

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 والنهادة 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 الإسلامي في اه تغيير معادلة او فكرة التمويل داخل المشروعات الصغيرة والمتناهيات الصغيرة وضيفنا 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 الإسلامي 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 النهادة بشكل بسيط كده عن فكرة المشروعات الصغيرة. ودائما كلمة مشروعات الصغيرة دي ومتناهية الصغر بنسمعها على السوشيال ميديا بس مش عارفين يعني ايه - 00:00:47

مشروعات صغيرة ويعني ايه متناهية الصغر؟ وايه الفرق ما بينهم؟ كوييس كوييس جدا آآ المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر مصطلحين يعني متتشابهين الى حد ما. وآآ في آآ كتير من الباحثين حاولوا انهم يفرقوا بينهم في التعريف. فخلينا ناخذ التعريف اللي طالع من البنك المركزي المصري - 00:01:07

وكان في تعديل كوييس جدا في الفين وسبعيناشر فرق بين المشروع الصغير والمشروع متناهي الصغر المشروعات متناهية الصغر خلينا نبدأ بها بما انها هي الاقل. نبدأ 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 ناخذه بالمرة معيار رأس المال بحيس ان هو يكون آآ الاثنين - 00:01:47

المشروع متناهي الصغر معيار آآ عدد العاملين بيقولوا ان يكون من عامل الى عشرة ورأس المال بيقوله لو كان المشروع لسة هيبدأ فرأس المال يكون خمسين الف طب لو كان المشروع شغال يقولوا حجم التعاملات تكون اقل من مليون جنيه مصرى - 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. اكتر 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 لسة هيبدأ هيكون من خمسين الف الى خمسة مليون لاني اقل من خمسين الف متناهي. متناهي الصغر. اكتر 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. يصل متين يدخل في المشروع المتوسط - 00:03:17

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

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

بيكون قائم على واحد او اتنين او بحد اقصى عشرة. عشان خاطر اعلى. فالمخاطر اعلى. هم. فممكنا بسهولة ان هو ينتهي ويتصدى المشروع ويخلص. اما المشروع الصغير وبرضك لسة في مرحلة الخطر ولكن مش زي اللي هو واحد واثنين وتلاتة. 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 وتتفتح وتتفقد كتير آآ بتلائقها ما بتقدرهاش اكتر من شهر واثنين وتلاتة وتتفقد. ايوا. آآ مع - 00:04:20

يبقى في الاول بالنسبة له بتاع يا دكتور ودي من الحاجات اللي بنلاحرزها في السوق ان بتاع البيع بيبقى في اول فترة عالي جدا وبعد كده ينزل ايه اشهر المشاكل اللي قابلتك في الدراسة؟ وانت بتدرس مسألة المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغيرة. كوييس؟ ده حقيقي دكتور باسم اللي حضرتك بتقوله ان كتير من المشاريع - 00:04:40

بتبدأ وبتبدأ كوييس 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 ناخدها من البداية. المشاكل - 00:05:00

الادارية اول مشكلة بتقع فيه بيقع فيها اصحاب المشروعات الصغيرة متناهية الصغر هو عدم الادارة بطريقة علمية متقدمة. ليه بقى صاحب المشروع الصغير او متناهي الصغر بيكون هو المدير المحاسب. وهو المحاسب وهو المحامي. وهو اللي بيروح يتعامل مع العلماء وهو وهو بتلacci كل حاجة عليه هو. وطبعا ما فيش حد سوبر مان بي عمل كل حاجة. فبتلacci - 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

القليله لان صاحب المشروع الصغير متناهي الصغر في البداية بيحاول ان هو يستقطب العاملين اصحاب الاجور المنخفضة. عشان هو لسه بادى بالزيط علشان التكاليف فده بيأدي ان اللي بيجي له ناس عاوزين مرتبات قليلة فيكون اصحاب خبرة قليلة او اصحاب معارف قليلة فده لا يؤدى 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 بيهموش بجانب التسويق لمنتجاتهم. هو خبرته قليلة في السوق فهو عاوز ينتاج 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 حالتها. 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 كوييس 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 كوييس جدا ولكن مش في المكان ده. فالمشاكل التسويقية هي من اكتر المشاكل المعيبة للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر. عندنا برضك اشهر بقى المشاكل المشاكل التمويلية. ودي حقيقة هي المشاكل. لان - 00:07:02

