

التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة معاملات د باسم عليوة

في ضيافته د نبيل أبو زيد ح 01

باسم عليوة

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته. اهلا بكم في حلقة جديدة من برنامج معاملات والنهاردة هنتكلم على موضوع مشهور في وسط الشباب وفي وسط المؤسسات الصغيرة واللي عايز يعمل او شركات صغيرة بيسموها المشروعات - 00:00:00

الصغيرة والمشروعات متناهية الصغر. وهنشوف دور صيغ التمويل الاسلامي في اه تغيير معادلة او فكرة التمويل داخل المشروعات الصغيرة والمتناهيات الصغيرة وضيافتنا في الحلقة الدكتور نبيل صبحي ابو زيد. وهو اه احد الباحثين في مجال الاقتصاد. واللي كانت اصلا عنوان الرسالة بتاعته - 00:00:25

هي مرتبطة بالمشروعات الصغيرة وصياغ التمويل الاسلامي المرتبطة بهذه المشروعات. اهلا بك يا دكتور. اهلا وسهلا يا دكتور باسم. اهلا وسهلا. الاول على المناقشة. الله يبارك فيك ربنا يحفزك يا رب. الله يبارك لك. عايزين نتكلم النهاردة بشكل بسيط كده عن فكرة المشروعات الصغيرة. ودايما كلمة مشروعات الصغيرة دي ومتناة الصغر بنسمعها على السوشيال ميديا بس مش عارفين يعني ايه - 00:00:47

مشروعات صغيرة ويعني ايه متناهية الصغر؟ وياه الفرق ما بينهم؟ كويس كويس جدا آآ المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر مصطلحين يعني متشابهين الى حد ما. وآآ في آآ كثير من الباحثين حاولوا ان هم يفرقوا بينهم في التعريف. فخلينا ناخذ التعريف اللي طالع من البنك المركزي المصري - 00:01:07

وكان في تعديل كويس جدا في الفين وسبعناشر فرق بين المشروع الصغير والمشروع متناهي الصغر المشروعات متناهية الصغر خلينا نبدأ بها بما انها هي الاقل. نبدأه من الاقل. المشروع متناهي الصغر آآ اللي فرق بينه وبين المشروع الصغير - 00:01:29

آآ معيار اسمه معيار عدد العاملين فلما يكون عدد العمال من واحد الى عشرة ده بيكون مشروع متناهي الصغر يعني ما لهاش علاقة برأس المال ده معيار تالس فيه عدة معايير للتفريق لكن اشهر معيار هو معيار عدد العاملين وخلينا ناخده بالمره معيار رأس المال بحيس ان هو يكون آآ اللتين - 00:01:47

المشروع متناهي الصغر معيار آآ عدد العاملين بيقولوا ان يكون من عامل الى عشرة ورأس المال بيقوله لو كان المشروع لسه هيبداً فرأس المال يكون خمسين الف طب لو كان المشروع شغال يقولوا حجم التعاملات تكون اقل من مليون جنيه مصري - 00:02:09

في الحالة ديت نقوله ده مشروع متناهي الصغر طب ايه المشروع الصغير؟ المشروع الصغير برضك في معيار عدد العاملين بيقولوا من عشرة الى متين عامل اقل من عشرة ده مشروع متناهي الصغر. اكثر من متين عامل ده مشروع متوسط. مم. المشروعات متناهية الصغر وصغيرة ومتوسطة وكبيرة - 00:02:31

فالمشروع الصغير من عشرة الى متين عامل رأس المال بيقولوا رأس المال لو كان المشروع لسه هيبداً هيكون من خمسين الف الى خمسة مليون لاني اقل من خمسين الف متناهي. متناهي الصغر. اكثر من خمسة مليون ده هيكون مشروع متوسط. طب لو كان المشروع شغال؟ بيقولوا يكونوا حجم التعامل فيه من مليون الى - 00:02:53

خمسة مليون حجم التعامل من مليون لخمسة مليون اذا ده مشروع صغير فالمشروع متناهي الصغر اقل من عدد العاملين عشرة وعدد العاملين لما يزيد عن عشرة يكون صغير. صغير. يوصل متين يدخل في المشروع المتوسط - 00:03:17

طب هو ييفرق يا دكتور آآ الموضوع آآ بتاع رأس المال او عدد العمال آآ يعني ايه سبب تفرقة القانون؟ هل ييفرق في التمويل؟ آآ لما راحوا في التمويل مسلا من البنك آآ - 00:03:33

