

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي)

المؤتمر السنوي الثامن عشر للهيئات الشرعية

8 - 9 ربيع الأول 1442هـ الموافق لـ 25-26 أكتوبر 2020 م

## التقنية المالية ومستقبل صناعة المالية الإسلامية:

النقد الإلكتروني والتمويل الجماعي أنموذجاً

إعداد

د. معتز أبو جيب

الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية (ISRA)

**ISRA**

International Shari'ah Research  
Academy for Islamic Finance  
الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية



## توضيح:

1. جميع الأمثلة الواردة عن مشروعات التقنية المالية وغيرها مبنية بشكل رئيسي على المعلومات المستقاة من المواقع الرسمية لها، ولا يتحمل الباحث أية مسؤولية في حال عدم تطابق التطبيق العملي لها مع الشرح والتصميم النظري.
2. لا ينبغي تفسير أي من المعلومات المذكورة في البحث على أنها مصادقة على شرعية أي شركة أو مؤسسة أو أصل أو خدمة أو مشروع أو عرض تم ذكره أو الإشارة إليه خلال البحث.
3. الأمثلة المذكورة في البحث هي أمثلة عشوائية، ولا يُعدّ إيرادها تشجيعاً على التعامل بها بأي شكلٍ من الأشكال.
4. يجب على القارئ التحقق من طبيعة أي منتج أو خدمة (بما في ذلك وضعها القانوني والمتطلبات التنظيمية ذات الصلة) والتشاور مع الجهات التنظيمية ذات الصلة قبل اتخاذ أي قرار بالتعامل بها.
5. تمثل الآراء الواردة في البحث رأي الباحث فقط، ولا تمثل رأي هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي) أو الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية (إسرا) أو أية جهة رسمية أخرى.

## المقدمة

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله، وصحبه، ومن سار على نهجه إلى يوم الدين، وبعد:

تم تقديم هذا البحث - الفني بالدرجة الأولى - بناءً على دعوة كريمة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية وذلك لعرضه في جلسة خاصة بالتقنية المالية خلال المؤتمر السنوي الثامن عشر للهيئات الشرعية يتم خلالها بحث الآتي:

1. مفهوم التقنية المالية (الفتنك): المقصود بها ومجالات استخدامها (التمويل والمحافظ الرقمية).
2. آليات التمويل في التقنية المالية وضوابطه الشرعية العامة.
3. آلية عمل المحافظ الرقمية وتكييفها الفقهي وضوابطها الشرعية العامة.
4. الأشكال القانونية لشركات التقنية المالية (بعض شركات التقنية المالية تحولت إلى بنوك مستقلة بذاتها، وبعضها تعتمد على البنوك).
5. التطور المتسارع للتقنية المالية، وأثره في تطوير صناعة المالية الإسلامية.
6. مدى مواكبة التّظهير الفقهي لتطور التقنية المالية.
7. أبرز القضايا القانونية والفنية في التقنية المالية والتي تحتاج معالجة شرعية.
8. المنتظر من مؤسسات صناعة المالية الإسلامية الواضحة للمعايير في مجال التقنية المالية.

ونظراً لاتساع المحاور، فقد اختار الباحث التركيز على مجالين رئيسيين من مجالات التقنية المالية وهما النقود الإلكترونية ومنصات التمويل الجماعي، حيث يعتبر هذان المجالان من أهم تطبيقات التقنية المالية في الوقت الحالي، وربما أكثرهم انتشاراً في العالم الإسلامي، كما أنهما يحملان في طياتهما مسائل شرعية تستدعي الاهتمام. وبينما يناقش البحث الجوانب الفنية والشرعية للنقود الإلكترونية بشيءٍ من التفصيل، يركز البحث على عرض الجوانب الفنية للتمويل الجماعي مكتفياً بعرض أهم هياكل التمويل المستخدمة مع تحديد أبرز المسائل الشرعية والتحديات التي تواجه منصات التمويل الجماعي الموافق لأحكام الشريعة، حيث تحتاج تلك المسائل إلى دراسات مستفيضة خصوصاً وأنها تتعلق بنوع المنصة ونموذج عملها وهيكلية التمويل المقترحة، وهو ما قد يستدعي دراسة لكل نموذج على حدى، الأمر الذي لا يسعه بحثٌ واحد.

كما ارتأى الباحث أن يُضمّن البحث مناقشة مقتضبة حول أثر التقنية المالية على المؤسسات المالية الإسلامية مركزاً على بحث المنافسة بين المؤسسات المالية والشركات التقنية الضخمة منها والناشئة، وتسليط الضوء على التطور الحاصل في مجال التحول الرقمي للمؤسسات المالية وانتشار البنوك الرقمية.

وعليه اشتمل البحث على ثلاثة مباحثٍ رئيسية تلي المبحث التمهيدي الذي اختص بمفهوم التقنية المالية:

- المبحث الأول: النقود الإلكترونية.

- المبحث الثاني: التمويل الجماعي.

- المبحث الثالث: الصناعة المصرفية والتقنية المالية.

وقد اشتمل كل مبحث منهم على بعض التوصيات المرتبطة بموضوع المبحث، بينما تضمنت الخاتمة توصيات عامة وملخص مقتضب عن أهم ما توصل له البحث مع تجنب تكرار ماورد من توصيات في المباحث الثلاثة.

ولا يسع الباحث في الختام إلا أن يتقدم بخالص الشكر والتقدير للجنة المنظمة للمؤتمر السنوي للهيئات الشرعية على دعوتهم الكريمة لكتابة وعرض هذا البحث، كما أود تسجيل الشكر لأصحاب الفضيلة د. مهند الدكّاش ود. كنان السليم لإبدائهم ملاحظات قيمة على البحث ساهمت دون شك في رفع سويته جزاهم الله تعالى خير الجزاء.

## تمهيد: مفهوم التقنية المالية وأهم مجالاتها

ظهر مصطلح Fintech - والذي تم تعريبه إلى التقنية المالية أو التكنولوجيا المالية - للمرة الأولى في الثمانينات من قبل بعض الصحف المتخصصة بالمال والأعمال، إلا أن المصطلح لم ينتشر على نطاق واسع إلا منذ حوالي عشرة أعوام مع انتهاء الأزمة المالية العالمية، حيث بدأت عدة مؤسسات مالية بمحاولاتٍ لاستغلال تقنيات المعلومات لدعم الحوكمة وتقديم خدمات أفضل لمتعاملها. وسرعان ما توسع المصطلح ليشمل كل استخدامٍ للتقنيات الحديثة في تحسين الخدمات المالية من حيث التكلفة والنوع وطريقة التقديم وقدرة الوصول إلى المستخدم النهائي. وقد عرّف مجلس الاستقرار المالي التقنيات المالية بأنها ابتكاراتٌ مالية يمكنها باستخدام التكنولوجيا استحداث نماذج أعمال أو تطبيقات أو عمليات أو منتجات جديدة لها أثر ملموس على الأسواق والمؤسسات المالية وعلى تقديم الخدمات المالية (IFSB, 2017).

