

تحديات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة دراسة حالة منصة "شكرة"

بولحبال زوير

جامعة باجي مختار — عنابة، الجزائر

الملخص:

يسعى البحث إلى إبراز أهمية التمويل الجماعي كآلية تمويل بديل، وكيفية الاستفادة منه في تمويل الشركات الناشئة وصغيرة الحجم في الدول المسلمة بعد تكييفه مع مبادئ الشريعة، إلى جانب تعيين التحديات التي تعيق تطور أعمال التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة وتوسع نشاطه، وذلك بالتركيز على دراسة حالة منصة "شكرة".
ولتحقق البحث أهدافه تمت دراسة وتحليل التمويل الجماعي، والتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، وكذلك إطار التمويل الخاص بمنصة "شكرة" وخصائصه، ليتم بعدها تعيين التحديات الرئيسة التي تعيق تطور أعمال هذه المنصة ونمو نشاطها، واقتراح الحلول المناسبة لها. وتوصل البحث إلى أن التحديات التي تواجه منصة "شكرة" تشمل أساساً: ضعف البنية التحتية التكنولوجية، وغياب الإطار القانوني المنظم لنشاط التمويل الجماعي، ونقص الشفافية، وغياب إطار واضح للحوكمة الشرعية.

الكلمات المفتاحية: التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، البنية التحتية التكنولوجية، الإطار التنظيمي، الشفافية، الحوكمة الشرعية.

تصنيف جال: G21, O16

ABSTRACT

The purpose of this paper is to emphasize the importance of Crowdfunding as an alternative financing instrument, and demonstrate how to take advantage of it in financing start-ups and small-sized enterprises in Islamic countries, after making it compatible with Sharia principles. Basically, the paper focused on the case study of "Shekra" platform to identify development challenges facing Shariah-compliant crowdfunding. In order to achieve its objective, the paper examined and analyzed crowdfunding, Shariah-compliant crowdfunding, as well as the "Shekra" financing framework and its characteristics, to determine the main challenges that hindered the development of this platform and the growth of its activities, and therefore proposed appropriate solutions. The paper concluded that the challenges facing "Shekra" platform mainly include: the weakness of the technological infrastructure, the lack of a legal framework regulating the crowdfunding activities, the lack of transparency, and the absence of a clear Shariah governance framework.

Keywords: Shariah-compliant crowdfunding, Technological infrastructure, Regulatory framework, Transparency, Shariah governance.

JEL: G21, O16

المقدمة

عرفت المالية الإسلامية منذ نشأتها نمواً كبيراً في حجم أصولها، واتساعاً في رقعتها جعلها تتواجد تقريباً في جميع دول العالم. ورغم هذا النمو الهائل والانتشار الواسع للمالية الإسلامية، فإن تحقيقها لأهداف التنمية الاجتماعية والاقتصادية في الدول المسلمة يبقى بعيد المنال، وتحديد ما تعلق بتشجيع الادخار بين فئات المجتمع ذات الدخل المنخفض، وزيادة الاستثمار في المشاريع الإنتاجية الصغيرة والناشئة. إن ما يعاب على المالية الإسلامية في الفترة الراهنة توجهها نحو الأسواق العالمية بدلاً من المجتمعات المحلية، وخدمة الفئات الثرية بدلاً من الفئات المعوزة، إلى جانب الاعتماد على عقود الديون كالمراجحة والإجارة، بدلاً من عقود المشاركة في الربح والخسارة والقروض الحسنة والتبرعات.

من ناحية التمويل الجماعي، فقد ظهر بفضل التطور الهائل في تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، وجعل من الممكن بلوغ أعداد غفيرة من الأشخاص، وتعبئة مدخراتهم الصغيرة والمتناثرة في أوعية مالية ضخمة، تستخدم في تمويل إنشاء الشركات الجديدة أو توسيع أعمال الشركات الصغيرة، كما سمح برفع شفافية هذه الشركات وزيادة التعريف بها، وخفض تكلفة معاملاتها المالية التي أصبحت تتم إلكترونياً. ورغم المزايا العديدة للتمويل الجماعي، وقيامه على أسس تقترب كثيراً من الأسس التي قامت عليها المالية الإسلامية، مثل: التبرع والمشاركة والإقراض بشرط خلوه من الفوائد، فإن تنمية هذا القطاع من التمويل البديل يبقى محدوداً جداً في عدد قليل من المبادرات التي لا ترقى إلى مستوى إمكانيات الدول المسلمة. فحسب دراسة (InfoDev) فإن حجم التمويل المحتمل رفعه من خلال التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يفوق الخمس مليارات دولار، وما يتم رفعه حالياً هو أقل من ذلك بكثير جداً (InfoDev, 2013, p 42).

من المبادرات البارزة في مجال التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة داخل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: مبادرة منصة "شكرة"، ومع أن المنصة حققت العديد من الإنجازات البارزة بعد بضع سنوات من إنشائها، وذلك عبر تمويل عدد من الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة، غير أن نشاطها وحجم أعمالها يبقى محدوداً جداً¹، بسبب الصعوبات والتحديات التي تواجهها. وعليه يتمحور البحث حول الإجابة عن التساؤل الآتي: ما أبرز التحديات التي تواجه منصة "شكرة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة وتعيق تطور أعمالها وتوسع نشاطها؟

وللإجابة على الإشكالية المطروحة تم تقسيم البحث إلى ثلاثة محاور رئيسية: خصص المحور الأول لدراسة التمويل الجماعي، وخصص المحور الثاني لدراسة التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، أما المحور الثالث فخصص لدراسة حالة منصة "شكرة"، من خلال: التعريف بالمنصة وإطارها الخاص للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، إلى جانب تحديد أهم التحديات التي تواجهها وتعيق نمو نشاطها.