بعيدا بقى عن نوع تمويل تقليدي او اسلامي؟ هل ييفرق في الموضوع؟ ييفرق في الاجراءات القانونية في تأسيس الشركة؟ ده صحيح. لما يكون المشروع متناهي الصغر بتكون الاجراءات آآ او الضمانات المطلوبة لاعطاء التمويل بتكون اكتر. ليه؟ لان المشروع متناهي الصغر ده - 00:03:43

بيكون قائم على واحد او اثنين او بحد اقصى عشرة. عشان خاطر اعلى. فالمخاطر اعلى. هم. فمممكن بسهولة ان هو ينتهي ويتصفى المشروع ويخلص. اما المشروع الصغير وبرضك لسة في مرحلة الخطر ولكن مش زي اللي هو واحد واثنين وثلاثة. فمشروع شغال فيه عشرة عشرين خمسين مية. ده بيكون يعني اضمن في - 00:04:00

تعطيه التمويل من المشروع السابق من مشروع متناهي الصبر. طب ايه المشاكل اللي ممكن تواجه المشروعات الصغيرة منتجات الصغر خاصة مع احنا بنشوف في العملية ان في بعض الشركات او المحلات الصغيرة بتفتح وتقفل كتير آآ بتلاقيها ما بتقعدش اكتر من شهر واثنين وثلاثة وتقفل. ايوا. آآ مع - 00:04:20

بيبقى في الاول بالنسبة له بتاع يا دكتور ودي من الحاجات اللي بنلاحزها في السوق ان بتاع البيع بيبقى في اول فترة عالي جدا وبعد كده ينزل ايه ايه اشهر المشاكل اللي قابلتك في الدراسة؟ وانت بتدرس مسألة المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغيرة.

كويس؟ ده حقيقي دكتور باسم اللي حضرتك بتقوله ان كتير من المشاريع - 00:04:40

بتبدأ وبتبدأ كويس جدا وبعد كده تنتهي وتنتهي بسهولة وبسرعة دي بسبب مجموعة من المشاكل المشهورة ومعروفة للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر آآ والباحثين آآ ميزوا بين مجموعة من المشاكل. عندنا مشاكل ادارية وتنظيمية مشاكل تسويقية مشاكل تمويلية. خلينا نأخذها من البداية. المشاكل - 00:05:00

الادارية اول مشكلة بتقع فيه بيقع فيها اصحاب المشروعات الصغيرة متناهية الصغر هو عدم الادارة بطريقة علمية متقنة. ليه بقى صاحب المشروع الصغير او متناهي الصغر بيكون هو المدير المحاسب. وهو المحاسب وهو المحامي. وهو اللي بيروح يتعامل مع العملاء وهو وهو بتلاقي كل حاجة عليه هو. وطبعا ما فيش حد سوبر مان بيعمل كل حاجة. فبتلاقي - 00:05:23

في جوانب منه بتقع كتير ده بيأدي ان المشروع ممكن تحصل له مشكلة في مرحلة ما ما حدش يعرف يشيلها فبسبب سوء الادارة. آآ ممكن مشكلة تانية ادارية ان العاملين داخل المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في الغالب بيكونوا من اصحاب - 00:05:46
القليلة لان صاحب المشروع الصغير متناهي الصغر في البداية بيحاول ان هو يستقطب العاملين اصحاب الاجور المنخفضة. علشان هو لسه بادئ بالزبط علشان التكاليف فده بيأدي ان اللي بييجي له ناس عاوزين مرتبات قليلة فيكون اصحاب خبرة قليلة او اصحاب معارف قليلة فده لا يؤدي الى - 00:06:04

نجاح المشروع بصورة آآ سريعة. عندنا جانب تاني من المشاكل وهي مشاكل التسويقية كتير من اصحاب المشروعات الصغيرة

متناهية الصغر ما بيهتموش بجانب التسويق لمنتجاتهم. هو خبرته قليلة في السوق فهو عاوز ينتج ويدخل المنتج - 00:06:24

اول خدمة في السوق وعلى السوق ان هو يقبله باي طريقة. سواء بقى طبقة مناسبة او مش مناسبة سواء المنتج مناسب او حالته. غير ما يدرس حالة سوق من غير ما يدرس الفئة المستهدفة من غير ما ياخذ الدراسات التسويقية الواجبة. فده بيأدي ان هو ممكن ينتج منتج كويس جدا. لكن دي مش محتاجة - 00:06:42

