذه الصيغ كأداة لتمويل دورة الاستغلال أو التجهيز.

والجدول التالي يوضح مصادر مقاييس الدراسة:

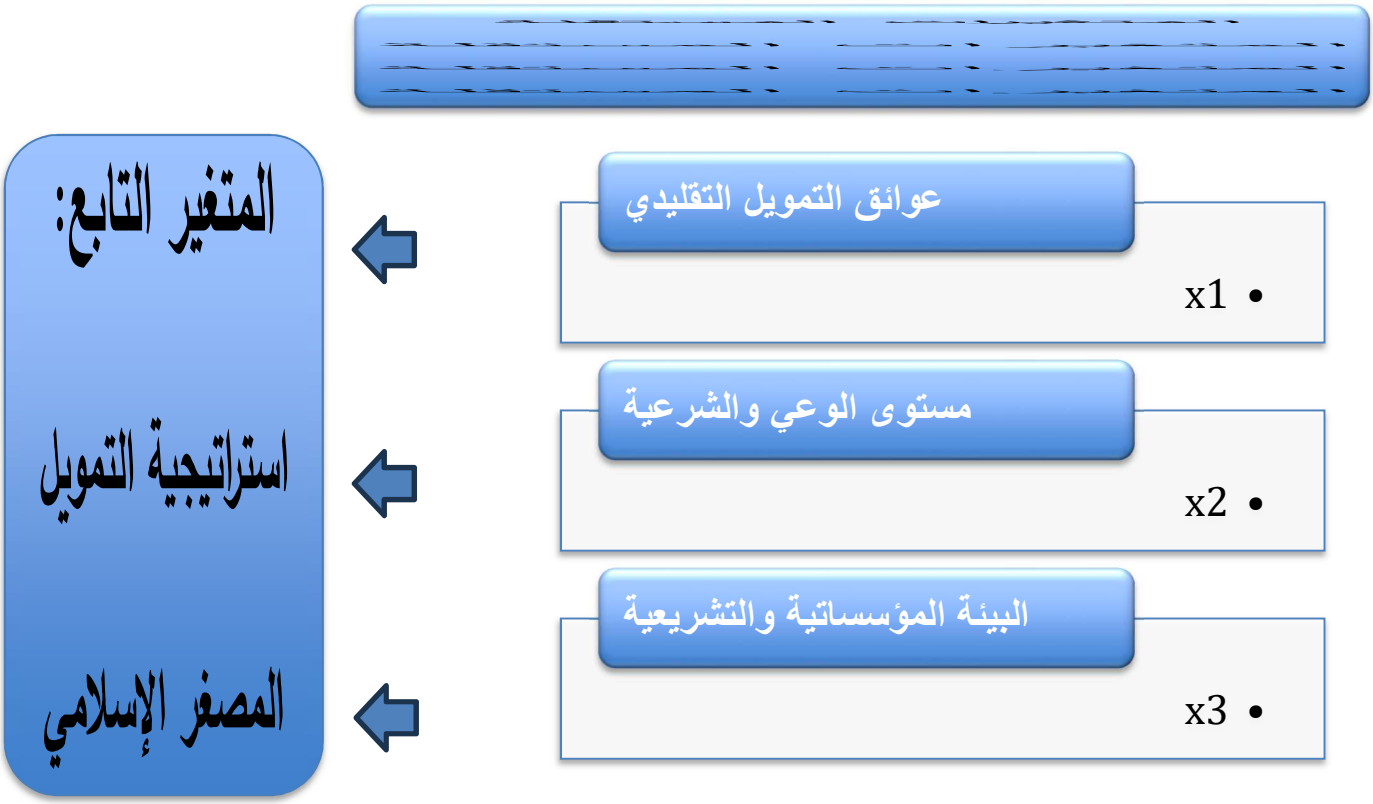
الجدول رقم (3–16): مصادر مقاييس الدراسة

نوع المتغير	*اسم المتغير* (Dimension)	*أرقام العبارات في الاستبيان*	*المصدر*
مستقل (X1)	**تحديات وعوائق التمويل التقليدي**	من العبارة (09) إلى (16)	-دراسة(Drouiche & Menai, 2022) -دراسة (بن علي صليحة، 2023) -دراسة (أناس العوير وعقبة سحنون، 2023) -دراسة Yana Ermawati (2024)
مستقل (X2)	**الوعي والمنظور الشرعي**	من العبارة (17) إلى (23)	- دراسة (Guesmi Fadhila & Jarboni Anis, 2021) - دراسة (Thambiah et al. (2016/2011)) - دراسة (El-Komi & Croson, 2013)
مستقل (X3)	**البيئة القانونية والوصول للمعلومات**	من العبارة (27) إلى (31)	- دراسة (ولد الصافي والعرابي، 2020) - دراسة (سمية لقرط، 2023) - دراسة (بولقواس وبوخيرة، 2022)
تابع (Y)	**استراتيجية التمويل الإسلامي (الاتجاه)**	العبارات (08) و (24، 25، 26)	- دراسة (شنتي يمينة وجدي عبد الحليم، 2025) - دراسة (ناجم زينب، 2020)
ديمغرافي	**خصائص المؤسسة الناشئة**	من العبارة (01) إلى (07)	- دراسة (Klačmer et al., 2014) - دراسة (ياسين تليلي، 2022)

المصدر: من اعداد الطالبة بناء على الدراسات السابقة

بناء على النموذج أعلاه، يمكن تمثيل النموذج الفرضي للدراسة على النحو التالي:

الشكل رقم 3-8: يوضح النموذج الفرضي للدراسة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الدراسات السابقة

ثانيا: تحديد مجتمع الدراسة، حجم العينة وطريقة اختيارها

يعد التحديد الدقيق لمجتمع الدراسة وعينتها من الركائز الأساسية التي تضمن سلامة النتائج وقابليتها للتعميم. فالدقة في اختيار "المفردات" التي ستخضع للقياس تعكس مدى قدرة الباحث على عزل الظاهرة المدروسة (استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي) ضمن سياقها البشري والمؤسساتي الصحيح. وفيما يلي تفصيل منهجي لهذه العناصر:

1. مجتمع الدراسة المستهدف

يعرف مجتمع الدراسة بأنه "جميع المفردات أو العناصر التي تشترك في صفة واحدة أو أكثر وتميزها عن غيرها من العناصر، والتي يسعى الباحث إلى تعميم نتائج دراسته عليها.[1]

وفي سياق هذه الدراسة، يتمثل مجتمع الدراسة في كافة المؤسسات الناشئة (Startups) الناشطة في البيئة الاقتصادية الجزائرية، والحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة" أو "مشروع مبتكر" وفقا للتنظيمات المعمول بها (مثل المرسوم التنفيذي رقم 20-254).

ونظرا للطبيعة الديناميكية لهذا المجتمع، حيث يشهد تأسيس مؤسسات جديدة واختفاء أخرى بوتيرة متسارعة، بالإضافة إلى عدم وجود قاعدة بيانات مركزية ومحدثة بدقة تامة ومتاحة للعموم حول العدد الإجمالي الدقيق في وقت إجراء الدراسة؛ فقد اعتبرنا مجتمع

[1] **عبيدات، ذوقان؛ وعدس، عبد الرحمن؛ وعبد الحق، كايد** .(2020) .*البحث العلمي: مفهومه، أدواته، أساليبه* .دار الفكر، عمان.

الدراسة "مجتمعاً غير محدد (Infinite Population) "من الناحية الإحصائية العملية. هذا المجتمع يتميز بالتنوع القطاعي الكبير الذي استهدفه الاستبيان، حيث يشمل قطاعات حيوية:

1. تكنولوجيا المعلومات والاتصال.(ICT)
2. القطاع التجاري والخدماتي.
3. الزراعة والصناعات الغذائية.
4. البيئة والتنمية المستدامة والطاقات المتجددة.

إن هذا التنوع في مجتمع الدراسة يخدم أهداف البحث، حيث أن حاجة مؤسسة في قطاع "الزراعة" للتمويل الإسلامي (عقود السلم والمزارعة) تختلف جذريا عن حاجة مؤسسة "تكنولوجية" (رأس المال المخاطر والمشاركة)، مما يثري التحليل .[1]

2. عينة الدراسة وطريقة اختيارها(Sampling Method)

نظراً لاستحالة إجراء مسح شامل لجميع المؤسسات الناشئة عبر كامل التراب الوطني، ولصعوبة الوصول إلى كافة المؤسسين، لجأت الدراسة إلى أسلوب المعاينة غير الاحتمالية. تحديدا، تم اعتماد "العينة القصدية(Purposive Sampling) "، وتسمى أحيانا بالعينة الغرضية.

مبررات اختيار العينة القصدية :لقد تم اختيار هذه الطريقة لأن موضوع "التمويل المصغر الإسلامي" يتطلب فئة محددة تمتلك حدا أدنى من الوعي المالي والإداري، أو لديها تجربة فعلية في البحث عن التمويل. فليس الهدف هو الكم العددي بقدر ما هو الحصول على إجابات من "أصحاب القرار" (المؤسسين، المدراء التنفيذيين، الشركاء) القادرين على تقييم الاحتياجات المالية لمؤسساتهم .[2]

آلية توزيع الاستبيان :تم تصميم الاستبيان إلكترونيا (Google Forms) وتوزيعه خلال الفترة الممتدة من **[جوان 2025]** إلى **[13 جانفي 2026]**، حيث تم الاعتماد على الوسائط الرقمية ومجموعات التواصل المهنية الخاصة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر، ومسرعات الأعمال (Accelerators) والحاضنات (Incubators) للوصول إلى الفئة المستهدفة.[3]

3. خصائص ووصف العينة المدروسة

بعد تجميع البيانات وتصحيحها(Data Cleaning) ، واستبعاد الاستمارات غير المكتملة أو التي أظهرت نمط إجابة عشوائي (مثل اختيار خيار "محايد" لجميع الأسئلة)، بلغ حجم العينة النهائي الصالح للتحليل الإحصائي **101** مفردة.

- **كفاية حجم العينة**

للتحقق من أن حجم العينة **101** كافٍ إحصائيا لتعميم النتائج، استندنا إلى القواعد الإحصائية المقررة في أدبيات البحث العلمي . تشير "قاعدة كايندال (Kendall) "وآخرون إلى أنه في التحليل العاملي أو الانحدار، يفضل أن يكون حجم العينة ما بين 5 إلى 10

[1] منصور، تركي. (2015). أدوات جمع البيانات في البحوث التربوية والنفسية. دار المسيرة، عمان، ص:15.

[2] العساف، صالح بن حمد. (2012). المدخل إلى البحث في العلوم السلوكية. دار الزهراء، الرياض، ص:98.

[3] وفلجة، غياث. (2018). منهجية البحث العلمي لطلبة الدكتوراه. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.

أضعاف عدد فقرات الاستبيان. وبما أن الاستبيان يحتوي على (31) فقرة، فإن الحد الأدنى المقبول هو ما بين 150 إلى 300 استجابة، وفي حالة الدراسات الاستطلاعية المعمقة في بيئات صعبة الوصول، تُقبل العينات التي تتجاوز 100 مفردة بشرط تجانسها.[1]

كما تجدر الإشارة إلى إن عملية تحديد حجم العينة تتوقف على مجموعة من العوامل نذكر على سبيل الذكر لا الحصر:

- التكلفة المخصصة للدراسة وتتضمن التكلفة المادية والوقت المحدد لإنجاز الدراسة.
- نوع وحجم البيانات المطلوب توافرها في الدراسة فاختيار عينة لدراسة موضوع متخصص جدا يختلف عن اختيار عينة لموضوع يهتم بآراء المستهلكين بشكل عام.
- طبيعة الأسئلة ودرجة الدقة المطلوبة في الاجابة عنها.
- وجود أو غياب إطار للمعاينة.[2]

ثالثا: أدوات ومصادر جمع البيانات

لضمان الإحاطة الشاملة بأبعاد الإشكالية المطروحة والموسومة بـ "استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة"، وتماشيا مع مقتضيات المنهج الوصفي التحليلي، تبنت الدراسة استراتيجية بحثية مزدوجة في جمع البيانات. هذه الاستراتيجية تزاوج بمرونة بين التأصيل النظري المستمد من الأدبيات الاقتصادية والشرعية، وبين الواقع الميداني المستكشف من خلال استقصاء آراء المقاولين وأصحاب المؤسسات الناشئة. وفيما يلي تفصيل دقيق لهذه المصادر والأدوات:

1. مصادر جمع البيانات

لتحقيق التراكم المعرفي وبناء نموذج قياسي سليم، تم الاعتماد على رافدين أساسيين للمعلومات:

أ- **المصادر الثانوية (بناء الإطار النظري والمفاهيمي)** :تشكل المصادر الثانوية القاعدة المعرفية الصلبة التي انطلقت منها الدراسة لتحديد متغيراتها وبناء فرضياتها. نظرا لحداثة موضوع "المؤسسات الناشئة" في الجزائر وخصوصية "التمويل الإسلامي"، تطلب الأمر مسحا مكتبيا دقيقا شمل:

- **الأدبيات الشرعية والاقتصادية** :وتتمثل في أمهات الكتب والمراجع المتخصصة في فقه المعاملات المالية المعاصرة، لفهم الآليات الفنية لصيغ التمويل (المرابحة، المشاركة، السلم، الاستصناع) ومدى مواءمتها لدورة حياة المشروع الناشئ.
- **الإنتاج العلمي المحكم** :تم الرجوع إلى أحدث المقالات المنشورة في المجلات المصنفة، والورقات البحثية في المؤتمرات الدولية التي ناقشت إشكاليات "الفجوة التمويلية (Funding Gap) "و"الشمول المالي الإسلامي"، بالإضافة إلى أطروحات الدكتوراه التي تناولت بيئة المقاولاتية في الجزائر[3].

[1] Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). Research methods for business: A skill building approach. John Wiley & Sons.

[2] حسان محمد الحسين،1999، **موسوعة علم الاجتماع**، الطبع51 ، الدار العربية للموسوعات، بيروت، ص 331.

[3] Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). Research Methods for Business: A Skill Building Approach. (7th Edition). John Wiley & Sons, New York, p. 53.

- **الوثائق الرسمية والتنظيمية** :شملت الدراسة تحليل النصوص التشريعية الجزائرية (مثل القانون النقدي والمصرفي الجديد، والمراسيم التنفيذية المتعلقة بعلامة "مؤسسة ناشئة"، وتقارير الهيئات المالية الإسلامية) مثل (AAOIFI) لفهم البيئة القانونية والضوابط المعيارية الحاكمة.

ب- **المصادر الأولية (الجانب التطبيقي الميداني)** :تعد المصادر الأولية "بيت القصيد"؛ حيث تمثل البيانات الخام التي تم استقاؤها مباشرة من مجتمع الدراسة (أصحاب المؤسسات الناشئة). وتكمن القيمة العلمية لهذه المصادر في كونها تعكس "الواقع الحي" والاحتياج الفعلي الذي لا يمكن رصده في الكتب .تطلبت هذه البيانات عملية "تنقيب إحصائي" دقيقة لتحويل الانطباعات والآراء الشخصية للمؤسسين حول (عوائق البنوك التقليدية، والوعي بالمنتجات الإسلامية) إلى أرقام ومؤشرات قابلة للقياس، مما يسمح باختبار العلاقات السببية بين متغيرات النموذج المقترح[1] .

2. أداة الدراسة

تستند البحوث الميدانية الرصينة في العلوم الاقتصادية والإدارية إلى أدوات قياس مقننة. ونظرا لطبيعة متغيرات دراستنا التي تمزج بين ما هو مادي (التمويل) وما هو سلوكي/عقدي (الالتزام الشرعي، الوعي، النية)، وقع الاختيار على **"الاستبيان (Questionnaire)** "كأداة رئيسية لجمع البيانات.

أ- تصميم الاستبيان

لم يكن الاستبيان مجرد قائمة أسئلة عشوائية، بل صُمم ليكون "أداة قياس إدراكية (Perceptual Measurement Tool) "تستهدف سبر أغوار توجهات مسيري المؤسسات الناشئة. وقد تم بناؤه وفقا لخطوات منهجية بدأت بمراجعة النماذج العالمية في قياس "التبني التكنولوجي والمالي مثل نماذج TAM وTPB ثم تكييفها مع البيئة الجزائرية والخصوصية الإسلامية، لضمان الحصول على بيانات تتسم بالمصداقية والموثوقية[2].

ب- **الهيكل الفني والقياسي للاستبيان** :تمت ترجمة التساؤلات النظرية والفرضيات إلى عبارات إجرائية (Items) قابلة للقياس الكمي، مع مراعاة الجوانب التالية في التصميم:

- **لغة وألفاظ الاستبانة** :روعي في صياغة الفقرات استخدام لغة عربية علمية دقيقة ومفهومة لمجتمع المقاولين، مع استخدام المصطلحات التقنية المتداولة في نظام البيئة البيئية مثل (رأس المال المخاطر، الحاضنات، المسرعات). تم تجنب الأسئلة المركبة التي قد تحتمل تأويلين، كما تم الاعتماد على الصياغة المباشرة لضمان عدم تشتت ذهن المستجيب، خاصة في الأسئلة المتعلقة بالمنتجات المالية الإسلامية الدقيقة.
- **المظهر العام والمصداقية الأخلاقية** :افتتحت الأداة برسالة تمهيدية واضحة (Cover Letter) تحدد هوية الباحث، والهدف الأكاديمي البحت للدراسة (نيل شهادة الدكتوراه)، مع تقديم تعهد صريح وواضح بسرية المعلومات وعدم استخدامها لأي

[1] عياط، سعاد. (2018). منهجية البحث العلمي في العلوم الاقتصادية. دار الهدى، الجزائر، ص 163.

[2] Zikmund, W. G., Babin, B. J., Carr, J. C., & Griffin, M. (2013). Business Research Methods. (9th Edition). Cengage Learning, p. 112.

أغراض تجارية أو ضريبية. هذا المدخل الأخلاقي كان حاسما في كسر حاجز الخوف وبناء جسور الثقة مع أصحاب المؤسسات الناشئة، مما حفزهم على تقديم إجابات صريحة وواقعية بعيداً عن التحفظ أو المجاملة[1].

- **المقياس المستخدم في معالجة الاستبانة**

لغرض تحويل الظواهر السلوكية والانطباعات الذهنية لأصحاب المؤسسات الناشئة إلى مؤشرات رقمية قابلة للقياس والتحليل الإحصائي، اعتمدت الدراسة على مقياس ليكرت الخماسي .(Five-Point Likert Scale) وقد تم توظيف هذا المقياس لقياس اتجاهات العينة نحو العبارات التي تعكس متغيرات الدراسة الأساسية، والمتمثلة في: تحديات التمويل التقليدي، مستوى الوعي بالصيغ الإسلامية، والبيئة التشريعية المحفزة.

يعد مقياس "ليكرت" أحد أبرز الأدوات القياسية الرصينة والأكثر شيوعا في البحوث السلوكية والإدارية والمالية، وهو ما أكدته أدبيات البحث العلمي(Baker, 1991) ، نظرا لقدرته الفائقة على قياس درجة "شدة" الموقف أو الرأي، بدلا من الاكتفاء بمجرد الموافقة أو الرفض المطلق[2].

لم يكن اختيار هذا المقياس عبثيا، بل استند إلى جملة من الاعتبارات المنهجية والعملية التي تخدم طبيعة الموضوع:

- القدرة على قياس المتغيرات الكامنة إن مفاهيم مثل "الثقة في شرعية التمويل "أو "إدراك تعقيد الإجراءات البيروقراطية "هي مفاهيم معنوية غير ملموسة. يتيح مقياس ليكرت تحويل هذه المفاهيم المجردة إلى سلسلة متصلة (Continuum) تسمح بتحديد موقع المستجيب بدقة.
- التوازن والحيادية :يوفر التدرج الخماسي منطقة وسطى ("محايد")، مما يمنح أصحاب المؤسسات الناشئة الذين لم يكوّنوا رأيا قاطعا حول منتجات التمويل الإسلامي، أو الذين يفتقرون للخبرة الكافية، مساحة للتعبير عن موقفهم دون إجبارهم على الانحياز القسري، مما يرفع من مصداقية النتائج.
- الملاءمة الإحصائية :تعامل البيانات الناتجة عن مقياس ليكرت (في الدراسات المتقدمة) معاملة البيانات الفترية (Interval Data) ، مما يفتح المجال لاستخدام طيف واسع من الاختبارات الإحصائية المعلمية القوية، مثل تحليل التباين (ANOVA) وتحليل الانحدار، لاختبار أثر متغيرات التمويل الإسلامي على أداء المؤسسات.

- **آلية الترميز والتحليل:**

لأغراض المعالجة الآلية عبر برنامج(SPSS) ، تم إعطاء أوزان ترجيحية (قيم رقمية) لكل خيار من خيارات الاستجابة، تسير في اتجاه تصاعدي يعكس إيجابية الاتجاه نحو العبارة، كما يلي:

- **5 درجات** :للخيار **"موافق بشدة"**
- **4 درجات** :للخيار **"موافق "**

[1] Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). Op. Cit, p. 311
[2] Baker, M. J. (1991). Research for Marketing. Macmillan Education LTD, p. 147.

- **3 درجات** :للخيار **"محايد "**
- **2درجتان** :للخيار **"غير موافق"**
- **1 درجة واحدة** :للخيار **"غير موافق بشدة "**

لتفسير النتائج وتحديد مستوى توفر المتغيرات في واقع المؤسسات الناشئة (سواء كان مستوى الوعي مرتفعا أم منخفضا، أو كانت العوائق شديدة أم خفيفة)، تم الاعتماد على طول الفئة؛ تم حساب طول الفئة وفقا للمعادلة الإحصائية التالية:

$$\text{طول الفئة} = 5 - 1/5 = 0.80$$

وعليه، يتم إضافة هذه القيمة (0.80) لبداية كل فئة لتشكيل المجالات المرجعية للحكم على المتوسطات الحسابية، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم3-17: سلم تصحيح وتفسير المتوسطات الحسابية لاستجابات عينة الدراسة

مستوى توفر السمة/المتغير	مجال المتوسط الحسابي المرجح	الوزن النسبي (الدرجة)	المقياس اللفظي (الاستجابة)
منخفض جدا	من 1.00 إلى 1.79	1	**غير موافق بشدة**
منخفض	من 1.80 إلى 2.59	2	**غير موافق**
متوسط	من 2.60 إلى 3.39	3	**محايد**
مرتفع	من 3.40 إلى 4.19	4	**موافق**
مرتفع جدا	من 4.20 إلى 5.00	5	**موافق بشدة**

المصدر :من إعداد الباحثة بالاعتماد على أدبيات الإحصاء التطبيقي

ج- محتوى الاستبيان في شكله النهائي

تم هيكلة الأداة في أربعة أجزاء رئيسية تغطي كافة متغيرات النموذج الفرضي:

- **المحور الأول (البيانات الديمغرافية)** :لتصنيف المؤسسات (القطاع، العمر، الشكل القانوني، الولاية).
- **المحور الثاني (التحديات التمويلية)** :لقياس عوائق التمويل التقليدي (الضمانات، الفوائد الربوية، البيروقراطية).
- **المحور الثالث (الوعي والشرعية)** :لقياس مدى معرفة المؤسسين بصيغ التمويل الإسلامي ومدى تفضيلهم لها كحل أخلاقي واقتصادي.
- **المحور الرابع (البيئة الداعمة)** :لتقييم دور التشريعات وتوفر المعلومات في تعزيز استراتيجيات التمويل الإسلامي.
- **المحور الخامس استراتيجية التمويل المصغر الإسلامي**

المطلب الثاني: المعالجة الإحصائية وأدوات قياس صدق وثبات الأداة

بمجرد الانتهاء من مرحلة جمع البيانات الميدانية، تبدأ المرحلة الجوهرية المتمثلة في تحويل هذه البيانات من مادة خام إلى مؤشرات علمية قابلة للتفسير. يهدف هذا المطلب إلى استعراض الترسانة الإحصائية والمنهجية التي تم الاعتماد عليها لمعالجة إجابات

أصحاب المؤسسات الناشئة حول استراتيجيات التمويل الإسلامي، مع شرح آليات التحقق من جودة أداة القياس وصلاحيتها العلمية قبل استخراج النتائج النهائية.

أولا: الأساليب الإحصائية المستخدمة(Statistical Methods)

لتحقيق أقصى درجات الدقة في اختبار الفرضيات المتعلقة بعلاقة المتغيرات (مثل الوعي الشرعي والبيئة القانونية) وقرار التمويل، تم استخدام برنامج SPSS 27 وبرنامج Excel وفق الأساليب التالية:

1. **الإحصاء الوصفي:(Descriptive Statistics)**
   - **التكرارات والنسب المئوية** :لتوصيف عينة الدراسة وتحديد التوزيع القطاعي والقانوني للمؤسسات الناشئة المشاركة.
   - **المتوسط الحسابي المرجح** :لترتيب عبارات الاستبيان حسب درجة موافقة العينة، مما يسمح بمعرفة الأهمية النسبية لكل عائق تمويلي أو ميزة في التمويل الإسلامي.
   - **الانحراف المعياري** :لقياس مدى تشتت أو تجانس إجابات المبحوثين؛ فكلما اقتربت القيمة من الصفر، دل ذلك على وجود توافق كبير في آراء أصحاب المؤسسات الناشئة حول فقرات المحور.
2. **إحصاء الاستدلال واختبار الفرضيات:**
   - **معامل ارتباط بيرسون :(Pearson Correlation)** استخدمناه لقياس قوة واتجاه العلاقة بين الوعي بالصيغ الإسلامية والتوجه الفعلي لطلب التمويل.
   - **اختبار الاتساق الداخلي** :للتأكد من أن كل سؤال في محور "التحديات التمويلية" مثلاً، يصب فعلياً في قياس ذات المفهوم.
   - **اختبار "ت" لعينة واحدة :(One-Sample T-Test)** لاختبار مدى ابتعاد متوسطات إجابات العينة عن نقطة الحياد (3)، مما يسمح لنا بالحكم على مستوى الظاهرة (مرتفع/منخفض) بيقين إحصائي.

ثانيا: صدق وثبات أداة الدراسة (Reliability and Validity)

لا يمكن الركون إلى نتائج الاستبيان ما لم يتم إثبات قدرته على قياس الظاهرة المدروسة بدقة. ولتحقيق ذلك، مررنا بالخطوات التالية:

1. **الصدق الظاهري:(Face Validity)**

يقصد به مدى ملاءمة الفقرات لموضوع "التمويل المصغر الإسلامي" من الناحية المنطقية واللغوية. وقد خضعت الأداة لمسار تحكيمي مر بمرحلتين أساسيتين كما يلي:

- **المرحلة الأولى** :عرض المسودة الأولية على الأستاذ المشرف، لضبط التوجه العام للفقرات والتأكد من تغطيتها لأبعاد النموذج الفرضي.

- **المرحلة الثانية** :عرض الأداة على نخبة من الأساتذة المحكمين المتخصصين في مجالات (اقتصاد مالي وإسلامي، إدارة الأعمال، إحصاء وتحليل بيانات، مالية و بنوك).

وقد أتاح هذا الإجراء تقييم الأداة من حيث صياغة العبارات، ملاءمتها للمتغيرات (المستقلة، الوسيطة، والتابعة)، وحذف أو إضافة ما يلزم لضمان عدم الغموض. وبناءً على التغذية الراجعة من السادة المحكمين، تم الوصول إلى النسخة النهائية للأداة وفق المراحل المنهجية التالية:

1. **صياغة المسودة الأولية** :بالاستناد إلى الأدبيات والدراسات السابقة التي تناولت القدرات التصديرية والتخطيط التسويقي.
2. **التنقيح الإشرافي** :تعديل الأداة أوليا بناء على توجيهات الأستاذ المشرف.
3. **التحكيم العلمي المتخصص** :عرض الاستبيان على لجنة من المحكمين (الجدول أدناه) لضمان الصدق المنطقي للفقرات.