لطالما كان لتقانة المعلومات دورٌ كبير في تطوير العمل المصرفي من خلال تأمين شبكات الربط المصرفي وتوفير أنظمة حاسوبية متكاملة (core banking system) وابتكار أجهزة الصراف الآلي وتأمين البنية التحتية لأنظمة الدفع بالبطاقات أو عبر الإنترنت، إلا أن الاختلاف بين تلك الابتكارات وما يُقصد به اليوم بالتقنية المالية هو "ثورية" هذه الابتكارات إن صح التعبير. فالتطورات التقنية الأخيرة لم تعد تركز على مجرد رقمنة المنتجات المالية وطرق تقديمها أو التعامل معها إلكترونياً فحسب، بل أصبحت معنية بتغيير نماذج الأعمال والمنتجات بحد ذاتها لتلبية الاحتياجات الجديدة للمجتمع. وعليه يمكننا إجمال مميزات هذا القطاع بالشكل الآتي:

### الشكل 1: أهم مميزات قطاع التقنية المالية الحديثة



وقد تزايد الطلب على الخدمات المالية الرقمية بشكلٍ ملحوظ خلال الأعوام القليلة الماضية وذلك تزامناً مع انتشار الإنترنت عبر الجوال وتوسع التجارة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي عموماً. كما كان لازدياد الاهتمام العالمي بالشمول المالي دوراً في تزايد الطلب على الخدمات المالية الرقمية، حيث تشير تقارير الأمم المتحدة إلى وجود حوالي 1.7 مليار شخص لا يمتلكون أي حسابٍ مصرفي. ويُعد هذا - وفقاً لهذه التقارير - عائقاً أمام حصول هؤلاء الأفراد على مدفوعاتهم النقدية والخدمات المالية المختلفة وحاجزاً في وجه من يرغب في مساعدتهم، مما يجعلهم مهمشين مالياً (World bank, 2017). ومن المأمول أن تقدم ابتكارات التقنية المالية حلاً لهذه المشكلة خصوصاً وأن 67% من سكان العالم يستخدمون الهواتف المحمولة.<sup>1</sup>

بالطبع يبقى للتطور التقني الفضل الأكبر بتطور التقنية المالية، حيث شهدت الأعوام الخمسة الأخيرة ظهور عدة تقنيات حديثة سمحت بتقديم خدماتٍ مالية بتكلفة أقل وجودة أفضل، من أهم هذه التقنيات: تقنيات تحليل البيانات الضخمة (Big data)، والذكاء الاصطناعي (Artificial intelligence)، والحوسبة السحابية (Cloud computing)، وبرمجيات النظراء (P2P software)، وواجهات برمجة التطبيقات المفتوحة (Open API)، وسلسلة الكتل أو البلوكتشين (Blockchain)،

<sup>1</sup> تقرير فنتك السعودية (Fintech Saudi, 2020)

وتقنيات الواقع المعزز أو الافتراضي (Augmented reality)، والحوسبة الكمومية (Quantum computing)، وتقنيات الجيل الخامس للاتصالات (5G) وغيرها، ومن ثم انعكست هذه التقنيات على تطور عالم المال والأعمال فظهرت تطبيقات جديدة في شتى المجالات المالية مثل: خدمات الدفع وإدارة الاستثمار والتأمين وعمليات الإقراض والتمويل. ويوضح الجدول الآتي المفاهيم العامة لأبرز المجالات التقنية وأثرها على القطاع المالي:

**الجدول (1): أبرز المجالات التقنية التي يتم استغلالها في تطبيقات التقنية المالية**

المجال التقني/ التقنية	ماذا تعني؟	تأثيرها
أتمتة أكبر	مجموعة من التقنيات تسمح بمعالجة البيانات وتحليلها لتكوين رؤى وتنبؤات بالمستقبل، كما تسمح بالتعلم الآلي لتطوير هذه المعالجات.	- أتمتة المهام كثيفة العمالة وأتمتة مهام تبدو معقدة نظراً للعدد الضخم من العوامل المؤثرة فيها وذلك من خلال معالجة البيانات الضخمة بسرعة (مثل إدارة المحافظ المالية). - تحسين تجارب العملاء من خلال توليد تحليلات وتوقعات أدق للمستقبل. - التقليل من الوقت اللازم لإتمام المهام وتقليل نسب الخطأ.
	مجموعة من النظم والأدوات التحليلية التي تسمح بجمع ومعالجة بيانات ضخمة الحجم قادمة من مصادر متعددة.	
	يطبق نظريات الكم لتطوير قدرة أجهزة الكمبيوتر على المعالجة.	- إتاحة قدرة أكبر على تطبيق ما سبق.
تفكيك الوساطة	إمكانية الربط بين الأطراف المختلفة من خلال منصات على شبكة الإنترنت.	- توفير خدمات التمويل الجماعي وربط الشركات والمستثمرين من خلال منصات مما يسهل إمكانية الحصول على التمويل لاسيما للشركات الصغيرة والمتوسطة.
	تتيح هذه البرمجيات للجهات الخارجية إمكانية الاستفادة من بيانات العملاء التي تمتلكها البنوك.	- المصرفية المفتوحة التي تمكن الأفراد والشركات من الوصول إلى جميع البيانات المصرفية الخاصة بهم بشكل آني
لا مركزية وأمان	تقنية تسمح بتسجيل البيانات باستخدام نظام دفتر الأستاذ الموزع حيث يتم تسجيل البيانات بشكل لامركزي على مجموعة واسعة من الطرفيات يسمح للجميع بالوصول للبيانات دون وسيط.	- ثقة أكبر: لا يمكن لأي جهة أن تقوم بشكل منفرد بحذف معلومة بعد قبولها وتسجيلها. - شفافية: لا حاجة لوسيط للوصول إلى البيانات.
	مجموعة من التقنيات والعمليات والممارسات لحماية الشبكات وأجهزة الكمبيوتر والبرامج والبيانات من الوصول غير المصرح به والتلاعب.	- منع انتهاكات البيانات وتسرب المعلومات.
	تخزين ومعالجة البيانات عبر شبكة الانترنت دون الحاجة إلى مخدمات محلية.	- تقليل النفقات الرأسمالية للمؤسسات المالية وزيادة إمكانية إسناد المهام الفنية لطرف ثالث Outsourcing

المصدر: (2018) Dinar Standard بتصرف

## المبحث الأول: النقود الإلكترونية:2

لقد أثر التقدم التقني - لاسيما في القطاع المالي - بشكل كبير على نمو حجم العمليات غير النقدية حول العالم، وأدى ذلك إلى ظهور أنواع مختلفة من وسائل الدفع مثل النقود الإلكترونية (E-money) والتي يتم تخزينها والتعامل بها عبر الإنترنت من خلال المحافظ الإلكترونية (E-wallets) والتي لا تعدو عن كونها تطبيقات على الهواتف النقالة أو غيرها من الأجهزة الذكية. ورغم انتشار هذه التطبيقات في العالم الإسلامي، إلا أنها لا تزال في الغالب تفتقد إلى إطار تنظيمي رسمي يحدد المعايير والمتطلبات لتكون هذه التطبيقات متوافقة مع أحكام الشريعة<sup>3</sup>. وعليه، لابد من إجراء دراسة شاملة للتطبيقات والقوانين الناظمة لإصدار النقود الإلكترونية وتحليل آلية عملها وفهم العلاقات التعاقدية بين الأطراف المختلفة، ومن ثم اقتراح التكيف الفقهي المناسب لتلك العلاقات، وفحص الخصائص التي قد تؤدي إلى عدم الامتثال الشرعي، واقتراح معايير تكون بمثابة أدلة استرشادية عند تطوير محافظ إلكترونية متوافقة مع الشريعة.