او الفئة المستهدفة غير صحيحة او المكان اللي انا هفتح فيه مش مش احسن المنتج ده. احسنت ممكن يكون منتج كويس جدا ولكن مش في المكان ده. فالمشاكل التسويقية هي من اكتر المشاكل المعيقة للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر. عندنا برضك اشهر بقى المشاكل المشاكل التمويلية. ودي حقيقة هي المشاكل. لان - 00:07:02

كتير من اصحاب الافكار القوية جدا. مشكلتهم الاساسية ان هو ما عندوش تمويل. واحد يكون عنده فكرة كويسة جدا وتسمعها منه. طب ليه ما بتبدأش يقول لك للأسف ما فيش تمويل. فمشكلة او بدأ يا دكتور وبعدين في النص اه وسط لان هو ما بيبقاش عنده وعي

بمسألة - 00:07:22

وهو لازم يصرف على هو عنده وعي ان هو يصرف على الاصول السابتة زي التأسيس والتجهيز والانشاءات. ولكن ما عندوش وعي ان هو لازم يصرف على حاجة اسمها رأس المال - 00:07:42

العامل لو هيشغله لاول فترة تجيب له تدفقات نقدية. صحيح. وبالتالي بيعجز في اكبر المشاكل السمنة شوية. صحيح. ده صحيح يا دكتور باسم اللي حضرتك قلته. ولكن ده جزء من المشاكل بعد عمل المشروع. مم. المشاكل التمويلية في الغالب بتكون في بداية المشروع او عند حدوث مشكلة في في احد جوانب المشروع - 00:07:52

محتاج تمويل. مم. فالمشاكل التمويلية اللي بتواجه المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بتكون من بداية عمل المشروع مبيلاقيش بيلاقيش اموال آآ تقدر ان هي تساعدك يعمل استارت اب للفكرة بتاعته. فمشاكل التمويل كبيرة جدا - 00:08:12

فاول ما الشباب بتبدأ في مشروع صغير بيلجأ للتمويل التقليدي. التمويل التقليدي في بداية المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر للاسف بيكون عبارة عن عبء ومشكلة اكبر ما هو عامل مساعد. يعني مش مرتبط لا بالانتاج ولا بالتشغيل ولا بالمشاركة. هو مرتبط انهم يدي له نقود ويأخذ منه نقود. بالزبط كده. هي دي اشكالية - 00:08:30

التمويل التقليدي ان هو بيدي نقود وعاوز نقود. ما بيشاركش في المخاطر. بدون ما بيشارك في المخاطر. بدون ما بيشارك في الاقتصاد الحقيقي. لا سلعة ولا خدمة. هو بيدي فلوس وعاوز - 00:08:50

مكسبها فلوس. مم صاحب المشروع الصغير ومتناهي الصغر لسه بادي محتاج حد يقف معه يتحمل معه جزء من المخاطر يحاول ان هو يتمهل عليه قليلا في آآ اقساط اللي عليه. لكن التمويل التقليدي للاسف ما بيأديش الدور ده. فبيأدي لحدوث مشاكل كبيرة لاصحاب المشروعات الصغيرة متناهية الصغر تجمع المشاكل دي مع المشاكل - 00:09:00

الادارية والتسويقية ومشاكل التمويل تلاقي ان المشروع بيحصل له نوع من اموال من نوع من انواع الكبوة المفاجأة. مم. ويقع المشروع وينتهي بسبب المشاكل دي في بعض الدراسات كانوا كاتبين ان الرجل اللي جه يسأل مسألة آآ النبي صلى الله عليه وسلم. عليه الصلاة والسلام. وبعدين النبي صلى الله عليه وسلم قال اليس في بيتك - 00:09:22

فقال عندي قعوض وحلس. عندي حاجة بشرب فيها وحاجة بفرشها على الارض. ايوا. قال اذهب وائتني بهم. وبعد ما اتى بها فالنبي صلى الله عليه وسلم. صلى الله عليه وسلم. اه اه يعني - 00:09:44

آآ باعهم وعمل عليهم مزاد بحكم المزاد. ايوة. وبعد كده قال له اذهب فاحتطب. ايوة. لما قال له تأتي بالقدوم. ايوة. الشاهد من هذه القصة ان يقولوا في بداية المشروعات الصغيرة لان الراجل ده الفقير ده لما خدوم وراح يحتطب. هم. كسب من الدينار ده خمستاشر دينار. ايوة. فجه معدل عاد على - 00:09:54

الف وخمسمية في المية. فمن هنا بدأت فكرة المشروعات الصغيرة. طيب هل في سبق يا دكتور اه لمسألة التمويل الاسلامي في اه ايجاد اه الطرق اه متنوعة وبديلة لهذه المشروعات الصغيرة - 00:10:14