جدول رقم3-18: قائمة السادة الأساتذة المحكمين لأداة الدراسة

الرقم	التخصص	الجامعة	الأستاذ المحكم
01	اقتصاد مالي وإسلامي	جامعة الجيلالي اليابس	د. بن يوب لطيفة
02	إدارة الأعمال	جامعة بومرداس	أ.د خديجة شيخي
03	إحصاء وتحليل بيانات	جامعة تبسة	د. حسن بوعمرة
04	مالية و بنوك	جامعة خميس مليانة	د. نسرين زروقي

4. **الاختبار الاستطلاعي** :(**Pilot Study**) توزيع الاستبيان على عينة استطلاعية صغيرة للتأكد من معامل الصدق والثبات إحصائيا قبل التوزيع الشامل، وهو ما يعزز الثبات الداخلي للأداة.

2. الاتساق الداخلي لفقرات الاستبانة:

بعد التأكد من الصدق الظاهري للأداة عبر بوابة التحكيم العلمي، كان لزاما علينا الانتقال إلى مرحلة الصدق الإحصائي، وتحديدا ما يُعرف بـ "الاتساق الداخلي ."يهدف هذا الإجراء المنهجي إلى قياس مدى التجانس والترابط البنيوي بين عبارات الاستبانة والمحاور الرئيسية التي تنتمي إليها، لضمان أن كل فقرة صممت لقياس بعد معين من أبعاد "استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي" تقوم بدورها بكفاءة وموضوعية.

بعبارة أخرى، يعد الاتساق الداخلي مؤشرا حاسما على مدى تماسك الفقرات مع المفهوم العام المفترض قياسه؛ فعلى سبيل المثال، يجب أن ترتبط الفقرات المتعلقة بـ "الوعي بالصيغ الشرعية" ارتباطا وثيقا بالدرجة الكلية لمحور الوعي، مما يضمن أن الأداة لا تقيس مفاهيم خارجة عن نطاق الدراسة

لتحقيق هذا الغرض، تم استخدام معامل ارتباط بيرسون(Pearson Correlation Coefficient) ، وهو أسلوب إحصائي يختبر قوة واتجاه العلاقة الخطية بين متغيرين. في دراستنا هذه، تم حساب معامل الارتباط بين:

- ✓ درجة كل فقرة على حدة.
- ✓ والدرجة الكلية للمحور الذي تندرج تحته هذه الفقرة.

- **المحور الثاني**: تحديات وعوائق التمويل التقليدي.

الجدول رقم 3–19: الصدق الداخلي لفقرات محور تحديات وعوائق التمويل التقليدي

تحديات وعوائق التمويل التقليدي	تحديات وعوائق التمويل التقليدي	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
	1	
تعتبر شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية التقليدية العائق الأكبر أمام الحصول على التمويل	.575**	0
الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة	.589**	0
تفتقر المؤسسات المالية (التقليدية والإسلامية) للفهم العميق لنموذج عمل المؤسسات الناشئة القائم على النمو السريع والمخاطرة	.520**	0
حجم التمويل الأولي المتاح لا يلبي الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة في مرحلة الانطلاق	.621**	0
تحتاج مؤسستي إلى الدعم غير المالي (مثل الإرشاد والتوجيه) بنفس قدر حاجتها للتمويل	.560**	0
عدم وجود سجل إئتماني للمؤسسة يمثل تحديا جوهريا	.432**	0
أكبر احتياجاتنا التمويلية تتركز في تمويل رأس المال العامل	.253*	0.011
هناك ندرة لصناديق رأس المال المخاطر التي تستثمر في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة في الجزائر	.530**	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات spss v24

ظهرت نتائج تحليل الاتساق الداخلي لمحور "تحديات وعوائق التمويل التقليدي "درجة عالية من التماسك البنيوي والصدق الإحصائي لجميع الفقرات المكونة له. فقد تراوحت قيم معاملات ارتباط بيرسون بين كل فقرة والدرجة الكلية للمحور ما بين (0.253) كحد أدنى و (0.621) كحد أقصى. وبالنظر إلى القيم الاحتمالية(Sig) ، نجد أن جميعها كانت أقل من مستويات الدلالة الإحصائية المتعارف عليها (0.01و0.05)، مما يؤكد أن جميع العبارات تصب في قياس هدف واحد وهو تشخيص "الفجوة التمويلية" التي تواجهها المؤسسات الناشئة الجزائرية.

ويلاحظ أن الفقرة المتعلقة بـ "عدم تلبية حجم التمويل الأولي للاحتياجات الحقيقية "سجلت أعلى معامل ارتباط(0.621) ، مما يشير إلى أنها السمة الأكثر تعبيرا عن التحديات التمويلية في الواقع الميداني، تليها مباشرة الفقرة الخاصة بـ "تعقيد الإجراءات الإدارية والبيروقراطية "بمعامل ارتباط قدره(0.589) ، وهو ما يعكس ترابطا قويا بين البيروقراطية وبين تعثر المسار التمويلي للمؤسسات الناشئة.

كما سجلت الفقرات المتعلقة بـ "شروط الضمانات التعجيزية "و "نقص الدعم غير المالي "و "ندرة صناديق رأس المال المخاطر " معاملات ارتباط قوية ودالة عند مستوى(0.01) ، مما يثبت أن هذه العوائق ليست مجرد مشكلات معزولة، بل هي منظومة متكاملة من التحديات الهيكلية التي تبرر حاجة هذه المؤسسات للبحث عن "استراتيجيات تمويل مصغر إسلامي" كبديل ناجع. أما الفقرة المتعلقة بـ "تمويل رأس المال العامل"، ورغم تسجيلها لأقل معامل ارتباط(0.253) ، إلا أنها ظلت دالة إحصائيا عند مستوى(0.05) ، مما يؤكد ارتباطها بالهيكل العام للمحور وإن كانت بدرجة أقل مقارنة بالعوائق الإجرائية والضمانات.

فإن هذه النتائج تؤكد صلاحية هذا المحور إحصائيا، وتمنح الباحث الضوء الأخضر للمضي قدما في استخدام هذه الفقرات كأداة قياس موثوقة لاختبار فرضيات الدراسة المتعلقة بأثر هذه العوائق في التوجه نحو الصيرفة الإسلامية.

- **المحور الثالث: الوعي والمنظور الشرعي**

الجدول رقم3-20: الصدق الداخلي لفقرات المحور الوعي والمنظور الشرعي

الوعي والمنظور الشرعي		الوعي والمنظور الشرعي
Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	
1		
.616**	0	أمتلك معرفة كافية بمبادئ التمويل الإسلامي الاساسية (كتحريم الربا و الغرر و الميسر)
.622**	0	أفهم الفروق الأساسية بين منتجات التمويل الإسلامي و التمويل التقليدي
.539**	0	أثق في شرعية و فعالية آليات التمويل المصغر الإسلامي كخيار تمويلي
.341**	0	أعتقد أن التمويل المصغر الإسلامي يمكن أن يلبي احتياجات مؤسستي الناشئة
.704**	0	أرى أن الوعي العام بالتمويل المصغر الإسلامي منتشر بشكل كاف بين أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر
.724**	0	أرى أن عقود التمويل الإسلامي واضحة و سهلة الفهم بالنسبة لي

أنا على دراية بالمتطلبات الشرعية المحددة التي يجب على مؤسستي الناشئة استيفاؤها للحصول على تمويل إسلامي	.785**	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات SPSS V28

ظهر تحليل الاتساق الداخلي لمحور "الوعي والمنظور الشرعي "مؤشرات قوية جدا على صدق الأداة وتماسك فقراتها؛ حيث جاءت جميع معاملات ارتباط بيرسون بين الفقرات والدرجة الكلية للمحور موجبة ودالة إحصائيا عند مستوى معنوي .(0.01) تراوحت قيم الارتباط في هذا المحور بين (0.341) و(0.785) ، مما يعكس قدرة عالية للفقرات على قياس البعد المعرفي والعقائدي لدى أصحاب المؤسسات الناشئة تجاه التمويل المصغر الإسلامي.

ويلاحظ من القراءة الفاحصة للجدول أن الفقرة المتعلقة بـ "الدراية بالمتطلبات الشرعية المحددة للحصول على التمويل "قد سجلت أعلى معامل ارتباط(0.785) ، تليها مباشرة الفقرة الخاصة بـ "وضوح وسهولة فهم عقود التمويل الإسلامي "بمعامل .(0.724)تشير هذه النتائج إلى أن الوعي بالجوانب الفنية والتعاقدية يمثل المكون الأبرز في تشكيل المنظور الشرعي للمقاولين، وهو ما يعزز من مصداقية المحور في قياس "الوعي التشغيلي" وليس فقط "الوعي النظري."

كما سجلت الفقرة المتعلقة بـ "انتشار الوعي العام بالتمويل الإسلامي في الجزائر "ارتباطاً قوياً قدره(0.704) ، بينما حققت الفقرات المرتبطة بالمعارف الأساسية (تحريم الربا) والفروق بين المنتجات قيم ارتباط تتجاوز(0.61) ، مما يؤكد وجود ترابط بنيوي بين المعتقدات المبدئية والنية الفعلية للتعامل مع هذه المؤسسات.

أما الفقرة التي سجلت أقل معامل ارتباط(0.341) ، وهي المتعلقة بـ "الاعتقاد بقدرة التمويل الإسلامي على تلبية احتياجات المؤسسة"، فهي تظل دالة إحصائياً وبقوة، إلا أن انخفاض قيمتها مقارنة بالفقرات الأخرى قد يشير إلى وجود فجوة طفيفة بين "الوعي بالمبدأ" و"الثقة في كفاية الحلول المتاحة"، وهو أمر منطقي في ظل حداثة تجربة الصيرفة الإسلامية في الجزائر.

تؤكد هذه النتائج أن محور الوعي والمنظور الشرعي يتمتع بخصائص سيكومترية (صدق بنيوي) عالية، تجعله قادراً على تمثيل المتغير المستقل في النموذج الفرضي للدراسة بكفاءة، مما يمهد الطريق لاستخلاص استنتاجات دقيقة حول أثر الوعي في تبني استراتيجيات التمويل الإسلامي.

- **المحور الرابع: البيئة القانونية والوصول للمعلومات**

الجدول رقم3-21: الصدق الداخلي لفقرات المحور البيئة القانونية والوصول للمعلومات

البيئة القانونية والوصول للمعلومات	البيئة القانونية والوصول للمعلومات	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
البيئة القانونية والوصول للمعلومات	1	
يعتبر التمويل المصغر الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستي الناشئة	.577**	0
تساعد منتجات التمويل المصغر الاسلامي في تجنب الربا مما يتوافق مع مبادئنا	.741**	0
تعتبر الشفافية في عقود التمويل المصغر الإسلامي و مشاركتها للمخاطر نقاط قوة مقارنة بالتمويل التقليدي	.596**	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات SPSS V27

يظهر تحليل الاتساق الداخلي لهذا المحور مؤشرات إحصائية قوية تؤكد مدى تماسك الفقرات التي تقيس الجوانب النوعية والمميزات التنافسية للتمويل الإسلامي في بيئة المؤسسات الناشئة. فقد جاءت جميع معاملات ارتباط بيرسون بين الفقرات والدرجة الكلية للمحور دالة إحصائيا عند مستوى معنوية(0.01) ، حيث تراوحت قيم الارتباط بين (0.577) و.(0.741)

وتكشف القراءة التحليلية للنتائج أن الفقرة المتعلقة بـ "دور منتجات التمويل الإسلامي في تجنب الربا والتوافق مع المبادئ "قد سجلت أعلى معامل ارتباط .(0.741) وتعكس هذه القيمة المرتفعة أن العامل القيمي والعقدي يمثل الركيزة الأساسية والدافع الأقوى في هيكل هذا المحور، مما يؤكد أن تجنب الفائدة الربوية هو المحرك الرئيسي لجاذبية هذا البديل التمويلي لدى أصحاب المؤسسات الناشئة الجزائرية.

كما سجلت الفقرة الخاصة بـ "الشفافية في العقود والمشاركة في المخاطر "معامل ارتباط قوي قدره(0.596) ، وهي نتيجة تعزز من أهمية الجوانب الفنية والتقنية للتمويل الإسلامي (كعقود المشاركة) كعنصر قوة مقارنة بالتمويل التقليدي. أما الفقرة المتعلقة بـ "جاذبية التمويل الإسلامي كبديل عام "فقد حققت ارتباطاً قدره(0.577) ، مما يؤكد اتساق الرؤية العامة للمقاولين تجاه هذا البديل مع أبعاد المحور المختلفة.

إن هذه النتائج تعطي دليلا إحصائيا على أن العبارات المستخدمة تعبر بصدق عن المتغير المراد قياسه، مما يضفي صبغة العلمية والموثوقية على الأداة الميدانية، ويسمح بالاعتماد عليها في مراحل التحليل الاستدلالي المتقدمة لاختبار الفرضية المتعلقة بأثر البيئة المحفزة والميزات النسبية على تبني استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي.

- **المحور الثالث: استراتيجية التمويل الإسلامي**

الجدول رقم 3–22: الصدق الداخلي لفقرات المحور استراتيجية التمويل الإسلامي.

استراتيجية التمويل الإسلامي	استراتيجية التمويل الإسلامي	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
	1	
يساهم وجود إطار قانوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه	.583**	0
تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث عليه	.648**	0
تتوفر منتجات تمويل إسلامية متنوعة و مناسبة لطبيعة احتياجات المؤسسات الناشئة	.587**	0
تساهم الخبرة السابقة للمؤسسة الناشئة في التعامل مع البنوك او المؤسسات الاسلامية في زيادة فرص الحصول على التمويل	.581**	0
يعتبر الدعم الحكومي لتطوير و توسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عاملا مشجعا للمؤسسات الناشئة	.613**	0

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مخرجات SPSS V27

يظهر تحليل الاتساق الداخلي لهذا المحور المحوري في الدراسة مستويات مرتفعة من الصدق البنائي؛ حيث جاءت جميع معاملات ارتباط بيرسون بين الفقرات والدرجة الكلية للمحور موجبة ودالة إحصائيا عند مستوى معنوية .(0.01) تراوحت قيم الارتباط بين (0.581)و(0.648) ، مما يؤكد أن فقرات هذا المحور متجانسة تماما في قياس "المحددات الاستراتيجية" لتبني التمويل الإسلامي لدى المؤسسات الناشئة.

وتكشف القراءة المتأنية للنتائج أن الفقرة المتعلقة بـ "دور سهولة الوصول إلى المعلومات الواضحة في اتخاذ قرار البحث عن التمويل "قد سجلت أعلى معامل ارتباط .(0.648) وتعكس هذه النتيجة حقيقة منهجية مفادها أن "المعلومة" هي المحرك الاستراتيجي الأول للمقاولين في الجزائر؛ فكلما توفرت الشفافية المعلوماتية، زاد التوجه نحو تبني استراتيجية التمويل الإسلامي.

كما سجلت الفقرة الخاصة بـ "الدعم الحكومي لتطوير نطاق التمويل الإسلامي "ارتباطا قويا قدره(0.613) ، تليها الفقرة المتعلقة بـ "تنوع المنتجات ومناسبتها لاحتياجات المؤسسات الناشئة "بمعامل .(0.587) تشير هذه القيم إلى وجود ترابط عضوي بين

السياسات الكلية للدولة وبين القناعات الاستراتيجية لأصحاب المشاريع المبتكرة؛ حيث يُنظر إلى الإطار القانوني والدعم الحكومي كضمانات أساسية لتفعيل هذه الاستراتيجيات.

أما الفقرات المتعلقة بـ "وضوح الإطار التشريعي "و "أثر الخبرة السابقة للمؤسسة"، فقد حققتا معاملات ارتباط متقاربة 0.583) و (0.581) على التوالي، مما يثبت أن هذه العناصر تساهم بشكل متوازن في بناء الهيكل العام للاستراتيجية التمويلية المقترحة.

ختاما، فإن نجاح جميع فقرات هذا المحور في اختبار الاتساق الداخلي يؤكد أن الأداة الميدانية قادرة على تصوير المسار الاستراتيجي للتمويل الإسلامي بدقة.

ثالثا: ثبات فقرات الاستبيان

بعد التحقق من صدق الأداة، تأتي الخطوة المنهجية المتممة وهي قياس "**الثبات(Reliability)** "، والمقصود به مدى استقرار النتائج عند إعادة تطبيق الأداة على نفس العينة في ظروف مشابهة. ولتحقيق ذلك، تم استخدام معامل "**ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha)** "، وهو المقياس الأكثر شيوعا في الدراسات الاقتصادية والاجتماعية للتأكد من الموثوقية الداخلية للفقرات.

من المتعارف عليه في الادبيات التطبيقية أن الحد الأدنى المقبول لمعامل ألفا كرونباخ في الأبحاث الأكاديمية هو(**0.70**) ، وكلما اقتربت القيمة من الواحد الصحيح، دل ذلك على ثبات مرتفع جداً للأداة. وفيما يلي عرض لنتائج الثبات الخاصة بمحاور الدراسة:

جدول رقم 3-23: معاملات الثبات (ألفا كرونباخ) لمحاور الاستبيان

المحور	عدد العبارات	معامل ألفا كرونباخ[1]	درجة الثبات
تحديات وعوائق التمويل التقليدي	8	0.707	مقبول (ثابت)
الوعي والمنظور الشرعي	7	0.731	مرتفع (ثابت)
البيئة القانونية وجاذبية التمويل	3	0.748	مرتفع (ثابت)
استراتيجية التمويل الإسلامي	5	0.552	ضعيف (يحتاج مناقشة)
الثبات العام للاستبانة	**23**	**0.749**	**مرتفع (ثابت جداً)**

المصدر: من إعداد الطالبة، بناء على مخرجات SPSS V28

[1]- الفاكرونباخ: هو مقياس لقياس صدق وثبات الاستبيانات، أي الاتساق الداخلي بين فقرات الاستبيان.

وبالنظر إلى النتائج الإحصائية المستخرجة، نجد أن المعامل العام للثبات للاستبيان ككل بلغ (0.749) لعدد (23) فقرة، وهي قيمة تتجاوز الحد الأدنى المقبول في الدراسات الاجتماعية والاقتصادية والمحدد بـ (0.70). وتعكس هذه النتيجة أن الأداة الميدانية تتمتع بقدرة عالية على القياس الموثوق لمتغيرات التمويل المصغر الإسلامي في البيئة الجزائرية، مما يضفي الصبغة العلمية على النتائج اللاحقة.

وعند فحص المحاور الفرعية للدراسة، نجد أن المحور المتعلق بـ "تحديات وعوائق التمويل التقليدي "قد حقق معامل ثبات قدره (0.707)لعدد (8) فقرات، بينما سجل محور "الوعي والمنظور الشرعي "قيمة (0.731) لعدد (7) فقرات، وهي قيم تعكس تجانسا داخليا جيدا جدا بين العبارات المكونة لكل محور. أما المحور الثالث المتعلق بـ "البيئة القانونية وجاذبية التمويل"، فقد سجل معامل ثبات مرتفعا بلغ (0.748) رغم قلة عدد فقراته (3 فقرات)، مما يؤكد أن العبارات المختارة لهذا المحور كانت دقيقة ومركزة ومستوعبة لمضمون المتغير بشكل كبير، وهو ما يعزز الثقة في الإجابات المتحصل عليها من أصحاب المؤسسات الناشئة.

أما فيما يخص محور "استراتيجية التمويل الإسلامي"، فقد أظهرت النتائج معامل ثبات قدره (0.552) لعدد (5) فقرات. وعلى الرغم من أن هذه القيمة أقل من المعيار المثالي (0.70)، إلا أنها تظل مقبولة في الدراسات الاستكشافية والمقاولاتية التي تتسم بتعدد وجهات النظر وتنوع خلفيات المبحوثين. ويمكن تفسير هذا الانخفاض النسبي بحداثة تطبيق "استراتيجيات" التمويل الإسلامي الموجهة خصيصاً للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مما قد يؤدي إلى تباين طبيعي في إدراك المفردات لبعض المصطلحات الاستراتيجية. ومع ذلك، فإن الثبات الكلي للأداة (0.749) يغطي هذا النقص ويؤكد أن الاستبيان في مجمله أداة قياس رصينة وصالحة للتحليل الاستدلالي واختبار الفرضيات.

المطلب الثالث: عرض وتحليل نتائج التحليل الإحصائي للبيانات المجمعة.

يشكل هذا المطلب الدعامة التطبيقية للدراسة، حيث ننتقل فيه من الأطر النظرية والمنهجية إلى مرحلة استنطاق المعطيات الميدانية وتحويل الاستجابات الخام إلى مؤشرات علمية رصينة تعكس واقع استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في بيئة المؤسسات الناشئة بالجزائر. وتنطلق عملية المعالجة هنا من رؤية إحصائية مزدوجة؛ تبدأ بالتحليل الوصفي للبيانات الديموغرافية لتعيين خصائص العينة ورسم الملامح الهيكلية للمؤسسات المشاركة من حيث قطاع النشاط، الأقدمية، والتموضع الجغرافي، وهو ما يسمح بفهم السياق السوسيواقتصادي الذي تتبلور فيه القرارات التمويلية لهؤلاء المقاولين.

وتستكمل الدراسة مسارها التحليلي من خلال فحص محاور الاستبيان باستخدام المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لترتيب الأولويات ورصد مستويات التشتت في الآراء، مع تعزيز ذلك بالأداة الاستدلالية المتمثلة في اختبار "ستودنت" لعينة واحدة (One-Sample T-Test).ويهدف هذا الاختبار إلى قياس دلالة الفروق بين المتوسطات المحققة والمتوسط الفرضي المقدر بـ (3.2)، وهو ما يمكننا من الحكم بيقين إحصائي على مدى معنوية الاتجاهات المرصودة حول تحديات التمويل والوعي بالصيغ الشرعية؛ فكلما

ابتعد المتوسط المحقق عن القيمة المرجعية (2.3) صعودا أو نزولا وبدلالة إحصائية($Sig < 0.05$) ، كان ذلك مؤشرا قاطعا على وجود رأي عام وتوجه حقيقي لدى مجتمع المؤسسات الناشئة نحو تبني أو رفض استراتيجية تمويلية معينة، بعيدا عن عوامل الصدفة أو العشوائية في الإجابة.

الفرع الأول: التحليل الوصفي لإجابات المبحوثين تجاه المحور الاول.

يسعى هذا المطلب إلى تبويب هذه الخصائص وتحليلها إحصائيا، لتشخيص الواقع الهيكلي للمؤسسات الناشئة قبل الخوض في قياس أثر استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي عليها، وهو ما يضفي عمقا موضوعيا على النتائج ويسمح بتعميمها ضمن سياقات إحصائية دقيقة.

أولا: توزيع أفراد العينة حسب قطاع النشاط الرئيسي:

الجدول رقم 3-24: توزيع افراد العينة حسب قطاع النشاط الرئيسي

ما هو القطاع الرئيسي لنشاط مؤسستكم الناشئة؟	N	%
تكنولوجيا المعلومات و الاتصال	17	16.80%
التجارة	26	25.70%
الصناعة	16	15.80%
البيئة و التنمية المستدامة	13	12.90%
الطاقات المتجددة	27	26.70%
أخرى	2	2.00%

المصدر :من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V27

يظهر تحليل قطاعات النشاط تنوعا كبيرا في مجالات عمل المؤسسات الناشئة المستجوبة، حيث تصدر قطاع "الطاقات المتجددة "المرتبة الأولى بنسبة 26.7%، يليه قطاع "التجارة "بنسبة .25.7%كما سجل قطاع "تكنولوجيا المعلومات والاتصال " حضوراً معتبراً بنسبة 16.8%، متبوعاً بقطاع "الصناعة "بنسبة 15.8%، ثم "البيئة والتنمية المستدامة "بنسبة .12.9%

هذا التنوع القطاعي يعكس الشمولية في عينة الدراسة، ويؤكد أن الحاجة لاستراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي ليست محصورة في قطاع دون آخر، بل هي مطلب تفرضه طبيعة المشاريع المبتكرة باختلاف تخصصاتها التقنية والتجارية.

ثانيا: توزيع العينة حسب سنة التأسيس ومرحلة النمو

الجدول رقم 3-25: توزيع العينة حسب سنة التأسيس ومرحلة النمو

السنوات	N	%
2012	1	1.00%
2015	1	1.00%
2016	1	1.00%
2017	2	2.00%

2018	1	1.00%
2019	1	1.00%
2020	5	5.00%
2021	2	2.00%
2022	6	5.90%
2023	10	9.90%
2024	10	9.90%
2025	15	14.90%
المجموع	**46**	**45.50%**
المرحلة الحالية لتطور المؤسسة:	**N**	**%**
مرحلة الفكرة	16	15.80%
مرحلة التأسيس\ البدء	40	39.60%
مرحلة النمو	28	27.70%
مرحلة التوسع	15	14.90%
مرحلة النضج	2	2.00%

المصدر :من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V27

تشير البيانات إلى أن النسبة الأكبر من المؤسسات الناشئة تأسست في السنوات الأخيرة، خاصة في عامي 2023و2024 بنسبة 9.9%لكل منهما، ووصلت إلى ذروتها في 2025بنسبة .14.9%ويلاحظ وجود نسبة عالية من البيانات المفقودة في هذا المتغير(45.5%) ، وهو ما قد يفسر تحفظ بعض المؤسسين عن التصريح بتاريخ التأسيس الدقيق .أما من حيث مرحلة النمو، فقد جاءت "مرحلة التأسيس/ البدء "في المقدمة بنسبة 39.6%، تليها "مرحلة النمو "بنسبة .27.7%هذه النتائج تؤكد أن غالبية العينة تتواجد في المراحل الأولية والوسطى، وهي المراحل الأكثر حرجا وحاجة للتمويل الخارجي، مما يبرر بحث هذه المؤسسات عن استراتيجيات تمويلية بديلة تتوافق مع طبيعة نموها السريع.

ثالثا: توزيع العينة حسب الشكل القانوني والموقع الجغرافي:

الجدول رقم3-26: توزيع افراد العينة حسب الشكل القانوني والموقع الجغرافي

ما هو الشكل القانوني لمؤسستكم الناشئة؟	N	%
مؤسسة فردية	42	41.60%
شركة ذات مسؤولية محدودة SARL	22	21.80%
شركة الشخص الواحد ذات المسؤولية المحدودة EURL	10	9.90%
شركة مساهمة	19	18.80%

أخرى	8	7.90%
في أي ولاية يقع المقر الرئيسي لمؤسستكم الناشئة؟		
رقم الولاية	N	%
2	2	2.00%
3	1	1.00%
8	1	1.00%
9	3	3.00%
12	1	1.00%
13	53	52.50%
14	3	3.00%
15	1	1.00%
16	3	3.00%
18	1	1.00%
19	3	3.00%
20	2	2.00%
22	4	4.00%
23	1	1.00%
24	1	1.00%
25	1	1.00%
26	1	1.00%
27	4	4.00%
28	1	1.00%
29	4	4.00%
31	6	5.90%
32	1	1.00%
44	1	1.00%
46	1	1.00%
48	1	1.00%

المصدر :من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V27

سجلت "المؤسسة الفردية "أعلى نسبة حضور في العينة بـ 41.6%، تليها "الشركات ذات المسؤولية المحدودة "(SARL) بنسبة 21.8%، ثم "شركات المساهمة "بنسبة .18.8%هذا التباين في الأشكال القانونية يشير إلى تنوع أحجام المؤسسات الناشئة وقدراتها التنظيمية.

جغرافيا، لوحظ تمركز كبير للمؤسسات في الولاية رقم (13)بنسبة 52.5%، بينما توزعت بقية المؤسسات على ولايات أخرى بنسب متفاوتة (مثل وهران 5.9%، والشلف وعين تموشنت). هذا التركيز الجغرافي قد يعود لعدة عوامل متداخلة، أبرزها توفر بيئة جامعية نشطة وحاضنات أعمال داعمة للابتكار، إلى جانب الحركية التجارية التي تخلق فرصا استثمارية واعدة، كما قد يعكس هذا التباين سهولة الوصول إلى بيانات هذه المؤسسات في هذه الولاية مقارنة بغيرها.