### 1.1. المفهوم والأنواع:

تختلف أنواع المحافظ الإلكترونية بحسب التقنية المستخدمة، فقد تكون المحفظة تطبيقاً إلكترونياً لحفظ البطاقات البنكية مثل تطبيق «madaPay» وتطبيق «Apple Pay»، وفي هذه الحالة لا تعدو المحافظ الإلكترونية عن كونها برمجيات حديثة تسهل استخدام البطاقات البنكية ولا تُنشئ أية علاقة تعاقدية جديدة، وبالتالي فإن مشروعية مثل تلك المحافظ تستند بشكل أساسي على البطاقة المستخدمة من حيث المبدأ.

النوع الثاني من المحافظ يتضمن إصدار نقود إلكترونية، حيث تقوم جهة ما (مصدر النقود الإلكترونية) باستقبال الأموال من العموم (المستخدمين) مقابل النقود الإلكترونية المصدرة والتي يمكن تحويلها فيما بين هؤلاء المستخدمين وتسديد المدفوعات بها لدى المتاجر المعتمدة مسبقاً من قبل مصدري النقود الإلكترونية وذلك عن طريق المحافظ الإلكترونية المعدة لهذا الغرض. النوع الأخير يستدعي وجود علاقة تعاقدية بين التاجر ومصدر النقود الإلكترونية يلتزم فيها الأخير بسداد المدفوعات للطرف الأول بشكل دوري ووفق شروط محددة، ويقوم هذا النموذج على تحصيل أجور من التاجر مقابل تلك الخدمة. ومن الأمثلة على هذا النوع: Boost و Grabpay في ماليزيا.

### 1.2. النقد الإلكتروني في بعض الدول العربية والإسلامية:

#### - جمهورية مصر العربية:

أصدر البنك المركزي المصري عام 2010 قواعد منظمة لتقديم خدمات الدفع باستخدام الهاتف المحمول، وتم لاحقاً عام 2016 تعديل هذه القواعد وإضافة الإجراءات الواجبة للعناية بمستخدمي خدمات الدفع باستخدام الهاتف، علاوةً على إصدار تعليمات خاصة بمكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب. وقد حصرت القواعد الصادرة عن البنك المركزي حق إصدار وحدات النقود الإلكترونية بالبنوك، كما نصت القواعد على أنه لا يتم إصدار وحدات نقود إلكترونية إلا إذا كان البنك يحتفظ لديه بإيداعات نقدية بالجنيه المصري لا تقل قيمتها عن قيمة الوحدات المصدرة.

وقد عرّفت هذه القواعد التنظيمية وحدات النقود الإلكترونية بأنها وحدات إلكترونية ذات قيمة نقدية تعادل كل منها جنيهاً مصرياً فقط دون غيره من العملات الأخرى، حيث يتم إصدار هذه الوحدات من قبل بنك مسجل لدى البنك المركزي المصري،

2 يستند هذا المبحث على دراسة أجرتها الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (إسرا) بالتعاون مع البنك المركزي الماليزي حول النقود الإلكترونية في ماليزيا شارك فيها د. سعيد بوهرارة ود. معتر أبو جيب.  
3 وقد يكون الاستثناء الوحيد في هذا الصدد هو فتوى المجلس الشرعي للبنك المركزي الماليزي التي صدرت مؤخراً.

كما تمثل هذه الوحدات التزاماً على البنك المصدر لها وذلك شريطة استلام البنك قيمة من النقد (الجنيه المصري) لا تقل عن قيمة وحدات النقود الإلكترونية، ويكون لهذه الوحدات الخصائص التالية: مُخزنة على أجهزة أو وسائط إلكترونية، تُقبل على أنها وسيلة دفع من قبل أشخاص أو جهات أخرى بالإضافة للبنك المصدر لها، قابلة للاستبدال بنقد (الجنيه المصري)، مُصدرة طبقاً للقواعد الصادرة عن البنك المركزي المصري شريطة الحصول على ترخيص من البنك المركزي المصري لتشغيل النظام. كما نصت مجموعة من القواعد أهمها:

- يتم فتح حساب دون عائد لكل مستخدم للنظام أو مقدم للخدمة.
- لا يجوز منح مستخدم النظام أو مقدم الخدمة أي انتمان بأي شكلٍ من الأشكال مقابل وحدات النقود الإلكترونية.
- يجب ألا يتجاوز الحد الأقصى لرصيد الحساب مبلغ عشرة آلاف جنيه مصري.
- يمكن للبنوك الاستعانة بمقدمي خدمات متخصصين وذلك في معرض تطبيقهم لإجراءات التعرف على هوية العملاء والتحقق منها (KYC).

#### - المملكة العربية السعودية:

مع نهاية 2018، تم إطلاق ثلاث محافظ نقدية رقمية في المملكة وهي: STC Pay، وهلة، وبيان Pay. وتخضع هذه المحافظ الإلكترونية لإشراف مؤسسة النقد العربي السعودي، مع الإشارة إلى أنه تم إطلاقها تحت بيئة تجريبية تنظيمية (Sandbox) وليس ضمن اطار قانوني منفصل.

#### - المملكة الأردنية:

تم إصدار نظام الدفع والتحويل الإلكتروني للأموال في نهاية 2017، حيث تم تعريف النقود الإلكترونية بأنها "قيم مخزنة بالوسائل الإلكترونية تلزم مصدرها مقابل استلام قيمتها نقداً"، كما نص النظام على ضرورة الفصل التام بين أموال الشركة وأموال العملاء المودعة مقابل النقود الإلكترونية، كما أنه لا يُسمح باستخدام أموال العملاء (والتي يجب إيداعها في أحد البنوك) كضماناتٍ لحصول الشركة على قروض (CBJ, 2017). وقد أصدر البنك المركزي الأردني عام 2019 عدداً من التراخيص لشركات تقدم خدمات الدفع الإلكتروني وإصدار النقود الإلكترونية منها الشركة المتميزة لخدمات الدفع الإلكتروني (زين كاش)، والشركة المتكاملة لخدمات الدفع بواسطة الهاتف النقال (دينارك)، وشركة آية لخدمات الدفع الإلكتروني، وشركة الحلول المالية للدفع بالهاتف النقال (محفظتي)، وشركة الشرق الأوسط لخدمات الدفع (MEPS).