¹ قامت منصة "شكرة" بتمويل سبعة مشاريع خلال الفترة الممتدة بين 2012 و 2015 (WB et al, 2015, p 57).

1. التمويل الجماعي:

للإحاطة بالتمويل الجماعي من جوانبه المختلفة سيتم تحديد مفهومه وأنواعه وتطورات، فيما يلي:

1.1. مفهوم التمويل الجماعي:

التمويل الجماعي هو تجميع مبالغ صغيرة من المال من قبل عدد كبير من المستثمرين، عبر منصات الانترنت أو مواقع التواصل الاجتماعي، وهو أحد الأساليب المشهورة للتمويل البديل (Mushthaq, 2017, p 89). ويُعرف أيضاً بأنه: الجهد المبذول من قبل أفراد ورواد أعمال ومجموعات - ثقافية واجتماعية وهادفة للربح - بهدف تمويل مشاريعهم، بالاعتماد على مساهمات صغيرة نسبياً من قبل عدد كبير نسبياً من الأشخاص، وباستخدام الانترنت، ومن دون الوسطاء الماليين المعتادين (Beaulieu et al, 2015, p 3). كما يُعرف بأنه نوع من المساهمة في نشاط معين عبر الانترنت، يقوم من خلاله شخص أو مؤسسة أو منظمة غير هادفة للربح بعرض مشروع معين على جماعات أشخاص يختلفون من حيث المستوى التعليمي ودرجة التجانس والعدد، وتشارك الجماعة في المشروع عبر المساهمة بالمال أو المعرفة أو العمل والخبرة (Abdullah and Oseni, 2017, p 225).

وما سبق يمكن تعريف التمويل الجماعي بأنه آلية تمويل مستحدثة، لا تعتمد على الوساطة المالية المعروفة والممارسة من قبل البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، بل تعتمد على الانترنت. ويهدف إلى تعبئة الأموال وتمويل المشاريع التي يبادر بها أشخاص أو مؤسسات تجارية أو منظمات خيرية. ويتم تمويل المشروع عبر مساهمات صغيرة من قبل عدد كبير من الأشخاص المتحمسين للمشروع، والمساهمة إما أن تكون بالمال أو المعرفة أو الخبرة والعمل.

وتتم عمليات التمويل الجماعي عبر منصات مصممة لهذا الغرض الخاص، ومنصات التمويل الجماعي هم وسطاء على الانترنت يعملون على تسهيل تحويل الأموال من الراغبين في التبرع أو الاستثمار (يطلق عليهم الداعمون) إلى الباحثين والمحتاجين لرؤوس الأموال (يطلق عليهم المؤسسون). وظهرت العديد من هذه المنصات خلال السنوات القليلة الماضية، ومن خلالها يقوم مؤسس مشروع بعرض فكرة مشروعه على الداعمين المحتملين، عبر نشر إعلان يبين فيه مبلغ التمويل المطلوب، وسبب الحاجة إلى التمويل، والمقابل الذي سيحصل عليه الداعم إذا وجد مقابل. ويكتشف الأشخاص المشاريع عبر مواقع التواصل الاجتماعي أو من خلال تصفح مواقع التمويل الجماعي، ويمكنهم التفاعل مع المؤسس والداعمين المحتملين الآخرين، وفي حالة اقتناع الشخص بالفكرة وأراد المساعدة في تحقيق المشروع، يستطيع دعم المشروع بتقديم مساهمة مالية عبر موقع التمويل الجماعي. وعادة ما يكون المبلغ المقدم من الداعم الواحد صغيراً نسبياً مقارنة بالاحتياجات التمويلية الكلية للمشروع. وتعمل جميع المنصات على أساس مبدأ "الكل أو لا شيء"، بمعنى إذا لم تبلغ المساهمات المالية رأس المال المستهدف رفعه خلال الفترة الزمنية المحددة، ترد كل المساهمات لأصحابها الداعمين وتنتهي حملة تمويل المشروع (Mushthaq, 2017, p 89; Beaulieu et al, 2015, p 3).

2.1. أنواع التمويل الجماعي:

توجد أربعة أنواع رئيسة من التمويل الجماعي (WB et al, 2015, p 53; Abdullah and Oseni, 2017, p 226):

1.2.1 التمويل الجماعي القائم على التبرع:

في التمويل الجماعي القائم على التبرع يساند الداعم المبادرة أو المشروع عبر مساهمة في شكل هبة، أي يقوم الممول بالتبرع بمبلغ من المال بدافع فعل الخير أو لأسباب اجتماعية، دون توقع أو انتظار الحصول على أي عائد أو ربح كان في المستقبل.

2.2.1 التمويل الجماعي القائم على المكافأة:

في التمويل الجماعي القائم على المكافأة، يقوم الممول أو الداعم بتمويل مشروع للحصول على عائد غير مالي، أي يحصل الداعم على تعويض رمزي مقابل مساندته للمبادرة أو المشروع، مثل: هدية، شهادة تقدير، أو عينة من السلعة أو الخدمة المنتجة. ويعتبر التمويل الجماعي القائم على المكافأة وسيلة ممتازة لبيع المنتج مسبقاً (قبل إنتاجه)، واستخدام متحصلات البيع لإنتاج ذلك المنتج.