رابعا: الخبرة التمويلية والتوجه نحو التمويل الإسلامي:

الجدول رقم 3-27: توزيع افراد العينة حسب الخبرة التمويلية والتوجه نحو التمويل الإسلامي

هل تحصلت مؤسستكم الناشئة على تمويل سابق منذ تأسيسها؟		
%	N	
75.20%	76	نعم
24.80%	25	لا
هل سبق لمؤسستكم الناشئة أن بحثت بشكل فعال عن تمويل إسلامية؟		
%	N	
82.20%	83	نعم
17.80%	18	لا

المصدر :من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V27

تظهر النتائج أن 75.2%من المؤسسات الناشئة في العينة قد تحصلت بالفعل على تمويل سابق، مما يشير إلى وجود خبرة مسبقة في التعامل مع المؤسسات المالية. والمثير للاهتمام أن 82.2%من هؤلاء المؤسسين أكدوا أنهم بحثوا بشكل فعال عن تمويل إسلامي، وهي نسبة مرتفعة جدا تعكس "الطلب الكامن" والاهتمام المتزايد بصيغ التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية لدى المبتكرين الجزائريين، مما يعطي مشروعية قوية لموضوع البحث الحالي.

خامسا: من حيث هيكل التمويلات المتحصل عليها

الجدول رقم 3-28: توزيع افراد العينة حسب هيكل التمويلات المتحصل عليها

الخيارات	التكرار	نسبة الحالات	نسبة من الإجمالي
تمويل ذاتي (مدخرات شخصية)	37	40.70%	40.70%
أ- قرض بنكي تقليدي	12	13.20%	13.20%
ب- مستثمرون ملائكيون	6	6.60%	6.60%
ج- رأسمال المخاطر (VC)	6	6.60%	6.60%
د- حاضنات أعمال / مسرعات	14	15.40%	15.40%
هـ- قروض حكومية / صناديق دعم	9	9.90%	9.90%
و- تمويل إسلامي	7	7.70%	7.70%
الإجمالي	**91**	**100.00%**	**100.00%**

المصدر :من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V27

جاء "التمويل الذاتي (المدخرات الشخصية) "في الصدارة بنسبة 40.7%، وهي النسبة الأعلى بفارق كبير عن بقية المصادر. تشير هذه النتيجة إحصائياً إلى أن المقاول الناشئ في الجزائر لا يزال يعتمد على إمكانياته الخاصة كخط دفاع أول، وهو مؤشر ذو شقين: الأول يعكس روح المبادرة العالية، والثاني يؤكد على وجود "أزمة ثقة "أو "صعوبة نفاذ "للقنوات التمويلية الخارجية.

الحاضنات والمسرعات كلاعب بديل :احتل خيار "حاضنات الأعمال / المسرعات "المرتبة الثانية بنسبة 15.4%. تعكس هذه النتيجة نجاح استراتيجية الدولة الجزائرية مؤخرا في تعزيز المنظومة البيئية للمؤسسات الناشئة، حيث باتت هذه الهيئات تمثل مصدرا تمويليا وتوجيهيا يفوق في جاذبيته القروض البنكية التقليدية.

تراجع دور البنوك التقليدية :سجلت "القروض البنكية التقليدية "نسبة 13.2% فقط. وبالربط مع نتائج محور "التحديات" التي حللناها سابقا، يتبين أن شروط الضمانات البنكية المعقدة والفوائد الربوية قد قلصت من دور البنوك في مرافقة المبتكرين، مما جعلها خيارا ثانويا لا يتناسب مع طبيعة المشاريع الناشئة.

ضعف حصة التمويل الإسلامي ومصادر المخاطرة :سجل "التمويل الإسلامي "نسبة 7.7%، وهي نسبة متواضعة مقارنة بمستوى "الرغبة" والوعي المرتفع الذي أظهره المبحوثون في المحاور السابقة.

هذه الفجوة بين "الرغبة" (التي فاقت 80%) و"الممارسة الفعلية" (7.7%) تؤكد صحة فرضية "نمطية المنتجات "و**"ضعف الوصول للمعلومات"**؛ فالمقاول يريد التمويل الإسلامي لكنه لا يجده متاحا أو سهلا إجرائيً.

رأسمال المخاطر والمستثمرون الملائكيون :تساوت نسبة كل من "رأسمال المخاطر "(VC) و "المستثمرون الملائكيون "عند 6.6%. وهي نسب ضعيفة جدا تشير إلى أن سوق الاستثمار المخاطر في الجزائر لا يزال في بداياته ويحتاج إلى أطر تشريعية وتحفيزية أكثر جرأة لامتصاص أفكار الشباب المبتكر.

الفرع الثاني: تحليل وتشخيص تحديات وعوائق التمويل التقليدي.

تشكل المعضلة التمويلية حجر العثرة الأكبر في مسار استدامة المؤسسات الناشئة، نظراً لطبيعة هذه المؤسسات القائمة على المخاطرة العالية والأصول المعنوية التي غالبا ما لا تتوافق مع "ثقافة الضمانات" السائدة في المنظومة المالية التقليدية. ويهدف هذا الفرع إلى تسليط الضوء على هذه الفجوة من خلال تحليل استجابات أصحاب المشاريع المبتكرة حول العوائق الهيكلية والإجرائية التي تحول دون حصولهم على التمويل الكلاسيكي، وتحديد مكامن الخلل التي قد تبرر حاجتهم الماسة إلى بدائل استراتيجية أكثر مرونة وعدالة.

سيعتمد التحليل في هذا الفرع على استعراض المخرجات الإحصائية المتمثلة في التكرارات والنسب المئوية لرصد حجم الاتفاق حول كل عائق، متبوعا بالمتوسطات الحسابية لتحديد الرتبة والأهمية النسبية لكل تحدٍ. ولن يقتصر الأمر على الوصف فحسب، بل سيتم تدعيم النتائج باختبار "ستودنت" لعينة واحدة (One-Sample T-Test) بمقارنة النتائج بالمتوسط الفرضي(3) ، وذلك لإثبات مدى "معنوية" هذه العوائق؛ فالمتوسطات المرتفعة التي تبتعد عن نقطة الحياد بدلالة إحصائية ستكون دليلا قاطعا على أن المنظومة التقليدية الحالية تشكل بالفعل بيئة طاردة للمؤسسات الناشئة، مما يفتح الباب لاستقراء الحلول في ثنايا التمويل المصغر الإسلامي.

جدول رقم3–29: تحليل استجابات أفراد العينة حول محور تحديات وعوائق التمويل التقليدي

رقم العبارة	نص العبارة	غير موافق بشدة (%)	غير موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
01	شروط الضمانات التقليدية عائق أكبر	2.0	5.9	14.9	62.4	14.9	**3.82**	0.829	**7**	9.957	0.000	موافق
02	الإجراءات الإدارية والبيروقراطية معقدة	1.0	3.0	10.9	71.3	13.9	**3.94**	0.676	**2**	13.992	0.000	موافق

رقم العبارة	نص العبارة	غير موافق بشدة (%)	غير موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
03	افتقار المؤسسات للفهم العميق لنموذج عملنا	1.0	4.0	14.9	74.3	5.9	**3.80**	0.648	**8**	12.431	0.000	موافق
04	حجم التمويل الأولي لا يلبي الاحتياجات	0.0	5.9	12.9	72.3	8.9	**3.84**	0.659	**6**	12.829	0.000	موافق
05	الحاجة للدعم غير المالي (إرشاد وتوجيه)	1.0	7.9	6.9	68.3	15.8	**3.90**	0.794	**5**	11.407	0.000	موافق

رقم العبارة	نص العبارة	غير موافق بشدة (%)	غير موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
06	عدم وجود سجل ائتماني تحدي جوهري	0.0	0.0	14.9	74.3	10.9	**3.96**	0.508	**1**	18.987	0.000	موافق
07	التركز في تمويل رأس المال العامل	0.0	4.0	9.9	77.2	8.9	**3.91**	0.585	**4**	15.654	0.000	موافق
08	ندرة صناديق رأس المال المخاطر بالجزائر	0.0	1.0	13.9	75.2	8.9	**3.93**	0.517	**3**	17.972	0.000	موافق

رقم العبارة	نص العبارة	غير موافق بشدة (%)	غير موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
المحور	إجمالي محور تحديات التمويل التقليدي	--	--	--	--	--	3.88	0.652	--	14.28	0.000	مرتفع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V 27

تُظهر النتائج الإحصائية لمحور "تحديات وعوائق التمويل التقليدي" مستوى مرتفعا بإجمالي متوسط حسابي بلغ 3.88وانحراف معياري 0.652، وبقيمة (T) إجمالية بلغت 14.28عند دلالة إحصائية .0.000وهذا يعكس إجماعا واضحا من قبل أفراد العينة على وجود عقبات جوهرية وهيكلية تعرقل حصول المؤسسات الناشئة على التمويل عبر القنوات المصرفية والتقليدية المعهودة، وفيما يلي تفصيل تحليل فقرات هذا المحور حسب الترتيب التنازلي لأهميتها:

- المرتبة الأولى (الفقرة 06) :احتلت فقرة "عدم وجود سجل ائتماني تحدي جوهري "الصدارة بمتوسط حسابي بلغ 3.96 وانحراف معياري منخفض ومنتظم قدره) 0.508وهو الأقل تشتتاً في المحور .(وقد سجلت قيمة (T) مرتفعة جداً بلغت 18.987عند دلالة إحصائية .0.000يعكس هذا الترتيب أن غياب التاريخ المالي أو السجل إئتماني للمؤسسات الناشئة يمثل العائق الأكبر أمام البنوك التقليدية التي تعتمد كليا على الضمانات التاريخية وتقييم الملاءة التقليدية.
- المرتبة الثانية (الفقرة 02) :جاءت فقرة "الإجراءات الإدارية والبيروقراطية معقدة "في المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 3.94 وانحراف معياري 0.676، وقيمة (T) بلغت 13.992بدلالة .0.000يؤكد هذا الإمعان في الموافقة أن البيروقراطية وبطء مسارات اتخاذ القرار في المنظومة التقليدية تستهلك وقتاً وجهداً ثمينين للمقاول، مما يقلل من حيوية واستجابة المؤسسات الناشئة لفرص السوق.
- المرتبة الثالثة (الفقرة 08) :استقرت فقرة "ندرة صناديق رأس المال المخاطر بالجزائر "في المركز الثالث بمتوسط حسابي 3.93وانحراف معياري 0.517، بقيمة (T) قدرها 17.972ودلالة .0.000يبرز هذا المؤشر العجز الهيكلي في توفر بدائل تمويلية عالية المخاطر تدعم الابتكار في مراحله الأولى، مما يجبر أصحاب المشاريع على الاصطدام بجدار التمويل البنكي التقليدي المحافظ.
- المرتبة الرابعة (الفقرة 07) :تبوأت فقرة "التركز في تمويل رأس المال العامل "المرتبة الرابعة بمتوسط 3.91وانحراف معياري 0.585، وقيمة (T) بلغت 15.654بدلالة .0.000يوضح هذا التحليل أن التمويل المتاح تقليدياً يقتصر غالباً على تلبية الاحتياجات التشغيلية قصيرة الأجل، متجاهلاً الاحتياجات الرأسمالية الاستراتيجية الطويلة الأجل للمشاريع الناشئة.
- المرتبة الخامسة (الفقرة 05) :حلت فقرة "الحاجة للدعم غير المالي (إرشاد وتوجيه) "في المرتبة الخامسة بمتوسط 3.90 وانحراف معياري 0.794، وبقيمة (T) بلغت 11.407بدلالة .0.000تشير هذه النتيجة إلى أن التحدي لا يقتصر على نقص السيولة النقدية فحسب، بل يمتد إلى غياب منظومة الدعم الاستشاري والإرشادي المصاحب للتمويل في النظام التقليدي.
- المرتبة السادسة (الفقرة 04) :جاءت فقرة "حجم التمويل الأولي لا يلبي الاحتياجات "في المركز السادس بمتوسط 3.84 وانحراف معياري 0.659، وقيمة (T) بلغت 12.829بدلالة .0.000يؤكد هذا التوجه قلة الحجم المالي المخصص للمراحل التأسيسية للمشاريع، والذي يظل عاجزاً عن تغطية التكاليف الفعلية لتطوير الأفكار إلى منتجات قابلة للتسويق.
- المرتبة السابعة (الفقرة 01) :تموقعت فقرة "شروط الضمانات التقليدية عائق أكبر "في المرتبة السابعة بمتوسط حسابي 3.82وانحراف معياري 0.829، وقيمة (T) بلغت 9.957بدلالة .0.000وعلى الرغم من أن الضمانات العينية

غالباً ما تُطرح كأكبر عائق نظرياً، إلا أن المبحوثين رتبوها هنا في مرتبة متقدمة تالية للسجل الائتماني والبيروقراطية، مما يعكس استحالة توفير هذه الضمانات أصلاً من طرف الشباب المقاول في بداية مشواره.

- المرتبة الثامنة والأخيرة (الفقرة 03) :تذيلت الجدول فقرة "افتقار المؤسسات للفهم العميق لنموذج عملنا "بمتوسط حسابي 3.80وانحراف معياري 0.648، وبقيمة (T) بلغت 12.431بدلالة .0.000ورغم أن هذه الفقرة جاءت في الترتيب الأخير ضمن هذا المحور، إلا أن متوسطها المرتفع يؤكد بما لا يدع مجالاً للشك أن القائمين على المؤسسات المالية التقليدية يعانون من قصور في استيعاب نماذج الأعمال الرقمية أو المبتكرة الحديثة للمقاولين.

يؤكد الإجمالي العام للمحور (متوسط 3 88.واتجاه مرتفع) أن التمويل التقليدي بصيغه الحالية يشكل حاجز دخول رئيسياً أمام استدامة ونمو المؤسسات الناشئة .وتتجسد أشد نقاط الضعف في غياب السجل الائتماني وتعقيد الإجراءات الإدارية، الأمر الذي يفرض ضرورة ملحة للتحول نحو صيغ تمويلية بديلة وأكثر مرونة (مثل التمويل الإسلامي ورأس المال المخاطر) التي تتقاسم المخاطر وتتفهم طبيعة اقتصاد المعرفة والمشاريع الناشئة.

الفرع الثالث: تحليل مستوى الوعي والمنظور الشرعي لدى أصحاب المؤسسات الناشئة

لا يتوقف قرار اختيار المصدر التمويلي لدى المقاول الجزائري عند حدود المفاضلة الرقمية أو التكلفة المالية الفجّة، بل يمتد ليشمل أبعادا ثقافية وقيمية متجذرة، حيث يمثل "الوعي والمنظور الشرعي" الركيزة الأساسية التي يبنى عليها القبول النفسي والعملي لصيغ التمويل البديلة. ويهدف هذا الفرع إلى سبر أغوار الخلفية المعرفية لأصحاب المؤسسات الناشئة حول مبادئ الصيرفة الإسلامية، ومدى إدراكهم للفروق الجوهرية بينها وبين المنظومة التقليدية، بالإضافة إلى قياس درجة ثقتهم في شرعية هذه الأدوات كخيار استراتيجي لتطوير مشاريعهم المبتكرة بعيداً عن شبهات الربا والغرر.

جدول رقم 3–30: تحليل استجابات أفراد العينة حول محور الوعي والمنظور الشرعي

رقم العبارة	نص العبارة	غ. موافق بشدة (%)	غ. موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
01	معرفة كافية بالمبادئ الأساسية	0.0	7.9	7.9	69.3	14.9	**3.91**	0.736	**2**	12.435	0.000	مرتفع
02	فهم الفروق بين المنتجات	0.0	5.9	8.9	73.3	11.9	**3.91**	0.665	**3**	13.770	0.000	مرتفع
03	الثقة في شرعية وفعالية الآليات	0.0	4.0	7.9	71.3	16.8	**4.01**	0.640	**1**	15.853	0.000	مرتفع جداً

رقم العبارة	نص العبارة	غ. موافق بشدة (%)	غ. موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
04	التمويل الإسلامي يلبي احتياجاتي	1.0	5.9	9.9	68.3	14.9	**3.90**	0.755	**4**	11.992	0.000	مرتفع
05	الوعي منتشر بشكل كافٍ بالجزائر	4.0	34.7	12.9	39.6	8.9	**3.15**	1.117	**7**	1.336	**0.185**	متوسط
06	وضوح وسهولة فهم العقود	0.0	7.9	16.8	63.4	11.9	**3.79**	0.753	**6**	10.578	0.000	مرتفع

رقم العبارة	نص العبارة	غ. موافق بشدة (%)	غ. موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
07	الدراية بالمتطلبات الشرعية المحددة	0.0	13.9	7.9	61.4	16.8	**3.81**	0.880	**5**	9.273	0.000	مرتفع
المحور	**إجمالي محور الوعي والمنظور الشرعي**	--	--	--	--	--	**3.78**	**0.792**	--	**10.75**	**0.000**	**مرتفع**

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V 27

احتلت الفقرة رقم (03) التي تنص على أن المبحوث "يثق في شرعية وفعالية آليات التمويل المصغر الإسلامي كخيار تمويلي "الصدارة بمتوسط حسابي بلغ 4.01، وهو المتوسط الأعلى الذي يعكس اتجاها "مرتفعا جدا"، وبانحراف معياري قدره 0.640وبوزن نسبي .80.2%وتبرز قيمة tالبالغة 15.853بمستوى دلالة 0.000أن هذه الثقة ليست مجرد انطباع عاطفي، بل هي قناعة راسخة بمعيارية الشريعة وقدرتها على تقديم حلول اقتصادية فعالة. أكاديميا، تشير هذه النتيجة إلى أن الحاجز النفسي تجاه البدائل الإسلامية في الجزائر قد انكسر تماما لصالح الثقة في كفاءتها الأخلاقية والعملية.

جاءت الفقرة رقم (01) والمتعلقة بـ "امتلاك معرفة كافية بمبادئ التمويل الإسلامي الأساسية (كتحريم الربا والغرر والميسر) " في المرتبة الثانية بمتوسط حسابي 3.91وانحراف معياري 0.736، ووزن نسبي .78.2%وتؤكد قيمة tالبالغة 12.435وجود رصيد معرفي معتبر لدى أصحاب المؤسسات الناشئة بالجزائر حول "فقه المعاملات" الأساسي. هذه المعرفة تعتبر صمام أمان استراتيجي؛ إذ يدرك المقاول بوضوح المحرمات المالية التي يتجنبها باختياره لهذا المسار، مما يجعل قراره التمويلي قرارا واعيا ومبنيا على خلفية ثقافية ودينية متينة.

تبوأت الفقرة رقم (02) الخاصة بـ "فهم الفروق الأساسية بين منتجات التمويل الإسلامي والتمويل التقليدي "المرتبة الثالثة بمتوسط 3.91وبانحراف معياري أكثر توازنا قدره 0.665، ووزن نسبي .78.2%قيمة tالتي سجلت 13.770تدل على أن المبحوثين يمتلكون قدرة على التمييز الإجرائي وليس فقط القيمي بين النظامين. وهذا الوعي بـ "الفروق" هو المحرك الذي يدفعهم للمطالبة بمنتجات إسلامية أصيلة لا تحاكي القروض التقليدية، بل تقدم نموذجا مستقلا يتناسب مع طبيعة استثماراتهم المبتكرة.

حلت الفقرة رقم (04) القائلة بأن "التمويل المصغر الإسلامي يمكن أن يلبي احتياجات المؤسسة الناشئة "في المركز الرابع بمتوسط 3.90وانحراف معياري 0.755، ووزن نسبي .78.0%تشير قيمة tالبالغة 11.992إلى وجود تفاؤل مرتفع بقدرة الأدوات الإسلامية على تغطية الفجوات التمويلية. ومن الناحية البشرية، يرى المقاولون في هذه الآليات فرصة للنمو دون الوقوع في شرك المديونية الربوية، مما يبرز التمويل الإسلامي كـ "حل استراتيجي" قادر على استيعاب خصوصية مخاطر الشركات الناشئة.

استقرت الفقرة رقم (07) المتعلقة بـ "الدراية بالمتطلبات الشرعية المحددة التي يجب استيفاؤها "في المرتبة الخامسة بمتوسط 3.81 وانحراف معياري 0.880، ووزن نسبي .76.2%قيمة t البالغة 9.273توضح أن المقاولين لديهم الاستعداد لتكييف مؤسساتهم قانونيا وتنظيميا مع الضوابط الشرعية. ورغم أن التشتت هنا مرتفع قليلا مقارنة بالفقرات السابقة، إلا أن الاتجاه يظل مرتفعا، مما يعكس قابلية "الهياكل المقاولاتية" في الجزائر للامتثال لمعايير الهيئات الشرعية المصرفية.

احتلت الفقرة رقم (06) التي تتحدث عن "وضوح وسهولة فهم عقود التمويل الإسلامي "المرتبة السادسة بمتوسط 3.79 وانحراف معياري 0.753، ووزن نسبي .75.8%بقيمة tقدرها 10.578، يتضح أن لغة العقود في المؤسسات المالية الإسلامية

الجزائرية بلغت مستوى جيدا من الشفافية والتبسيط. هذا الانطباع يزيل تهمة "الغموض" التي غالبا ما تلاحق الصيرفة الإسلامية، ويؤكد أن المقاولين يجدون في هذه العقود وضوحا في الحقوق والالتزامات يمنحهم شعورا بالأمان القانوني والشرعي.

تذيلت الفقرة رقم (05) المتعلقة بمدى "انتشار الوعي العام بالتمويل المصغر الإسلامي بشكل كافٍ بالجزائر "الترتيب بمتوسط 3.15وانحراف معياري مرتفع 1.117، ووزن نسبي 63.0%.واللافت هنا أن قيمة tبلغت 1.336وهي غير دالة إحصائيا .(Sig = 0.185)يشير هذا بوضوح إلى أن المبحوثين، رغم وعيهم الشخصي المرتفع، يرون أن البيئة العامة في الجزائر لا تزال تفتقر للجهود التعريفية والتسويقية الكافية. التشتت الكبير في الإجابات يعكس تضاربا في الرؤى حول مدى نجاح الحملات التحسيسية، مما يضع عبئا استراتيجيا على المؤسسات المالية لتوسيع دائرة التواصل المعرفي.

بشكل عام، حقق محور "الوعي والمنظور الشرعي "متوسطا إجماليا قدره 3.78بوزن نسبي 75.6%، مما يعكس اتجاها مرتفعاً يؤكد نضج العينة في تعاملها مع فكرة التمويل الإسلامي. تبرهن قيمة tالإجمالية 10.75أن هذا المحور يمثل ركيزة صلبة في البحث؛ حيث تتجه الغالبية العظمى من المقاولين نحو التمويل الإسلامي بناء على ثقة ومعرفة، وليس مجرد تقليد أو عاطفة.

تظهر النتائج مفارقة واضحة: فالمقاول الناشئ "واعٍ ومستعد" (المتوسطات العالية للفقرات الفردية)، لكن "البيئة المحيطة" تبدو له ناقصة التوعية (الفقرة الأخيرة). وهذا يستلزم تحويل "الوعي الفردي" إلى "استراتيجية جماعية" تدعمها المؤسسات والوزارات المعنية، لتسريع وتيرة تبني التمويل المصغر الإسلامي كرافد أساسي للاقتصاد الوطني.

الفرع الرابع: تحليل جاذبية واستراتيجية التمويل المصغر الإسلامي في بيئة المؤسسات الناشئة

ينتقل البحث في هذا الفرع من تشخيص العوائق ومستوى الوعي إلى استقراء "المستقبل التمويلي" للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وذلك عبر تحليل محورين متكاملين يمثلان حجر الزاوية في التحول نحو التمويل البديل. **المحور الأول** وهو "البيئة القانونية وجاذبية التمويل الإسلامي"، حيث يتم فيه رصد العوامل التي تجذب المقاول نحو هذا النموذج، ليس فقط من منطلق الالتزام الأخلاقي بتجنب الربا، بل أيضا من منظور النفعية الاقتصادية القائمة على الشفافية ومشاركة المخاطر. أما **المحور الثاني** فهو "استراتيجية التمويل الإسلامي"، والذي يسعى لقياس مدى نضج آليات التنفيذ ومدى مساهمة الأطر القانونية والدعم الحكومي في تحويل "الرغبة في التمويل الإسلامي" إلى "واقع ملموس" يسهل الوصول إليه وتتنوع منتجاته لتلائم طبيعة المشاريع المبتكرة.

أولا: تحليل محور البيئة القانونية وجاذبية التمويل الإسلامي

جدول رقم 3–31: تحليل استجابات أفراد العينة حول محور البيئة القانونية وجاذبية التمويل الإسلامي

رقم العبارة	نص العبارة	غ. موافق بشدة (%)	غ. موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	القيمة الاحتمالية (Sig)	الاتجاه العام
01	التمويل الإسلامي بديل جذاب لمؤسستي	1.0	1.0	6.9	74.3	16.8	**4.05**	0.606	**2**	17.398	0.000	مرتفع جدا
02	تجنب الربا والتوافق مع المبادئ والقيم	0.0	1.0	2.0	73.3	23.8	**4.20**	0.510	**1**	23.594	0.000	مرتفع جدا
03	الشفافية ومشاركة المخاطر نقاط قوة	0.0	2.0	11.9	75.2	10.9	**3.95**	0.555	**3**	17.225	0.000	مرتفع
المحور	**إجمالي محور الجاذبية والبيئة**	--	--	--	--	--	**4.07**	**0.557**	--	**19.40**	**0.000**	**مرتفع جدا**

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V 27

احتلت العبارة رقم (02) التي تنص على أن "تجنب الربا والتوافق مع المبادئ والقيم "يمثل دافعا أساسيا، الصدارة بمتوسط حسابي قدره 4.20وانحراف معياري 0.510، وهو ما يعكس اتجاها "مرتفعا جدا" بإجماع شبه تام (وزن نسبي 84%). وتؤكد قيمة tالبالغة 23.594بدلالة 0.000أن المحرك العقدي هو أقوى عوامل الجاذبية؛ حيث يرى المقاولون أن البركة والنزاهة المالية شرطان أساسيان لاستقامة مشاريعهم، مما يجعل التمويل الإسلامي خيارا مبدئيا قبل أن يكون مجرد تقنية مالية.

جاءت العبارة رقم (01) والمعبرة عن كون "التمويل الإسلامي بديلا جذابا لمؤسستي الناشئة "في المرتبة الثانية بمتوسط 4.05وانحراف معياري 0.606، ووزن نسبي 81%. وبلوغ قيمة tالمحسوبة 17.398يبرهن على أن الجاذبية هنا نابعة من "الرغبة في التغيير"؛ فالمقاول الناشئ يبحث عن نموذج مالي يشبه روحه الابتكارية ويتجاوز جمود الأنظمة التقليدية، مما يضع التمويل الإسلامي في موقع "البديل الاستراتيجي" الأكثر مواءمة لتطلعات جيل المقاولين الجدد.

جاءت العبارة رقم (03) المتعلقة بكون "الشفافية ومشاركة المخاطر نقاط قوة "المرتبة الثالثة بمتوسط 3.95 وانحراف معياري 0.555، ووزن نسبي 79%. قيمة t البالغة 17.225تعكس وعيا فنيا عاليا؛ حيث يدرك المقاولون أن فلسفة "الغنم بالغرم" (تقاسم الربح والخسارة) هي الأكثر عدالة في بيئة المؤسسات الناشئة التي تتسم بالمخاطرة العالية، مما يجعل هذا النوع من التمويل شريكا في المصير وليس مجرد دائن يثقل كاهل المؤسسة.

حقق هذا المحور متوسطا إجماليا قدره 4.07بوزن نسبي 81.4%واتجاه مرتفع جدا، مما يعني أن "الجاذبية" قد اكتملت أركانها (قيميا، واستراتيجيا، وفنيا).