#### - مملكة ماليزيا

أصدر البنك المركزي الماليزي تعليمات تضبط إصدار النقود الإلكترونية وتسمح للشركات بإصدارها بعض الحصول على موافقة مسبقة منه، وقد حددت التعليمات شروطاً عدة أهمها: عدم السماح بإصدار الأموال الإلكترونية بسعر خصم حيث تزيد قيمتها النقدية في المحافظ الإلكترونية عن المبلغ المستلم من المستخدم، كما لم يسمح البنك المركزي لمصدري الأموال باستخدام الأموال التي يتم جمعها من المستخدمين مقابل الأموال المصدرة لتقديم قروض للآخرين، إلا أنه قد سمح بتوظيفها في استثمارات عالية السيولة مثل الودائع المصرفية وسندات الدين الصادرة أو المضمونة عن الحكومة أو البنك المركزي. وقد أصدر البنك المركزي الماليزي حتى تاريخه تراخيصاً لـ 48 شركة و6 مصارف لإصدار نقود إلكترونية. وقد لاقت

النقود الإلكترونية رواجاً عالياً محققةً أكثر من ملياري عملية دفع وتحويل باستخدام النقود الإلكترونية بقيمة تتجاوز 18 مليار رنجت (أكثر من 4.3 مليار دولار) خلال 2019.

وقد أصدر المجلس الاستشاري الشرعي للبنك المركزي الماليزي مؤخراً فتوى بمشروعية النقود الإلكترونية شريطة استخدام عقود شرعية تحمي الأطراف المتعاقدة، وقد اعتبرت الفتوى أن العلاقة بين المستخدم ومصدر النقد الإلكتروني هي علاقة وكالة بالدفع بالدرجة الأولى، بينما تكون الأموال المستلمة من المستخدمين بمثابة قرض للمصدر يتوجب عليه عدم استثمارها خارج المؤسسات المالية الإسلامية. ولم يرى المجلس المذكور في الجوائز والعوائد المرتبطة بالنقود الإلكترونية قرصاً جر نفعاً معتبراً عقد القرض عقداً ثانوياً غير مقصود لذاته، وأن العرف يؤكد اختلاف النقود الإلكترونية عن الودائع المصرفية، كما أنه لا توجد علاقة شرطية بين الجوائز المقدمة والأموال المستلمة، ولا يُقصد من خلالها زيادة الأموال المودعة بقدر ما يُقصد منها تسويق النقود الإلكترونية.

### 1.3. آلية عمل النقد الإلكتروني

عادةً ما تتضمن الخطوات التالية: (1) الاشتراك بالمحفظة الإلكترونية، (2) تحويل الأموال إلى حساب المحفظة الإلكترونية، (3) الدفع من خلال رصيد المحفظة، (4) تسوية الحسابات بين التاجر ومصدر النقد الإلكتروني.

#### الخطوة الأولى: الاشتراك بالمحفظة الإلكترونية

يقوم مُصدرو النقد الإلكتروني بتطوير تطبيقات مجانية للتحميل وذات مزايا خاصة بكل مُصدر، ويقوم المستخدم بدوره بتثبيت تطبيق المحفظة الإلكترونية والتسجيل فيه من خلال الإنترنت وذلك عبر إدخال بياناته الشخصية. يتم التحقق من البيانات من خلال تحميل صورة عن البطاقة الشخصية وتسجيل فيديو قصير بواسطة كاميرا الهاتف المحمول على سبيل المثال لا الحصر. ورغم تعدد الإجراءات واختلافها، إلا أن السمة المشتركة غالباً هي أن عملية التحقق تتم عبر الإنترنت e-KYC دون الحاجة لقيام المستخدم بزيارة مكان معين. وعادة ما تفرض السلطات سقفاً للرصيد وفق الإجراءات المتبعة، وقد لا يتطلب فتح حساب بسقف منخفض أية إجراءات تحقق.

#### الخطوة الثانية: تحويل الأموال إلى حساب المحفظة الإلكترونية

عند نجاح تسجيل المستخدم في تطبيق المحفظة الإلكترونية، يُسمح له بإيداع الأموال في حساب المحفظة الإلكترونية وذلك باستخدام الخدمات المصرفية عبر الإنترنت أو أي وسيلة دفع أخرى مقبولة لدى مُصدر النقد الإلكتروني. وتعني هذه الخطوة عملياً نقل الأموال من مصرف المستخدم إلى حساب المُصدر. كما تطلب القوانين في بعض البلدان أن يتم الاحتفاظ بتلك الأموال في حسابات أمانة Trust ضماناً لحقوق المستخدمين وسلامة النظام. بكل الأحوال، عادة ما تسمح الأنظمة لمصدري النقود الإلكترونية باستثمار تلك الأموال وفق شروط محددة.

#### الخطوة الثالثة: الدفع من خلال المحفظة الإلكترونية

عادةً ما يقوم المستخدمون بدفع قيم مشترياتهم إلى التجار باستخدام الهواتف المحمولة أو غيرها من الأجهزة الإلكترونية الذكية (كالساعات الذكية) المرتبطة بالمحافظ الإلكترونية وذلك باستخدام تقنيات مثل الرمز المشفر QR، حيث يمكن أن يقوم المستخدم بمسح هذا الرمز في المكان المخصص له عند التاجر، وفي ذات الوقت يتم إشعار مُصدر النقد الإلكتروني بطلب



تحويل القيمة النقدية إلى التاجر، حيث يقوم نظام النقد الإلكتروني تلقائياً بفحص رصيد المستخدم لمعرفة هل هو كافٍ أم لا. عندما يكون الرصيد كافياً، يتم خصم قيمة المشتريات من الرصيد في المحفظة ويتم إشعار التاجر بشكلٍ فوري بتنفيذ عملية الدفع، إلا أنه لن يكون هناك تحويل مباشر للأموال إلى حساب التاجر وإنما سيتم ذلك لاحقاً من خلال إجراء تسوية وذلك نظراً لوجود آلاف المستخدمين الذين يريدون الدفع من خلال المحافظ الإلكترونية لآلاف التجار في نفس الوقت، وعليه ستنتم التسوية لاحقاً من قبل مصدر النقود الإلكترونية.

من المهم أيضاً ملاحظة أنه يجب على مُصدر النقد الإلكتروني الحصول على اتفاقٍ مسبق مع التاجر لإنشاء قناة اتصال معه بهدف إتاحة الخدمة المقدمة من المُصدر كخيارٍ مقبول للدفع للتاجر، حيث يتم إبرام هذا الاتفاق بين مُصدر النقد الإلكتروني والتاجر إما بشكلٍ مباشر أو غير مباشر من خلال اتفاق مُصدر النقد الإلكتروني مع منفذ إلكتروني للدفع يقوم بتسهيل الاتصال مع عدد من التجار من خلال هذا المنفذ.

### الخطوة الرابعة: التسوية بين التاجر ومُصدر النقد الإلكتروني

قبل تمكين المستخدمين من دفع قيمة مشترياتهم باستخدام المحفظة الإلكترونية عند أي تاجر، يحتاج مُصدر النقد الإلكتروني للاتصال بالتاجر وهو ما يمكن أن يتم مباشرة من خلال اتفاقية مبرمة بين الطرفين أو بشكلٍ غير مباشر من خلال اتفاق مُصدر النقد الإلكتروني مع بوابة للدفع تقوم بتسهيل الاتصال مع عددٍ من التجار. وبينما يتم اقتطاع قيمة المشتريات مباشرة من رصيد المستخدم عند عملية الشراء، تتم التسوية وفق الشروط المتفق عليها مسبقاً مع التاجر. وبسبب وجود المنافسة في السوق، يسعى مُصدر النقد الإلكتروني إلى أن تتم التسوية في يوم العمل التالي، وقد يتفق مع التاجر مثلاً على التسوية بناءً على حد أقصى من المبالغ المتركمة أو بناءً على موعد أسبوعي ثابت، أو غير ذلك. وفي مقابل هذه الخدمة يتقاضى مصدرو النقود الإلكترونية رسوماً من التاجر.