3.2.1 التمويل الجماعي القائم على الإقراض:

في حين أن النوعين السابقين يغلب عليهما الطبيعة الخيرية والاجتماعية، فإن التمويل الجماعي القائم على الإقراض هو وسيلة استثمارية بالدرجة الأولى، وتمنح من خلاله جماعة المستثمرين قروضاً لشركات ناشئة أو صغيرة الحجم لتوسيع أعمالها، مقابل الحصول على دخل دوري ثابت في شكل فوائد، إلى جانب استرداد رأس المال المستثمر أو المقرض.

4.2.1 التمويل الجماعي القائم على المساهمة:

يشبه التمويل الجماعي القائم على الإقراض من ناحية أن دعم جماعة المستثمرين للشركات الناشئة وصغيرة الحجم يكون مقابل الحصول على عائد مالي. ويمكّن التمويل الجماعي القائم على المساهمة الممول من الحصول على تعويض في صورة عدد من أسهم مشروع المؤسسة، ودخل ناتج عن توزيع الأرباح المحققة.

3.1. تطورات التمويل الجماعي حول العالم:

شهد حجم التمويل الجماعي حول العالم نمواً متزايداً من سنة لأخرى منذ العام 2011، فقد بلغ حجم التمويل الجماعي في العالم سنة 2012 قيمة 2,7 مليار دولار أمريكي، وقد تم رفع هذا المبلغ من رؤوس الأموال عبر أكثر من مليون حملة، مسجلاً بذلك معدل نمو بنسبة 81%، وهي نسبة تزيد عن معدل النمو المسجل سنة 2011 والمقدر بنسبة 64% (Massolution, 2013). وبعدها عرف حجم التمويل الجماعي زيادةً في قيمته بأكثر من الضعف كل سنة خلال الفترة الممتدة بين 2012 و2015، ليلعب حجم الأموال المرفوعة من

قبل صناعة التمويل الجماعي في العالم سنة 2015 قيمة 34 مليار دولار أمريكي، كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم 1: حجم التمويل الجماعي العالمي (2012-2015، مليار دولار أمريكي)

2015	2014	2013	2012
34,4	16,2	6,1	2,7

Source: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

فيما يتعلق بمعدل النمو حسب المناطق، ورغم أن التمويل الجماعي يقدم فرصاً حقيقية لتعبئة رؤوس الأموال بالنسبة لعدد كبير من الدول وخاصة النامية، فإن رؤوس الأموال المرفوعة سنة 2012 في شمال أمريكا وأوروبا تفوق بكثير الأموال المرفوعة في المناطق الأخرى، حيث بلغ حجم التمويل الجماعي في شمال أمريكا 1,6 مليار دولار أمريكي، وفي أوروبا 945 مليون دولار أمريكي (Massolution, 2013). أما في سنة 2015، فقد عرف حجم التمويل الجماعي ارتفاعاً كبيراً في قارة آسيا، جعلها تتخطى القارة الأوروبية وتصبح ثاني أكبر سوق للتمويل الجماعي بعد شمال أمريكا. وبالنسبة للمناطق الأخرى مجتمعة، فيبقى حجم التمويل الجماعي فيها محدوداً ولم يتجاوز مجموعه 200 مليون دولار أمريكي، كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم 2: تقسيم حجم التمويل الجماعي العالمي حسب المناطق (2015، مليون دولار أمريكي)

شمال أمريكا	آسيا	أوروبا	جنوب أمريكا	أوقيانوسيا	أفريقيا
17.200	10.540	6.480	85,74	68,6	24,16

Source: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

2. التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة:

يمثل التمويل الجماعي فرصة حقيقية للمالية الإسلامية تستطيع من خلالها تحقيق ما كان ينتظر منها تحقيقه، بمعنى المزج بين منفعتي التنمية الاجتماعية والفرص الاستثمارية، بالاعتماد على مبدأ تقاسم الربح والخسارة بين شريحة واسعة من المستثمرين ورواد الأعمال (WB et al, 2015, p 55)، وكذلك القروض الحسنة والتبرعات، فمزايا التمويل الجماعي من وجهة مالية إسلامية متعددة، وتشمل ما يلي (Marzban and Asutay, 2012, p 29):

* يقوم التمويل الجماعي على المشاركة في الربح والخسارة والإقراض (الحسن فقط) والتبرع، وهو ما تميز به النموذج الأصلي للمالية الإسلامية.

* يوفر قنوات للوصول إلى رأس المال بالنسبة لشريحة واسعة من رواد الأعمال وأصحاب المؤسسات الصغيرة.

* خلق فئة جديدة من الأصول تناسب أكثر المستثمرين الصغار ومتوسطي الحجم، وإمكانية بلوغ عدد كبير من المتبرعين والمالحين المحليين والدوليين.