في الحقيقة دكتور باسم مصادر التمويل الاسلامي او اساليب التمويل الاسلامي متعددة جدا. وكثيرة جدا وآآ ادت اداء كويس جدا في ارض الواقع. آآ احنا لو حبيننا نتكلموا عن فكرة التمويل آآ الاسلامي بصورة بصورة مش متوسعة. بصورة عادية مش - 00:10:29

فيها حلقة او اثنين او ثلاثة لان الجوانب كتير. لكن احنا هنتكلمه في جزئية معينة. آآ الجزئية ديت هتبين لك ازاى ممكن للمشروعات الصغيرة متناهية الصغر ان هي هي تعتمد على صيغ التمويل الاسلامي في بدايتها حتى تستطيع ان تستمر في آآ الخدمة او المنتج اللي هو هياديه - 00:10:49

واحد عنده محل ملابس عايز يفتح محل ملابس صغير. آآ ازاى يموله او ازاى يستخدم صيغة تمويل اسلامي في تمويل هذا المشروع؟ كويس جدا. آآ آآ صيغة تمويل الاسلامي بصورة عامة بتنقسم الى ثلاث اقسام - 00:11:09

اول نوع من انواع طرق التمويل الاسلامي الطرق القائمة على الائتمان التجاري النوع الثاني القائم على مشاركة النوع الثالث القائم على البر والاحسان النوع الاولاني اللي هو التأمين الائتماني التجاري معذرة. الائتمان التجاري ديت الطرق المشهورة زي المراجعة -

خاصة لو كان ويتم السداد على أقساط. وزي السلم وزي الاستصلاخ وزي الايجار المنتهية بالتملك. دول اسمهم ائتمان تجاري. ممكن نشرحهم بعد كده القسم الثاني الطرق القائمة على المشاركة. اللي هو بيتتم فيها مشاركة بين صاحب المال وصاحب العمل. ديت صيغة مشهورة جدا. زي المشاركة - 00:11:48

ويزي المضاربة ويزي المزارعة ويزي المغارسة وزي آ ما شابه ذلك. واحد بالمجهود واحد بالفلوس. واحد بالفلوس. مم. النوع الثالث اللي هو القائم على البر والاحسان انت ومش مستني ربح. زي الزكاة وزي الصدقات. مم. او حد يسلفك فلوس وبعد كده ترجعها له. ده قرض زيادة. ده قرض. قرض. ده برضك يدخل تحت الجانب الثالث اللي هو - 00:12:09

والبر والاحسان. اه. طيب الارشاد. الارفاق. تمام كده لان انت مش منتظر من وراها ربح. طب همول المرابحة ازاى يا دكتور؟ تمام. خيلنا ناخده الجزء الاولاني الائتمان التجاري. هو يعني ايه اصلا تمويل يا دكتور باسم؟ من البداية كده. التمويل هو ايجاد طريقة -

لايجاد الاموال اللازمة لممارسة المشروع هو ده التمويل. انك بتشوف طريقة معينة بتجيب بها اموال. علشان تبدأ مشروعك. الاصل ان التمويل ده بيبكون تمويل ذاتي. يعني ايه تمويل ذاتي؟ كن من معك. اه - 00:12:47

جيبك انت. طيب لو التمويل الذاتي ما قدرش يادي الاداء الكويس ويفتح لك المشروع الصغير او متناهي الصغر. بتلجأ بقى لاصحاب الاموال احنا المجتمع كله بينقسم الى قسمين من ناحية الاموال. آ حاجة اسمها الوحدات ذات الفائض والوحدات ذات العجز.

الوحدات ذات الفائض اللي هم الناس - 00:13:02

اللي معهم فلوس الوحدات اللي ذات العجز الناس اللي ما عهمش فلوس. فالاشكالية بتحصل امتى لو كان واحد عنده فكرة مشروع وما عهوش فلوس. وخاصة لو ما يكون هو ما عهوش فلوس بيبكون من الوحدات ذات العجز. واللي معه فلوس ما عهوش فكرة.