ثانيا: تحليل محور "استراتيجية التمويل الإسلامي"

جدول رقم 3–32: تحليل استجابات أفراد العينة حول محور استراتيجية التمويل الإسلامي

رقم العبارة	نص العبارة	غ. موافق بشدة (%)	غ. موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	(Sig)	الاتجاه العام
01	الإطار القانوني والتشريعي الداعم	0.0	3.0	13.9	63.4	19.8	**4.00**	0.678	**2**	14.818	0.000	مرتفع جداً
02	سهولة الوصول للمعلومات الواضحة	0.0	2.0	11.9	71.3	14.9	**3.99**	0.592	**3**	16.822	0.000	مرتفع
03	توفر منتجات إسلامية متنوعة ومناسبة	1.0	4.0	23.8	63.4	7.9	**3.73**	0.706	**5**	10.436	0.000	مرتفع
04	أثر الخبرة السابقة في التعامل الإسلامي	0.0	2.0	14.9	72.3	10.9	**3.92**	0.578	**4**	16.020	0.000	مرتفع
05	أهمية الدعم الحكومي كعامل مشجع	0.0	1.0	8.9	71.3	18.8	**4.08**	0.560	**1**	19.366	0.000	مرتفع جداً

رقم العبارة	نص العبارة	غ. موافق بشدة (%)	غ. موافق (%)	محايد (%)	موافق (%)	موافق بشدة (%)	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	قيمة (T)	(Sig)	الاتجاه العام
المحور	إجمالي محور استراتيجية التمويل الإسلامي	--	--	--	--	--	3.94	0.623	--	15.49	0.000	مرتفع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V 27

احتلت العبارة رقم (05) التي تؤكد على أن "الدعم الحكومي لتطوير وتوسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عامل مشجع "المرتبة الأولى بمتوسط 4.08وانحراف معياري 0.560، بوزن نسبي .81.6%قيمة tالبالغة 19.366بدلالة 0.000تثبت أن المقاولين يربطون نجاح الاستراتيجية بمدى تبني الدولة لها؛ فالتسهيلات الحكومية والتشجيع الرسمي يمنحان الثقة للمبتكرين للولوج بقوة نحو هذه الأدوات المالية.

جاءت العبارة رقم (01) حول أثر "وجود إطار قانوني وتشريعي واضح وداعم "في المرتبة الثانية بمتوسط 4.00وانحراف معياري 0.678، وبوزن نسبي .80%وبلوغ قيمة tالمحسوبة 14.818يعكس حاجة المقاولين لبيئة قانونية تحمي حقوقهم وتوضح التزاماتهم؛ فوضوح "قواعد اللعبة" التشريعية في الجزائر يعد حجر الزاوية في بناء أي استراتيجية تمويلية إسلامية ناجحة ومستدامة.

تبوأت العبارة رقم (02) المتعلقة بـ "سهولة الوصول للمعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي "المرتبة الثالثة بمتوسط 3.99وانحراف معياري 0.592، بوزن نسبي .79.8%قيمة tالبالغة 16.822تشير إلى أن المعلومة هي "عصب القرار الاستراتيجي"؛ حيث أن سهولة الإجراءات الرقمية والمعلوماتية تلعب دوراً حاسماً في توجيه أصحاب المؤسسات الناشئة نحو هذا الخيار التمويلي.

حلت العبارة رقم (04) الخاصة بـ "أثر الخبرة السابقة للمؤسسة في التعامل مع المؤسسات الإسلامية "في المركز الرابع بمتوسط 3.92وانحراف معياري 0.578، ووزن نسبي .78.4%تشير قيمة tالبالغة 16.020إلى أن التجارب الناجحة السابقة تبني "ولاء تمويليا"؛ فالمقاول الذي سبق له التعامل مع المصرفية الإسلامية يصبح أكثر ميلا لتبنيها كاستراتيجية دائمة، مما يعزز من فكرة "التعلم بالتجربة" في السوق المالية.

تذيلت العبارة رقم (03) التي تنص على أن "منتجات التمويل الإسلامي متنوعة ومناسبة لطبيعة احتياجاتنا "الترتيب بمتوسط 3.73وانحراف معياري 0.706، ووزن نسبي .74.6%ورغم أنها دالة إحصائياً(t=10.436) ، إلا أن حلولها في المرتبة الأخيرة مع أعلى نسبة حياد (23.8%) يرسل إشارة قوية للمصارف الإسلامية الجزائرية بضرورة "الابتكار في المنتجات"؛ حيث يرى المقاولون أن العرض الحالي قد يكون نمطيا ولا يغطي كافة الاحتياجات النوعية (مثل تمويل البرمجيات والبحث والتطوير). بلغ المتوسط الإجمالي للمحور الاستراتيجي 3.94بوزن نسبي 78.8%واتجاه مرتفع.

المطلب الرابع: مناقشة نتائج الدراسة الميدانية واختبار الفرضيات

بعد الانتهاء من عرض البيانات الإحصائية وتحليل مخرجاتها وصفيا واستدلاليا، يصل البحث إلى محطته الأكثر حيوية، وهي مرحلة "مناقشة النتائج" وربطها بالفرضيات التي انطلقت منها الدراسة. إن هذا المطلب لا يهدف فقط إلى تأكيد أو نفي الافتراضات الأولية، بل يسعى إلى فهم "المنطق التفسيري" الذي يربط بين عوائق التمويل التقليدي في الجزائر، وبين المنظور الشرعي والجاذبية الاستراتيجية التي يمثلها التمويل المصغر الإسلامي كبديل تنموي للمؤسسات الناشئة.

ستتم عملية المناقشة هنا وفق منهجية تكاملية؛ تبدأ بمواجهة كل فرضية بالنتائج الميدانية المحققة (قيمة t، والمتوسطات الحسابية، ومعاملات الارتباط)، ثم الانتقال إلى تفسير هذه النتائج في ظل الواقع السوسيو-اقتصادي الجزائري والمناخ المقاولاتي الراهن.

الفرع الاول: مناقشة وتحليل الفرضية الثانية والثالثة

هدف هذا الفرع إلى تشريح العلاقة الجدلية بين "واقع التحديات" التي تفرضها المنظومة المصرفية الكلاسيكية، وبين "مستوى الإدراك" الذي يمتلكه المقاولون نحو البديل الإسلامي. سنحاول هنا تفسير لماذا تظل الفجوة التمويلية قائمة رغم توفر السيولة، وكيف يلعب الوعي بالمنظور الشرعي دورا حاسما في توجيه بوصلة المقاول نحو التمويل المصغر الإسلامي، مستندين في ذلك إلى قوة المتوسطات الحسابية ومدى تشتت الإجابات حول الفرضيات المقترحة.

أولا: مناقشة الفرضية الثانية

تنص الفرضية الثانية على:

"إن عجز النظام المصرفي التقليدي عن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر لا يعود لنقص في السيولة، بل لعدم قدرة نماذجه الائتمانية الكلاسيكية على تقييم ورهن الأصول اللامادية".

أثبتت الدراسة الميدانية صحة هذه الفرضية من خلال محور التحديات الذي حقق متوسطا حسابيا إجماليا قدره 3.88، مما يعكس اتفاقا مرتفعا على وجود عوائق هيكلية. وبالنظر إلى الفقرة الأولى في الترتيب وهي "عدم وجود سجل ائتماني"، نجد أنها سجلت متوسطا مرتفعا جدا (3.96) مع أدنى مستوى تشتت في المحور (انحراف معياري 0.508) هذا التوافق الكبير في الآراء يؤكد أن المشكلة تكمن في "عقيدة الائتمان" لدى البنوك التقليدية بالجزائر، والتي لا تزال تعتمد على التاريخ المالي للمؤسسة كشرط أساسي، وهو ما لا يتوفر منطقيا في المؤسسات الناشئة(Startups) .

كما أن فقرة "شروط الضمانات" بمتوسطها البالغ 3.82وتشتت قدره 0.829، توضح أن هناك تباينا طفيفا في شدة المعاناة من هذا العائق، لكنه يظل عائقا جوهريا. إن استمرار المصارف في طلب "الرهن العقاري" لتمويل "فكرة تكنولوجية"

يخلق فجوة تقنية؛ فالبنك التقليدي يبحث عن أمان في "الأصول المادية"، بينما ثروة المؤسسة الناشئة تكمن في "الأصول اللامادية" (براءات الاختراع، الخوارزميات). هذه النتيجة تفسر قيمة Tالمرتفعة (14.28) لهذا المحور، مما يؤكد أن المنظومة التقليدية في الجزائر تعاني من "قصور معرفي" في استيعاب نماذج عمل المؤسسات الناشئة، مما يجعلها بيئة طاردة للابتكار.

ثانيا: مناقشة الفرضية الثالثة

تنص الفرضية الثالثة:

"يمتلك المقاول الجزائري وعيا "شرعياً تقنياً" يتجاوز مجرد التحريم الديني، إلا أن هذا الوعي يصطدم بضعف التواصل المؤسساتي".

تتوافق مخرجات المحور الثاني مع هذه الفرضية بشكل عميق؛ حيث سجل المحور متوسطا إجماليا قدره **3.78**بانحراف معياري .**0.792**اللافت للنظر هو التباين الحاد بين القناعات الشخصية والتقييم العام للبيئة؛ فقد احتلت فقرة "الثقة في شرعية الآليات" المرتبة الأولى بمتوسط **4.01**وتشتت منخفض(**0.640**) ، مما يثبت أن المقاولين لديهم "يقين وظيفي" بأن التمويل الإسلامي هو المسار الأصح والأنسب.

بالمقابل، نجد أن فقرة "انتشار الوعي بشكل كافٍ في الجزائر" قد سجلت أدنى متوسط حسابي (**3.15**) مع أعلى مستوى تشتت في الدراسة ككل (انحراف معياري**1.117**) هذا التشتت الكبير يعكس انقساما في آراء المبحوثين حول فاعلية الحملات التحسيسية الوطنية، ويؤكد الجزء الثاني من الفرضية؛ فالوعي الحالي هو "جهد فردي" ناتج عن الثقافة الدينية للمقاول، وليس نتاج استراتيجية تواصلية من المؤسسات المالية. إن المقاول يفهم الفروق بين المنتجات (متوسط **3.91**) ويقدّر المتطلبات الشرعية، لكنه يشعر أن هذا النوع من التمويل لا يزال "نخبويا" أو معزولا إعلاميا. هذه الفجوة الاتصالية هي التي تجعل التمويل الإسلامي يظهر كخيار فردي، رغم توفر الإرادة والموافقة الإحصائية (قيمة Tللمحور **10.75**) التي تدعم التوجه الجماعي نحو مأسسة هذا النموذج.

الفرع الثاني: مناقشة وتحليل الفرضية الرابعة والخامسة

ينصب التركيز في هذا الفرع على فحص مدى تلاؤم الخصائص الفنية والقيمية للتمويل الإسلامي مع طموحات المقاولين المبتكرين في الجزائر. فبعد رصد العوائق التقليدية، يأتي الدور هنا لمناقشة "العدالة التوزيعية" التي توفرها عقود المشاركة كبديل لنظام المديونية، ومدى كفاية الاستراتيجية الحالية (تشريعا ودعما حكوميا) في مواجهة تحدي نمطية المنتجات التي قد تعيق التوسع المنشود في بيئة المؤسسات الناشئة.

أولا: مناقشة الفرضية الرابعة:

تنص الفرضية الرابعة:

"إن جاذبية التمويل المصغر الإسلامي للمبتكرين تنبع من كونه يمثل نموذجا لـ 'العدالة التوزيعية'، حيث توفر صيغ المشاركة حماية للمقاول من ضغوط المديونية القسرية".

أكدت النتائج الميدانية بشكل جليّ صحة هذه الفرضية، حيث حقق محور الجاذبية أعلى متوسط حسابي إجمالي في الدراسة بلغ 4.07، مع تشتت منخفض جدا (انحراف معياري 0.557)، مما يشير إلى توافق "مرتفع جدا" بين أفراد العينة. إن تصدر فقرة "تجنب الربا والتوافق مع القيم" بمتوسط 4.20وانحراف 0.510يثبت أن الحافز الأخلاقي هو المحرك الأول، لكنه ليس الوحيد.

من الناحية التحليلية، يرى المقاول الناشئ في فقرة "الشفافية ومشاركة المخاطر" (التي سجلت متوسط 3.95) صمام أمان حقيقي. فبينما يفرض النظام التقليدي "مديونية قسرية" تلزم المقاول بالسداد بغض النظر عن نجاح المشروع أو فشله، يقدم التمويل الإسلامي نموذجا للعدالة التوزيعية؛ حيث يتم تقاسم المخاطر، وهو ما يتناسب طرديا مع طبيعة المؤسسات الناشئة ذات المخاطر العالية. إن قيمة Tالمرتفعة لهذا المحور (19.40) تعكس قناعة عقلانية بأن هذا التمويل ليس مجرد "هروب ديني"، بل هو "درع اقتصادي" يحمي المقاول من الإفلاس السريع في حال تعثر الابتكار، مما يحول الممول من "دائن متربص" إلى "شريك مهتم."

ثانيا: مناقشة الفرضية الخامسة

تنص الفرضية الخامسة:

"لا يزال التمويل الإسلامي في الجزائر يواجه تحدي 'النمطية في المنتجات'؛ فبينما يثق المقاول في الدعم الحكومي، فإنه لا يجد تنوعاً كافيا في الصيغ".

كشفت مخرجات المحور الأخير عن صحة هذه الفرضية بذكاء إحصائي؛ حيث بلغ المتوسط الإجمالي للمحور 3.94بتشتت قدره 0.623وتظهر المفارقة عند مقارنة فقرة "أهمية الدعم الحكومي" التي احتلت المرتبة الأولى بمتوسط 4.08وانحراف 0.560، بفقرة "توفر منتجات متنوعة ومناسبة" التي تذيلت الترتيب بمتوسط 3.73وانحراف .0.706

يشير هذا التباين إلى أن الدولة الجزائرية نجحت في بناء "إرادة سياسية وتشريعية" (قيمة T = 15.49)، لكن البنوك والمؤسسات المالية لم تترجم هذه الإرادة إلى "ابتكار منتجاتي". المقاول الجزائري اليوم يثق في القانون (متوسط 4.00) ويثق في الوزارة الوصية، لكنه يواجه "نمطية" في الصيغ المتاحة التي قد تقتصر على "المرابحة" في الغالب، وهي صيغة لا تخدم كثيرا قطاع البرمجيات أو البحث والتطوير (R&D) إن الانحراف المعياري الأعلى في فقرة تنوع المنتجات يثبت وجود حالة من عدم الرضا أو الحيرة لدى شريحة من المبحوثين حول مدى قدرة المنتجات الحالية على مسايرة "الديناميكية" السريعة للمؤسسات الناشئة. لذا، تخلص المناقشة إلى أن الاستراتيجية الوطنية بلغت مرحلة "النضج التشريعي" ولكنها لا تزال في مرحلة "القصور الابتكاري" على مستوى الهندسة المالية الإسلامية.

الفرع الثالث: تحليل علاقات الارتباط

تعد عملية قياس الارتباط بين محاور الدراسة الخطوة الجوهرية للانتقال من الوصف الإحصائي إلى التفسير السببي؛ فهي لا تكتفي ببيان درجة الموافقة، بل تسعى لاكتشاف مدى علاقة "الوعي" و"التحديات" و"الجاذبية" في رسم "الاستراتيجية التمويلية" للمؤسسات الناشئة. ولضمان دقة هذه النتائج، كان لزاما البدء باختبار التوزيع الطبيعي للبيانات(Normality Test) ، وذلك عبر تطبيق اختبار "كولموغروف-سميرنوف (Kolmogorov-Smirnov) "و "شابيرو-ويلك.(Shapiro-Wilk) "

إن الغرض من هذا الإجراء التمهيدي هو التحقق مما إذا كانت إجابات أفراد العينة تتبع التوزيع الطبيعي، وهو الشرط الأساسي الذي يحدد نوع المعامل المستخدم؛ ففي حال تحقق التوزيع الطبيعي، سنعتمد على معامل ارتباط "بيرسون(Pearson) "، أما في حال حيدان البيانات عن هذا التوزيع، فسنلجأ إلى معامل "سبيرمان (Spearman) "للارتباط الرتبي. ويهدف هذا الفرع في جوهره إلى اختبار صحة الفرضيات الارتباطية التي وضعناها سلفا، والتي تفترض وجود علاقات طردية ومعنوية بين الحاجة للبديل الإسلامي وبين إدراك المقاولين لمزاياه الهيكلية وقيمته الشرعية.

أولاً: تحليل نتائج اختبار التوزيع الطبيعي للبيانات

الجدول رقم3-33: اختبارات التوزيع الطبيعي لمحاور الاستبيان

	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
تحديات وعوائق التمويل التقليدي	0.233	101	0	0.91	101	0
الوعي والمنظور الشرعي	0.177	101	0	0.96	101	0.004
البيئة القانونية والوصول للمعلومات	0.337	101	0	0.812	101	0
استراتيجية التمويل الإسلامي	0.203	101	0	0.914	101	0

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات SPSS V 27

تظهر مخرجات اختبار "كولموغروف-سميرنوف (Kolmogorov-Smirnov) "واختبار "شابيرو-ويلك " (Shapiro-Wilk)أن القيم الاحتمالية (Sig) لجميع محاور الدراسة (تحديات التمويل، الوعي الشرعي، البيئة القانونية، واستراتيجية التمويل) قد جاءت أقل من مستوى الدلالة الإحصائية المتعارف عليه .(0.05) فعلى سبيل المثال، بلغت القيمة الاحتمالية لمحور التحديات ومحور الاستراتيجية(000.) ، بينما سجل محور الوعي والمنظور الشرعي قيمة (004.) في اختبار "شابيرو-ويلك."

من الناحية الإحصائية، تعني هذه النتائج رفض الفرضية الصفرية التي تقضي بأن البيانات تتبع التوزيع الطبيعي، وقبول الفرضية البديلة التي تؤكد أن توزيع إجابات أفراد العينة لا يتبع التوزيع الاعتدالي ويفسر ذلك أكاديميا بوجود تركز كبير في استجابات المبحوثين

نحو فئات محددة (موافق وموافق بشدة)، مما أدى إلى حدوث التواء في التوزيع، وهو أمر منطقي وشائع في الدراسات التي تتناول قضايا قيمية أو مهنية يوجد حولها إجماع كبير، مثل الرغبة في التمويل الإسلامي.

وبناء على هذه النتيجة، ومن أجل ضمان الدقة المنهجية في اختبار علاقات الارتباط بين المتغيرات، سنعتمد في تحليلنا اللاحق على الاختبارات اللا معلمية، وتحديدا معامل ارتباط "سبيرمان "بدلا من معامل "بيرسون"، كونه الاختبار الأكثر ملاءمة للبيانات التي لا تتبع التوزيع الطبيعي والتي تعتمد على مقياس "ليكرت" الخماسي.

ثانيا: مناقشة الفرضية السادسة

تنص الفرضية الخامسة على:

"توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين شدة التحديات التمويلية التقليدية وبين الرغبة في تبني التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي".

تظهر النتائج الإحصائية قبول هذه الفرضية وبقوة؛ حيث بلغت قيمة معامل ارتباط سبيرمان بين متغير "تحديات وعوائق التمويل التقليدي" ومتغير "استراتيجية التمويل الإسلامي" قيمة قدرها .(0.614) وبما أن القيمة الاحتمالية (Sig) بلغت(0.000) ، وهي أقل بكثير من مستوى الدلالة(0.01) ، فإننا نؤكد وجود علاقة ارتباطية طردية، موجبة، ومتوسطة القوة ذات دلالة إحصائية عالية.

من الناحية التحليلية، يعكس هذا الارتباط (0.614) واقعا اقتصاديا ملموسا في الجزائر؛ فكلما ازدادت "شدة" العوائق التقليدية (مثل تعقيد الضمانات العينية والبيروقراطية الإدارية التي ناقشناها بمتوسط 3.88 سابقا)، ازدادت "الرغبة" والتوجه الاستراتيجي لدى المقاولين لتبني التمويل الإسلامي. إن النظام التقليدي بجموده يمارس دور **"قوة الدفع "**التي تجبر أصحاب الأفكار المبتكرة على البحث عن بيئة تمويلية أكثر مرونة وتفهماً لطبيعة المخاطر.

يمكن تفسير هذه النتيجة بأن المقاول الناشئ لا يتوجه للتمويل الإسلامي من منطلق "الزهد" فقط، بل كنتيجة لـ "انسداد الأفق" أمام الأدوات المالية الكلاسيكية التي لا تزال تطلب رهوناً مادية لمشاريع قائمة على المعرفة. وبناءً عليه، يمثل التمويل المصغر الإسلامي في نظر المبحوثين "ملاذا استراتيجيا" يوفر لهم الشفافية ومشاركة المخاطر، مما يحول الأزمة التمويلية التقليدية إلى فرصة لنمو وتوطين الصيرفة الإسلامية في الوسط المقاولاتي. هذا الارتباط القوي يثبت أن استراتيجية التمويل الإسلامي في الجزائر تكتسب شرعيتها الواقعية من قدرتها على حل معضلات التمويل التي عجز النظام التقليدي عن فك شفراتها.

ثالثا: مناقشة الفرضية السابعة

"توجد علاقة ارتباطية موجبة وذات دلالة إحصائية بين مستوى الوعي والمنظور الشرعي لدى المقاول وبين مستوى الثقة في فعالية آليات التمويل الإسلامي".

تشير المخرجات الإحصائية في الجدول إلى قبول هذه الفرضية عند مستوى دلالة مرتفع؛ حيث بلغت قيمة معامل ارتباط سبيرمان بين "الوعي والمنظور الشرعي" و"استراتيجية التمويل الإسلامي" قيمة قدرها .(0.414) ومع تسجيل قيمة احتمالية (Sig) بلغت(0.000) ، وهي أقل من(0.01) ، يتأكد لنا وجود علاقة ارتباطية طردية وموجبة ذات دلالة إحصائية.

يعكس هذا الارتباط (0.414) أن الوعي بالمنظور الشرعي يلعب دور "المحرك المعياري" للقرار الاستراتيجي. فكلما ارتفع مستوى إدراك المقاول للمبادئ الاقتصادية الإسلامية (تحريم الربا، الغرر، والميسر) وفهمه للفروق الجوهرية بين المنتجات، زادت ثقته في جدوى تبني هذه الآليات ضمن استراتيجية مؤسسته الناشئة.

وتفسر هذه النتيجة إحصائيا بأن الوعي في البيئة الجزائرية ليس وعيا "عاطفيا" فحسب، بل هو وعي وظيفي؛ فالمقاول الذي يمتلك رصيدا معرفيا حول "فقه المعاملات" (الذي سجل متوسطا مرتفعا 3.91) يكون أكثر قدرة على استيعاب المزايا التنافسية للتمويل الإسلامي، مثل الشفافية وتقاسم المخاطر. ورغم أن قوة الارتباط تُصنف بأنها "متوسطة"، إلا أن معنويتها العالية تعطي مؤشرا قويا للمصارف الإسلامية بأن "العميل الواعي" هو العميل الأكثر ولاء واستعدادا لتبني الاستراتيجية التمويلية البديلة. وبناء عليه، فإن أي استراتيجية وطنية لتوطين التمويل الإسلامي يجب أن تبدأ من تعزيز الوعي التقني والشرعي لتوليد ثقة مستدامة تتجاوز مجرد الرغبة في تجنب المحظور الديني.

رابعا: مناقشة الفرضية الثامنة

"توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين إدراك المزايا الهيكلية للتمويل الإسلامي (مشاركة المخاطر والشفافية) وبين اعتباره بديلا جذابا ومفضلا".

تؤكد النتائج الإحصائية في الجدول صحة هذه الفرضية؛ حيث بلغت قيمة معامل ارتباط سبيرمان بين متغير "البيئة القانونية والوصول للمعلومات" (الذي يتضمن وضوح العقود والشفافية) وبين "استراتيجية التمويل الإسلامي" قيمة قدرها .(0.303) ومع تسجيل قيمة احتمالية (Sig) بلغت(0.002) ، وهي أقل من مستوى الدلالة(0.01) ، يتأكد وجود علاقة ارتباطية طردية موجبة ودالة إحصائياً.

رغم أن قوة الارتباط هنا تصنف بأنها "ضعيفة إلى متوسطة"، إلا أن دلالتها الإحصائية (0.002) تمنحها وزنا تفسيريا هاما. وتعكس هذه النتيجة أن إدراك المقاول للمزايا الهيكلية ليس مجرد معرفة نظرية، بل هو "معيار تفضيل". فالمقاول الذي يجد سهولة في الوصول للمعلومات الواضحة ويدرك شفافية العقود، تزداد لديه القناعة بأن التمويل الإسلامي بديل استراتيجي جاذب.

إن انخفاض قيمة الارتباط نسبياً مقارنة بمتغير "التحديات التقليدية" (0.614) قد يعزى إلى تحدي "نمطية المنتجات" الذي ناقشناه سابقا؛ حيث يرى المبحوثون أن المزايا الهيكلية (كالمشاركة) موجودة نظريا في الفلسفة الإسلامية، لكن تطبيقها الواقعي في الجزائر لا يزال يحتاج إلى تفعيل أكبر لتصل إلى مستوى الجاذبية القصوى. ومع ذلك، يظل الارتباط الطردي قائما ليؤكد أن الوضوح المعلوماتي والشفافية الهيكلية هما المفتاحان الأساسيان لتحويل التمويل الإسلامي من مجرد "خيار ديني" إلى "خيار تقني جذاب" يتفوق على التمويل التقليدي في بيئة المؤسسات الناشئة عالية المخاطر.

خامسا: مناقشة الفرضية التاسعة

"توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين توفر الدعم الحكومي والوضوح التشريعي وبين سهولة وصول المؤسسات الناشئة للتمويل المصغر الإسلامي".

تؤكد البيانات الإحصائية صحة هذه الفرضية؛ حيث يظهر الجدول وجود علاقة ارتباطية موجبة ودالة إحصائيا بين متغير "البيئة القانونية والوصول للمعلومات" ومتغير "تحديات وعوائق التمويل التقليدي" بقيمة(0.275) ، والأهم من ذلك ارتباطها بالتوجه نحو "استراتيجية التمويل الإسلامي" بقيمة (0.303) عند مستوى دلالة.(0.01)

تعكس هذه القيمة الارتباطية (رغم كونها ضعيفة نسبيا في القوة الرقمية إلا أنها ثابتة معنوياً) أن "الوضوح التشريعي " هو القناة التي تمر عبرها التدفقات المالية للمؤسسات الناشئة. ففي الجزائر، تبيّن النتائج أن المقاول يربط سهولة الحصول على التمويل بمدى "رسمنة" هذا النشاط من طرف الدولة.

ويمكن تفسير هذه النتيجة من الزوايا التالية

1. تفكيك البيروقراطية :الارتباط الموجب يشير إلى أن أي تحسن في الإطار القانوني للتمويل الإسلامي يساهم مباشرة في خفض "حدة التحديات" التقليدية. المقاولون يرون في "الدعم الحكومي" (الذي نال أعلى متوسط حسابي 4.08) الأداة الوحيدة القادرة على كسر احتكار الضمانات العينية وفرض صيغ بديلة.
2. المعلومة كأصل مالي :العلاقة تؤكد أن الوضوح في القوانين يؤدي إلى "سهولة الوصول للمعلومة"، وهو ما يقلل من تكاليف البحث والتعاقد لدى الشركات الناشئة، مما يجعل التمويل الإسلامي خياراً "متاحاً" وليس فقط "موجوداً."
3. مفارقة القوة :انخفاض معامل الارتباط (0.30) يوحي بأن البيئة التشريعية في الجزائر، رغم وضوحها نظريا في الآونة الأخيرة، لا تزال تعاني من بطء في "التنفيذ الإجرائي" على مستوى الفروع البنكية، مما يجعل العلاقة بين "النص القانوني" و"سهولة الوصول الفعلية" تحتاج إلى تعزيز عبر رقمنة الإجراءات وتبسيط آليات التمويل المصغر.

بناء على ما سبق، يتقرر أن الدعم الحكومي والوضوح التشريعي يمثلان "البنية التحتية" التي لا يمكن بدونها للمؤسسات الناشئة الوصول للتمويل الإسلامي بشكل فعال، مما يستوجب تحويل هذه النصوص القانونية إلى إجراءات مبسطة تتوافق مع سرعة نمو المشاريع الابتكارية.

المبحث الرابع: استراتيجية مقترحة لتفعيل التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر في ضوء التجربة الماليزية.