- * تشجيع الابتكار والحفاظ على القدرات البشرية محلياً.
- * خلق الشغل من خلال تأسيس شركات ناشئة وتوسيع المؤسسات الصغيرة.
- * دعم نمو المشاريع التجارية لتصبح مؤسسات كبيرة، والتشجيع على طرح عروض أولية للاكتتاب العام في المستقبل داخل قطاعات حديثة، مثل: التكنولوجيا والصحة، والتي تعتبر غائبة تماماً عن أسواق الأسهم في الدول المسلمة، وهو ما سيرفع من فرص التنويع لمسيرى الصناديق الاستثمارية.
- ولاستغلال بشكل جيد الفرص التي أوجدها هذا النمط من التمويل المستحدث، ينبغي وضع إطار تنظيمي للتمويل الجماعي يتلاءم مع خصوصيات أسواق الدول المسلمة، وذلك بالأخذ بعين الاعتبار طبيعة هذه الأسواق، والأهم من ذلك توافق الأدوات المالية مع الشريعة بالنسبة لمختلف الأطراف ذات المصلحة في عملية التمويل الجماعي (Marzban et al, 2014). ولضمان التوافق مع الشريعة ينبغي على التمويل الجماعي تلبية الشروط الآتية (WB et al, 2015, p 55-56):
- * يجب أن تضبط أعمال منصة التمويل الجماعي من قبل مجلس شرعي أو مستشار شرعي.
- * يجب أن يكون الاستثمار مسؤولاً اجتماعياً.
- * يجب أن تمارس الشركات الناشئة نشاطها في إطار الأعمال التجارية المتوافقة مع الشريعة، وأن لا تولد الدخل من مصادر غير متوافقة مع الشريعة.
- * يجب تحديد قيود قانونية واضحة للتأكد من أن الشركة الناشئة لن تقوم في المستقبل بالاقتراض أو الإيداع بفوائد، أو الاستثمار في أدوات لا تتوافق مع الشريعة، أو توسيع تشكيلة منتجاتها وخدماتها لتشمل نشاطات غير متوافقة مع الشريعة.
- * يجب تصميم هيكل المساهمين ومتطلبات حماية المستثمرين بشكل يمكن من التقيد بمبادئ الشريعة.

3. دراسة حالة منصة "شركة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة:

لدراسة هذه التجربة المتميزة في مجال التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، سيتم التطرق للآتي:

1.3. نشأة "منصة شركة" وخصائصها وإنجازاتها:

استوحت مبادرة "شركة" اسمها من عبارة "شارك فكرة"، وهي منصة قائمة على التمويل الجماعي بما يتوافق مع الأنشطة الإضافية لمرحلي ما قبل وما بعد التمويل، لزيادة نسبة نجاح الشركات الناشئة، وضمان الامتثال لأحكام الشريعة. وقد انطلقت "شركة" بمصر في نوفمبر عام 2012، على يد سبعة مؤسسين ينتمون إلى قطاعات عديدة، تشمل: التكنولوجيا والطيران والاستثمار والقطاع المصرفي. وتتطلع "شركة" إلى التوسع والوصول لبلدان منظمة المؤتمر الإسلامي وأفريقيا (Gabr, 2013).

وُجدت منصة "شركة" لسد فجوة تمويل الشركات الناشئة التي تعتبر كبيرة جداً بالنسبة لحاضنات الأعمال (incubators)، وصغيرة جداً بالنسبة لشركات رأس مال المخاطر، وعالية المخاطر بالنسبة للبنوك. ويتراوح

حجم التمويل الممنوح من قبل منصة "شكرة" للشركات الناشئة والمؤسسات متوسطة وصغيرة الحجم بين 20.000 و 200.000 دولار أمريكي، وتحصل الشركات على هذا التمويل في صيغة المشاركة أو المشاركة المتناقصة (WB et al, 2015, p 57).

وتتسم "شكرة" ببعض الخصائص تميزها عن منصات التمويل الجماعي الأخرى، حيث تعتمد على شبكة مغلقة من المستثمرين الأفراد والمجموعات والمؤسسات، التي تتزايد بناءً على توصيات وطلبات من المستثمرين داخل هذه الشبكة. وتضمن هذه الصورة من التمويل الجماعي وصول المستثمرين الجادين والجدريين بالثقة فقط إلى الشركات الناشئة (Gabr, 2013). وتختلف "شكرة" أيضاً من ناحية أنها تحصل على تعويض في صورة أسهم الشركة الناشئة الممولة، بدلاً من تحميل نسبة ثابتة من رأس المال المرفوع، كما هو الشأن بالنسبة للممارسات المعتادة في منصات التمويل الجماعي التقليدي. وهو ما يضمن تقاسم الربح والخسارة بين جميع أصحاب المصالح، ويعزز الثقة في شبكة "شكرة" كشريك تتوافق مصلحته في اختيار الشركات الناشئة الناجحة مع مصالح المستثمرين ورواد الأعمال. ويتم تحميل رسوم دنيا لتوفير خدمات تشمل مساعدة خطة العمل، وبذل العناية اللازمة والرقابة (shekra.com/en/howitworks.php).

واستطاعت منصة "شكرة" تحقيق إنجازات بارزة خلال فترة وجيزة، فبعد سنة من إنشائها ضمت شبكة المستثمرين المغلقة لدى "شكرة" أكثر من 60 مستثمراً داخل وخارج مصر، وبالإضافة إلى ذلك تم إبرام عدد من الاتفاقيات مع أفراد ومؤسسات ومجموعات للانضمام إلى شبكة المستثمرين. وفيما يتعلق بالشركات الناشئة، تجاوز عدد التسجيلات التي تلقتها "شكرة" 100 تسجيل، وقام فريق العمل بالاجتماع برؤساء تلك الشركات لاختيار الشركات الناشئة المؤهلة وإعدادها (Gabr, 2013). وفي سنة 2015 كانت منصة "شكرة" قد قامت بتمويل سبع شركات ناشئة عبر مختلف الصناعات (WB et al, 2015, p 57).

من ناحية أخرى، حصلت "شكرة" على "جائزة المبادرة المالية الأخلاقية" من قبل بنك أبو ظبي الإسلامي سنة 2013، و"جائزة الاقتصاد الإسلامي" كأفضل مبادرة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قمة الاقتصاد الإسلامي العالمي بدبي في الإمارات العربية المتحدة (shekra.com/en/).

2.3. إطار "شكرة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة:

نظراً إلى أن الاستثمار الجماعي هو أداة مالية جديدة داخل أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فقد قامت "شكرة" بتطوير إطار عمل خاص للتعامل مع الخصائص والفرص المتاحة في هذه الأسواق، وهو ما أدى إلى إعادة تعريف جماعة المساهمين والشركات وعمليات الاستثمار.