فبنحاول - 00:13:23

ندمجوا الاثنين مع بعض. بنوصله لوحداث ذات الفائض اللي معه فلوس الى الوحدات ذات العجز اللي معها افكار وبيحصل ده التمويل بتاعنا ببدا من هنا فخلينا ناخده الجزء الاولاني اللي هو التمويل المتعلق بالائتمان التجاري - 00:13:39

خلينا نقوله برضك يعني ايه ائتمان ممكن المصطلح يكون الناس بتسمعه كثير ولكن ما بتعرفوش يعني ايه ائتمان. الائتمان اصلا كلمة جاية من الامانة وهو بينقسم لقسمين. ائتمان نقدي وائتمان تجاري. ائتمان نقدي ده زي ايه يا دكتور؟ يعني لما واحد ياخذ منك فلوس

- 00:13:55

على سبيل القرض ويرجعها لك بعد مدة. اللي حصل بينكم ده اسمه ايه؟ تعامل نقدي هو ادها لك وياخدها قود عشان كده بيقولوا

ائتمان نقدي. وده لا يجوز فيه لا الزيادة. لا الزيادة اه لان ده عقد ارفاق. الاصل انك بتديه على سبيل - 00:14:13

طلب الاجر من الله. وفك كرب الناس ده ما ينفعش انك انت تاخذ من وراه ربح ولا زيادة. طيب الائتمان التجاري اللي هو فكرته او موضوعه السلع والخدمات هو ده اللي ينفع انت تربح منه. بالطرق المشروعة اللي هي ما بتزعش لا الممول ولا صاحب صاحب الفكرة

- 00:14:32

اشهر طرق التمويل التجاري اللي هي التمويل بالمرابحة آ صيغة المرابحة او طريقة التمويل المرابحة بسيطة جدا. وفلسفتها في

الاسلام بسيطة جدا. آ البيع اصلا بيتتم ازاى في اي صورة من - 00:14:52

بيقولوا بيتتم يا اما بالمزايدة او بالمساومة او بالمرابحة. بالمزايدة زي ايه يا دكتور؟ زي مسلا بنجيبوا حد بيقولوا يا جماعة الكوباية

دي مين يشتريها؟ مم. واحد بيقول بجنه واحد بيقول باتنين - 00:15:08

قتالها بيزودوا اللي هو زي المزداد. طيب. دي طريقة من طرق البيع جائزة. النبي صلى الله عليه وسلم دعا على من يزيدي. حديس. تمام.

النوع الثاني المساوم زي ما بتروح - 00:15:21

اشتر من واحد دي بكم؟ بخمسة حصان. بالزبط الفصام اربعة ثلاثة. ده يجوز ما فيهوش مشكلة. النوع الثالث اللي هو المرابحة. وده

اللي احنا بنسميه بيوع امانة الفقهاء بيسموه بيوع الامانة. مم. سمى مرابحة لانه معلوم الربح ومعلوم التكلفة. بالزبط كده. بتروح للراجل بيقول لك والله انا عندي المجد ده - [00:15:31](#)

اشتريته بعشرة وهنربح فيه عشرين في المية. يعني ده تكلفته بربحه باتناشر. ربحني فيه اثنين جنيه. اتنين جنيه. اللي هو العشرين في المية. ده اسمه بيع مربع بس ده بيتحط تحت بند بيوع الامانة. ليه بقى بنقول بيوع الامانة يشترط على نفسه ان هو هيقول التكلفة. بالزبط. ويكون امين في ذكر التكلفة. لان - [00:15:51](#)

لو آآ غش او كذب هو كده اخطأ في آآ بيع المرابحة هو لو هو عايز يخفي مسألة التكلفة والربح بيعع سوي. بيعع سوا او بيعع مزاج. زي ما هو عاوز. لكن ما يقولش مرابحة وامانة ويغش في في - [00:16:13](#)

تمام. طيب صيغة المرابحة ديت ازاى ممكن نستعملها في ان نمولوا المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر ممكن المرابحة ديت بيعي صاحب المشروع الصغير او متناهي الصغر انا دايمًا بنربط بين الصغير ومتناهي الصغر المصطلحين مع بعض. اه قريبين وعلشان محدش مسلا من - [00:16:29](#)

اصحاب المشروعات متناهية الصغر يقول لك الكلام ده مش موجه لي. اه. او اصحاب المشروعات الصغيرة يقول لك لأ ده متناهي الصغر مش موجه لي. فالاتنين مع بعض علشان بس الكلمة ما تكونش طويلة يعني - [00:16:48](#)

هيجي صاحب الفكرة اللي هو عنده فكرة وما عندوش فلوس بيعمل ايه؟ بيروح يقول يا جماعة انا عاوز حد يمولني. انا مسلا عاوز نفتح ورشة آآ لصيانة السيارات او لصيانة اي شيء. فمحتاج معدات. فبيجي الراجل صاحب رأس المال - [00:16:58](#) ويشترى له المعدة ديت ويبدأ يتفق معه ان هو يقول له انا جبتها بعشرة وهنربح فيها عشرين في المية فهتبقى عليك باتناشر ولو هو مش تاجر يعني ينفع يروح السلعة من حد وبعد كده يتدار. كويس جدا. اه. ديت بتخلينا ندخله في آآ مسألة هي المرابحة ديت كم نوع. احنا عندنا المرابحة باختصار نوعين - [00:17:17](#)