### الجوائز والهبات

بغية جذب المزيد من المستخدمين الجدد، يقوم مُصدرو النقد الإلكتروني بطرح العديد من المزايا في محافظهم الإلكترونية مثل تقديم هدايا أو جوائز لاسيما مع المنافسة الكبيرة هذه الأيام بين مُصدري النقد الإلكتروني، ولا تكون هذه الجوائز عادةً ضمن اتفاق مسبق، كما أنها لا تكون مشروطةً على وجه الخصوص ضمن الأحكام والشروط الخاصة بالعقد، بل هي عبارة عن ميزة مقدمة من مُصدر النقد الإلكتروني لأهداف استراتيجية وتسويقية بغية توسيع قاعدة عملائهم، وقد تتضمن هذه الجوائز:

- **إعادة مبلغ من المال:** يقدم بعض مصدرو الأموال خصوماتٍ نقدية للمستخدمين عند سدادهم لمدفوعاتهم باستخدام المحفظة الإلكترونية. وقد لا يُفصح بعض المصدرين عن الخصومات بشكلٍ مسبقٍ للعملية وإنما تقدم للمستخدمين بشكلٍ عشوائي (شركة Boost في ماليزيا على سبيل المثال).
- **الخصم:** عادةً ما يقدم مُصدرو النقد الإلكتروني خصماً على الدفع من خلال محافظهم الإلكترونية وذلك لتجار محددين أو بضائع محددة عند تجار معينين. على سبيل المثال، قد يقدم مُصدر نقد إلكتروني خصماً بقيمة 10% عند الشراء من قبل متجر معين باستخدام المحفظة الإلكترونية. يكون هناك وراء هذا الخصم اتفاق مسبق بين التاجر ومُصدر النقد الإلكتروني يتفق فيه الطرفان على شروط وأحكام تقديم هذا الخصم، حيث يتم ذلك عادةً من خلال مفاوضات ثنائية بين كلا الطرفين لاسيما فيما يتعلق بالطرف الذي سيتحمل التكاليف، إضافةً إلى الاتفاق على تواريخ وأساليب التسوية بينهما، وهنا نجد ثلاث حالات:

○ **الحالة الأولى:** يتحمل مُصدر النقد الإلكتروني تكاليف الخصم أو الجوائز المقدمة وذلك كجزءٍ من خطته لاستقطاب مستخدمين جدد وزيادة حصته السوقية، حيث يقوم في هذه الحالة بتسوية المبالغ مع التجار وكأنه لا يوجد أي خصم، في حين يقوم باقتطاع المبلغ المترتب على مستخدم المحفظة الإلكترونية بعد الخصم، وبحيث يجب أن يعكس رصيد حساب الأمانة ذلك.

○ **الحالة الثانية:** مشاركة تكاليف الخصم بين التاجر ومُصدر النقد الإلكتروني بناءً على نسبة مشاركة متفق عليها مسبقاً (مثلاً 50:50). حيث ستتم التسوية مع التاجر وفقاً لما هو متفق عليه بالنسبة للمبلغ وتواريخ التسوية.

○ **الحالة الثالثة:** يتحمل التاجر تكاليف الخصم لوحده بحيث تتم التسوية وفقاً لصافي سعر البيع.

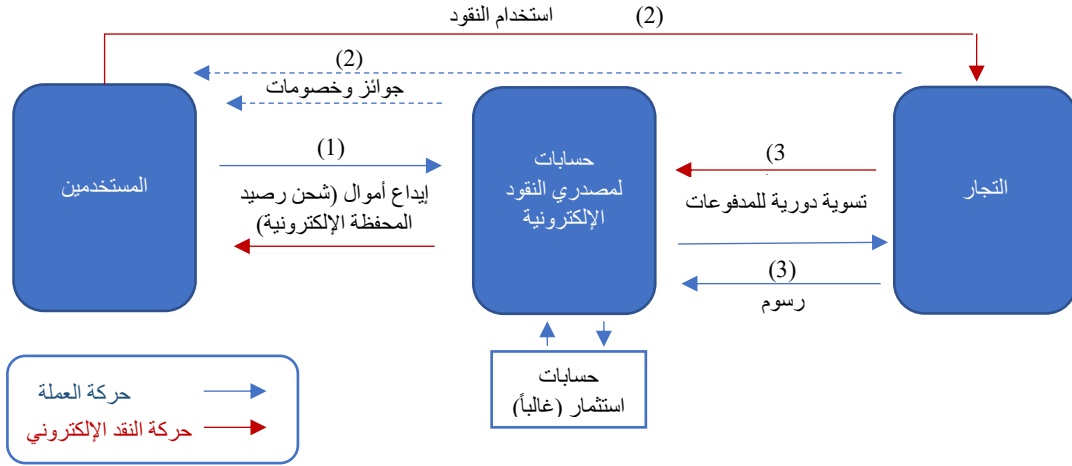
- **المنتجات المجانية:** في بعض الأحيان، يقدم مُصدرو النقد الإلكتروني للمستخدمين منتجاتٍ مجانية كالمشروبات من متاجر معينة، حيث يكون مُصدر النقد الإلكتروني في هذه الحالة قد اتفق بشكلٍ مسبق مع التاجر على ذلك، كما يتبع موضوع تحمل تكلفة هذه المنتجات المجانية الحالات الثلاثة المذكورة أعلاه.

- **تحصيل نقاط:** ويعد ذلك أبرز وأكثر المزايا انتشاراً بين المحافظ الإلكترونية، حيث يتم منح المستخدمين نقاطاً يمكن تجميعها ومن ثم تحويلها إلى خصوماتٍ أو مزايا أخرى يمكن الاستفادة منها لدى تاجر محددٍ أو لدى سائر التجار. ومن الجدير ذكره هنا أنه يمكن الحصول على هذه النقاط أيضاً من خلال تغذية المحفظة بالنقد كذلك. وعموماً يكون لهذه النقاط تاريخ صلاحية تفقد فاعليتها بعده.

#### 1.4. التكيف الفقهي للنقد الإلكتروني:

يمكن القول عموماً أن النقد الإلكتروني هو أداة دفع تشابه البطاقات المدينة debit cards بمعظم جوانبها، حيث أن امتلاك حساب نقد إلكتروني يشابه امتلاك بطاقة مدينة صادرة عن مؤسسة مالية. وعليه، يمكن من حيث المبدأ النظر في إمكانية تطبيق الفتاوى الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي) والهيئات والسلطات المعنية حول بطاقات الحسم الفوري أو البطاقات المدينة Debit Card. رغم ذلك، توجد بعض الفوارق نتيجة اختلاف نموذج عمل النقود الإلكترونية عن نموذج عمل البطاقات المدينة في بعض النواحي الفنية. ويمكن تلخيص العلاقات الرئيسية بين الأطراف المعنيين في النقد الإلكتروني في الشكل 2 أدناه.

## الشكل 2: شرح مبسط للعلاقات الرئيسية في مشاريع النقد الإلكتروني



المصدر: الباحث.