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

وهو لازم يصرف على هو عنده وعي ان هو يصرف على الاصول السابقة 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 تجib 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 تكون في بداية المشروع او عند حدوث مشكلة في في احد جوانب المشروع - 00:07:52

محاج تمويل. مم. فالمشاكل التمويلية اللي بتواجه المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بتكون من بداية عمل المشروع مبيلاقيش بيلاقيش اموال آآ تقدر ان هي تساعده يعمل استارت اب للفكرة بتاعتته. فمشاكل التمويل كبيرة جدا - 00:08:12
فاول ما الشباب بتبدأ في مشروع صغير بيلجا للتمويل التقليدي. التمويل التقليدي في بداية المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر للأسف 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. بالضبط كده. هي دي اشكالية - 00:08:30

التمويل التقليدي ان هو بيدي نقود وعاوز نقود. ما بيشارك في المخاطر. بدون ما بيشارك في المخاطر. بدون ما بيشارك في الاقتصاد الحقيقي. لا سلعة ولا خدمة. هو بيدي فلوس وعاوز - 00:08:50
مكسيها فلوس. مم صاحب المشروع الصغير ومتناهي الصغر لسه بادي يحتاج حد يقف معه يتتحمل معه جزء من المخاطر يحاول ان هو يتمهل عليه قليلا في آآ اقساط اللي عليه. لكن التمويل التقليدي للأسف ما بيأديش الدور ده. فييادي لحدوث مشاكل كبيرة لاصحاب المشروعات الصغيرة متناهية الصغر تجمع المشاكل دي مع المشاكل - 00:09:00

الادارية والتسويقية ومشاكل التمويل تلاقى 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 اليه في بيتك - 00:09:22
فقال عندي قущ وحلس. عندي حاجة بشرب فيها وحاجة بفرشها على الارض. ايوا. قال اذهب وائتنى بهم. وبعد ما اتى بها فالنبي صلى الله عليه وسلم. صلى الله عليه وسلم. اه يعني - 00:09:44

آآ باعهم وعمل عليهم مزاد بحكم المزاد. ايوا. وبعد كده قال له اذهب فاحتطب. ايوا. لما قال له تأتي بالقدوم. ايوا. الشاهد من هذه القصة ان بيقولوا في بداية المشروعات الصغيرة لان الرجل ده الفقير ده لما خدوم وراح يحتطب. هم. كسب من الدينار ده خمستاشر دينار. ايوا. 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 كوييس جدا في ارض الواقع. آآ احنا لو حبينا نتكلموا عن فكرة التمويل آآ الاسلامي بصورة بصورة مش متوسيعة. بصورة عادية مش - 00:10:29
فيينا حلقة او اثنين او ثلاثة لان الجوانب كتير. لكن احنا هنتكلمه في جزئية معينة. آآ الجزئية ديت هتبين لك ازايم 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 هياديها - 00:10:49

واحد عنده محل ملابس عايز يفتح محل ملابس صغير. آآ ازاي يموله او ازاي يستخدم صيغة تمويل اسلامي في تمويل هذا المشروع؟
كوييس جدا. آآ آآ صيغة تمويل الاسلامي بصورة عامة بتتقسم الى تلات 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 المراحة -

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

وزي المضاربة وزي المزارعة وزي المغارسة وزي آآ ما شابه ذلك. واحد بالجهود 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 المربحة ازاي يا دكتور؟ تمام. خلينا ناخده الجزء الاولاني للائتمان التجاري. هو يعني ايه اصلا تمويل يا دكتور باسم؟ من البداية كده. التمويل هو ايجاد طريقة -

00:12:29

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

جيبيك انت. طيب لو التمويل الذاتي ما قدرش يأدي الاداء الكويس ويفتح لك المشروع الصغير او متناهي الصغر. بتلجم بقى لاصحاب الاموال احنا المجتمع كله بينقسم الى قسمين من ناحية الاموال. آآ 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 امتنى لو كان واحد عنده فكرة مشروع وما عهوش فلوس. وخاصة لو ما يكون هو ما عهوش فلوس بيكون من الوحدات ذات العجز. واللي معه فلوس ما عندهوش فكرة.