النوع الاولاني المرابحة البسيطة. ايه المرابحة البسيطة؟ ان واحد معه فلوس وواحد ما عهوش فلوس مباشرة. بيعي بيقول لي اشترى لي المعدة ديت واربح فيها اللي انت عاوز. فبيشتريها له بيقول له اشترىها لك بكزا واتكلفت علي مصاريف بعد آآ تمنها قد كده وانا هنربح فيها قد كده. والسادات بيكون على دفعة او على دفعات - [00:17:37](#) هو ممكن يكون هو اللي معه فلوس يكون هو التاجر نفسه. هو التاجر الاولاني. التاجر الاول. ده هو الاول كده. دي الصورة البسيطة. انا جاي بقول للتاجر انا عايز اشترى منك دي كاش او عايز اشترىها - [00:17:57](#)

فبقول لي قشطة بكزا وكشب كزا. بالزبط كده. ممكن تشتري معدة وممكن تشتري مواد خام ينفع المرابحة هنا وينفع المرابحة هنا. طيب النوع الثاني اللي هي المرابحة المركبة اللي هي بيتم استعمالها تحت آآ مصطلح المرابحة للامن - [00:18:07](#) بالشراء. دي بيخش فيها طرف ثالث. اللي هو الممول بيكون عندنا صاحب الفكرة ويكون عندنا صاحب المعدة او صاحب المادة الخام الممول. وممول شخصي ثالث. فرس ثالث. بيعي صاحب الفكرة - [00:18:22](#)

ويروح للممول. يقول له انا عندي فكرة بس ما عيش فلوس. يقول له فكرتك ايه؟ يقول له فكرتي كزا كزا كزا. يسمع منه دراسة الجدوى. لو كانت مجدية قل له انا - [00:18:37](#)

نقدر نمولك. يطلع صاحب المال ويروح يتفق مع آآ صاحب المصنع او صاحب المواد الخام. احنا عاوزين معدة كزا او عاوزين مادة خام بكزا كزا اللي خدها من بالمواصفات ايوة. صاحب المحلة. اه صح كده. من المواصفات اللي خدها صاحب الفكرة او صاحب المشروع. بيبكتب له الجنود اللي هو عاوزها في المادة الخام - [00:18:47](#)

او في المعدة او في الماكينة بناء عليه يروح يشتريها صاحب المال. بس في حاجة مهمة جدا. آآ علشان بيحصل فيها اخطاء كتير. ما ينفعش صاحب المال يروح يشتري المعدة او المادة الخام ويقول لصاحب المشروع روح استلم. اه لازم لازم يقبض ويتحمل جزء - [00:19:07](#)

من المخاطر. دمار. علشان هيربح. هم. لان لو ما تحملش جزء من المخاطر هيكون ربح ما لم يضمن. صح. وده نهى عنه النبي صلى

الله عليه وسلم النبي صلى الله عليه وسلم عن باقي البضاعة قبل ان يحوز الى رحاله. صح كده يا دكتور؟ فبيروح يشتريها هو

الضابط في مسألة التقابض هو الضمان - [00:19:27](#)

الضمان ان هو يضمنها لو هلك او تلفت يكون في ضمان مين؟ اه. لو كانت في ضمان الممول يبقى يجوز للممول ان هو يتربح بها. وينفع بيعت وكيل ويستلم السلعة ويديها لصاحب الفكرة. ايوة. ممكن بيعت عربيات وتستلمه وتديله. كل ده في ضمان الممول. اه. هو

المتحمل فيها باي صورة - [00:19:46](#)

من صور الضمان. فبياخذها وده بيفيد صاحب المشروع الصغير كويس جدا. ليه بقى لان هو بيحط شروطه. انا عاوز معدة كزا كزا

كزا. وعاوز فكرتها تكون قائمة على كزا كزا. فصاحب المال بيروح يجيبها بناء على الشروط اللي طلبها. ما يكونش - [00:20:06](#)

لا في غش ولا اي شيه لو لقاها مش مناسبة لشروطه لان هو ما ياخذهاش كمان بيبقى مطلوب منه ان هو يجيب عرض اسعار زي ما بيحصل في صحيح عشان هو بيبقى متأكد ان دي السلع - [00:20:23](#)