1.2.3. جماعة المساهمين والشركات:

تعتمد منصة "شركة" على مجموعة واسعة ومتنوعة من المساهمين لتمويل الشركات الناشئة، تشمل الأفراد والمؤسسات، وذلك في إطار شبكة مغلقة من المستثمرين بدلاً من الاعتماد على مساهمين من العامة، نظرًا للقيود التنظيمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتتكون جماعة المساهمين الأفراد من المقيمين والمغتربين الذين يستثمرون في بلدانهم الأصلية، وتقدم هذه الجماعة مساهماتها بشكل أساسي في صورة أسهم، وفي بعض الحالات في صورة قروض بدون فوائد بدافع أداء واجباتها الاجتماعية. كما يمكن أن تتدفق كتلة أخرى من رؤوس الأموال للشركات الناشئة من مساهمات جماعة المؤسسات في صورة أسهم وقروض بدون فوائد، مثل: القروض التي تمنحها المنظمات الحكومية ومنظمات التنمية الدولية، وتبرعات، مثل: التبرعات المقدمة من قبل المانحين الدوليين.

من ناحية أخرى، تميز منصة "شركة" بين الشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة، لتوفير آليات التمويل التي تعكس أغراض وطموحات كل فئة على المدى البعيد. فمن جهة أصحاب المؤسسات الصغيرة، مثل: المطاعم والمزارع والشركات العائلية، يسعون بشكل عام إلى البحث عن التمويل بهدف توسيع أعمالهم. وبالنسبة لمثل هذه الأغراض من التمويل يتم استخدام عقد المشاركة المتناقصة بين صاحب المشروع والجماعة، ويكون التخارج عن طريق إعادة شراء الأسهم من قبل صاحب المشروع. وفي حالة الشركات الناشئة ذات إمكانات النمو الكبير والمخاطر المرتفعة في المراحل المبكرة، فتتم هيكلة العقود الخاصة بها على أساس المشاركة، والقروض الحسنة لضمان التوزيع العادل لرأس المال بين الممولين في حالة تصفية الشركة (Marzban et al, 2014).

2.2.3. عمليات الاستثمار:

يستند الاستثمار الجماعي داخل إطار "شركة" للتمويل الجماعي على عدة مراحل، للحد من تباين المعلومات بين المستثمرين وأصحاب المشاريع، فضلاً عن فحص واختيار المشاريع المتميزة التي يتم تمويلها (Marzban et al, 2014).

بداية عملية التمويل الجماعي عبر منصة "شركة" تكون باكتشاف رواد الأعمال، الذين لديهم أفكار مشاريع متميزة تستحق الدعم والمساندة. وتعتمد "شركة" على وسائل متعددة للوصول إلى رواد الأعمال الشباب، تشمل: مبادرة رائد الأعمال بالتسجيل على موقع المنصة، وتنظيم الفعاليات والتظاهرات الخاصة بالشركات الناشئة، واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي (shekra.com/en/howitworks.php)، إلى جانب العروض المتجولة بالجامعات، والشركاء (Gabr, 2013). بعدها يقوم فريق "شركة" بتقييم الإمكانات الكامنة للشركات الناشئة الراغبة في التمويل عبر "منصة شركة"، وإعطائها النقطة الملائمة التي تعرف "بنقطة شركة". ويجب أن تحصل الشركات الناشئة على الحد الأدنى المطلوب من "نقطة شركة" لتعتبر مؤهلة للتمويل عبر المنصة. أما الشركات الناشئة التي استوفت الحد الأدنى المطلوب من "نقطة شركة"، لكنها تفتقد مهارات ومتطلبات النشاط الأساسية، فيتم تعزيزها من خلال مساعدتها في وضع مخطط أعمال، وتدريب فريق العمل حول أساسيات

3.3. تحديات منصة "شكرة" للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة:

تواجه منصة "شكرة" عدة تحديات عامة وأخرى خاصة، أهمها ما يلي:

1.3.3. ضعف البنية التحتية التكنولوجية:

تعتبر البنية التحتية التكنولوجية حجر الزاوية لنمو التمويل الجماعي، فهو يعتمد على اتساع الاتصال بالانترنت ومواقع التواصل الاجتماعي، واتساع الاعتماد على الدفع الإلكتروني، والمعالجة القانونية للصفقات عبر الانترنت (WB et al, 2015, p 59).

في قارة أفريقيا أغلبية السكان غير متصلون بشبكة الانترنت، وهو ما يخلق صعوبات لرواد الأعمال من ناحية بلوغ الممولين وإقامة شبكة علاقات مع الداعمين، وبالتالي عدم الاستفادة من المزايا الأساسية والفرص التي أوجدها التمويل الجماعي. والملاحظ في السنوات الأخيرة بداية تحسن هذه الوضعية، بعدما أصبحت تكنولوجيا الانترنت والهواتف الذكية في متناول عدد أكبر من سكان أفريقيا (CGAP, 2017, p 27). وبالنسبة لمعدل اختراق الانترنت داخل منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فقد شهد نمواً كبيراً، غير أنه يبقى متراجعاً جداً مقارنة بالدول المتقدمة، ففي سنة 2017 بلغ معدل اختراق الانترنت في أفريقيا 35,2% من عدد السكان وفي الشرق الأوسط 64,5%، مقارنة بمعدل 85,2% في أوروبا و 95% في شمال أمريكا (internetworldstats.com/stats.htm).