فينحاول - 00:13:23

ندمجوا الاثنين مع بعض. بنوصله لوحدات ذات الفائض اللي معه فلوس الى الوحدات ذات العجز اللي معها افكار وبيحصل ده التمويل بتاعنا بببدأ 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 كتير ولكن ما بتعرفوش يعني ايه ائتمان. الائتمان اصلا كلمة جاية من الامانة وهو بينقسم لقسمين. ائتمان نقيدي وائتمان تجاري. ائتمان نقيدي ده زي ايه يا دكتور؟ يعني لما واحد يأخذ منك فلوس - 00:13:55

على سبيل القرض ويرجعها لك بعد مدة. اللي حصل بينكم ده اسمه ايه؟ تعامل نقيدي هو ادها لك ويأخذها قود عشان كده بيقولوا ائتمان نقيدي. وده لا يجوز فيه لا الزيادة. لا الزيادة اه لان ده عقد ارافق. الاصل انك بتديه على سبيل - 00:14:13

طلب الاجر من الله. وفك كرب الناس ده ما ينفعش انك انت تأخذ من وراه ربح ولا زيادة. طيب الائتمان التجاري اللي هو فكرته او موضوعه السلع والخدمات هو ده اللي ينفع انت تربح منه. بالطرق المنشورة اللي هي ما بتزععش لا الممول ولا صاحب الفكرة - 00:14:32

اشهر طرق التمويل التجاري اللي هي التمويل بالمرابحة آآ صيغة المرابحة او طريقة التمويل المرابحة بسيطة جدا. وفلسفتها في الاسلام بسيطة جدا. آآ البيع اصلا بيتم ازاي في اي صورة من - 00:14:52

بيقولوا بيتم يا اما بالمزايدة او بالمساومة او بالمرابحة. بالمزايدة زي ايه يا دكتور؟ زي مسلا بنجيبوا حد بيقولوا يا جماعة الكوبايا دي مين يشتريها؟ مم. واحد بيقول بجنيه واحد بيقول باثنين - 00:15:08

قتالها بيزودوا اللي هو زي المزاد. طيب. دي طريقة من طرق البيع جائزة. النبي صلى الله عليه وسلم دعا على من يزيد. حديث. تمام. النوع الثاني المسماوم زي ما بتروح - 00:15:21

اشتر من واحد دي بكم؟ بخمسة حصان. بالضبط الفاصم اربعه ثلاثة. ده يجوز ما فيهوش مشكلة. النوع الثالث اللي هو المرابحة. وده

اللي احنا بنسميه بيع امانة الفقهاء بيسموه بيع الامانة. مم. سمي مرابحة لانه معلوم الربح ومعلوم التكليف. بالزبط كده. بتروح للراجل بيقول لك والله انا عندي المجد - 00:15:31

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

لو آآغش او كدب هو كده اخطأ في آآبيع المربحة هو لو هو عايز يخفي مسألة التكلفة والربح بيع سوي. بيع سوا او بيع مزاج. زي ما هو عاوز. لكن ما يقولش مربحة وامانة ويغش في في - 00:16:13

تمام. طيب صيغة المربحة ديت ازاي ممكن نستعملها في ان نمولوا المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر ممكن المربحة ديت بيجي صاحب المشروع الصغير او متناهي الصغر انا دايما 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

هييجي صاحب الفكرة اللي هو عنده فكرة وما عنده فلوس بيعمل ايه؟ بيروح يقول يا جماعة انا عاوز حد يمولني. انا مسلا عاوز نفتح ورشة آآلصيانة السيارات او لصيانة اي شيء. فمحتاج معدات. فييجي الرجل صاحب رأس المال - 00:16:58
ويشتري 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 آآمسالة هي المربحة ديت كم نوع. احنا عندنا المربحة باختصار نوعين - 00:17:17

النوع الاولاني المربحة البسيطة. ايه المربحة البسيطة؟ ان واحد معه فلوس وواحد ما عهوش فلوس مباشرة. بييجي بيقول لي اشتري لي المعدة ديت واربح فيها اللي انت عاوزه. فيبيشتريها له بيقول له اشتريها لك بكزا واتكلفت علي مصاريف بعد آآتمها قد كده وانا هنربح فيها قد كده. والسداد بيكون على دفعه 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 للتجار انا عايز اشتري منك دي كاش او عايز اشتريها - 00:17:57