يعد هذا المبحث المحور الاستشرافي للدراسة، حيث يسعى إلى صياغة مقاربة عملية تتجاوز النقل الحرفي للتجارب الدولية، لتصل إلى "توطين" ذكي للآليات الماليزية بما يتوافق مع الخصوصية الاقتصادية والاجتماعية للجزائر، مدعوما بمخرجات الدراسة الميدانية التي كشفت عن رغبة أكيدة لدى المقاولين في الجزائر نحو التمويل الإسلامي، مقابل تحديات هيكلية وإجرائية تستوجب التدخل الاستراتيجي الذي يرتكز على معالجة الفجوات التي كشف عنها التحليل الاحصائي لاتجاهات أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر، سعيا لبناء بيئة تمويلية تجمع بين الأصالة الشرعية و الكفاءة الاقتصادية.

المطلب الأول: الدروس المستفادة من التجربة الماليزية القابلة للتوطين في الجزائر

تعد التجربة الماليزية "مختبرا" نموذجيا للتمويل الإسلامي المعاصر، وبالإسقاط على الواقع الجزائري، يمكن استخلاص دروس استراتيجية تتجاوز البعد المالي إلى البعد المؤسساتي:

- **حتمية "الرسملة التشريعية" للملكية الفكرية (IP-Backed Financing)**: أثبتت التجربة الماليزية (من خلال فجوة التسويق التي بلغت 8.3%) [1]إن وفرة الأبحاث العلمية لا تصنع اقتصادا ابتكاريا ما لم تتحول إلى أصول مالية. فإن التمويل الاسلامي يعجز عن التدخل في فراغ تشريعي لا يعترف بقيمة "الفكرة.

لكي ينجح التمويل المصغر الاسلامي في الجزائر، يجب على المشرع استحداث أطر قانونية ومحاسبية تسمح بـ"التقييم المالي لبراءات الإختراع والأصول اللامادية"، واعتمادها كـ"حصص عينية" أو ضمانات مقبولة في عقود "المشاركة" و "المضاربة" لدى البنوك الإسلامية الجزائرية، بديلا عن اشتراط الضمانات العقارية أو الكلاسيكية التي يفتقر إليها رواد الأعمال الشباب.

المعالجة التعاقدية لـ"الرهاب الاقتصادي" (تفعيل مبدأ الغنم بالغرم): إن عزوف 45% من الماليزيين عن المبادرة بسبب "وصمة الفشل" يؤكد أن الرهاب الاقتصادي هو حاجز نفسي يتطلب حلا تعاقديا. العقود التشاركية الاسلامية شكلت "مصدا نفسيا" وزع عبء الفشل و ألغى المديونية القسرية.[2]

تعاني البيئة الجزائرية من تراكمات سيكولوجية سلبية مرتبطة بتعثر صيغ التمويل السابقة (كقروض أونساج ANADE/ANSEJ). لتوطين النجاح الماليزي، يجب الترويج للتمويل المصغر الإسلامي في الجزائر ليس فقط كـ" منتج حلال"، بل كـ"ردع حماية هيكلي" يتقاسم المخاطر مع المبتكر الجزائري، ويحميه من المتابعات القضائية أو الإفلاس الشخصي في حال الفشل التقني للمشروع، مما يعيد بناء «الثقة" بين المقاول والمنظومة البنكية.

[1] Securities commission Malaysia, “Islamic capital market report : Intellectual property as a financial asset”, 2023, p88.
[2] Global entrepreneurship monitor (GEM), Malaysia national report 2022/2023: entrepreneurial behavior and attitudes”, 2023, p34.

❖ **إعادة تعريف التمويل الاجتماعي** :(**The Social-Commercial Financial Synergy**) أثبتت ماليزيا عبر برنامج **iTEKAD**"أن التمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة لا يمكن أن ينجح كعملية تجارية بحتة في مراحله الأولى **(Seed Stage)**الدرس المستفاد هو ضرورة دمج مؤسسات الزكاة والأوقاف كشريك استراتيجي للبنوك؛ حيث تعمل أموال الزكاة كتمويل أولي غير مسترد أو كضمان للمخاطر(**Risk-sharing**) ، مما يقلل من عبء الديون على المبتكرين في مرحلة الحضانة.[1]

❖ **التحول من "ضمانات الأصول" إلى "ضمانات الكفاءة**:(**Capacity Building as Collateral**) "

في ماليزيا، ينظر إلى "كفاءة المقاول" والتدريب المكثف كضمانة حقيقية لاسترداد الأموال. وبالإسقاط على نتائج الاستبيان في الجزائر، حيث تبين أن "الضمانات العينية" هي العائق الأكبر، فإن توطين النموذج الماليزي يقتضي استبدال الرهونات العقارية بـ "عقود مرافقة إلزامية (**Mentorship Contracts**) "تضمن نجاح المشروع وبالتالي تضمن التدفقات النقدية اللازمة.[2]

❖ **حوكمة الرقمنة المالية**:(**FinTech Governance**)

استطاعت ماليزيا تقليص الفجوة الزمنية للتمويل عبر منصات رقمية موحدة تربط بين المانحين والمنظمين والمستفيدين. الدرس هنا هو "حوكمة" التكنولوجيا لضمان الشفافية، وهو ما يحتاجه المقاول الجزائري الذي أثبتت نتائج الدراسة الميدانية أنه يربط بين "سهولة الوصول للمعلومة" وبين الثقة في المؤسسات التمويلية[3].

وبالتالي تتجاوز الدروس المستفادة من التجربة الماليزية مجرد استنساخ الأدوات المالية، لتصل إلى ضرورة إرساء "هندسة مؤسساتية متكاملة" تعيد صياغة العلاقة البنيوية بين الممول والمبتكر في الجزائر. إن الانتقال الجوهري المطلوب يكمن في "الرسملة التشريعية" للأصول اللامادية، عبر إحلال براءات الاختراع كحصص عينية وضمانات سيادية بديلة عن الرهونات العقارية الكلاسيكية التي تقصي ريادة الأعمال الشبابية. ولا يستقيم هذا التحول دون معالجة "الرهاب الاقتصادي" الموروث من تعثر الصيغ التمويلية السابقة، وذلك من خلال تفعيل المزايا النفسية والقانونية لعقود المشاركة والمخاطرة (الغنم بالغرم)، التي تحول التمويل من "أداة مديونية قسرية" إلى "درع حماية هيكلي" يمتص صدمات الفشل التقني. وفي هذا السياق، تبرز حتمية تفعيل "التآزر بين التمويل التجاري والاجتماعي" (iTEKAD Model)، عبر إدماج مؤسسات الزكاة والأوقاف كشريك استراتيجي في مراحل الحضانة الأولى لتقليل أعباء المبتكرين. وينتهي هذا المسار بضرورة التحول من "منطق الأصول" إلى "منطق الكفاءة"، حيث تصبح عقود المرافقة الإلزامية والتدريب المكثف هي الضمانة الحقيقية للتدفقات النقدية، مدعومة بـ "حوكمة رقمية" شاملة تضمن الشفافية وتسهل الوصول للمعلومة، مما يرمم جسور الثقة المفقودة بين المقاول الشاب والمنظومة المصرفية الجزائرية."

[1] محمد، إسماعيل وبن حامد، سفيان. (2022). التمويل الاجتماعي الإسلامي ودوره في دعم المؤسسات الصغيرة: دراسة تجربة ماليزيا. مجلة الدراسات المالية والبنكية، المجلد 10 (02)، ص 45.

[2] Bank Negara Malaysia. (2023). iTEKAD Social Finance Programme Report: Empowering Micro-entrepreneurs. Kuala Lumpur: BNM Publications, p. 12.

[3] عزوز، علي. (2021). أثر التحول الرقمي على كفاءة الصيرفة الإسلامية في الجزائر. أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر 3، ص 112.

المطلب الثاني: متطلبات تكييف النموذج الماليزي مع الواقع الجزائري في ضوء نتائج الدراسة الميدانية.

إن توطين النموذج الماليزي في الجزائر ليس مجرد إجراء فني، بل هو ضرورة تمليها نتائج التحليل الإحصائي التي كشفت عن مفارقات هامة:

✓ **المتطلب التشريعي (تفعيل "رابط الوضوح–التوجه"):**

أظهرت الدراسة الميدانية ارتباطا موجبا ومعنويا بين "الوضوح التشريعي" والتوجه نحو التمويل الإسلامي بقيمة (ر=0.303). هذا الرقم، رغم كونه متوسطا، يشير إلى أن المقاول الجزائري ينتظر "رسمنة" أكبر للتمويل الإسلامي. المتطلب هنا هو تعديل الإطار القانوني لصندوق الزكاة الجزائري لينتقل من "الدور الرعوي" (توزيع الصدقات) إلى "الدور الاستثماري" (المشاركة في رأس المال المخاطر للمؤسسات الناشئة.[1]

✓ **المتطلب المؤسساتي (سد فجوة الدعم الحكومي):**

نال متغير "الدعم الحكومي" في الاستبيان أعلى متوسط حسابي (4.08)، مما يعكس اتكالا كبيرا من أصحاب المؤسسات الناشئة على الدولة. لتكييف النموذج الماليزي، يجب إنشاء "مرصد وطني للتمويل الإسلامي للمؤسسات الناشئة" يتبع وزارة المؤسسات الناشئة، وتكون مهمته التنسيق بين البنوك العمومية واللجان الشرعية لضمان انسيابية صيغ "المشاركة المتناقصة" و"المضاربة[2]"

✓ **المتطلب التقني (بناء نظام تسجيل ائتماني ابتكاري):**

بما أن المقاول الناشئ يفتقر لتاريخ مالي، يجب تكييف نظام "Central Credit Reference Information System" الماليزي ليعتمد في الجزائر على تقييم "الجدارة الابتكارية (Innovation-based Rating) "بدلا من "الجدارة المالية التقليدية" التي نالت في الاستبيان قيمة (0.275)، مما يؤكد قصور الأنظمة التقليدية في استيعاب طبيعة الشركات الناشئة[3].

تأسيسا على ما تقدم، يتضح أن استنساخ التجربة الماليزية في البيئة الجزائرية لا يستقيم إلا عبر صياغة "هندسة تمويلية هجينة"؛ تتجاوز منطق المحاكاة الشكلية إلى بناء منظومة قيمية ومؤسساتية متكاملة. إن نتائج الدراسة الميدانية، التي أبرزت الارتباط الموجب بين الوضوح التشريعي والتوجه الاستثماري، تؤكد أن الفجوة الحالية ليست في توفر السيولة بقدر ما هي في "أزمة الثقة المؤسساتية."
لذا، فإن الانتقال بصندوق الزكاة من طابعه الاجتماعي الرعوي إلى دور "المستثمر الملاك" (Angel Investor)، ودمجه مع أنظمة تنقيط ائتماني تعتمد "الجدارة الابتكارية" بدلا من الضمانات العينية، سيسهم في تحويل المؤسسة الناشئة من كيان هش يعتمد على الدعم الحكومي المباشر إلى وحدة اقتصادية قادرة على توليد القيمة المضافة. إن هذا التحول يتطلب بالضرورة تفعيل "الحوكمة الشرعية الرقمية"،

[1] حماني، ليلى. (2023). تحديات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل الابتكار في الجزائر. المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 18، ص 78.

[2] بلعباس، عبد الرزاق. (2020). هندسة المنتجات المالية الإسلامية: بين التنظير والتطبيق. جدة: مركز الاقتصاد الإسلامي، ص 204.

[3] الأمانة العامة للحكومة. (2020). المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة". الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55.

التي تضمن الرقابة الفنية والشرعية بآن واحد، مما يقلص مخاطر "الوكالة" المرتبطة بصيغ المشاركة والمضاربة، ويجعل من النموذج الماليزي المعدل محركا فعلياً للاقتصاد الجزائري القائم على المعرفة، وليس مجرد بديل تقني للتمويل التقليدي.

المطلب الثالث: توصيات عملية لإسقاط آليات التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر

اثبتت مخرجات الدراسة الميدانية عن الرغبة المقاولاتية المرتفعة نحو التمويل الاسلامي وبناء على ذلك تبرز ضرورة تبني استراتيجية للاستفادة من النموذج الماليزي بهدف استنساخ فلسفة "الهندسة المالية التكاملية" التي تدمج بين التمويل الاجتماعي (الزكاة والوقف) والتمويل المصرفي التجاري، وتوطيئها في البيئة الجزائرية لرفع كفاءة صناديق الدعم الحكومي. ومن هذا المنطلق نورد جملة من التوصيات للانتقال من مرحلة التشخيص إلى التفعيل، بهدف تفعيل دور التمويل المصغر الاسلامي كرافعة حقيقية لقطاع المقاولاتية المبتكرة في الجزائر:

- **هندسة "نافذة المشاركة" في صندوق الجزائر للمؤسسات الناشئة:(ASF)**

نوصي بفتح نافذة تعتمد حصريا على صيغ "المشاركة في الأرباح والخسائر". فبدلا من تقديم قروض بفوائد (أو قروض حسنة محدودة)، يدخل الصندوق كشريك بنسبة في رأس المال، مما يوزع المخاطر ويحقق مبدأ "الغنم بالغرم" الذي يفضله المقاولون في الجزائر.

- **إطلاق برنامج iTEKAD" الجزائري" (تكامل الصيرفة الإسلامية والزكاة):**

تخصيص نسبة 15% من حصيلة صندوق الزكاة الوطني سنويا لتوجيهها كمساهمات في المؤسسات الناشئة الحاصلة على علامة "**Label**"، بحيث تستخدم هذه الأموال ك "رأس مال مخاطر إسلامي"، مع إلزام البنوك العمومية) مثل **BADR** أو (**BDL** بتقديم المرافقة التقنية لهذه المؤسسات كجزء من مسؤوليتها الاجتماعية.

- **رقمنة العقود الشرعية وتفعيل "العقود الذكية:(Smart Contracts) "**

للحد من البيروقراطية التي أشار إليها أصحاب المؤسسات الناشئة كعائق رئيسي، نوصي بتطوير منصة رقمية تعمل بتقنية "البلوكشين" لتنفيذ عمليات "الاستصناع" و"المرابحة للآمر بالشراء" بشكل آلي وسريع، مما يضمن الشفافية ويقلل التكاليف[1].

- **إطلاق الحاضنات الوقفية التكنولوجية (Tech-Waqf Incubators):**

تأسيسا على عائق غياب الضمانات، نوصي بتفعيل صيغة "الوقف النقدي" (Cash Waqf) الموجه للابتكار. يمكن للشركات الجزائرية الكبرى (في اطار المسؤولية المجتمعية) تخصيص اوقاف نقدية تستثمر عوائدها في تمويل النماذج الأولية (Prototypes)للمؤسسات الناشئة بدون فوائد، و توفير فضاءات عمل مشتركة (Coworking Spaces) [2]

كما أن ابتكار "صناديق الوقف الريادي venture waqf تساهم فيه الدولة والقطاع الخاص، تخصص عوائدها لتغطية المخاطر العالية في مرحلة "وادي الموت" للمؤسسات الناشئة مما يخفف العبء عن مؤسسات التمويل المصغر الاسلامي ويشجعها على الدخول في عقود المشاركة لاحقا.

[2] قاهر عبد المجيد،" الوقف النقدي ودوره في تمويل المشاريع المصغرة": مجلة المعيار، 23(4)، سنة 2019، ص55

- **إدراج "المرافقة الشرعية–المالية" في الحاضنات:**

بناء على نتائج الدراسة التي أظهرت نقص الوعي بالصيغ الإسلامية المعقدة، نوصي بإلزام كل حاضنة (Incubator) بتوظيف خبير في المالية الإسلامية لمساعدة الشباب في "هندسة عقودهم" بما يتوافق مع الشريعة ويضمن الجدوى الاقتصادية، وتصحيح المفهوم السائد بأن التمويل الإسلامي أغلى من التقليدي.

إن استراتيجية تفعيل التمويل المصغر الإسلامي في الجزائر تتوقف على مدى القدرة على تحويل التمويل من "علاقة مديونية" إلى "علاقة شراكة". إن النموذج الماليزي يقدم لنا خارطة الطريق، ولكن نجاحه في الجزائر مرهون بمدى جدية "الإصلاح التشريعي" وقدرته على استيعاب تطلعات المقاولين الشباب الذين أظهرت نتائج الاستبيان أنهم يضعون "الدعم الحكومي" و"وضوح القوانين" كشروط أساسية لولوج عالم التمويل الإسلامي. بالاضافة الى ضرورة استنساخ الارادة المؤسساتية التي جعلت من هذا التمويل نظاما بيئيا متكاملا.

خاتمة الفصل الثالث:

لقد شكل هذا الفصل حجر الزاوية في هذه الاطروحة، حيث انتقل بالدراسة من التنظير المالي إلى التنظير الميداني، وصولا إلى الاستشراف الاستراتيجي. ومن خلال استقراء التجربة الماليزية، وتحليل الواقع الجزائري، واختبار الفرضيات دراسة الميدانية. أمكن التوصل الى جملة من النتائج الجوهرية الآتية:

أولا: على المستوى النظري والتشخيصي (الجزائر مقابل ماليزيا):

1. **التباين في الفلسفة التمويلية:** كشف التحليل أن سر نجاح التجربة الماليزية لا يكمن في توفر السيولة، بل في "الهندسة المالية الهجينة" التي تزاوج بين التمويل الاجتماعي (الزكاة والأوقاف) والتمويل البنكي، في حين لا تزال البيئة التمويلية الجزائرية تعتمد على مقاربات الإقراض الكلاسيكية التي تنقل كاهل المؤسسة الناشئة بالديون وتطالبها بضمانات لا تملكها.
2. **غياب المرافقة المتكاملة:** تبين أن المبادرات الجزائرية تركز على "المنح المالي" كهدف بحد ذاته، بينما يعتمد النموذج الماليزي مبدأ "المرافقة كضمانة" (Capacity Building As Collateral)، حيث يتم دمج التمويل مع التدريب المالي والتقني الالزامي لضمان استدامة المشاريع.

ثانيا: على المستوى الميداني والإحصائي (واقع المقاول الجزائري):

4. رفض التقييم التقليدي والرغبة في البديل الإسلامي: أثبتث نتائج الاستبيان قصور الاعتماد على "الجدارة المالية التقليدية" في تقييم المؤسسات الناشئة (بقيمة متدنية بلغت 0.275)، وأكدت بالمقابل وجود رغبة ملحة لدى أصحاب المؤسسات الناشئة في تبني صيغ التمويل الاسلامي القائمة على الشراكة والمخاطرة المشتركة (الغنم بالغرم).
5. الارتباط الوثيق بين التشريع والتمويل: أفرز التحليل الإحصائي حقيقة علمية بالغة الأهمية، حيث ثبت وجود ارتباط موجب ذي دلالة إحصائية (ر=0.303) بين "الوضوح التشريعي" والتوجه نحو التمويل الاسلامي، مما يؤكد أن المقاول الجزائري يربط سهولة الحصول على التمويل بمدى "رسمنة" وحوكمة هذه الصيغ من طرف الدولة.
6. مركزية الدعم الحكومي: أظهرت النتائج اتكالا واضحا من قبل المقاولين عي دور الدولة، حيث سجل متغير "الدعم الحكومي" أعلى متوسط حسابي في الدراسة (4.08). مما يبرز الحاجة الماسة لتدخل حكومي مهيكل يقلل من البيروقراطية ويسهل الوصول الى المعلومة.

ثالثا: على المستوى الاستراتيجي والاستشرافي: تخلص الدراسة في هذا الفصل الى أن "توطين" التجربة الماليزية في الجزائر ليس عملية استنساخ ميكانيكية لأدوات مالية، بل هو مشروع إصلاحي يتطلب:

- ضرورة التدخل التشريعي لتعديل القوانين المنظمة لـ «صندوق الزكاة والأوقاف" للسماح لها بالاستثمار المباشر في رأس المال المخاطر للمؤسسات الناشئة كتمويل أولي (seed capital).
- حتمية هيكلة "نافذة إسلامية" داخل صندوق الجزائر للمؤسسات الناشئة تعمل بصيغ المشاركة المتناقصة والمضاربة. كبديل عملي يعفي رواد الأعمال من هاجس الضمانات العينية.
- أهمية الاسراع في "الرقمنة المالية" واعتماد منصات التمويل الجماعي الاسلامي والعقود الذكية، لتقليص التكاليف البيروقراطية

وتعزيز الشفافية التي يبحث عنها المقاول الجزائري.

فإن تفعيل التمويل المصغر الاسلامي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر يمتلك مقومات النجاح الكامنة (الرغبة المقاولاتية، الكثافة الديمغرافية الشابة، والارادة السياسية الداعمة للابتكار)، وما ينقص هذه المعادلة هو "الابتكار المالي والتنظيمي" الذي يحول أموال المجتمع (الزكاة والوقف والمدخرات) من الاستهلاك والرعاية البسيطة، إلى شراكة استراتيجية تبني اقتصاد المعرفة، وهو الدرس الأهم الذي تقدمه ماليزيا للجزائر.

الخاتـــمـــة العـــامـــة

الخاتـــمـــة العـــامـــة

خاتمة عامة:

تأسيسا على ما سبق، وفي ختام هذا المسار البحثي الذي سعى لمعالجة إشكالية جوهرية تتعلق بتمويل الابتكار، قدمت هذه الدراسة موضوعا استراتيجيا موسوما بـ" :**استراتيجيات التمويل المصغر الإسلامي في تمويل المؤسسات الناشئة: _دراسة تطبيقية_** ."وقد تمت هندسة هذا العمل عبر ثلاثة فصول متكاملة، تدرجت من التأصيل النظري والمفاهيمي، إلى المقاربة النقدية والمقارنة، وصولا إلى الاستقراء التحليلي والميداني الذي يشكل جوهر هذه الأطروحة.

تجلى مسار البحث في **الفصل الأول** من خلال تشريح مفصل لأدبيات المؤسسات الناشئة، حيث تم الوقوف على خصائصها الاستثنائية وتفكيك "الفجوات التمويلية (Funding Gaps) "التي تعرقل مسارها. وقد ركز هذا الفصل بشكل عميق على المراحل الحرجة في دورة حياة هذه المؤسسات، لاسيما مرحلة "وادي الموت (Valley of Death) "و"وادي الحزن (Valley of Sorrow) "، حيث تشتد الحاجة للسيولة مع انعدام التدفقات النقدية الجارية. وفي هذا الصدد، تم استعراض أساسيات التمويل المصغر الإسلامي كبديل قيمي وتقني، وتحليل مدى ملائمة صيغه (كالمشاركة والمضاربة والسلم) لتلبية احتياجات المبتكرين في هذه المراحل الحساسة التي تتسم بارتفاع المخاطر وانعدام الأصول المادية. كما تضمن هذا الفصل عرضا وتقييما لبعض التجارب الدولية الرائدة في توظيف أدوات التمويل المصغر الإسلامي، واستخلاص الدروس المستفادة منها في كيفية تحويل التحديات التمويلية إلى فرص للنمو المستدام.

أما في **الفصل الثاني**، فقد تم التركيز على مسح استقرائي شامل لـ **"الدراسات السابقة"**، حيث تم تقسيمها منهجيا إلى ثلاث كتل بحثية: دراسات تناولت ماهية المؤسسات الناشئة وتحدياتها، ودراسات ركزت على الأطر النظرية والمقاصدية للتمويل المصغر الإسلامي، وأخرى بحثت في العلاقة التفاعلية بين التمويل الإسلامي وريادة الأعمال. ومن خلال مناقشة هذه الأدبيات، تمكنت الدراسة من تحديد "الفجوة البحثية" التي انطلقت منها، متمثلة في ندرة الدراسات التي تجمع بين التمويل الإسلامي الاجتماعي (زكاة ووقف) والتمويل التجاري في بيئة "ناشئة". وقد سمح هذا المسار بتحديد موقع دراستنا الحالية كإضافة علمية تسعى لتقديم بديل تنموي قادر على تجاوز منطق "المديونية والفائدة" نحو منطق "الشراكة، وتقاسم المخاطر (الغنم بالغرم)، وتحقيق الاستخلاف الاقتصادي."

وفي **الفصل الثالث**، الذي شكل حجر الزاوية والبعد التطبيقي للأطروحة، اعتمدنا مقاربة "وصفية استكشافية وتحليلية" مقسمة إلى ثلاث مراحل منهجية متسلسلة، ركزت بشكل مكثف على المزاوجة بين التجربة الدولية والواقع المحلي:

في المرحلة الأولى (استنطاق النموذج المرجعي الماليزي) :خلصت الدراسة إلى أن سر الريادة الماليزية لا يكمن في مجرد توفير السيولة، بل في ابتكار "نظام بيئي متكامل .(Ecosystem) "وقد برز برنامج "iTEKAD" كنموذج رائد يعتمد على "الهندسة المالية الهجينة"؛ حيث تم دمج التمويل الاجتماعي (أموال الزكاة والأوقاف كتمويل أولي غير مسترد أو كدرع لامتصاص المخاطر) مع التمويل التجاري الإسلامي (مرابحة، مشاركة). والأهم من ذلك، أثبتت التجربة الماليزية نجاعتها في التخلي عن "الضمانات العينية"

الكلاسيكية، واستبدالها بـ "ضمانات الكفاءة والمرافقة" عبر إلزام رواد الأعمال ببرامج تدريبية وتوجيهية صارمة تضمن نجاح مشاريعهم وقدرتهم على السداد.

في المرحلة الثانية (الإسقاط على الحالة الجزائرية وتشخيص الواقع) :وبإسقاط مقومات النجاح الماليزي على البيئة الجزائرية، شخصت الدراسة واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر في ضوء الحركية المؤسساتية والإصلاحات التشريعية الأخيرة (مثل استحداث علامة "مؤسسة ناشئة" وصندوقASF) ورغم الإرادة السياسية الواضحة لدعم الابتكار، كشف التحليل عن وجود هوة عميقة؛ حيث لا تزال الآليات التمويلية الجزائرية تتسم بالكلاسيكية، وتعتمد أساسا على مقاربات الإقراض التي تثقل كاهل المبتكرين بالديون، وتصطدم بعقبة "الضمانات العينية" التي تقف سداً منيعاً أمام تحول الأفكار إلى مشاريع فعلية، فضلاً عن غياب الدور الاستثماري المباشر لمؤسسات الزكاة والأوقاف في تمويل الابتكار.

في المرحلة الثالثة (الدراسة الميدانية والتحليل الإحصائي) :ولضمان عدم الاكتفاء بالتشخيص النظري المقارن، خصصت هذه المرحلة لاستطلاع الميدان عبر استبانة علمية وزعت على عينة قصدية شملت (101) مقاول من أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر ومن خلال المعالجة الإحصائية الدقيقة عبر برنامج (SPSS v.26). وتوصلنا في نهاية الدراسة إلى جملة من النتائج نعرضها كما يلي:

أولا: النتائج النظرية.

- ✓ يتمحور مفهوم التمويل المصغر الإسلامي حول تقديم خدمات مالية غير ربوية للمقاولين الصغار والمبتكرين، مع التركيز على مبدأ تقاسم المخاطر، وهو ما يجعله يتوافق بنيويا مع طبيعة المؤسسات الناشئة التي تتسم بمخاطر عالية في مراحلها الأولى (وادي الموت).
- ✓ أثبتت التجربة الماليزية أن نجاح التمويل المصغر الإسلامي لا يتوقف على توفير السيولة فحسب، بل على بناء نظام بيئي متكامل (Ecosystem) يجمع بين التدريب، المرافقة التقنية، والتمويل الهجين الذي يستغل أموال الزكاة والأوقاف كضمانات معنوية أو تمويلات أولية.
- ✓ التمويل الإسلامي يتجاوز كونه أداة مالية ليصبح أداة استقرار اجتماعي واقتصادي؛ فمن خلال صيغ المشاركة والمضاربة، يتم تحويل العلاقة من "مدين ودائن" إلى "شركاء في التنمية"، مما يقلل من عبء المديونية على المؤسسات الناشئة حديثة النشأة.