من جهة ثانية، تعتبر المدفوعات الإلكترونية التحدي الرئيس الآخر للدول النامية، فهناك نقص في وسائل الدفع الإلكتروني بمختلف أنواعها والتي بإمكانها تخفيض تكاليف معاملات التمويل الجماعي، كما أن استخدام بطاقات الائتمان والتحويلات المصرفية عبر الانترنت منخفض كثيراً في هذه الدول.

ومن جهة ثالثة، يعد إبرام عقود على الانترنت لها طبيعة قانونية عاملاً بالغ الأهمية في أداء التمويل الجماعي لدوره على أكمل وجه، ففي دول مثل مصر وماليزيا، لكي يتم تأسيس شركة وتسجيل حقوق المساهمين وإعداد الوثائق القانونية، يجب على مستثمري التمويل الجماعي القيام بعدة إجراءات وتقديم عدة وثائق قانونية خارج الانترنت (WB et al, 2015, p 59).

2.3.3. غياب الإطار التنظيمي:

تعاني صناعة التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عموماً من غياب الإطار المنظم لعملياتها، حيث تنشط منصة "شكرة" في ظل غياب قوانين تنظم عملياتها، وغياب الترخيص بممارسة نشاط منصة تمويل جماعي من قبل السلطات، وكذلك غياب قواعد تنويع الاستثمار والاحتراز من المخاطر. وهو ما تم معانيته من خلال تصفح موقع المنصة.

في بعض الدول التي عرفت تنمية التمويل الجماعي تم وضع إطار تنظيمي لضبط هذا النشاط، فعلى سبيل المثال منصة (ataplus)، وهي منصة تمويل جماعي بالمساهمة في ماليزيا، مرخص لها بالنشاط من قبل "هيئة الأوراق المالية الماليزية"، وهي سلطة الإشراف على الأسواق المالية بماليزيا، ويؤطر نشاطها مجموعة من القوانين، على رأسها: قانون الخدمات والأسواق المالية، والإطار التنظيمي المقترح للتمويل الجماعي، وقانون الإمضاء الرقمي، وقانون حماية المعلومات الخصوصية، وغيرها من القوانين. وتمنع قواعد الاحتراز المستثمرين الصغار عبر منصة (ataplus) من استثمار مبلغ يفوق 5.000 رنجيت ماليزي (حوالي 1.200 دولار أمريكي) في إصدار واحد، كما لا ينبغي أن يتجاوز المبلغ الإجمالي المستثمر خلال السنة 50.000 رنجيت ماليزي، إلى جانب استفادة جميع المستثمرين من فترة "إعادة النظر أو التمعن في القرار" لمدة ستة أيام بعد إتمام عملية الاستثمار أو المساهمة، يمكنهم خلالها العدول عن قرارهم وسحب أموالهم، إذا تغير رأيهم خلال تلك الفترة (ata-plus.com/legal).

3.3.3. نقص الشفافية:

تعد التطورات التكنولوجية مرادفاً لتوفير مزيد من الشفافية، وعلى هذا الأساس فإن الدور الرئيس لمنصات التمويل الجماعي هو توفير معلومات دقيقة للداعمين (سواءً الحاليين أم المحتملين) حول المؤسس والمشروع، ورفع شفافية عملية التمويل والقائم عليها، حتى يتمكن الداعمون من اتخاذ قرارهم عن دراية. ولكن في بعض حالات التمويل الجماعي يحدث العكس، حيث تحد المواقع الالكترونية من القدرة على الوصول للمعلومات، سواءً بالنسبة لنوعية المعلومات أم الفئات التي تحصل عليها. وفي مثل هذه الحالات فإن التكنولوجيا توفر الشفافية ولكن بالنسبة لبعض المعلومات فقط ولبعض أصحاب المصالح (Beaulieu et al, 2015, p 4).

فيما يخص "منصة شكرة"، فإن المعلومات حول المشاريع وعمليات التمويل غير متوفرة تماماً لمتصفح الموقع، وهي محاطة بسرية تامة وحكر على المنتسبين لشبكة المستثمرين. وحتى طريقة الانتساب لشبكة المستثمرين فيها غموض كبير، حيث يتم اقتراح عضوية المستثمرين الجدد من قبل "مستثمري الشبكة"، وذلك راجع لاعتبارات تتعلق بجدية ومصادقية المستثمرين والأطر التنظيمية، كما أن المعلومات المتعلقة بالمشاريع الممولة والمشاريع قيد التمويل غير متوفرة على الموقع.

حسب دراسة "مجلس الخدمات المالية الإسلامية" فإن عمل منصة "شكرة" كشبكة مغلقة من المستثمرين هو أمر غير مألوف بالنسبة لمنصات التمويل الجماعي (IFSB, 2017, p 120)، فالمنصات الأخرى التي تم الإطلاع عليها (مثل: ata-plus.com و beehive.ae على سبيل المثال لا الحصر) تسمح لأي شخص كان – تتوفر فيه بعض الشروط – الاستثمار عبرها من خلال التسجيل على المنصة وتقديم وثائق إثبات الهوية ومقر الإقامة ومستوى الدخل، وهي إجراءات يمكن أن يطلع عليها أي شخص. كذلك هناك قائمة بالمشاريع الممولة

وقيد التمويل إلى جانب المعلومات الخاصة بها يمكن أن يطلع عليها أي شخص، ورغم أنها معلومات عامة وملخصة غير أنها مفيدة للغاية، وتسمح بتكوين فكرة شاملة حول المشاريع المعروضة للتمويل.