فبقول لي قشطة بكزا وكشب كزا. بالزبط كده. ممكن تشتري معدة وممكن تشتري مواد خام ينفع المربحة هنا وينفع المربحة هنا. طيب النوع الثاني اللي هي المربحة المركبة اللي هي بيتم استعمالها تحت آآمصطلح المربحة 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. بييجي صاحب الفكرة - 00:18:22
ويروح للممول. يقول له انا عندي فكرة بس ما عبيش فلوس. يقول له فكرتك ايه؟ يقول له فكرتي كزا كزا. يسمع منه دراسة الجدوى. لو كانت مجديه قل له انا - 00:18:37

نقدر نمولك. يطلع صاحب المال ويروح يتفق مع آآصاحب المصنع او صاحب المواد الخام. احنا عاوزين معدة كزا كزا او عاوزين مادة خام بكزا اللي خدها من بالمواصفات ايوة. صاحب المحله. اه صح كده. من المواصفات اللي خدها صاحب الفكرة او صاحب المشروع. بيكتب 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. آآعلشان 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؟ فيبروح يشتريها هو الضابط في مسألة التقادم هو الضمان - 00:19:27

الضمان ان هو يضمها لو هلكت او تلفت يكون في ضمان مين؟ اه. لو كانت في ضمان الممول يبقى يجوز للممول ان هو يتربج بها. وينفع بيعت وكيل ويستلم السلعة ويديها لصاحب الفكرة. ايوه. ممكن بيعت عربيات وتستلمه وتديله. كل ده في ضمان الممول. اه. هو المتحمل فيها بالي صورة - 00:19:46

من صور الضمان. فبيأخذها وده بيغيف صاحب المشروع الصغير كوييس جدا. ليه بقى لان هو بيحط شروطه. انا عاوز معدة كذا كذا! وعاوز فكرتها تكون قائمة على كذا كذا. فصاحب المال بيروح يجييها بناء على الشروط اللي طلبها. ما يكونش - 00:20:06
لا في غش ولا اي شيء لو لقاها مش مناسبة لشروطه لأن هو ما ياخدهاش كمان يبقى مطلوب منه ان هو يجيب عرض اسعار زي ما يحصل في صحيح عشان هو يبقى متأكد ان دي السلع - 00:20:23

عايزها بالمواصفات اللي هو عايزها البنك دلوقتي الاسلامية كمان. ايوه. بتكتب من ضمن الشروط ان مسألة معاينة السلعة والاتفاق عليه ومواصفاتها. ايوه. فهي على عيه صاحب الفكرة. صحيح. هو هو اللي فاهم الجزء التقني بتاعها. بالزيط كده. هو راجل ممول. سبحان الله ده من التنوع اصلا بتاع صيغة التمويل للسنة - 00:20:33

سبحان الله! وده بيخليلي صاحب الفكرة ان هو لما يشتري فعلا ويقبل السلعة او المادة الخام يكون مطمئن هو دي اللي عاوزها. مش مجبر ان هو ياخد حاجة هو مش عاوزها او - 00:20:53

مش على قده شوية. اول اول صيد طبعا احنا لو اتكلمنا في صيغة المراقبة هنحتاج بقى شروط المراقبة. بس طبعا احنا بننصر 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 المراقبة. فيهم تفاصيل مسألة المراقبة. صحيح. فيجد زي ما انت بتتعلم الجانب الفني والجانب القانوني والمحاسبي للمعاملات. هم. لازم تتعلم الجانب الشرعي او المفروض هتنضبط به المعاملة وصيغة التمويل. ده صحيح. طب دكتور عايزين ندخل كمان ناخذ كمان صيغة - 00:21:13

تمام اشهرها ايه كمان؟ اشهر صيغة من صيغة 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 التمن وتأخذ السلعة دي طريقة البيع المعروفة المشهورة اللي ما حدش بيختلف عليها. هم. سواء بقى بالمزايدة او بالمراقبة 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 و بتنتظر البضاعة. ده بيع السلف. هو السلم اشهر الامثلة دي الزروع. يعني بيستخدموه في الحاجات المزروعة اكتر لأن هو ما بقاش لسه الزرعة تمت وما بيقاوش عارف القيمة السوقية بتاعتتها فخايف من ارتفاع الاسعار.
فباتالي لازم يدفع الثمن كله مقدم - 00:22:10

انتزرا اليه 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 الشمرة قبل ان تبدو صلاحه. هم. فاداه بيكون عباره عن يعني هامش جدية ان احنا فعلنا 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 وخلاص. طب لو معك - 00:22:50