### - العلاقة بين المستخدم ومصدر النقد الإلكتروني

إن العلاقة بين المستخدم ومصدر النقود الإلكترونية هي علاقة وكالة بالدفع حيث يكون مصدر هذه النقود وكياً عن المستخدم في سداد مدفوعاته أمام التجار المعتمدين مسبقاً لدى مصدر النقود، كما أن المبالغ المدفوعة مسبقاً لمصدري النقود الإلكترونية من قبل المستخدمين هي وديعة أمانة ومقتضاها حفظ المال، ويعتبر المصدر هنا مسؤولاً في حال التعدي أو التصيير فقط، فإذا استخدم مصدر النقود هذه المال لغير ما يطلبه منه الموكل واستفاد من استثمار تلك الأموال فإن العلاقة تنقلب إلى قرض، حيث يكون المصدر مديناً للمستخدم وضامناً للمبلغ ولا يجوز بحالٍ من الأحوال التهرب من مسؤوليته هذه.

### - العلاقة بين مصدر النقد الإلكتروني والتجار

يلتزم مصدر النقود الإلكترونية بدفع قيمة مشتريات مستخدميها للتجار وفقاً لأحكام وشروط متفق عليها معهم مسبقاً وتشمل العمولات التي يتقاضاها مصدر النقود الإلكترونية وفترات التسوية وغير ذلك. يعد هذا الالتزام مستقلاً عن العلاقة بين المصدر والمستخدم وعن تلك القائمة بين التاجر والمستخدم، ويمكن تكييف العلاقة بين المصدر والتاجر على أساس إجارة الخدمات كون المصدر يقوم بجمع المديونية المترتبة على المستخدمين لصالح التاجر، علاوة على قيامه بمهام التسويق والسمسرة لصالح التاجر من خلال إدراج عروض وإعلانات لهم تظهر من خلال المحفظة الإلكترونية. إن تقاضي مصدري النقد عمولةً من التجار كنسبة مئوية من سعر الشراء لا يثير إشكالاتاً شرعياً وذلك باعتبار هذه العمولة بمثابة رسوم سمسرة وتسويق ورسوم خدمة تحصيل الديون<sup>5</sup>.

### 1.5. الإشكاليات والقضايا الشرعية المحتملة:

يمكن تلخيص أهم الإشكالات والقضايا الشرعية التي قد تثيرها تطبيقات النقود الإلكترونية وتعاملاتها بما يلي:

<sup>5</sup> انظر الملحق (ب) من المعيار الشرعي رقم 2 الصادر عن آيو في. (AAIOIFI, 2015).

## - الجوائز

على اعتبار أن علاقة مُصدر النقد الإلكتروني مع المستخدمين هي ليست وكالة محضة بالدفع وإنما وكالة مدعومة بعقد قرض (أو وديعة مضمونة تأخذ أحكامه)، قد تثير المزايا الممنوحة من مُصدر النقد الإلكتروني إلى المستخدمين شبهة وجود ربا إذا تم اعتبار أن هذا القرض قد جر نفعاً. يشمل ذلك الحالات التي تكون فيها الجوائز المقدمة مبيّنة على اتفاق تعاقدي مسبق بين أطراف عقد القرض، أو عندما تخضع هذه الهدايا لحجم المبلغ المودع ومدته، وبالتالي لا يجوز للمُصدر أن يصرف عوائد ثابتة للمستخدمين مقابل المبالغ المستقبلية منهم لما في ذلك من ربا صريح. ورغم أن توزيع عوائد ثابتة مقابل الأموال المستلمة (شحن رصيد المحفظة) هو ليس من السياسات المعتمدة عموماً في نموذج أعمال النقود الإلكترونية، إلا أنها مستخدمة لدى بعض مصدري النقد الإلكتروني وذلك لجذب المتعاملين واكتساب سوق أوسع. على سبيل المثال يقدم بعض مُصدري النقود الإلكترونية نقاطاً للمستخدمين عند شحن محافظهم الإلكترونية، هذه النقاط يمكن استبدالها بأموال أو جوائز عينية عند وصولها إلى حد معين.

أما الجوائز والمزايا غير المرتبطة برصيد النقد الإلكتروني في المحفظة أو بمدته بل باستخدامه في سداد المشتريات في بعض أو كل المحال التجارية التي تقبلها، فتشابه تلك المزايا إلى حد كبير بالمزايا الممنوحة لحملة بطاقة الشحن وبطاقات الحسم الفوري مثل حق أولوية الحصول على الخدمات أو الخصومات في الفنادق أو شركات الطيران أو في حجوزات المطاعم وما شابه، وقد ورد في المعايير الشرعية لأيو في جوازها<sup>6</sup>، وعليه يمكن إجازة الهدايا الممنوحة بالنسبة للنقد الإلكتروني بناءً على نفس الأساس.

أما الجوائز العينية التي يمنحها بعض مصدري النقد الإلكتروني مثل المشروبات المجانية عند تحصيل عددٍ من النقاط نتيجة استخدام النقد الإلكتروني فيجب أن تتوافق مع أحكام الشريعة، وبالتالي لا يجوز لمُصدر النقد الإلكتروني تقديم التأمين التقليدي على سبيل المثال.

أخيراً، بينما قد يثير موضوع الجوائز أو إعادة بعض المال مقابل الاحتفاظ برصيد معين أو تغذية الحساب بمبلغ معين إشكالاً شرعياً، فإن ذلك الإشكال قد لا ينطبق إذا لم تكن هذه الجوائز منصوص عليها أو مصرح بها مسبقاً ولم تكن مستمرة ومعززة بعرف كأن توزع الجوائز عشوائياً على بعض المستخدمين وذلك على اعتبارها هبة غير مضمونة في القرض. رغم ذلك تبقى الجوائز المرتبطة بالرصيد مثار جدلٍ وموضع خلافٍ كالهبات التي تمنحها بعض البنوك الإسلامية على الحسابات الجارية.

## - حق السحب

لما كانت العلاقة بين المصدر والمستخدم قائمة على مزيج بين الوكالة بالدفع والقرض فإنه يجب تطبيق الأحكام الشرعية للقرض على الجزء الخاص به وبالتالي يجب حظر أي منفعة متولدة من القرض، كما يجب منح المستخدمين الحق بسحب أموالهم.

## - الرسوم على المسحوبات

يفرض المُصدرون عادةً رسوماً على السحب النقدي بنسب ومبالغ مختلفة تتباين بناءً على المُصدر وطريقة السحب. وهنا يمكن النظر من حيث المبدأ في إمكانية تطبيق القرار الشرعي الصادر عن أيوفي بخصوص البطاقات والذي ينص على

<sup>6</sup> انظر الفقرة 4/6/2 من المعيار الشرعي رقم 2 الصادر عن أيوفي (AAOIFI, 2015)

جواز استيفاء رسم خدمة ثابت للسحوبات النقدية بما يتناسب مع الخدمة المقدمة وليس مع المبلغ المسحوب،<sup>7</sup> وعليه لن يكون هناك إشكال شرعي طالما أن الرسم المفروض لا يخضع لحجم المبلغ المسحوب.