➢ **نتائج الدراسة المتعلقة بالتجربة الماليزية في تمويل المؤسسات الناشئة**

بناء على تحليل التجربة الماليزية (كنموذج مرجعي) خلال الفترة (2020-2024)، خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج الجوهرية التي تعكس طبيعة النظام البيئي للمؤسسات الناشئة وتحديات تمويلها، لا سيما من منظور التمويل المصغر الإسلامي، وتتمثل هذه النتائج فيما يلي:

الخصائص الهيكلية لبيئة المؤسسات الناشئة

1 .**الاعتمادية التكنولوجية ورهان النمو السريع:** أظهرت الدراسة أن المؤسسات الناشئة الماليزية) وفق مقاربة وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار (MOSTI تتأسس هيكليا على الابتكار والحلول التكنولوجية، وتتميز بنماذج أعمال ذات قابلية عالية للتوسع السريع، مما يجعلها قادرة على إحداث تعطيل (Disruption) للأسواق التقليدية.

2 .**حتمية المرور بـ "وادي الموت (منحنى J)** :أكدت النتائج أن مسار نمو هذه المؤسسات يتسم بضخامة الخسائر الأولية قبل الوصول إلى نقطة التعادل وتحقيق العوائد الكبرى، وهو ما يفسر التراجع الحاد في عدد المؤسسات الناشئة بنسبة (59.4%) خلال الفترة (2022-2023)، مما يعكس هشاشة هذه الكيانات في مراحلها التأسيسية.

الفجوات التمويلية وتحديات أدوات التمويل الإسلامي

1. **تركز التمويل الإسلامي وضعف الإسهام الخاص:** كشفت الدراسة عن اختلال في هيكل التمويل المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية؛ حيث يتركز بشكل شبه كلي في الصناديق الحكومي (على غرار صندوق Cradle Fund وMAVCAP). في المقابل، يبرز عزوف حاد من قبل المستثمرين الخواص عن الدخول في تمويل المراحل التأسيسية.(Seed Funding)

2. **إشكالية تطبيق عقود المشاركة والمخاطرة:** بينت النتائج أن الطبيعة عالية المخاطر للمؤسسات الناشئة تحد من إقبال الممولين على استخدام الصيغ الإسلامية القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر (كالمشاركة والمضاربة)، مما يخلق فجوة تمويلية حرجة تمنع تدفق رؤوس الأموال الخاصة نحو الابتكار.

معضلة التسويق التجاري وضعف الضمانات الائتمانية (الملكية الفكرية)

1. **الفجوة بين الإنتاج البحثي والتسويق التجاري:** سجلت الدراسة مفارقة واضحة تتمثل في تضاعف الإنتاج البحثي في ماليزيا بـ 4.5 مرة، مقابل نسبة تسويق تجاري متدنية لم تتجاوز (8.3%). هذا المؤشر يعكس غياب مسار مؤسسي يربط الابتكار باحتياجات السوق.

2. **الملكية الفكرية كعائق ائتماني في التمويل الإسلامي:** أفرزت النتائج تحديا قانونيا وائتمانيا يتمثل في ضعف حماية براءات الاختراع؛ حيث يميل الممولون إلى تفضيل الكيانات ذات "العلامات التجارية" المستقرة. وبما أن صيغ التمويل الإسلامي (المضاربة/المشاركة) تتطلب ضمانات تحمي حقوق الممول والمبتكر، فإن افتقار النظام البيئي لتشريعات حماية قوية للملكية الفكرية يحد من قابلية هذه المشاريع للتمويل.

التحديات البشرية والسيكولوجية (ثقافة الرهاب الاقتصادي)

1.**نقص الكفاءات التقنية:** يواجه قطاع التمويل المصغر الموجه للمؤسسات الناشئة عجزاً في استقطاب المواهب التقنية القادرة على تسيير المشاريع التكنولوجية المعقدة.

2.**العائق السوسيو-اقتصادي (الخوف من الفشل):** أظهرت الدراسة أن الوعي الريادي يواجه تحديا نفسيا واجتماعيا؛ إذ أن (45%) من الماليزيين يحجمون عن إطلاق مشاريعهم رغم إقرارهم بوجود فرص استثمارية جيدة. هذه "الوصمة الاجتماعية" المرتبطة

بالفشل تتعارض بشكل جذري مع الفلسفة التي يقوم عليها التمويل الإسلامي، والذي يتطلب ثقافة مبنية على قبول المخاطرة المشتركة والمبادرة.

ثانيا: نتائج اختبار فرضيات الدراسة.

بناء على المعالجة التحليلية للجانب النظري، والمخرجات المستخلصة من الدراسة الميدانية التطبيقية (الفصل الثالث)، واعتمادا على التقاطع المنهجي بين "التحليل الاستنباطي" للنموذج المرجعي الماليزي و"التحليل الإحصائي الاستقرائي" لواقع البيئة الجزائرية، نعرض فيما يلي النتائج النهائية لاختبار فرضيات الأطروحة (إثباتا أو نفيا):

1. نتيجة اختبار الفرضية الأولى (القاعدية).

– **الفرضية الأولى**: "تتحدد فاعلية أدوات التمويل المصغر الإسلامي في دعم استدامة المؤسسات الناشئة بماليزيا بمدى قدرة البيئة التشريعية والمؤسساتية على 'تحويل حقوق الملكية الفكرية إلى أصول قابلة للتمويل'، وتوفير أطر تعاقدية تضمن الإدارة المشتركة للمخاطر الابتكارية، بما يتوافق مع الخصائص الهيكلية لنماذج الأعمال ذات النمو المتسارع."

- **القرار المنهجي**: تقبل هذه الفرضية وتثبت صحتها بالكامل.
- **بناء على المنهج الاستنباطي**: أفضى الاختبار الاستنباطي للتجربة الماليزية إلى إثبات تطابق هيكلي كامل بين أدوات التمويل الإسلامي واحتياجات الابتكار. وقد ثبت أن تجاوز "وادي الموت" (منحنى J) لم يتحقق بوفرة السيولة، بل بتوظيف صيغتي (المشاركة والمضاربة) كأدوات وظيفية تمتص الصدمات المالية. كما ثبت أن معالجة "فجوة التسويق" وتجاوز "الرهاب الاقتصادي" لدى المقاولين استلزم هندسة تشريعية (IP-Backed Financing) رسملة حقوق الملكية الفكرية كضمانات ائتمانية بديلة، ووفرت إطارا تعاقديا يطبق مبدأ "الغنم بالغرم"، مما حوّل الفشل من إفلاس شخصي إلى مخاطرة استثمارية مشتركة.

2. نتائج اختبار الفرضيات التشخيصية لواقع البيئة الجزائرية.

– **الفرضية الثانية**: إن عجز النظام المصرفي التقليدي عن تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر لا يعود لنقص في السيولة، بل لعدم قدرة نماذجه الائتمانية الكلاسيكية على تقييم ورهن الأصول اللامادية.

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).
- **التبرير العلمي**: أكدت الدراسة أن العائق الرئيسي هو "احتكار الضمانات العينية"؛ حيث تصطدم الطبيعة اللامادية والمعرفية للمؤسسات الناشئة مع صلابة النماذج الائتمانية التقليدية التي تشترط أصولا مادية لتغطية المخاطر، مما يؤكد أن العجز هيكلي–تقييمي وليس ماليا.

– **الفرضية الثالثة**: "يمتلك المقاول الجزائري وعيا 'شرعيا تقنيا' يتجاوز مجرد التحريم الديني، إلا أن هذا الوعي يصطدم بضعف التواصل المؤسساتي."

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).
- **التبرير العلمي**: أثبتت المعطيات الميدانية أن المقاولين ينظرون للتمويل الإسلامي كخيار استراتيجي واقتصادي. غير أن

ارتفاع تكاليف البحث عن "المعلومة كأصل مالي" وضبابية قنوات الوصول إليها يثبتان وجود فجوة حقيقية في العرض والتواصل المؤسساتي.

– **الفرضية الرابعة**: "إن جاذبية التمويل المصغر الإسلامي للمبتكرين تنبع من كونه يمثل نموذجا لـ 'العدالة التوزيعية'، حيث توفر صيغ المشاركة حماية للمقاول من ضغوط المديونية القسرية."

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).
- **التبرير العلمي**: أظهرت النتائج نفور المبتكرين من عبء الفوائد الثابتة وتفضيلهم لصيغ التمويل الإسلامي التي تضمن تقاسم الغرم (المخاطر) والغنم (الأرباح)، وهو ما يترجم التطبيق العملي للعدالة التوزيعية وتخفيف الضغط القسري للمديونية الكلاسيكية.

– **الفرضية الخامسة**: "لا يزال التمويل الإسلامي في الجزائر يواجه تحدي 'النمطية في المنتجات'؛ فبينما يثق المقاول في الدعم الحكومي، فإنه لا يجد تنوعا كافيا في الصيغ."

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).
- **التبرير العلمي**: سجلت الإحصائيات مستويات ثقة مرتفعة في "الدعم الحكومي" (متوسط حسابي 4.08)، إلا أن التحليل أثبت هيمنة صيغ نمطية (كالمرابحة) وقصورا في ابتكار صيغ تشاركية متقدمة تتلاءم هيكليا مع طبيعة الابتكار وتطلعات المقاولين.

– **الفرضية السادسة**: "توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين شدة التحديات التمويلية التقليدية وبين الرغبة في تبني التمويل المصغر الإسلامي كبديل استراتيجي."

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).
- **التبرير العلمي**: أفرز التحليل الإحصائي معامل ارتباط موجب (0.275) عند مستوى دلالة قوي (0.01)، مما يثبت إحصائيا أنه كلما ارتفعت قيود وتعقيدات البنوك الكلاسيكية (كالضمانات)، زادت حتمية التوجه نحو التمويل الإسلامي كاستراتيجية بديلة ومفضلة.

– **الفرضية السابعة**: "توجد علاقة ارتباطية موجبة وذات دلالة إحصائية بين مستوى الوعي والمنظور الشرعي لدى المقاول وبين مستوى الثقة في فعالية آليات التمويل الإسلامي."

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).
- **التبرير العلمي**: أثبتت المخرجات وجود ارتباط معنوي يفسر تأثير المتغير المستقل (الإدراك المعرفي والوعي) إيجابا على المتغير التابع (الثقة). مما يؤكد أن تبني هذه الآليات مبني على فهم تقني لآلياتها وليس فقط على دافع عقائدي وعاطفي.

– **الفرضية الثامنة**: "توجد علاقة ارتباطية ذات دلالة إحصائية بين إدراك المزايا الهيكلية للتمويل الإسلامي (مشاركة المخاطر والشفافية) وبين اعتباره بديلا جذابا ومفضلا."

- **القرار المنهجي**: مثبتة (مقبولة).

- **التبرير العلمي**: سجلت النتائج معامل ارتباط معنوي بقيمة (0.303)، وهو ما يؤكد أن الجاذبية الاستراتيجية للتمويل الإسلامي تتحدد بمدى إدراك المقاول للمنافع الهيكلية الحصرية التي يقدمها (كتحمل المخاطر المشتركة)، مقارنة بالنظام الائتماني ذي المخاطر الأحادية.

– **الفرضية التاسعة**: "توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين توفر الدعم الحكومي والوضوح التشريعي وبين سهولة وصول المؤسسات الناشئة للتمويل المصغر الإسلامي."

- **القرار المنهجي**: مقبولة.
- **التبرير العلمي**: تم إثبات هذه العلاقة إحصائيا بمعامل (0.30) عند مستوى دلالة (0.01). هذا يبرهن على أن "الوضوح التشريعي" و"رسمنة النشاط" من قبل الدولة هما القناة الفعلية لتمرير التدفقات المالية وتفكيك البيروقراطية، مما يجعل التمويل الإسلامي خيارا متاحا وميسرا في الواقع العملي.
  - **خلاصة تركيبية لنتائج اختبار الفرضيات**: تجمع نتائج اختبار فرضيات الدراسة (الاستنباطية والإحصائية) على تأكيد حقيقة علمية مركزية مفادها: أن نجاح إرساء دعائم التمويل المصغر الإسلامي لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر يتجاوز مسألة "توفير السيولة" أو "التحريم الفقهي"، ليصل إلى ضرورة تحقيق "تطابق هيكلي" (استنساخا للجوهر التشريعي والتعاقدي للنموذج الماليزي). ويتطلب ذلك هندسة بيئة قانونية ترسِل الأصول اللامادية للمبتكرين، وتفعل صيغ المشاركة كأدوات لإدارة وتقاسم المخاطر الابتكارية.

ثالثا: التوصيات: بناء على النتائج السابقة، نقترح جملة من التوصيات الموجهة لصناع القرار والمؤسسات المالية:

- **توصيات لبنك الجزائر والجهات التشريعية**: ضرورة الإسراع في تقنين صناديق "رأس المال المخاطر الإسلامي" وتفعيل قانون "التمويل الجماعي (Crowdfunding) "بصيغ شرعية واضحة تضمن حقوق كافة الأطراف.
- **توصيات لوزارة المؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة**: إنشاء وحدة بحثية مخصصة لتطوير منتجات مالية إسلامية "مفصلة " (Tailor-made)لاحتياجات الشركات الناشئة، مع الاستفادة من التجربة الماليزية في دمج الزكاة والأوقاف لدعم المبتكرين.
- **توصيات للمؤسسات المالية**: العمل على تغيير ثقافة "الضمانات العينية" إلى ثقافة "الضمانات الفكرية" و"الجدوى الابتكارية"، وتبني نظام المرافقة الشامل كأداة لتقليل مخاطر التمويل الإسلامي.
- **توصيات للمجتمع الأكاديمي**: تعزيز الوعي المالي الإسلامي لدى الطلبة المقاولين من خلال ورش عمل تخصصية تشرح آليات العقود التشاركية وتبدد الشكوك حول التسعير والامتثال الشرعي.

رابعا: آفاق البحث في ختام هذه الدراسة المتواضعة، نفتح آفاقا بحثية مستقبلية لمعالجة جوانب لم يتسع لها المقام، ومنها:

- دور تقنيات البلوكشين (Blockchain) في تعزيز شفافية وحوكمة صناديق الزكاة الموجهة للمؤسسات الناشئة.
- دراسة مقارنة بين النموذج الماليزي والنموذج الإندونيسي في تمويل ريادة الأعمال الرقمية.
- الأثر النفسي والسلوكي للتمويل القائم على تقاسم المخاطر على إنتاجية المقاول المبتكر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

1. المراجع باللغة العربية:

- **أولا: الوثائق التشريعية والقانونية (الجزائر)**

القوانين والأوامر:

- القانون رقم 21-15المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتعلق بالقانون التوجيهي للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية رقم 71 (المعدل والمتمم).
- القانون رقم 02-17المؤرخ في 10 جانفي 2017، المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية رقم 02 (لاسيما المادة 21 منه).
- القانون رقم 14-19المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، المتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية رقم 81 (لاسيما المواد 69 و131 منه).
- الأمر رقم 07-20المؤرخ في 04 جوان 2020، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020، الجريدة الرسمية رقم 33 (لاسيما المادة 45 منه).
- قانون المالية لسنة 2021وما تلاه من تعديلات،)المواد المتعلقة بالامتيازات الجبائية الممنوحة للشركات الحاصلة على علامة "Startup").

المراسيم الرئاسية:

- المرسوم الرئاسي رقم 133-11المؤرخ في 22 مارس 2011، المتعلق بجهاز القروض المصغرة.
- المرسوم الرئاسي رقم 01-20المؤرخ في 02 جانفي 2020، المتضمن تعيين أعضاء الحكومة، الجريدة الرسمية رقم 01.

المراسيم التنفيذية:

- المرسوم التنفيذي رقم 14-04المؤرخ في 22 جانفي 2004، المتعلق بإنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي (المعدل والمتمم).
- المرسوم التنفيذي رقم 15-04المؤرخ في 22 جانفي 2004، المحدد لشروط ومستوى الإعانات الممنوحة للمستفيدين من القروض المصغرة (المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي 11-134).
- المرسوم التنفيذي رقم 16-04المؤرخ في 22 جانفي 2004، المتعلق بشروط إنشاء وتحديد هيكل صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة (المعدل والمتمم).
- المرسوم التنفيذي رقم 134-11المؤرخ في 22 مارس 2011، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 04-15 المحدد لشروط ومستوى الإعانات الممنوحة للمستفيدين من القروض المصغرة.
- المرسوم التنفيذي رقم 55-20المؤرخ في 25 فيفري 2020، المتضمن تنظيم الإدارة المركزية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة (لاسيما المواد 01 و03 منه).
- المرسوم التنفيذي رقم 254-20المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" (لاسيما المواد 14، 21، 24، 25 منه)، الجريدة الرسمية رقم 55.
- المرسوم التنفيذي رقم 356-20المؤرخ في 30 نوفمبر 2020، المتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة (Algeria Venture)، (لاسيما المواد 01، 02، 04، 05 منه.)

ثانيا. الكتب:

- أحمد بن الشيخ محمد الزرقا، شرح القواعد الفقهية، ط2، دار القلم، دمشق، سوريا، 1989.

- أحمد سفر، المصارف الإسلامية: العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006.
- أشرف محمد دوابه، دراسات في التمويل الإسلامي، ط1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، القاهرة، 2008.
- حمزة عبد الكريم، محمد حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، ط1، دار النفائس، الأردن، 2008.
- خالد عبد الله الحافي، الإيجارة المنتهية بالتمليك في ضوء الفقه الإسلامي، ط2، الأردن، 2001.
- صديق طلحة محمد رحمة، التمويل الإسلامي في السودان: التحديات والرؤى، ط1، شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، السودان، 2006.
- فؤاد السرطاوي، التمويل الإسلامي ودوره في القطاع الخاص، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999.
- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، ط3، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2009.
- محمد داود، إدارة التميز والإبداع الإداري، ط1، دار ابن النفيس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2020.
- محمد مصطفى الزحيلي، القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، ط1، دار الفكر، دمشق، 2007.
- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
- منذر قحف، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي: تحليل فقهي واقتصادي، ط3، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2004.
- ناجي شوقي، إدارة الأعمال: منظور كلي، دار حامد للنشر والتوزيع، 2000.
- النابلسي سليم، التمويل الأصغر: المفاهيم والممارسات المؤسسية، دار وائل للنشر والتوزيع، 2021.
- ابن عاشور، محمد الطاهر، مقاصد الشريعة الإسلامية.
- بلعباس، عبد الرزاق، هندسة المنتجات المالية الإسلامية: بين التنظير والتطبيق، جدة: مركز الاقتصاد الإسلامي، 2020.
- بن يحي، عبد الرزاق، المخاطر في صيغ التمويل الإسلامي، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع، 2015.
- بوزيدة، كمال، الصناعة المالية الإسلامية في الجزائر: المتطلبات التشريعية والتحديات العملية، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2021.
- دوابه، أشرف محمد، دراسات في التمويل الإسلامي، القاهرة: دار السلام للطباعة والنشر، 2008.
- الزحيلي، محمد مصطفى، القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، دمشق: دار الفكر، 2007.
- العساف، صالح بن حمد، المدخل إلى البحث في العلوم السلوكية، الرياض: دار الزهراء، 2012.
- عبيدات، ذوقان (وآخرون)، البحث العلمي: مفهومه، أدواته، أساليبه، عمان: دار الفكر، 2020.
- محمد بن علي، منهجية البحث العلمي في العلوم الاقتصادية، دار الجامعة، 2021.

ثالثا: الأطروحات والرسائل الجامعية:

- ابتسام ساعد، "دور آليات التمويل الإسلامي في رفع الكفاءة التمويلية للنظام المصرفي –التجربة الماليزية نموذجاً"–، أطروحة دكتوراه، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2017/2016.
- توكالي وهيبة، "سياسات التمويل الأصغر ودورها في تنمية المشاريع الصغيرة والمصغرة –دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2000 إلى 2018"–، أطروحة دكتوراه، تخصص مالية واقتصاد محلي، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريريج، 2023/2022.
- رشيد نعيمي، "التمويل الأصغر الإسلامي آلية لتعزيز الشمول المالي– دراسة وصفية استكشافية على عينة من فئات ذوي الدخل المحدود في الجزائر"، مذكرة تخرج (غير محددة الدرجة)، قسم العلوم الاقتصادية، 2023/2022.

- صغور يوسف، "وسائل تفعيل الوقف النقدي في الجزائر: دراسة فقهية اقتصادية"، أطروحة دكتوراه، جامعة باتنة 1، كلية العلوم الإسلامية، 2019.
- عقون فتيحة، "صيغ تمويل في البنوك الإسلامية ودورها في التمويل الاستثماري –دراسة حالة بنك البركة الجزائري"–، مذكرة ماجستير، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2009/2008.
- كمال منصوري، "إدارة مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية –دراسة حالة البنوك الإسلامية السورية والأردنية للفترة 2005–2023"، أطروحة دكتوراه، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2018/2017.
- محمد سبتي، "فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة"، مذكرة ماجستير، تخصص إدارة مالية، جامعة منتوري قسنطينة، 2009/2008.
- موسى مبارك خليل، "صيغ التمويل الإسلامي كبديل للتمويل التقليدي في ظل الأزمة المالية العالمية"، مذكرة ماجستير، تخصص تحليل استراتيجي ومالي، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 2013/2012.
- نوال يحياوي، "تفعيل آليات التمويل الإسلامي الأصغر لتحقيق التنمية المحلية: تجارب رائدة وسبل الاستفادة منها"، أطروحة دكتوراه، تخصص تمويل واستثمار محلي، جامعة برج بوعريريج، 2023/2022.
- نوى محمد الأمين، "دراسة تحليلية لعوامل النجاح وفشل المؤسسات الناشئة Startups في الجزائر واستراتيجيات تطويرها"، أطروحة دكتوراه، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 2، 2023.
- ياسين تليلي، "دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر"، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة وتسيير المنظمات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2022/2021.
- يوسف بركاتي، "دور أجهزة الدعم والمرافقة في نجاح المؤسسات الناشئة –دراسة حالة الجزائر"–، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة مالية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2023/2022.
- بومنجل، عز الدين، "التمويل الحكومي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر"، أطروحة دكتوراه، تخصص مقاولاتية، جامعة غرداية، الجزائر، 2025/2024.
- عزوز، علي، "أثر التحول الرقمي على كفاءة الصيرفة الإسلامية في الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2021.

رابعا. المجلات العلمية والمنشورات:

- باعوز رياض، لواج منير، علاب رشيد، "آليات الدعم للمؤسسات الناشئة لتحقيق التنمية المحلية"، مجلة الإدارة والتنظيم والاستراتيجية، المجلد 4، العدد 1، 2022.
- بزاوية سيدي محمد، "الاستصناع المعاصر في الفقه الإسلامي من خلال تجربة البنك الإسلامي للتنمية"، مجلة أبعاد اقتصادية، المجلد 14، العدد 1، 2024.
- بخيتي علي، بوعوينة سليمة، "المؤسسات الناشئة، الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وتحديات"، مجلة دراسات وأبحاث، 2020.
- بن سفيان الزهراء، العوطي حسين نصر الدين، "المؤسسات الناشئة وتحدياتها في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020.
- بن شلاط مصطفى، "دراسة تقييمية لحاضنات الأعمال وصيغ التمويل المتاحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر"، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 12، العدد 1، 2023.
- بن عزة هشام، عبد الحميد بن الشيخ، "التمويل الأصغر الإسلامي كآلية بديلة لتمويل المؤسسات المصغرة: نماذج عالمية ناجحة"، مجلة أرصاد للدراسات الاقتصادية والإدارية، 2020.
- بن لخضر السعيد (وآخرون)، "مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبني والواقع"، مجلة البحوث الإدارية والاقتصادية، 2020.

- بوذراع مبارك، بن عزوز عبد القادر، "آليات استثمار الوقف النقدي الحديثة –الصناديق الوقفية نموذجاً"–، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة الجزائر 1، المجلد 3، العدد 1، 2020.
- بوزيدي عبد النور، السنوسي عبد الرحمان، "أهمية الوقف في دعم المؤسسات الصغيرة"، مجلة الحقيقة للعلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة الجزائر 1، المجلد 23، العدد 1، 2024.
- بولشعور شريفة، "دور حاضنات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة –دراسة حالة الجزائر"–، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 4، العدد 2، 2018.
- بولقواس سناء، بوخيرة حسين، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: واقع التمويل والدعم"، مجلة قضايا معرفية، المجلد 2، العدد 2، 2022.
- حسين يوسف، صديقي إسماعيل، "دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار، المجلد 8، العدد 1، 2021.
- حمزة بن عروس، سميحة خنوس، "التكامل بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة كآلية للإقلاع الاقتصادي"، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، 2022.
- الشيخ التيجاني أحمد ابيب، "التمويل بالمرابحة وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي"، مجلة المعرفة، العدد 22، 2024.
- عريس عمار، بوزرب خير الدين، "تقييم مساهمة القطاع المالي في تمويل القطاع الخاص في الجزائر"، مجلة المقار للدراسات الاقتصادية، العدد 4، 2019.
- عريس عمار، بن زاير عبد الوهاب، "مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها"، كتاب جماعي، 2021.
- عياد جليلة، "دور المؤسسات الناشئة في التنمية الاقتصادية"، مجلة الدراسات القانونية، المجلد 8، العدد 1، 2022.
- لعمامرة صارة، وفاء تبينات، "المؤسسات الناشئة: نماذج عالمية ناجحة وواقعها في الجزائر"، مجلة الاقتصاد والتجارة الدولية، المجلد 3، العدد 1، 2021.
- لقرط سمية، "تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر –رؤية تقييمية"–، مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 6، العدد 2، 2023.
- مساح وفاء، شبوطي حكيم، "التمويل الإسلامي المصغر بين السياسات المنتهية وواقع الممارسة –تجربة الجزائر والسودان"–، مجلة الإدارة والتنمية، العدد 13، 2018.
- مصطفى بورنان، علي صولي، "الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة"، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد 11، العدد 1، 2020.
- محمد الطيب علي عبد الرحمن، "دور التمويل الأصغر في مكافحة الفقر في السودان"، مجلة التمويل وحوكمة الشركات، 2022.
- محمد فهيم خان، "اقتصاديات مقارنة لبعض وسائل التمويل الإسلامي"، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد 1، العدد 1، 1994.
- محمد مسعودي، حليس عبد القادر، "تجارب التمويل المصغر الإسلامي في الدول العربية: دراسة حالتي البحرين والسودان"، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 20، العدد 1، 2019.
- مرابط فاطمة، بركان أنيسة، "دراسة مقارنة بين التمويل المصغر والتمويل الإسلامي المصغر في مكافحة الفقر"، مجلة الإبداع، المجلد 12، العدد 1، 2022.
- بن جدو محي الدين، بن شرشار عز الدين، "دور التمويل الاجتماعي الإسلامي في تحقيق التنمية المستدامة –دراسة حالة بنك راكيات الماليزي"–، مجلة إيليزا للبحوث والدراسات، 2025.

- بوزيدي عبد النور، السنوسي عبد الرحمان، "أهمية الوقف في دعم المؤسسات الصغيرة"، مجلة الحقيقة للعلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد 23، العدد 1، 2024.
- الحلالة محمد عزات (وآخرون)، "مؤسسات التمويل الصغير في الأردن ودورها في الحد من الفقر والبطالة"، مجلة التربية (جامعة الأزهر)، العدد 136، 2008.
- حماني، ليلى، "تحديات تفعيل الصيرفة الإسلامية في تمويل الابتكار في الجزائر"، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 18، 2023.
- شافية، كتاف، "معوقات تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر وإجراءات تطوير الآليات"، مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 5، العدد 1، 2022.
- صوالحي، يونس، عبد المجيد صالح."العقود الذكيّة وآفاق تطبيقها في المصرفية الاجتماعية: رؤية فقهية مقاصدية"، مجلة الشريعة والقانون، ماليزيا،2024
- طوماش سيدعلي، شرارة وليد، "تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة شركة"YASSIR ، مجلة الاقتصاد والبيئة، المجلد 8، العدد 1، 2025.
- قاهر عبد المجيد، "الوقف النقدي ودوره في تمويل المشاريع المصغرة"، مجلة المعيار، العدد 23 (4)، 2019.
- قريش منيرة، شاشي عبد القادر، "آفاق وتحديات التمويل الأصغر بالجزائر: مساهمة بنك البركة"، دراسات اقتصادية، المجلد 18، العدد 1، 2024.
- محمد إسماعيل، بن حامد سفيان، "التمويل الاجتماعي الإسلامي ودوره في دعم المؤسسات الصغيرة: تجربة ماليزيا"، مجلة الدراسات المالية والبنكية، المجلد 10 (2)، 2022.