وما عكش الثمن. ده بيع التقسيط اللي احنا عارفيه. ايوه. طيب لو لو انت معك الثمن وما عكش السلعة هو ده السلم اللي احنا عايزين نتكلمه عنه في نقطة رابعة وما اظنيش بتحصل ليكون معك الثمن ولا يكون معك السلعة - 00:23:10
ده اسمه بيع بالكالق. اللي مش موجود باللي مش موجود. ايوه ده نهى عن النبي صلى الله عليه وسلم. بيع السلام فكرته ان واحد معه

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

ولكن مش موجودة دلوقتي. فبيعمل ايه؟ فبيعمل ان هو يروح يدفع التمن ويقول للراجل المصنع او صاحب الفكرة. خد الفلوس دلوقتي في انك تزوج 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. لأن النبي صلى الله عليه وسلم لما هجر للمدينة لقاهم ان هم بيتعاملوا بالسلف. فسمع عنه قال اه ان هو بيع السلف ده جائز - 00:23:58

ولكن من اسلف يعني اللي هيبيع بالسلم او السلف فليسلف في شيء معلوم الى اجل معلوم بالقدر المعلوم. يعني هو وضع لها نقط القواعد. ضوابط اه بالضبط 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 هيشتغل على الشروط دي. وبعد كده يسلمها لك بالشروط اللي اتفقتوها عليها. كانت مناسبة تاخدها 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 وعنه فكرة فما عندهش فلوس. فيجي الراجل الممول بيملوه وبيأخذ منه المصنوع او صاحب الفكرة الصغيرة بياخذ منه الفلوس في البداية فده بتساعدك - 00:24:43

وبعد كده بيستغلها ان هو بيجي مادة خامة النهاردة بيجي عامل بكرة بيجي الصنعة اللي يقدر ويقدر بقى ان هو يسلمها له في الميعاد المناسب فلما يحصل التمويف بالطريقة ديت ده بيأدي ان الراجل صاحب المال بيستفيد والراجل صاحب الصنعة برضك بيستفيد. طيب دكتور احنا طبعاً لو هو - 00:24:57

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

دي لو فيها اكتر تنوع من صيغ التمويل التقليدي اللي معتبرة النقود ان هي سلعة تباع وتشتري. صحيح. فالاولى في دراسة المشروعات الصغيرة هو الاتجاه الى تموين اسلامي لأنها بتساعد المشروع على حل المشكلات اللي حضرتك زكرتها في بداية اللقاء والمشاكل التمويلية والمشاكل الادارية والمشاكل المحاسبية كلها - 00:25:37

هتللاقي سعر التموين الاسلامي عالجت المخاطر دي لانه بيبقى شريك في المشروع من البداية. صحيح. ومعه في المخاطر بتاعتتها. ده صحيح. وده اه مم ده الجزء الاكبر اللي ممكن نقوله صيغة التمويل الاسلامي بتنفيذ دي. ان صيغة التمويل صيغة التمويل الاسلامي كلها بتخلி ان الممول وصاحب المشروع في - 00:25:57

في آآ في مربع واحد. الاثنين عاوزين يربحا والاثنين متحملين المسئولية. واطظر نقطة ان التمويل الاسلامي بيدخل في الاقتصاد الحقيقي يا دكتور. بالضبط تمويل حقيقي. اه مش ان هو بس يديك فلوس ومستني فلوس. ده هو بيديك فلوس عشان تجيب سلعة. او تجيب خدمة. فده الاقتصاد الحقيقي اللي المفروض ان هو يساهم اه فعلاً اللي بيسياهم في - 00:26:17

لقاء الاقتصاد مش اه فكرة فلوس بفلوس بس. احنا بنشكرون حضرتك جداً جداً يا دكتور على اللقاء الماتع ده. وعلى امل ان شاء الله ان يكون عندنا حلقات اكتر نتكلم بها على المشروعات - 00:26:37

صغيرة ومتناهية الصغر. شكرًا يا دكتور ونورتنا. متشكر جداً يا دكتور باسم وانا اشرفتك بحضرتك وبالعاملين في القناة. ومتشكر جداً. شكرًا لكم ان شاء الله على وعد ان احنا نتقابل شركات اخرى. والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته - 00:26:47
00:27:03 -