#### - استخدام النقد الإلكتروني

تُلزم أيوفي المؤسسات المالية الإسلامية التي تقوم بإصدار بطاقات شحن الاشتراط على حملة البطاقات بعدم استخدام هذه البطاقات لغايات محظورة في الشريعة، مع بقاء حق المؤسسة بسحب البطاقة في حال الإخلال بهذا الشرط.<sup>8</sup> عملياً، تكفي أغلب البنوك الإسلامية بتوقيع العميل على تعهد بعدم استخدام البطاقة لشراء أي منتجات غير متوافقة مع أحكام الشريعة وذلك نظراً لصعوبة مراقبة الاستخدام. في حال النقود الإلكترونية، يتيح نظام العمل لمصدري النقود الإلكترونية قدرةً فنية أكبر على التحكم باستخدام النقود الإلكترونية خصوصاً إذا تم تطوير قواعد بيانات لتصنيف السلع والخدمات الحلال وتم ربطها مع نظم وشبكات المدفوعات، إلا أن تطبيق مثل هذه الإجراءات يثير إشكالياتٍ عملية بخصوص المتعاملين غير المسلمين على سبيل المثال لا الحصر.

#### - استثمار الأموال

عند قيام المستخدم بإعادة تعبئة أو تغذية محفظته الإلكترونية، يتم تحويل المال من حسابه المصرفي إلى حساب المصدر. وغالباً ما تسمح الأطر التنظيمية لمصدري النقد الإلكتروني باستثمار الأموال التي بحوزتهم في أوراق مالية وحسابات استثمار تقليدية ذات فوائد. ولما كان العقد بين المصدر والمستخدم قائماً على الوكالة بالأجرة والقرض، فإن ذلك لا يؤثر على شرعية استخدام النقود الإلكترونية من قبل المستخدم من حيث المبدأ، لكنه بالتأكيد فعل محرم يؤثر على شرعية أعمال مصدر النقود الإلكترونية. وبالتالي، بغية اعتبار مصدر النقد الإلكتروني متوافقاً مع الشريعة، فإنه يجب ضمان تواجد جميع استثماراته - بما في ذلك استثمارات أموال المستخدمين - في أدوات متوافقة مع الشريعة، وعليه لا يمكنه الحصول على أية فائدة مصرفية من أي نوعٍ وعند أي مستوى، كما يجب الاحتفاظ بالأموال في حساباتٍ إسلامية.

#### - جمع الخدمات غير المتوافقة مع الشريعة

يقدم بعض مصدري النقود الإلكترونية بشكلٍ مباشر أو غير مباشر (من خلال شركات تابعة) خدمات أخرى للعملاء مثل الإقراض والتأمين التقليدي. يتطلب تقديم رأي حول الامتثال الشرعي لمحفظة إلكترونية ما النظر في سائر الخدمات المقدمة من خلال هذه المحفظة، ويختلف ذلك من محفظة إلى أخرى، حيث يمكن اعتبار المحفظة الإلكترونية بمثابة متجرٍ يقدم سلعاً متعددة من ضمنها "نقد إلكتروني" وسلعاً أخرى قد لا تكون حلالاً. ومن الأمثلة العملية الملاحظة اليوم، تقديم بعض الشركات نقاطاً أو مزايا مجانية مقابل الاشتراك في تأمين تقليدي أو إقراض بفائدة من خلال المحفظة نفسها. وقد تتقاضى محافظ أخرى رسوماً أقل من التجار المشتركين في التأمين التقليدي. تثير مثل هذه الأمثلة أسئلة حول شرعية النقد الإلكتروني بحد ذاته. وعليه فإن أحد الشروط اللازمة لاعتبار النقد الإلكتروني متوافقاً مع الشريعة هو فرض قيود حول أي ترابط شرطي مع خدمات أو منتجات أخرى مقدمة في المحفظة إلا إذا تم اعتبار هذه السلع والخدمات متوافقةً مع الشريعة. رغم ذلك، يجب الانتباه إلى طبيعة الخدمات والمنتجات الأخرى ومدى ملائمة وجودها في ظل علاقة المديونية بين مصدر النقد والمستخدم حيث قد يثير ذلك مسألة البيع والسلف وإن كان "السلف" في النقد الإلكتروني هو عقد فرع داعم للعلاقة الأصلية التي هي بالدرجة الأولى وكالة بالدفع. وعليه، يجب - بالحد الأدنى - التأكد من عدم وجود ارتباط شرطي وعلاقة تعدي بين عقد

<sup>7</sup> انظر الفقرة 4\5 من المعيار الشرعي رقم 2 الصادر عن أيوفي (AAOIFI, 2015).  
<sup>8</sup> انظر الفقرة 3\2\3 من المعيار الشرعي رقم 2 الصادر عن أيوفي (AAOIFI, 2015).

المعاوضة وعقد القرض وعدم قيام مُصدر النقد بصفته مقترضاً بتقديم أي منافع تعاقدية حصرية للمستخدم المقرض. ويمكن القول عموماً بأن الممارسات اليوم تبدو بعيدةً عن هذا.

#### - الإعلانات

يتعامل مُصدرو النقد الإلكتروني عادةً مع تجار لتقديم بعض الخصومات أو المزايا المجانية للمستخدمين الذين يشترون من هؤلاء التجار. ويتم الإعلان عن ذلك عادةً من خلال إعلانات مرئية (صور أو فيديو) تظهر في تطبيق المحفظة الإلكترونية. قد ينشأ هنا مسألتين شرعيتين: الأولى تتعلق بالالتزام الشرعي للمنتجات والخدمات المقدمة، والثانية مرتبطة بتصميم الإعلان ومظهره. بالنسبة للمسألة الأولى المتعلقة بالمنتجات والخدمات المقدمة في المحفظة الإلكترونية، من البديهي أنها يجب أن تتوافق مع الشريعة استناداً إلى قوله تعالى: "ولا تتعاونوا على الإثم والعدوان..." (المائدة: 2)، وبالتالي يجب على مُصدر النقد الإلكتروني تطبيق بعض الإجراءات الداخلية التي من شأنها تقييم المنتجات والخدمات المعلن عنها من خلال المحفظة الإلكترونية من الناحية الشرعية. أما بالنسبة للمسألة الثانية التي تتعلق بالإعلان، فيجب أيضاً الأخذ بعين الاعتبار طبيعة الإعلان، فلا يجوز مثلاً السماح بظهور نساء بلباس غير محتشم أو وضع صور خادشة للحياء وغير متوافقة مع الشريعة، الأمر الذي يتطلب تطبيق بعض الإجراءات التي تضبط هذه الإعلانات، ويشمل ذلك حالات قيام المحفظة بعرض إعلانات لصالح طرفٍ ثالث. كما يجب على مُصدر النقد الإلكتروني السماح بآلية للتقرير والشكوى عن أي صورة غير متوافقة مع الشريعة قد تظهر خلال التطبيق ليصار إلى إعلام المُصدر بها.