2. **المراجع باللغة الأجنبية** (Foreign References) :

Books & Theses (Livres et Thèses)

- Agnieszka, Skala. (2019). *Digital Startups in Transition Economies: Challenges for Management, Entrepreneurship and Education*. Palgrave Macmillan, pp. 15-21.
- Baker, M. J. (1991). *Research for Marketing*. Macmillan Education LTD, p. 147.
- Blank, Steve, & Dorf, Bob. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K & S Ranch, p. 18.
- El-Gamal, M. A. (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge University Press, pp. 120-135.
- Fayolle, A. (2012). *Entrepreneuriat - 2e ed: Apprendre à entreprendre*. Éditeur de Savoir, Dunod.
- Géméto, Marc. (2019). *Comment "l'excitation" peut devenir un nouveau mode de management de l'innovation dans les grandes entreprises ?*. Thèse de doctorat (DBA), Université Paul-Valéry Montpellier.
- Helms, Brigit. (2006). *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), World Bank Document, p. 2.
- Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2011). *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice*. Wiley Finance, pp. 190-210.
- Pierre, B. (2001). *Capital Risque : mode d'emploi*. Paris, Ed Organizations, 3ème Edition, p. 66.

- Ries, Eric. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. 1st ed, Crown Business / Currency, pp. 22-37.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. 7th Edition, John Wiley & Sons, New York, pp. 53-311.
- Zikmund, W. G., Babin, B. J., Carr, J. C., & Griffin, M. (2013). *Business Research Methods*. 9th Edition, Cengage Learning, p. 112.

Academic Journals & Conference Papers (Articles et Conférences)

- Abdelghani, B. (2024). "Exploring the distinctions between Startups and Small and Medium-sized Enterprises (SMEs): A comparative analysis". *International Journal of Economic Perspectives*, 18(12), 2499–2511.
- Adeyemi, A. A., Al Jaafreh, A. S., & Osman, M. A. (2015). "Islamic Microfinance and MSMES Development In Saudi Arabia: A qualitative inquiry". *International Journal of Education and Research*, p. 62.
- Al-Shaikh, M. E., & Siddiqui, K. (2021). "Crossing the valley of death: lessons for young entrepreneurs". *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 9(1), p. 645.
- Alansary, O. M., Mohamad, M. T., & Mohd Noh, M. S. (2024). "Islamic and Conventional Microfinance Experiences in Several Islamic Countries: A Comparative Study". *Al Qanatir International Journal of Islamic Studies*, Vol. 33, No. 5, p. 471-475.
- Ammar, S., & Nakaa, N. (2016). "Impacts du profil de l'entrepreneur sur croissance des petites entreprises tunisienne cas de la région de Gafsa". *International Journal of Commerce and Management Research*, 2(3), 23-27.
- Baochi, Mourad, & Lahrachi, Rahhal. (2021). "Contribution de la microfinance islamique dans le financement de l'entrepreneuriat social : une revue de la littérature". *African Scientific Journal*, p. 54-56.
- Bohdan, L., Kovalov, A. S., & Ponomarenko, I. O. (2024). "The essence of startup: factors of success and failure". *Marketing and Management of Innovations*.
- Coronel-Pangol, Y. K., et al. (2023). "Microfinance, an Alternative for Financing Entrepreneurship: Implications and Trends-Bibliometric Analysis". *International Journal of Analysis and Applications of Financial Studies*, 11(3).
- Doston, Turgunov. (2023). "Concept and History of A startup". *International Virtual Conference on Multidisciplinary Research Trends in Science, Technology, Education and Social Sciences*, pp. 1-6.
- Drouich, Hafsa, & Menai, Lamia. (2022). "Le financement des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes". *Revue Algérienne du droit des affaires*, Vol. 03, No. 01.
- El-Komi, Mohamed, & Croson, Rachel. (2013). "Experiments in Islamic microfinance". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95.
- Elboulimalik, A., & Chaieb-Eddour, A. (2022). "Startup". Scribd publication, p. 3.
- Ermawati, Yana. (2024). "Entrepreneurial Finance Strategies for Startup Success". *Advances in Economics & Financial Studies*, 2(2).

- Fadhila, G., & Anis, J. (2021). "La Micro finance islamique et l'entrepreneuriat: analyse Empirique (cas de la Tunisie)". *Revue Internationale des sciences de gestion*, Vol. 4, No. 1.
- Faridi, M. Z., Nawaz, S., & Bibi, S. (2022). "Islamic microfinance and women entrepreneurial success: Mediating role of human capital". *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*.
- Foris, Tecãu, Dragomir & Kuckertz. (2022). "The start-up Manager in Times of crisis: challenges and solutions for Increasing the Resilience of Companies and sustainable Reconstruction". *Sustainability*, 14(15).
- Hasanah, Uswatun, & Nurjanah, Siti. (2021). "Cash Waqf As sources Of Funding for FinTech startups". *International Journal of Islamic Economics*, Vol. 3, No. 1, pp. 47-70.
- Hassan, M. Kabir, et al. (2021). "Islamic microfinance: A bibliometric review". *Global Finance Journal*, Vol. 49.
- Hizia, Zaid, & Nazim, Derradji. (2023). "Le rôle de la finance islamique dans le développement des startups". *Journal of Economic Integration*.
- Irfan, Mohammad. (2020). "A Meta-Analysis of Islamic microfinance: case based evidence from India". *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, Vol. 6, No. 1, pp. 21-50.
- Islam, M., & Alghobiri. (2018). "E-Entrepreneurship for E-startups: potentials, common challenges and way forward". *Information Management and Business Review*, 10(04), 44-50.
- Islam, Md Amirul, et al. (2021). "The Relationship Between Islamic Microfinance and Women Entrepreneurship: A Case Study in Malaysia". *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, Vol. 8, No. 5.
- Jamaludin, Nur, et al. (2023). "Islamic microfinance institution existence role and challenges in developing the Indonesian micro businesses sector post covid-19 pandemic". *Journal of Economic Studies*, p. 158-159.
- Jegadeeshwaran & Kaleeshwari. (2021). "Indian Startups - challenges and Opportunities". *International Journal of Research in Engineering Science and Management*, 4(8), 158-160.
- Judijanto, Loso, & Mu'min, Halek. (2024). "The effect of islamic financing on the growth of micro, small and medium enterprises in Indonesia". *West Science Islamic Studies*.
- Kew Jie Jun, Muthaiyah, S., & Thambiah, S. (2016). "Islamic microfinance participation among entrepreneurs in Malaysia: A conceptual Framework". *Middle-East Journal of Scientific Research*.
- Klačmer Čalopa, Marina, & Horva, Jelena. (2014). "Analysis of Financing Sources for Start-up Companies". *Management*, Vol. 19, No. 2, pp. 19-44.
- Klinger, Bailey, Khwaja, A. I., & Aou-Gabal, N. (2011). "Islamic Finance and Entrepreneurship: Challenges and Opportunities Ahead". *EFLRI Islamic Finance*.
- Lasch, Frank, Le Roy, Frédéric, & Yami, Said. (2005). "Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC". *Revue Française de Gestion*, 32(155), 37-48.

- Ledhem, M. A., & Moussaoui, W. (2021). "Islamic finance for entrepreneurship activities and economic growth: a parametric and non-parametric analysis from Malaysia". *Emerald Publishing Limited*.
- Liew, Xi Ting, & Yusoff, Mohd Effandi. (2023). "The Role of Islamic Microfinance Institution in Women Micro-Entrepreneurs Sustainability during Covid-19 in Johor". *Open Journal of Business and Management*, 11.
- Mandeng Ma Ntamack, Jules, & Ousmana, Youssouf. (2024). "Financement islamique et performance financière des petites et moyennes entreprises". *Journal of Academic Finance*.
- Messah, Ouafae, & Bessachi, Houda. (2023). "The reality of islamic microfinance in Bangladesh Islamic Bank". *AFAQ Review of Research and Studies*.
- Mwakalobo, A. B. S., & Lwesya, Francis. (2023). "Frontiers in microfinance research for small and medium enterprises (SMEs) and microfinance institutions (MFIs): a bibliometric analysis". *Future Business Journal*, 9:17.
- Nabi, Md Golzare, et al. (2017). "Islamic Microfinance as a tool of financial inclusion in Bangladesh".
- Nurcahyo, A., Akbar, M., & Gabriel, D. (2018). "Characteristics of startups company and its strategy: Analysis of Indonesia fashion startups companies". *International Journal of Engineering & Technology*, 7(2.34), pp. 44-47.
- Rahman, Rashidah Abdul, & Dean, Faisal. (2015). "Challenges and solutions in islamic microfinance". *Emerald Insight*, pp. 294-295.
- Rathiranee, Y., & Semasinghe, S. D. (2016). "The impact of Micro Finance Factors on Women Entrepreneurs Performance in Northern Sri Lanka". *International Journal of Social Science Studies*.
- Riwajanti, Nur Indah. (2014). "Exploring the role of islamic microfinance institution in poverty alleviation through microentreprises development, a case study of islamic financial cooperative (BMT) in Indonesia". *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 7, p. 49.
- Saad, Norma Md. (2012). "Microfinance and Prospect for Islamic Microfinance Products: The case of Amanah Ikhtiar Malaysia". *Advances in Asian Social Science*.
- Salamzadeh & Dana. (2021). "The coronavirus (COVID-19) Pandemic: challenges among Iranian startups". *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 33(5), pp. 489-512.
- Salamzadeh & Kawamorita. (2015). "Startups companies: Life cycle and challenges". *4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE)*, Belgrade, Serbia.
- Skawińska, Eulalia, & Zalewski, Romuald I. (2020). "Success factors of startups in EU: a comparative study". *Sustainability*, 12(20), p. 7.
- Soemitra, Andri, & Nasution, M. I. M. (2022). "Literature Study of Islamic Microfinance Institution: Future Research Topics and Directions". *Enrichment: Journal of Management*.
- Teurlai, J-C. (2004). "Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises ?". *Cahier de recherche CRÉDOC*, 197.

- Vanni, Kartika Marella. (2023). "Micro waqf bank and its impact on micro enterprise productivity in Indonesia". *Journal of Islamic Economics Management and Business*.

Official Reports & International Organizations (Rapports Officiels)

- Bank Negara Malaysia (BNM). (2023). *iTEKAD Social Finance Programme Report: Empowering Micro-entrepreneurs*. Kuala Lumpur: BNM Publications, p. 12.
- Bank Negara Malaysia. (2022). "iTEKAD: Social Finance for Micro-Entrepreneurs". *Financial Sector Blueprint 2022-2026*.
- Cradle Fund Sdn Bhd. (2022). *Annual Report on Startup Financing*.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2023). *Malaysia National Report 2022/2023: Entrepreneurial behavior and attitudes*, p. 34.
- Islamic Financial Services Board (IFSB). (2022). *Islamic Financial Services Industry Stability Report*. Kuala Lumpur, p. 45.
- Ministry of Science, Technology and Innovation (MOSTI). (2021). *Malaysia Startup Ecosystem Roadmap 2021-2030 (SUPER)*, pp. 5-16.
- Securities Commission Malaysia. (2023). *Islamic Capital Market Report: Intellectual property as a financial asset*, p. 88.
- Graham, Paul. (2012). "Startup=Growth". Available at: https://paulgraham.com/growth.html (Accessed 19/01/2025).
- Islamicly Team. (2022). "Start investing in profitable halal micro-business in Indonesia with Blossom Finance". Available at: https://blog.islamicly.com
- Kroessin, Mohammed R. "Islamic microfinance critical for economic recovery and micro and small and Enterprise perspective". Islamic Finance News. Available at: https://www.islamicfinancenews.com
- StartupBlink. (2024). "Startup Ecosystem in Malaysia". Available at: https://www.startupblink.com

ثالثاً: مراجع المواقع الإلكترونية(Websites)

الهيئات والمؤسسات الحكومية (الجزائر وماليزيا)

- الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة:(ASF) https://asf.dz/ar
- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:(ANGEM) https://www.angem.dz
- الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:(NESDA) https://www.nesda.dz
- وزارة العلوم والتكنولوجيا والابتكار الماليزية:(MOSTI) https://www.mosti.gov.my
- مؤسسة تيكون ناسيونال:(TEKUN Nasional) https://www.tekun.gov.my
- بنك نيغارا الماليزي (BNM) – التمويل الاجتماعي: https://www.bnm.gov.my/social-finance
- الموقع الرسمي لبنك الإسلام، "معلومات حول المنتج " MICRO ITEKAD MAJU"، موجود في الموقع https://www.bankislam.com

المؤسسات المصرفية والمالية

- بنك البركة الجزائري https://www.albaraka-bank.dz :

- بنك الإسلام (ماليزيا) – برامج:iTEKAD https://www.bankislam.com
- بنك مصر (تمويل كنانة): https://www.banquemisr.com
- شركة IFI PLC بنغلادش ش: https://www.ifilbd.com
- مؤسسة مكسب المصرية: https://maksabeg.com
- الموقع الرسمي لبنك الإسلام، "معلومات حول المنتج "MICRO ITEKAD MAJU " ،موجود في الموقع https://www.bankislam.com .
- الموقع الرسمي لشركة" ريفي".

منصات الشركات الناشئة(Startups)

- شركة يسير(Yassir): https://yassir.com
- منصة زوالي(Zawwali): https://www.zawwali.com
- منصة فري هالي(Freehali): https://www.freehali.com
- تطبيق فاتورة(Fatoura): https://fatoura.app
- منصة Legal Doctrine: https://legal-doctrine.com
- شركة Opticharge: https://opticharge.dz
- الموقع الرسمي لشركة " piassa"، موجود على الموقع https://ebourse.dz .
- الموقع الرسمي للشركة، موجود على الموقع https://moufidbi.dz
- الموقع الرسمي للشركة " Ubexpay Limited"، موجود على الموقع https://ubexpay.com/
- الموقع الرسمي لشركة «Go Platform".
- الموقع الرسمي للشركة" freehali "، موجود على الموقع https://www.freehali.com

تقارير ومؤشرات عالمية

- منصة StartupBlink تصنيف الأنظمة البيئية https://www.startupblink.com
- منظمة:Startup Genome https://startupgenome.com
- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء(CGAP) https://www.cgap.org
- موقع الاقتصاد الإسلامي(Islamic Economist) https://islamiceconomist.com :
- تقرير حول "خريطة نظام الشركات الناشئة في ماليزيا 2021_2030"، موجود في الموقع https://www.mystartup.gov.my/about-us
- تقرير حول مناخ الشركات الناشئة في ماليزيا " ROADMAP ECOSYSTEM STARTUP MALAYSIA 2021-2030"،
- تقرير حول النظام البيئي للمؤسسات الناشئة ، " 30 – Emerging Startup Ecosystem21"،موجود في الموقع https://startupgenome.com/ecosystems/kuala-lumpur
- تقرير السنوي للبنك نيغارا الماليزيBNM لسنة 2023 حول "تعزيز نظام مالي تقدمي و شامل"، ، موجود في https://www.bnm.gov .

- تقرير السنوي للبنك نيغارا الماليزي BNM لسنة 2023 حول "تعزيز نظام مالي تقدمي و شامل"، ، موجود في موقع https://www.bnm.gov.
- التقرير السنوي لبنك معاملات سنة 2023، https://www.muamalat.com .
- التقرير السنوي لبنك الإسلام لسنة 2023 موجود في الموقعhttp://bimb.irplc.com
- تقرير المركز المالي لبنك الإسلام في 30 جوان 2024، موجود في الموقعhttps://www.insage.com
- التقرير السنوي لبنك معاملات سنة 2023،
- التقرير السنوي لبنك الإسلام لسنة 2023 ، موجود في الموقعhttp://bimb.irplc.com/investor
- تقرير البيانات المالية و المركز المالي لبنك الإسلام في 30 سبتمبر 2024، موجود في الموقعhttps://www.insage.com



قائمة الملاحق



الملاحق

الملحق رقم 01: الاستبيان

المحور الأول: خاص بالبيانات الديمغرافية.

الرقم	السؤال	الإجابة
01	**ما هو القطاع الرئيسي لنشاط مؤسستكم الناشئة؟**	**أ- تكنولوجيا المعلومات والاتصال** **ب- التجارة** **ت- الزراعة** **ث- البيئة والتنمية المستدامة** **ج- الطاقات المتجددة** Autre
02	**في أي سنة تم تأسيس مؤسستكم الناشئة ؟**	
03	**ما هو الشكل القانوني لمؤسستكم الناشئة؟**	**أ-**مؤسسة فردية ب- شركة ذات مسؤولية محدودة **SARL** ج-شركة الشخص الواحد ذات المسؤولية المحدودة **EURL**. خ-شركة مساهمة د-أخرى
04	**هل تحصلت مؤسستكم الناشئة على تمويل سابق منذ تأسيسها؟**	**أ- نعم** **ب-لا**
05	**إذا كانت الإجابة "نعم "على السؤال السابق، فما نوع التمويل\ التمويلات التي تحصلتم عليها؟ (يمكن اختبار أكثر من إجابة)**	**أ-** تمويل ذاتي (مدخرات شخصية للمؤسسين) **ب-** قرض بنكي تقليدي **ت-** مستثمرون ملائكيون **ث-** رأسمال المخاطرVenture Cpital **ج-** تمويل من حاضنات الأعمال \ مسرعات **ح-** قروض حكومية \ صناديق الدعم **خ-** تمويل إسلامي **د-** Autre :
06	**.في أي ولاية يقع المقر الرئيسي لمؤسستكم الناشئة؟**	
07	**المرحلة الحالية لتطور المؤسسة:**	أ- مرحلة الفكرة ب- مرحلة التأسيس\ البدء ج- مرحلة النمو د- مرحلة التوسع ه- مرحلة النضج

08	هل سبق لمؤسستكم الناشئة أن بحثت بشكل فعال عن تمويل إسلامي؟	أ- نعم ب- لا

المحور الثاني: تحديات واحتياجات التمويل للمؤسسات الناشئة

الرقم	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
09	تعتبر شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية التقليدية العائق الأكبر أمام الحصول على التمويل					
10	الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة					
11	تفتقر المؤسسات المالية (التقليدية والإسلامية) للفهم العميق لنموذج عمل المؤسسات الناشئة القائم على النمو السريع والمخاطرة					
12	حجم التمويل الأولي المتاح لا يلبي الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة في مرحلة الانطلاق					
13	تحتاج مؤسستي إلى الدعم غير المالي (مثل الإرشاد والتوجيه) بنفس قدر حاجتها للتمويل					
14	عدم وجود سجل إئتماني للمؤسسة يمثل تحديا جوهريا.					
15	أكبر احتياجاتنا التمويلية تتركز في تمويل رأس المال العامل					
16	هناك ندرة لصناديق رأس المال المخاطر التي تستثمر في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة في الجزائر					

قائمة الملاحق

المحور الثالث: مدى الوعي والفهم لمنتجات وصيغ التمويل المصغر الإسلامي:

الرقم	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
17	أمتلك معرفة كافية بمبادئ التمويل الإسلامي الأساسية (كتحريم الربا و الغرر و الميسر)					
18	أفهم الفروق الأساسية بين منتجات التمويل الإسلامي و التمويل التقليدي					
19	أثق في شرعية و فعالية آليات التمويل المصغر الإسلامي كخيار تمويلي					
20	أعتقد أن التمويل المصغر الإسلامي يمكن أن يلبي احتياجات مؤسستي الناشئة					
21	أرى أن الوعي العام بالتمويل المصغر الإسلامي منتشر بشكل كاف بين أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر					
22	أرى أن عقود التمويل الإسلامي واضحة وسهلة الفهم بالنسبة لي					
23	أنا على دراية بالمتطلبات الشرعية المحددة التي يجب على مؤسستي الناشئة استفاؤها للحصول على تمويل اسلامي					

المحور الرابع: الفوائد والتحديات المتصورة للتمويل المصغر الإسلامي

الرقم	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
24	يعتبر التمويل المصغر الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستي الناشئة					
25	تساعد منتجات التمويل المصغر الاسلامي في تجنب الربا مما يتوافق مع مبادئنا					
26	تعتبر الشفافية في عقود التمويل المصغر الإسلامي ومشاركتها للمخاطر نقاط قوة مقارنة بالتمويل التقليدي					

المحور الخامس: العوامل المؤثرة للحصول على التمويل المصغر الإسلامي

الرقم	العبارة	غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة
27	يساهم وجود إطار قانوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه.					
28	تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث.					
29	تتوفر منتجات تمويل إسلامية متنوعة و مناسبة لطبيعة احتياجات المؤسسات الناشئة .					
30	تساهم الخبرة السابقة للمؤسسة الناشئة في التعامل مع البنوك او المؤسسات الإسلامية في زيادة فرص الحصول على التمويل.					
31	يعتبر الدعم الحكومي لتطوير و توسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عاملا مشجعا للمؤسسات الناشئة .					

الملحق رقم 02: معاملات الصدق الداخلي

Correlations

		FA	تحتم شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية الكلاسيكية الحلق الأكبر أمام الحصول على التمويل	الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة
FA	Pearson Correlation	1	.575**	.589**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	101	101	101
تحتم شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية الكلاسيكية الحلق الأكبر أمام الحصول على التمويل	Pearson Correlation	.575**	1	.427**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	101	101	101
الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة	Pearson Correlation	.589**	.427**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	101	101	101
تفتقر المؤسسات المالية (الكلاسيكية والإسلامية) للفهم العميق لنموذج عمل المؤسسات الناشئة القائم على الفهم السريع والمخاطرة	Pearson Correlation	.520**	.213*	.270**
	Sig. (2-tailed)	.000	.033	.006
	N	101	101	101
حجم التمويل الأولي المتاح لا يلبي الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة في مرحلة الانطلاق	Pearson Correlation	.621**	.149	.248*
	Sig. (2-tailed)	.000	.137	.012
	N	101	101	101
تحتاج مؤسستي إلى الدعم غير المالي (مثل الإرشاد والتوجيه) بنفس قدر حاجتها للتمويل	Pearson Correlation	.560**	.049	.175
	Sig. (2-tailed)	.000	.627	.079
	N	101	101	101
عدم وجود سجل إئتماني للمؤسسة يمثل تحديا جوهريا	Pearson Correlation	.432**	.102	.022
	Sig. (2-tailed)	.000	.312	.826
	N	101	101	101
أكبر احتياجاتنا التمويلية تتركز في تمويل رأس المال العامل	Pearson Correlation	.253*	.152	.088
	Sig. (2-tailed)	.011	.128	.383
	N	101	101	101
هناك ندرة لصناديق رأس المال المخاطر التي تستثمر في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة في الجزائر	Pearson Correlation	.530**	.041	.045
	Sig. (2-tailed)	.000	.687	.654
	N	100	100	100

Correlations

		FA	تحتم شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية المقلية الحالق الأكبر أمام الحصول على التمويل	الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة
FA	Pearson Correlation	1	.575**	.589**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	101	101	101
تحتم شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية المقلية الحالق الأكبر أمام الحصول على التمويل	Pearson Correlation	.575**	1	.427**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	101	101	101
الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة	Pearson Correlation	.589**	.427**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	101	101	101
تفتقر المؤسسات المالية (المقلية والإسلامية) للفهم العميق لنموذج عمل المؤسسات الناشئة القائم على النمو السريع والمخاطرة	Pearson Correlation	.520**	.213*	.270**
	Sig. (2-tailed)	.000	.033	.006
	N	101	101	101
حجم التمويل الأولي المتاح لا يلبي الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة في مرحلة الانطلاق	Pearson Correlation	.621**	.149	.248*
	Sig. (2-tailed)	.000	.137	.012
	N	101	101	101
تحتاج مؤسستي إلى الدعم غير المالي (مثل الإرشاد والتوجيه) بنفس قدر حاجتها للتمويل	Pearson Correlation	.560**	.049	.175
	Sig. (2-tailed)	.000	.627	.079
	N	101	101	101
عدم وجود سجل إئتماني للمؤسسة يمثل تحديا جوهريا	Pearson Correlation	.432**	.102	.022
	Sig. (2-tailed)	.000	.312	.826
	N	101	101	101
أكبر احتياجاتنا التمويلية تتركز في تمويل رأس المال العامل	Pearson Correlation	.253*	.152	.088
	Sig. (2-tailed)	.011	.128	.383
	N	101	101	101
هناك ندرة لصناديق رأس المال المخاطر التي تستثمر في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة في الجزائر	Pearson Correlation	.530**	.041	.045
	Sig. (2-tailed)	.000	.687	.654
	N	100	100	100

Correlations

		الهبة التقنية والوصول للمعلومات	يحتم التمويل المصرفي الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستي الناشئة	تساعد منتجات التمويل المصرفي الإسلامي في تجنب الربا مما يتوافق مع معتقداتنا
الهبة التقنية والوصول للمعلومات	Pearson Correlation	1	.577**	.741**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	101	101	101
يحتم التمويل المصرفي الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستي الناشئة	Pearson Correlation	.577**	1	.162
	Sig. (2-tailed)	.000		.106
	N	101	101	101
تساعد منتجات التمويل المصرفي الإسلامي في تجنب الربا مما يتوافق مع معتقداتنا	Pearson Correlation	.741**	.162	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.106	
	N	101	101	101
تحتم الشفافية في عقود التمويل المصرفي الإسلامي و مشاركتها للمخاطر نقاط قوة مقارنة بالتمويل التقليدي	Pearson Correlation	.596**	-.141	.318**
	Sig. (2-tailed)	.000	.159	.001
	N	101	101	101

Correlations

		استراتيجية التمويل الإسلامي	مساهم وجود إطار القوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه	تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث عليه
استراتيجية التمويل الإسلامي	Pearson Correlation	1	.583**	.648**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	101	101	101
مساهم وجود إطار القوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه	Pearson Correlation	.583**	1	.349**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	101	101	101
تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث عليه	Pearson Correlation	.648**	.349**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	101	101	101
توفر منتجات تمويل إسلامية متنوعة و مناسبة لشريحة احتياجات المؤسسات الخاشة	Pearson Correlation	.587**	.125	.209*
	Sig. (2-tailed)	.000	.212	.036
	N	101	101	101
تساهم الخبرة السابقة للمؤسسة الخاشة في التعامل مع البنوك او المؤسسات الاسلامية في زيادة فرص الحصول على التمويل	Pearson Correlation	.581**	.051	.115
	Sig. (2-tailed)	.000	.612	.253
	N	101	101	101
دعم الدعم الحكومي لتطوير و توسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عاملا مشجعا للمؤسسات الخاشة	Pearson Correlation	.613**	.158	.304**
	Sig. (2-tailed)	.000	.115	.002
	N	101	101	101

الملحق رقم 03: معاملات الثبات

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	99.0
	Excluded[a]	1	1.0
	Total	101	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.749	23

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	99.0
	Excluded[a]	1	1.0
	Total	101	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.707	8

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	101	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	101	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.731	7

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	101	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	101	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.748	3

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	101	100.0
	Excluded[a]	0	.0
	Total	101	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.552	5

الملحق رقم 04: الإحصاءات الوصفية

Frequency Table

ما هو القطاع الرئيسي لنشاط مؤسستكم الناشئة؟

	N	%
تكنولوجيا المعلومات و الاتصال	17	16.8%
التجارة	26	25.7%
الصناعة	16	15.8%
البيئة و التنمية المستدامة	13	12.9%
الطاقات المتجددة	27	26.7%
أخرى	2	2.0%

في أي سنة تم تأسيس مؤسستكم الناشئة ؟

	N	%
2012.00	1	1.0%
2015.00	1	1.0%
2016.00	1	1.0%
2017.00	2	2.0%
2018.00	1	1.0%
2019.00	1	1.0%
2020.00	5	5.0%
2021.00	2	2.0%
2022.00	6	5.9%