عايزها بالموصفات اللي هو عايزها البنوك دلوقتي الاسلامية كمان. ايوة. بتكتب من ضمن الشروط ان ااا مسألة معاينة السلعة والاتفاق عليه ومواصفاتها. ايوة. فهي على عبء صاحب الفكرة. صحيح. هو هو اللي فاهم الجزء التقني بتاعها. بالزبط كده. هو راجل

ممول. سبحان الله ده من التنوع اصلا بتاع صيغ التمويل للسنة - [00:20:33](#)

سبحان الله! وده بيخلي صاحب الفكرة ان هو لما يشتري فعلا ويقبل السلعة او المادة الخام يكون مطمئن هو دي اللي عاوزها. مش

مجبور ان هو ياخذ حاجة هو مش عاوزها او - [00:20:53](#)

مش على قده شوية. اول اول صيد طبعا احنا لو اتكلمنا في صيغة المراجعة هحتاج بقى شروط المراجعة. بس طبعا احنا بنصح

الجمهور ان في دلوقتي معايير شرعية صادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة لمؤسسات - [00:21:03](#)

والمعروفة باليوفي. طبعا احنا افراد ما لها حلقات عاملة معيار شرعي لمسألة المراجعة. فيهم تفاصيل مسألة المراجعة. صحيح. فيجد

زي ما انت بتتعلم الجانب الفني والجانب القانوني والمحاسبي للمعاملات. هم. لازم تتعلم الجانب الشرعي او المفروض هتضبط به

المعاملة وصيغة التمويل. ده صحيح. طب دكتور عايزين ندخل كمان ناخذ كمان صيغة - [00:21:13](#)

تمام اشهرها ايه كمان؟ اشهر صيغة من صيغ التمويل الاسلامي صيغة التمويل بالسنة والتمويل بالسلام ديت برضك فكرتها اني طريقة

البيع بتم بطريقتين لما يكون في عندنا سلعة وعندنا تمن - [00:21:33](#)

لما تروح تدفع الثمن وتأخذ السلعة دي طريقة البيع المعروفة المشهورة اللي ما حدش بيختلف عليها. هم. سواء بقى بالمزايدة او

بالمراجعة او زي اللي عليه قبل كده. الطريقة الثانية لو حضرتك رحت معك وما عكش البضاعة. هم - [00:21:52](#)

انعك الثمن وما عكش البضاعة بتدفع الثمن وبتنتظر البضاعة. ده بيع السلف. هو السلم اشهر الامسلة دي الزروع. يعني بيستخدموه

في الحاجات المزروعة اكثر لان هو ما بقاش لسه الزرعة تمت وما بيقاش عارف القيمة السوقية بتاعتها فخايف من ارتفاع الاسعار.

فبالتالي لازم يدفع الثمن كله مقدم - [00:22:10](#)

انتزر الايه السلعة مؤخرا. ده صحيح. ده بيسموه بيع اجل بعاني. بيع آجل. صحيح. آآ ولكن احنا آآ بيع الزروع محتاج ان احنا نتأكد

من ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الثمرة قبل ان تبدو صلاحه. هم. فاداه بيبكون عبارة عن يعني هامش جدية ان احنا فعلا

الراجل ده - [00:22:30](#)

منك. لكن اشهر صيغة من اشهر طريقة لتطبيق السلم. اللي هي طريقة الاستثمار. ما هو الاستثمار ده نوع من انواع السلب اه. احنا ما

كملناش طرق البيع علشان بردك المشاهد يستفيد بالطرق المشهورة. انت لو معك الثمن والسلعة بتبيع وتشتري وخلص. طب لو معك

- [00:22:50](#)

وما عكش الثمن. ده بيع التقسيط اللي احنا عارفينه. ايوة. طيب لو لو انت معك الثمن وما معك السلعة هو ده السلم اللي احنا

عائزين نتكلمه عنه في نقطة رابعة وما اظنيش بتحصل ليكون معك الثمن ولا يكون معك السلعة - [00:23:10](#)

ده اسمه بيع بالكالك. اللي مش موجود باللي مش موجود. ايوة ده نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم. بيع السلام فكرته ان واحد معه

فلوس وعاوز سلعة او مادة خام - 00:23:25

ولكن مش موجودة دلوقتي. فبيععمل ايه؟ فبيععمل ان هو يروح يدفع التمن ويقول للراجل المصنع او صاحب الفكرة. خد الفلوس دلوقتي في انك تروح تجيب مادة خام او تجيب صنعة او تجيب عمال او تجيب اي شيء يساعدك في التصنيع وساعدني ان انا نستلم السلعة دي او - 00:23:38