4.3.3. الحوكمة الشرعية:

متصفح موقع "شكرة" لا يجد أية تفاصيل حول الكيفية التي تضمن بها توافق نشاطاتها مع الشريعة أو خضوعها للإشراف والرقابة من قبل مجلس أو مستشار شرعي. وما يدل على مراعاة المنصة للشريعة هو ذكرها على الموقع أنها حصلت على جوائز إسلامية قدمت لها من قبل جهات تدعم الاقتصاد الإسلامي، وكذلك روج مؤسسو المنصة لمقاربتهم على أنها تراعي الشريعة عبر الجرائد والمؤتمرات. وسجلت دراسة "مجلس الخدمات المالية الإسلامية" نفس الملاحظة فيما يخص منصة (ataplus)، وهي منصة متوافقة مع الشريعة، والأمر الوحيد الذي يوحي بذلك هو قائمة النشاطات التي لا ينبغي لرائد الأعمال الباحث عن التمويل الدخول فيها. أما بالنسبة لمنصة التمويل الجماعي بالإقراض (beehive) المتواجدة في الإمارات العربية المتحدة والتي تتبع مقارنة ثنائية، حيث تعرض أساليب تمويل تقليدية وإسلامية، وأسلوب التمويل الإسلامي موضح بشكل مفصل للغاية على موقع المنصة (IFSB, 2017, p 120).

تميز منصة (beehive) بين المستثمرين الإسلاميين والتقليديين، من خلال إعطاء المستثمر خيار تحديد رغبته في تمويل الشركات المتوافقة مع الشريعة فقط. ويتم فحص جميع طلبات التمويل للشركات بشكل دقيق، للتأكد من أن نشاطاتها التجارية وكيفية استخدامها للأموال المرفوعة من المنصة يتوافقان مع الشريعة، وإذا كانا كذلك يتم تعيين طلبها كمتوافق مع الشريعة، ويُسمح للمستثمرين الإسلاميين تقديم عروض لتمويل تلك الشركات. ويعتمد التمويل المتوافق مع الشريعة عبر منصة (beehive) على عقد المراجعة بواسطة "منصة مراجعة السلع". وقد حصلت منصة (beehive) على شهادة اعتراف بتوافق عملية فحص الشركات وأساليب التمويل مع الشريعة من قبل "مكتب المراجعة الشرعية" المرخص له من قبل البنك المركزي البحريني، وتعلق عملية الفحص بالعمليات التشغيلية للشركات والوثائق والنشاطات التجارية والإدارية (beehive.ae/faqs).

الخاتمة

التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة آلية تمويل واستثمار بديل، يمكن أن تستفيد منها شريحة واسعة من صغار المستثمرين ورواد الأعمال والقوى العاملة داخل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من خلال ما توفره من مصدر تمويل بديل لإنشاء شركات جديدة وتوسيع الشركات الصغيرة، وخلق الشغل لامتصاص البطالة، وتحقيق عوائد مرضية تتلاءم مع حجم المدخرات ودرجة المخاطر للمستثمرين الصغار، ومخاطر يمكن تخفيضها عبر آلية التنويع. وعلى هذا الأساس قامت منصة "شكرة" التي تعد من أبرز المبادرات داخل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في هذا المجال، ولقد قام مؤسسو المنصة بتطوير إطار تمويل جماعي خاص بهذه المنصة نظراً للقيود التنظيمية، إطار سمح لمنصة "شكرة" بالتغلب على العوائق التنظيمية، والنشاط داخل بيئة أعمال غير منظمة، لكنه من ناحية أخرى قيّد نشاطها وتوسع أعمالها. وإلى جانب غياب الإطار التنظيمي، فإن منصة "شكرة" تواجه عدة تحديات أخرى، أهمها: ضعف البنية التحتية التكنولوجية، ونقص الشفافية، وغياب إطار واضح للحوكمة الشرعية. ومن المتوقع أن التغلب على هذه التحديات سيفتح آفاقاً واسعة أمام منصة "شكرة" لتوسيع وتطوير أعمالها.

النتائج:

إن المزج بين التكنولوجيا الحديثة والتمويل الجماعي، والتعاملات القائمة على الشريعة الإسلامية، من شأنه أن يحدث نقلة نوعية في خدمات المالية الإسلامية الموجهة لصغار المستثمرين ورواد الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. غير أن هذه المنافع لا يمكن بلوغها إلا في حالة التغلب على التحديات التي يواجهها التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، وأبرزها:

* ضعف البنية التحتية التكنولوجية الناتج عن محدودية الاتصال بالانترنت، وقلة وسائل الدفع الإلكتروني، وغياب المعالجة القانونية للصفقات على الانترنت.

* غياب الإطار القانوني المنظم لنشاط التمويل الجماعي، وهو ما يحد من قدرة المنصات القائمة للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة على تطوير أعمالها وزيادة نشاطها، كما لا يشجع ولا يحفز على التوسع في إنشاء منصات أخرى تلبى احتياجات عدد أكبر من رواد الأعمال والمستثمرين الصغار.

وإلى جانب التحديات العامة السابقة، تواجه منصة "شكرة" تحديات أخرى خاصة، أهمها:

* النقص الكبير في كمية ونوعية المعلومات والبيانات المتوفرة على موقع منصة "شكرة"، والمتعلقة بالشركات الراغبة في التمويل عبر المنصة وعمليات الاستثمار والتمويل، وهو ما أثر كثيراً على شفافيتها.

* غياب إطار واضح للحوكمة الشرعية، وما يشمل من هيئة استشارة أو رقابة شرعية وإجراءات عملية، يضمن توافق نشاط منصة "شكرة" والشركات الممولة عبرها مع الشريعة.