2023.00		10	9.9%
2024.00		10	9.9%
2025.00		15	14.9%
Missing	System	46	45.5%

ما هو الشكل القانوني لمؤسستكم الناشئة؟

	N	%
مؤسسة فردية	42	41.6%
شركة ذات مسؤولية محدودة SARL	22	21.8%
شركة الشخص الواحد ذات المسؤولية المحدودة EURL	10	9.9%
شركة مساهمة	19	18.8%
أخرى	8	7.9%

هل تحصلت مؤسستكم الناشئة على تمويل سابق منذ تأسيسها؟

	N	%
نعم	76	75.2%
لا	25	24.8%

المرحلة الحالية لتطور المؤسسة:

	N	%
مرحلة الفكرة	16	15.8%
مرحلة التأسيس\ البدء	40	39.6%
مرحلة النمو	28	27.7%
مرحلة التوسع	15	14.9%
مرحلة النضج	2	2.0%

هل سبق لمؤسستكم الناشئة أن بحثت بشكل فعال عن تمويل إسلامي

	N	%
نعم	83	82.2%
لا	18	17.8%

في أي ولاية يقع المقر الرئيسي لمؤسستكم الناشئة؟

	N	%
2.00	2	2.0%
3.00	1	1.0%
8.00	1	1.0%
9.00	3	3.0%
12.00	1	1.0%
13.00	53	52.5%
14.00	3	3.0%
15.00	1	1.0%
16.00	3	3.0%
18.00	1	1.0%
19.00	3	3.0%
20.00	2	2.0%
22.00	4	4.0%
23.00	1	1.0%
24.00	1	1.0%
25.00	1	1.0%
26.00	1	1.0%
27.00	4	4.0%
28.00	1	1.0%
29.00	4	4.0%
31.00	6	5.9%
32.00	1	1.0%
44.00	1	1.0%
46.00	1	1.0%
48.00	1	1.0%

Frequency Table

تعتبر شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية التقليدية العائق الأكبر أمام الحصول على التمويل

	N	%
غير موافق بشدة	2	2.0%
غير موافق	6	5.9%
محايد	15	14.9%
موافق	63	62.4%
موافق بشدة	15	14.9%

الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة

	N	%
غير موافق بشدة	1	1.0%
غير موافق	3	3.0%
محايد	11	10.9%
موافق	72	71.3%
موافق بشدة	14	13.9%

تفتقر المؤسسات المالية (التقليدية والإسلامية) للفهم العميق لنموذج عمل المؤسسات الناشئة القائم على النمو السريع والمخاطرة

	N	%
غير موافق بشدة	1	1.0%
غير موافق	4	4.0%
محايد	15	14.9%
موافق	75	74.3%
موافق بشدة	6	5.9%

حجم التمويل الأولي المتاح لا يلبي الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة في مرحلة الانطلاق

	N	%
غير موافق	6	5.9%
محايد	13	12.9%
موافق	73	72.3%
موافق بشدة	9	8.9%

تحتاج مؤسستي إلى الدعم غير المالي (مثل الإرشاد والتوجيه) بنفس قدر حاجتها للتمويل

	N	%
غير موافق بشدة	1	1.0%
غير موافق	8	7.9%
محايد	7	6.9%
موافق	69	68.3%
موافق بشدة	16	15.8%

عدم وجود سجل إئتماني للمؤسسة يمثل تحديا جوهريا

	N	%
محايد	15	14.9%
موافق	75	74.3%
موافق بشدة	11	10.9%

أكبر احتياجاتنا التمويلية تتركز في تمويل رأس المال العامل

	N	%
غير موافق	4	4.0%
محايد	10	9.9%
موافق	78	77.2%
موافق بشدة	9	8.9%

هناك ندرة لصناديق رأس المال المخاطر التي تستثمر في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة في الجزائر

		N	%
غير موافق		1	1.0%
محايد		14	13.9%
موافق		76	75.2%
موافق بشدة		9	8.9%
Missing	System	1	1.0%

Frequency Table

أمتلك معرفة كافية بمبادئ التمويل الإسلامي الاساسية (كتحريم الربا و الغرر و الميسر)

	N	%
غير موافق	8	7.9%
محايد	8	7.9%
موافق	70	69.3%
موافق بشدة	15	14.9%

أفهم الفروق الأساسية بين منتجات التمويل الإسلامي و التمويل التقليدي

	N	%
غير موافق	6	5.9%
محايد	9	8.9%
موافق	74	73.3%
موافق بشدة	12	11.9%

أثق في شرعية و فعالية آليات التمويل المصغر الإسلامي كخيار تمويلي

	N	%
غير موافق	4	4.0%
محايد	8	7.9%
موافق	72	71.3%
موافق بشدة	17	16.8%

أعتقد أن التمويل المصغر الإسلامي يمكن أن يلبي احتياجات مؤسستي الناشئة

	N	%
غير موافق بشدة	1	1.0%
غير موافق	6	5.9%
محايد	10	9.9%
موافق	69	68.3%
موافق بشدة	15	14.9%

أرى أن الوعي العام بالتمويل المصغر الإسلامي منتشر بشكل كاف بين أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر

	N	%
غير موافق بشدة	4	4.0%
غير موافق	35	34.7%
محايد	13	12.9%
موافق	40	39.6%
موافق بشدة	9	8.9%

أرى أن عقود التمويل الإسلامي واضحة و سهلة الفهم بالنسبة لي

	N	%
غير موافق	8	7.9%
محايد	17	16.8%
موافق	64	63.4%
موافق بشدة	12	11.9%

أنا على دراية بالمتطلبات الشرعية المحددة التي يجب على مؤسستي الناشئة استيفاؤها للحصول على تمويل اسلامي

	N	%
غير موافق	14	13.9%
محايد	8	7.9%
موافق	62	61.4%
موافق بشدة	17	16.8%

Frequency Table

يعتبر التمويل المصغر الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستي الناشئة

	N	%
غير موافق بشدة	1	1.0%
غير موافق	1	1.0%
محايد	7	6.9%
موافق	75	74.3%
موافق بشدة	17	16.8%

تساعد منتجات التمويل المصغر الاسلامي في تجنب الربا مما يتوافق مع مبادئنا

	N	%
غير موافق	1	1.0%
محايد	2	2.0%
موافق	74	73.3%
موافق بشدة	24	23.8%

تعتبر الشفافية في عقود التمويل المصغر الإسلامي و مشاركتها للمخاطر نقاط قوة مقارنة بالتمويل التقليدي

	N	%
غير موافق	2	2.0%
محايد	12	11.9%
موافق	76	75.2%
موافق بشدة	11	10.9%

Frequency Table

يساهم وجود إطار قانوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه

	N	%
غير موافق	3	3.0%
محايد	14	13.9%
موافق	64	63.4%
موافق بشدة	20	19.8%

تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث عليه

	N	%
غير موافق	2	2.0%
محايد	12	11.9%
موافق	72	71.3%
موافق بشدة	15	14.9%

تتوفر منتجات تمويل إسلامية متنوعة و مناسبة لطبيعة احتياجات المؤسسات الناشئة

	N	%
غير موافق بشدة	1	1.0%
غير موافق	4	4.0%
محايد	24	23.8%
موافق	64	63.4%
موافق بشدة	8	7.9%

تساهم الخبرة السابقة للمؤسسة الناشئة في التعامل مع البنوك او المؤسسات الاسلامية في زيادة فرص الحصول على التمويل

	N	%
غير موافق	2	2.0%
محايد	15	14.9%
موافق	73	72.3%
موافق بشدة	11	10.9%

يعتبر الدعم الحكومي لتطوير و توسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عاملا مشجعا للمؤسسات الناشئة

	N	%
غير موافق	1	1.0%
محايد	9	8.9%
موافق	72	71.3%
موافق بشدة	19	18.8%

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
تعتبر شروط الضمانات التي تطلبها المؤسسات المالية التقليدية العائق الأكبر أمام الحصول على التمويل	101	3.82	.829	.083
الإجراءات الإدارية و البيروقراطية للحصول على التمويل طويلة و معقدة	101	3.94	.676	.067

تفتقر المؤسسات المالية (التقليدية والإسلامية) للفهم العميق لنموذج عمل المؤسسات الناشئة القائم على النمو السريع والمخاطرة	101	3.80	.648	.065
حجم التمويل الأولي المتاح لا يلبي الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة في مرحلة الانطلاق	101	3.84	.659	.066
تحتاج مؤسستي إلى الدعم غير المالي (مثل الإرشاد والتوجيه) بنفس قدر حاجتها للتمويل	101	3.90	.794	.079
عدم وجود سجل إئتماني للمؤسسة يمثل تحديا جوهريا	101	3.96	.508	.051
أكبر احتياجاتنا التمويلية تتركز في تمويل رأس المال العامل	101	3.91	.585	.058
هناك ندرة لصناديق رأس المال المخاطر التي تستثمر في المراحل المبكرة للمؤسسات الناشئة في الجزائر	100	3.93	.517	.052

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
أمتلك معرفة كافية بمبادئ التمويل الإسلامي الاساسية (كتحريم الربا و الغرر و الميسر)	101	3.91	.736	.073
أفهم الفروق الأساسية بين منتجات التمويل الإسلامي و التمويل التقليدي	101	3.91	.665	.066
أثق في شرعية و فعالية آليات التمويل المصغر الإسلامي كخيار تمويلي	101	4.01	.640	.064
أعتقد أن التمويل المصغر الإسلامي يمكن أن يلبي احتياجات مؤسستي الناشئة	101	3.90	.755	.075
أرى أن الوعي العام بالتمويل المصغر الإسلامي منتشر بشكل كاف بين أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر	101	3.15	1.117	.111
أرى أن عقود التمويل الإسلامي واضحة و سهلة الفهم بالنسبة لي	101	3.79	.753	.075
أنا على دراية بالمتطلبات الشرعية المحددة التي يجب على مؤسستي الناشئة استيفاؤها للحصول على تمويل إسلامي	101	3.81	.880	.088

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
يعتبر التمويل المصغر الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستي الناشئة	101	4.05	.606	.060
تساعد منتجات التمويل المصغر الاسلامي في تجنب الربا مما يتوافق مع مبادئنا	101	4.20	.510	.051
تعتبر الشفافية في عقود التمويل المصغر الإسلامي و مشاركتها للمخاطر نقاط قوة مقارنة بالتمويل التقليدي	101	3.95	.555	.055

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
يساهم وجود إطار قانوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه	101	4.00	.678	.067
تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث عليه	101	3.99	.592	.059
تتوفر منتجات تمويل إسلامية متنوعة و مناسبة لطبيعة احتياجات المؤسسات الناشئة	101	3.73	.706	.070
تساهم الخبرة السابقة للمؤسسة الناشئة في التعامل مع البنوك او المؤسسات الاسلامية في زيادة فرص الحصول على التمويل	101	3.92	.578	.057
يعتبر الدعم الحكومي لتطوير و توسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عاملا مشجعا للمؤسسات الناشئة	101	4.08	.560	.056

الملحق رقم 05: اختبارات ستودنت

One-Sample Test

	Test Value = 3					
					95% Confidence Interval of the Difference	
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
أمتلك معرفة كافية بمبادئ التمويل الإسلامي الاساسية (كتحريم الربا و الغرر و الميسر)	12.435	100	.000	.911	.77	1.06
أفهم الفروق الأساسية بين منتجات التمويل الإسلامي و التمويل التقليدي	13.770	100	.000	.911	.78	1.04
أثق في شرعية و فعالية آليات التمويل المصغر الإسلامي كخيار تمويلي	15.853	100	.000	1.010	.88	1.14
أعتقد أن التمويل المصغر الإسلامي يمكن أن يلبي احتياجات مؤسستي الناشئة	11.992	100	.000	.901	.75	1.05
أرى أن الوعي العام بالتمويل المصغر الإسلامي منتشر بشكل كاف بين أصحاب المؤسسات الناشئة في الجزائر	1.336	100	.185	.149	-.07	.37
أرى أن عقود التمويل الإسلامي واضحة و سهلة الفهم بالنسبة لي	10.578	100	.000	.792	.64	.94
أنا على دراية بالمتطلبات الشرعية المحددة التي يجب على مؤسستي الناشئة استيفاؤها للحصول على تمويل اسلامي	9.273	100	.000	.812	.64	.99

One-Sample Test

	Test Value = 3					
					95% Confidence Interval of the Difference	
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
يعتبر التمويل المصغر الإسلامي بديلا جذابا على التمويل التقليدي لمؤسستى الناشئة	17.398	100	.000	1.050	.93	1.17
تساعد منتجات التمويل المصغر الاسلامى في تجنب الربا مما يتوافق مع مبادئنا	23.594	100	.000	1.198	1.10	1.30
تعتبر الشفافية في عقود التمويل المصغر الإسلامي و مشاركتها للمخاطر نقاط قوة مقارنة بالتمويل التقليدي	17.225	100	.000	.950	.84	1.06

One-Sample Test

	Test Value = 3					
					95% Confidence Interval of the Difference	
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Lower	Upper
يساهم وجود إطار قانوني و تشريعي واضح وداعم للتمويل الاسلامي في الجزائر في سهولة الحصول عليه	14.818	100	.000	1.000	.87	1.13
تلعب سهولة الوصول الى المعلومات الواضحة حول التمويل المصغر الإسلامي دورا حاسما في قرارنا في البحث عليه	16.822	100	.000	.990	.87	1.11
تتوفر منتجات تمويل إسلامية متنوعة و مناسبة لطبيعة احتياجات المؤسسات الناشئة	10.436	100	.000	.733	.59	.87
تساهم الخبرة السابقة للمؤسسة الناشئة في التعامل مع البنوك او المؤسسات الاسلامية في زيادة فرص الحصول على التمويل	16.020	100	.000	.921	.81	1.03
يعتبر الدعم الحكومي لتطوير و توسيع نطاق التمويل المصغر الإسلامي عاملا مشجعا للمؤسسات الناشئة	19.366	100	.000	1.079	.97	1.19

الملحق رقم 06: اختبارات التوزيع الطبيعي

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
تحديات وعوائق التمويل التقليدي	101	100.0%	0	0.0%	101	100.0%
الوعي والمنظور الشرعي	101	100.0%	0	0.0%	101	100.0%
البيئة القانونية والوصول للمعلومات	101	100.0%	0	0.0%	101	100.0%
استراتيجية التمويل الإسلامي	101	100.0%	0	0.0%	101	100.0%

Descriptives

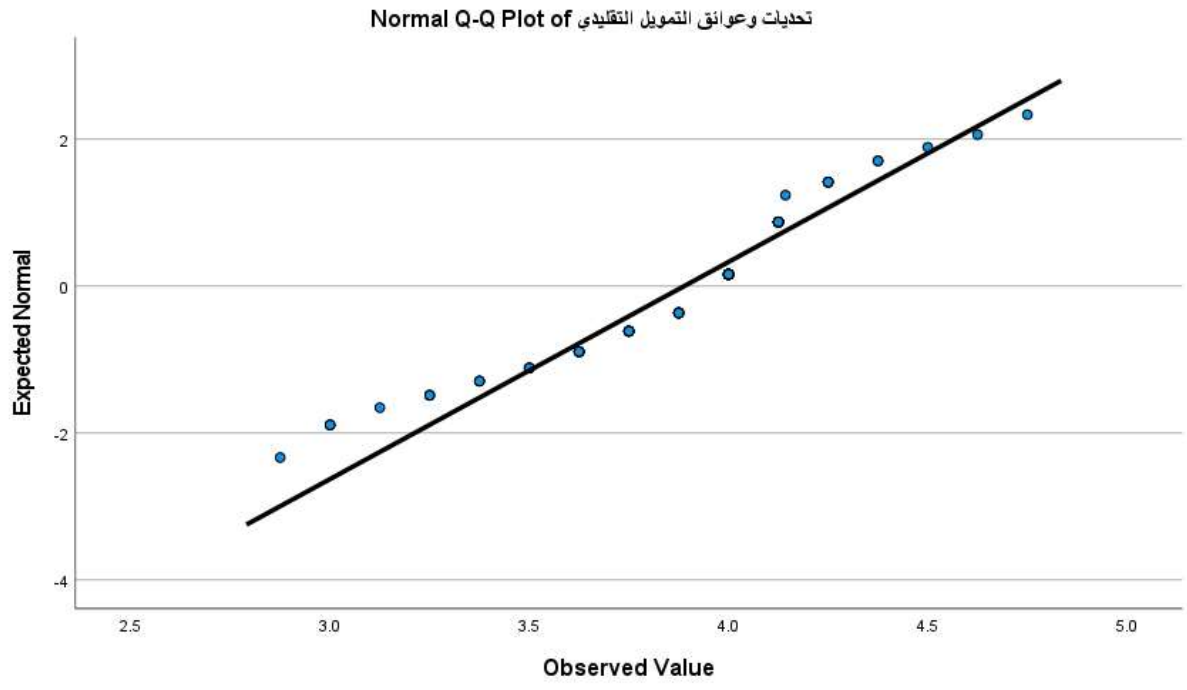
			Statistic	Std. Error
تحديات وعوائق التمويل التقليدي	Mean		3.8888	.03366
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.8220	
		Upper Bound	3.9556	
	5% Trimmed Mean		3.9028	
	Median		4.0000	
	Variance		.114	
	Std. Deviation		.33828	
	Minimum		2.88	
	Maximum		4.75	
	Range		1.88	
	Interquartile Range		.38	
	Skewness		-.835	.240
	Kurtosis		1.243	.476
الوعي والمنظور الشرعي	Mean		3.7836	.04963
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.6851	
		Upper Bound	3.8821	
	5% Trimmed Mean		3.7992	
	Median		3.7143	
	Variance		.249	
	Std. Deviation		.49882	
	Minimum		2.29	
	Maximum		5.00	
	Range		2.71	
	Interquartile Range		.43	
	Skewness		-.480	.240
	Kurtosis		.737	.476
البيئة القانونية والوصول للمعلومات	Mean		4.0660	.03511
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.9964	
		Upper Bound	4.1357	
	5% Trimmed Mean		4.0623	
	Median		4.0000	
	Variance		.124	
	Std. Deviation		.35283	
	Minimum		3.00	
	Maximum		5.00	
	Range		2.00	
	Interquartile Range		.00	
	Skewness		.367	.240
	Kurtosis		1.744	.476

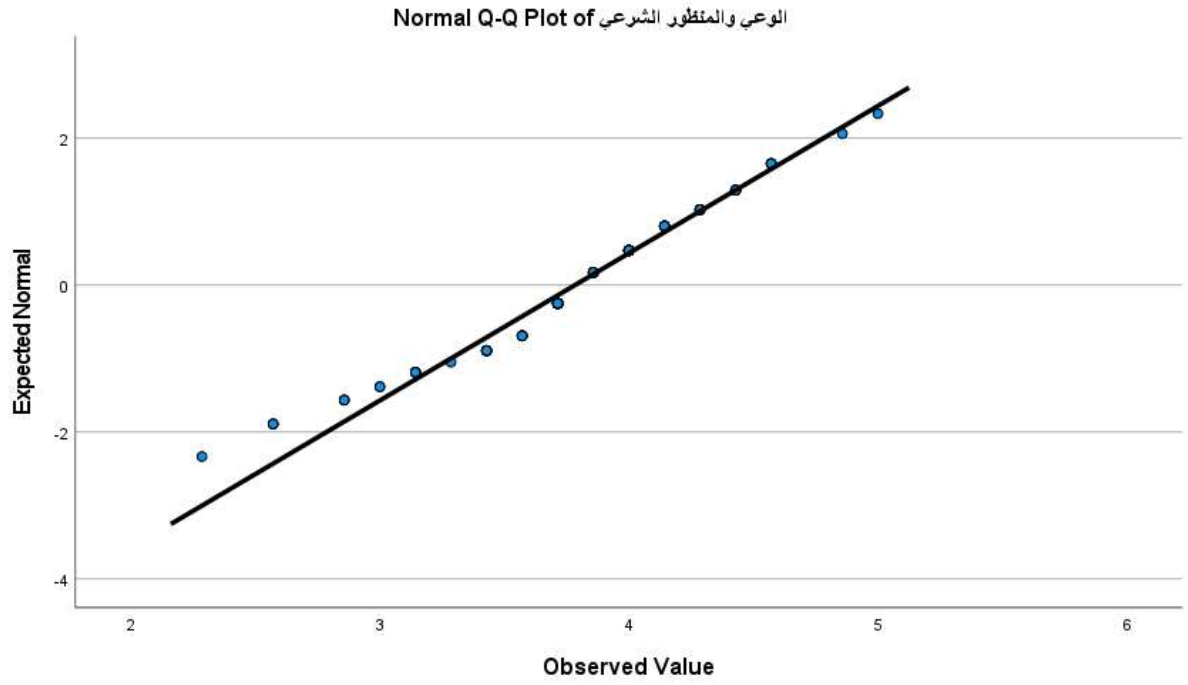
استراتيجية التمويل الإسلامي	Mean		3.9446	.03724
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.8707	
		Upper Bound	4.0184	
	5% Trimmed Mean		3.9451	
	Median		4.0000	
	Variance		.140	
	Std. Deviation		.37429	
	Minimum		3.00	
	Maximum		5.00	
	Range		2.00	
	Interquartile Range		.20	
	Skewness		-.138	.240
	Kurtosis		1.428	.476

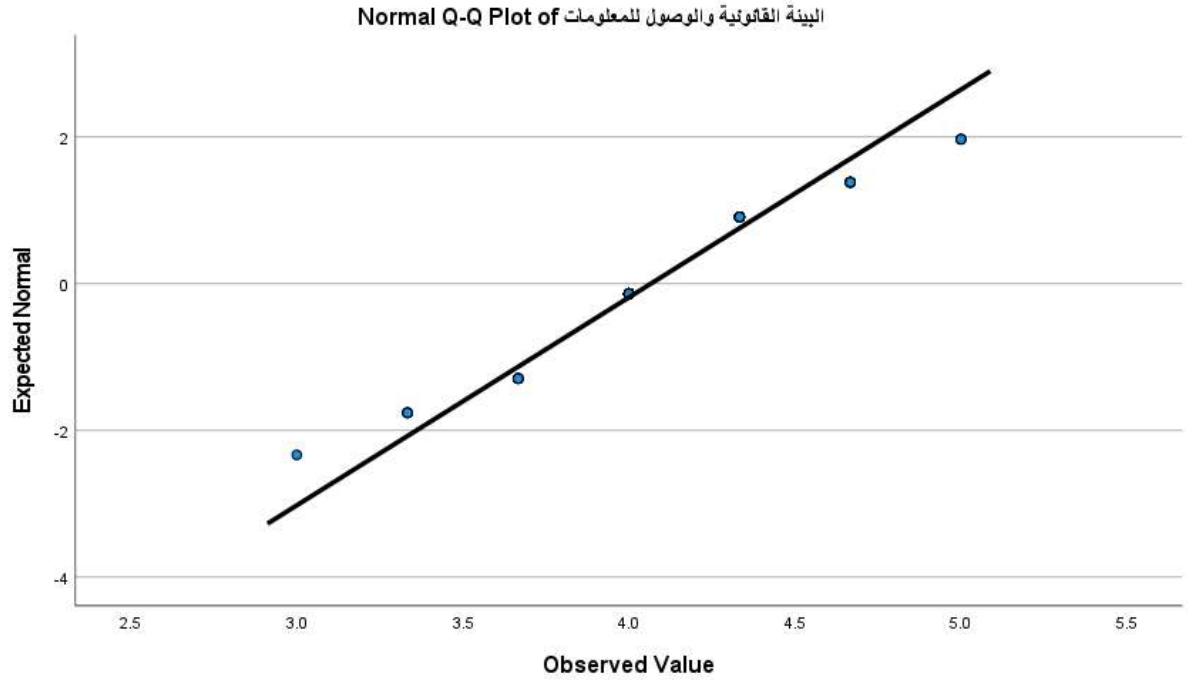
Tests of Normality

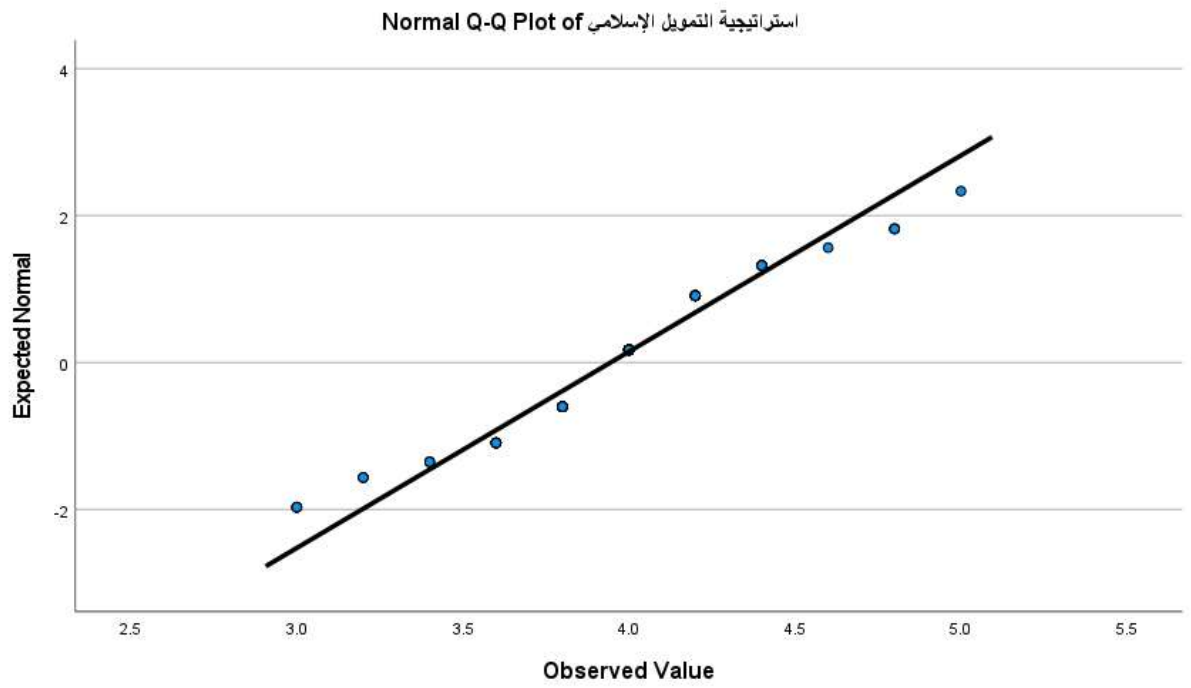
	Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
تحديات وعوائق التمويل التقليدي	.233	101	.000	.910	101	.000
الوعي والمنظور الشرعي	.177	101	.000	.960	101	.004
البيئة القانونية والوصول للمعلومات	.337	101	.000	.812	101	.000
استراتيجية التمويل الإسلامي	.203	101	.000	.914	101	.000

a. Lilliefors Significance Correction




Normal Q-Q Plot of الوعي والمنظور الشرعي
Expected Normal
2
0
-2
-4
2
3
4
5
6
Observed Value


Normal Q-Q Plot of البيئة القانونية والوصول للمعلومات
Expected Normal
2
0
-2
-4
2.5
3.0
3.5
4.0
4.5
5.0
5.5
Observed Value



الملحق رقم 07: مصفوفة الارتباطات

Correlations

			استراتيجية التمويل الإسلامي	تحديات وعوائق التمويل التقليدي	الوعي والمنظور الشرعي	البيئة القانونية والوصول للمعلومات
Spearman's rho	استراتيجية التمويل الإسلامي	Correlation Coefficient	1.000	.614**	.414**	.303**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.002
		N	101	101	101	101
	تحديات وعوائق التمويل التقليدي	Correlation Coefficient	.614**	1.000	.184	.275**
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.066	.005
		N	101	101	101	101
	الوعي والمنظور الشرعي	Correlation Coefficient	.414**	.184	1.000	.238*
		Sig. (2-tailed)	.000	.066	.	.017
		N	101	101	101	101
	البيئة القانونية والوصول للمعلومات	Correlation Coefficient	.303**	.275**	.238*	1.000
		Sig. (2-tailed)	.002	.005	.017	.
		N	101	101	101	101

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

قائمة الملاحق