الخدمة دي في مدة معينة. بمواصفات معينة. بمواصفات معينة. لان النبي صلى الله عليه وسلم لما هجر للمدينة لقاهم ان هم بيتعاملوا بالسلف. فسمع عنه قال اه اه ان هو بيع السلف ده جاز - 00:23:58

ولكن من اسلف يعني اللي هيبيع بالسلم او السلف فليسلف في شيء معلوم الى اجل معلوم بالقدر المعلوم. يعني هوضع لها نقط القواعد. ضوابط اه بالزبط كده. الضوابط والقوانين اللي حطها النبي صلى الله عليه وسلم ما يحصلش فيه خلاف. انت هتدفع فلوس وتحط شروط - 00:24:11

اول ما الفلوس توصل للراجل الصانع هيشغل على الشروط دي. وبعد كده يسلمها لك بالشروط اللي اتفقتوا عليها. كانت مناسبة تاخذها مش مناسبة لك الحق انك ترجعها. ايه الجانب التمويلي هنا يا دكتور باسم - 00:24:29
ان لو واحد صاحب مشروع صغير او متناهي الصغر وعنده فكرة فما عندوش فلوس. فبيجي الراجل الممول بيموله ويباخذ منه المصنع او صاحب الفكرة الصغيرة بياخذ منه الفلوس في البداية فده بتساعده - 00:24:43
وبعد كده بيستغلها ان هو بيجيب مادة خامة النهاردة بيجيب عامل بكرة بيجيب الصنعة اللي يقدر ويقدر بقى ان هو يسلمها له في الميعاد المناسب فلما يحصل التمويل بالطريقة ديت ده بيأدي ان الراجل صاحب المال بيستفيد والراجل صاحب الصنعة برضك بيستفيد. طيب دكتور احنا طبعا لو هو - 00:24:57

هنتكلم في صيغ التمويل الاسلامي احنا لسه عندنا صيغة الايجار المنتهية بالوعد بالتملك وعندنا صور للمشاركة وعندنا صور للمضاربة. عندنا صور كثير. آآ الحديث عن الصغيرة آآ يعني في تفاصيل كثير. ولكن احنا عايزين نلخص الحلقة بتاعة المشروعات الصغيرة ان احنا بنقول للناس ان سعر التمويل الاسلامي هي صيغ بديلة - 00:25:17

دي لو فيها اكثر تنوع من صيغ التمويل التقليدي اللي معتبرة النقود ان هي سلعة تباع وتشترى. صحيح. فالاولى في دراسة المشروعات الصغيرة هو الاتجاه الى تمون اسلامي لانها بتساعد المشروع على حل المشكلات اللي حضرتك زكرتها في بداية اللقاء والمشاكل التمويلية والمشاكل الادارية والمشاكل المحاسبية كلها - 00:25:37
هتلاقي سعر التمويل الاسلامي عالجت المخاطر دي لانه بيبقى شريك في المشروع من البداية. صحيح. ومعه في المخاطر بتاعتها. ده صحيح. وده اه مم ده الجزء الاكبر اللي ممكن نقوله صيغة التمويل الاسلامي بتفيد دي. ان صيغة التمويل صيغ التمويل الاسلامي كلها بتخلي ان الممول وصاحب المشروع في - 00:25:57

في آآ في مربع واحد. الاتنين عاوزين يربحوا والاتنين متحملين المسؤولية. واطر نقطة ان التمويل الاسلامي بيدخل في الاقتصاد الحقيقي يا دكتور. بالزبط تمويل حقيقي. اه مش ان هو بس يديك فلوس ومستني فلوس. ده هو بيدك فلوس عشان تجيب سلعة. او تجيب خدمة. فده الاقتصاد الحقيقي اللي المفروض ان هو يساهم ان هو فعلا اللي بيساهم في - 00:26:17
لقاء الاقتصاد مش ان هي فكرة فلوس بفلوس بس. احنا بنشكر حضرتك جدا جدا يا دكتور على اللقاء المانع ده. وعلى امل ان شاء الله ان يكون عندنا حلقات اكثر نتكلم بها على المشروعات - 00:26:37

صغيرة ومتناهية الصغر. شكرا يا دكتور ونورتنا. متشكر جدا يا دكتور باسم وانا اتشرفت بحضرتك وبالعاملين في القناة. ومتشكر جدا. شكرا. شكرا لكم ان شاء الله على وعد ان احنا نتقابل شركات اخرى. والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته - 00:26:47

- 00:27:03