الاقتراحات:

- على ضوء النتائج السابقة يمكن صياغة المقترحات الآتية:
- * تطوير البنية التحتية التكنولوجية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عبر توسيع الاتصال بالانترنت ورفع جودته، واستخدام وسائل الدفع الالكتروني في المعاملات المالية، لزيادة المستثمرين المحتملين عبر الانترنت، ولتقليل التكلفة الإجمالية للتمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة.
 - * جعل المعاملات القانونية عبر الانترنت ممكنة من خلال وسائل التوقيع الرقمي، وغيرها من تقنيات التحقق من صحة البيانات. ومن شأن ذلك رفع قيمة الخدمات الأساسية المعروضة من قبل منصات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة.
 - * وضع إطار قانوني ينظم نشاط التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة ويشرف عليه، وذلك من خلال سن قوانين تخص عمليات الاستثمار والتمويل الجماعي، وقوانين تخص عقد الصفقات وتسوية المدفوعات إلكترونياً، وكذلك قوانين لحماية خصوصية المتعاملين.
 - * توفير معلومات أكثر من قبل منصة "شركة" على موقعها، ولفئات أوسع من المستثمرين والداعمين، بشأن الاستثمار والتمويل، وكذلك الشركات الممولة أو الراغبة في التمويل عبر المنصة.
 - * وضع إطار للحوكمة الشرعية من قبل منصة "شركة"، يتكون أساساً من هيئة استشارة أو إشراف شرعي ومعايير تعيين أعضائها، وإجراءات فحص الشركات وعملياتها للتأكد من توافقها مع الشريعة. ويعتبر الإفصاح عن هذا الإطار على موقع المنصة عاملاً هاماً في زيادة ثقة المستثمرين ورواد الأعمال بخصوص توافق نشاط منصة "شركة" مع الشريعة.

المراجع

1. Abdullah Syahida and Oseni Umar A., 2017, «Towards Shariah compliant equity-based crowdfunding for the halal industry in Malaysia», International journal of business and society, Vol. 18 S1, Universiti Malaysia Sarawak, Malaysia, pp 223-240.
2. https://www.researchgate.net/profile/Umar_Oseni/publication/320863564_Towards_a_shari%27ah_compliant_equity-based_crowdfunding_for_the_halal_industry_in_Malaysia/links/59ff21baaca272347a2967c1/Towards-a-shariah-compliant-equity-based-crowdfunding-for-the-halal-industry-in-Malaysia.pdf
3. Beaulieu Tanya Y, Sarker Suprateek and Sarker Saonee, 2015, «A conceptual framework for understanding crowdfunding», Communications of the Association for information Systems: Volume 37, Article 1, pp 1-31.
4. <https://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3866&context=cais>

5. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2017, «Crowdfunding and Financial Inclusion», Washington, DC, USA.
6. <https://www.cgap.org/sites/default/files/Working-Paper-Crowdfunding-and-Financial-Inclusion-Mar-2017.pdf>
7. Gabr Ahmed, 2013, «New Investment Platform Shekra Supports Startups in Egypt», 10/08/2018.
8. <https://www.wamda.com/2013/02/new-investment-platform-shekra-supports-startups-in-egypt>
9. InfoDev, 2013, «Crowdfunding's potential for developing world», Finance and private sector development department, World Bank, Washington D.C.
10. https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf
11. Islamic Financial Services Board (IFSB), 2017, «Islamic financial services industry stability report», Kuala Lumpur, Malaysia.
12. <https://www.ifsb.org/docs/IFSB%20IFSI%20Stability%20Report%202017.pdf>
13. Marzban Shehab and Asutay Mehmet, 2012, «Standing out with the crowd», The Banker.
14. https://www.researchgate.net/profile/Shehab_Marzban/publication/280949351_Standin_g_Out_With_the_Crowd/links/55ce79a808aee19936fc5c2a/Standing-Out-With-the-Crowd.pdf?origin=publication_detail
15. Marzban Sheheb, Asutay Mehmet and Boseli Adel, 2014, «Shariah-compliant crowd funding: An efficient framework for entrepreneurship development in Islamic countries», Harvard Islamic Finance Forum, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, USA.
16. https://www.researchgate.net/profile/Shehab_Marzban/publication/280612061_Shariah-compliant_Crowd_Funding_An_Efficient_Framework_for_Entrepreneurship_Develop ment_in_Islamic_Countries/links/55be948b08ae9289a099d92d/Shariah-compliant-Crowd-Funding-An-Efficient-Framework-for-Entrepreneurship-Development-in-Islamic-Countries.pdf?origin=publication_detail
17. Massolution, 2013, «The crowdfunding industry report».
18. <https://www.compromisoempresarial.com/wp-content/uploads/137356857-Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-04182.pdf> (18/08/2018).
19. Mushthaq Ahammed K., 2017, «Shariah compliant crowd funding: an alternative optimal platform for funding MSMEs», KAAV international journal of economics, commerce & business management, Vol 4, Iss 3, A 13, Delhi, India, pp 87-93.
20. <http://www.kaavpublications.org/journals/journal-1/article/article-1450.pdf>
21. World Bank (WB), Islamic Development Bank (IDB) and Islamic Research and Training Institute (IRTI), 2015, «Leveraging Islamic finance for small and medum enterprises (SMEs)», Joint WB-IDB policy report, World Bank Global Islamic Finance Development Center, Istanbul, Turkey.

22. <http://www.irti.org/English/News/Documents/Islamic%20SMEs%20Finance%20Report%20on%20Leveraging%20Islamic%20Finance%20for%20SMEs.pdf>

Websites:

23. ata-plus.com (02/08/2018)
24. internetworldstats.com (21/09/2018)
25. beehive.ae (10/08/2018)
26. crowdexpert.com (06/08/2018)
27. shekra.com (15/08/2018)