#### - استخدام النقد الإلكتروني لشراء الذهب والفضة

رغم عدم رواج استخدام النقود الإلكترونية في المشتريات غالبية الثمن إلا أنه ظهرت بعض التطبيقات التي تسمح بذلك، مما يثير ضرورة البحث في مسألة جواز استخدامها لشراء الذهب والفضة. استناداً إلى أيوفي، "يجوز شراء الذهب أو الفضة أو العملات بواسطة البطاقة المدينة أو بطاقة الشحن وذلك في الحالات التي يمكن فيها للمؤسسة المالية المُصدرة لهذه البطاقة تسوية المبلغ المستحق مع الطرف الذي يقبل البيع من خلال هذه البطاقات وبدون أي تأخير".<sup>9</sup> ويعد الأساس الشرعي بالنسبة لهذا الرأي - وفقاً لأيوفي - على اعتبار أن الشراء من خلال البطاقات المذكورة سيشكل قبضاً حكماً منسجماً مع قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 53. وبأخذ هذا الرأي بعين الاعتبار، يكون السؤال هنا فيما إذا كان مُصدر النقد الإلكتروني قادراً على تسوية المبلغ المستحق للطرف الثالث أو للتاجر الذي يقبل النقد الإلكتروني بدون أي تأخير. في حال توفر ذلك، يمكن إجازة استخدام النقد الإلكتروني لشراء الذهب أو الفضة، وإلا فلا يجوز ذلك. وهنا لا بد من التنويه إلى سماح معظم الأطر التنظيمية بتأخير التسوية بين مُصدر النقد الإلكتروني والتجار، إلا أنه وفقاً لبعض المُصدرين، يتم تنفيذ التسوية بعد يوم من تاريخ العملية وهو ما يُعتبر تنفيذاً فورياً ويتوافق مع أحكام الشريعة.

#### 1.6. التوصيات

في ضوء الممارسات الحالية والإطار القانوني الحالي، لا يُسمح للتاجر باستخدام النقود الإلكترونية المستلمة من المستخدمين مباشرة للدفع للموردين مثلاً، بل لا بد من عملية التسوية مع مصدري النقود الإلكترونية لاستلام الأموال على الحسابات المصرفية المعتادة، كما أن الأطر القانونية لا تقر النقود الإلكترونية كنفودٍ مستقلة، وعليه يصعب النظر للنقود الإلكترونية

<sup>9</sup> الفقرة 4\4 من المعيار الشرعي رقم 2 (AAOIFI, 2015).

على أنها نقوداً بحد ذاتها ولا بد من تكييف العلاقات في منظومة النقد الإلكتروني والتميز بين علاقة المُصدر مع المستخدم وعلاقة المُصدر مع التاجر.

بالنسبة لعلاقة مُصدر النقد الإلكتروني مع المستخدم، يبدو من الأقرب تطبيق أحكام عقود الوكالة بالدفع والقرض لتأسيس العلاقة بين المستخدم ومُصدر النقد الإلكتروني. ورغم أن المقصود ابتداءً هو الوكالة بالدفع، إلا أنه لا بد من تطبيق الأحكام الشرعية للقرض على الأموال التي يستلمها مُصدر النقد الإلكتروني من المستخدم وذلك نظراً لاستثمار المُصدر لتلك الأموال وإن لم يشكل ذلك الاستثمار مصدراً رئيسياً للأرباح التي يسعى المُصدر لتحقيقها. أما بالنسبة لعلاقة مُصدر النقد الإلكتروني مع التاجر، فيمكن بناء هذه العلاقة من خلال عقد إجارة خدمات بحيث يقدم مُصدر النقد الإلكتروني خدمات تحصيل الأموال والتسويق.

كما يرى الباحث أنه يتوجب على مصدري النقود الإلكترونية الالتزام بما يأتي:

- التأكد من وجود إطار حوكمة شرعية مناسبة بما في ذلك تعيين هيئة شرعية.
- تحديد العقود المطبقة مع المستخدم والتاجر بشكل واضح.
- التأكد من استثمار الأموال المستلمة من المستخدمين وأية أموال أخرى بما يتوافق مع الأحكام الشرعية.
- عدم منح الجوائز للمستخدمين وفقاً لاتفاق مسبق معهم، كما يجب التأكد من عدم ربط الجوائز بحجم الإيداع أو مدته.
- عدم زيادة الرسوم المفروضة على سحبات المستخدمين عن التكلفة الفعلية.
- التأكد من عدم الترويج لمنتجات أو خدمات غير متوافقة مع الشريعة من خلال المحافظ الإلكترونية، كما يجب وضع آليات رقابية تضمن عدم ظهور إعلانات مخالفة لأحكام الشريعة.
- عدم جمع خدمات النقد الإلكتروني مع أي منتج أو خدمة أخرى غير متوافقة مع الشريعة (مثل تقديم خدمات التأمين التقليدي).

## 2.1. المفهوم والأنواع:

يقصد بمنصات التمويل الجماعي تلك المواقع الإلكترونية التي تتيح الحصول على الأموال من خلال مساهمات عدد كبير من الأفراد فيها بمبالغ صغيرة. ويشمل هذا المفهوم تمويل المشاريع من خلال تسويقها والإعلان عن مواصفاتها من قبل مدراء المشاريع أنفسهم مع الإعلان عن مبلغ التمويل المطلوب والمراد جمعه عبر المنصة، وبذلك تتميز هذه المنصات عن البنوك بإلغائها للوسطة المالية من حيث المبدأ. يفضي ذلك عموماً إلى مخاطر أعلى بالنسبة للمستثمرين الذين سيتوقعون عوائد أعلى من عوائد حسابات الاستثمار في البنوك على سبيل المثال. وعادةً ما تستهدف المنصات تمويل المشاريع الصغيرة التي يصعب تمويلها من خلال البنوك، وتتقاضى تلك المنصات أجوراً من أصحاب المشاريع تتناسب مع حجم التمويل الذين يحصلون عليه من خلال المنصة. وتختلف منصات التمويل الجماعي فيما بينها من حيث النوع والميزات، إلا أنه يمكن تصنيفها حسب نوع التمويل إلى أربعة أنواع رئيسية:

### - منصات تمويل جماعي خيرية (Charity-Based Crowdfunding):

ويقوم هذا النوع على جمع التبرعات لمساعدة بعض المحتاجين أو لتمويل مشاريع خيرية، حيث لا يحصل المتبرع (المساهم في التمويل) على أي عوائد مادية من أي نوع. وبينما تتيح هذه المنصات لأصحاب المشاريع الخيرية الإعلان عبر منصاتهما، غالباً ما تحمل كل منصة أهدافاً معينة أو مجال اهتمام معين، إلا أنه يوجد أيضاً منصات خيرية عامة ومنصات تمويل جماعي تسمح من خلالها بالإعلان عن جمع التبرعات لمشاريع خيرية.

### - منصات تمويل جماعي قائمة على المداينات (Debt-Based Crowdfunding):

يتسم التمويل في هذه المنصات بكونه قائم على مبدأ تقديم القروض/التمويل والتي يجب على المستفيدين منها إعادة تسديدها وفق جداول ومدد محددة، وقد تكون هذه القروض بفوائد أو دون فوائد. وتندرج تحت هذا النوع مجموعة المنصات المتوافقة مع أحكام الشريعة التي تستخدم عقود المرابحات أو التورق. ويحصل المستثمرون (المشاركون) في هذه المنصات على عوائد دورية على شكل فوائد أو أرباح (بحسب العقد وطبيعة عمل المنصة).

### - منصات تمويل جماعي قائمة على الجوائز والمكافآت (Reward-Based Crowdfunding):

عند طلب التمويل وفق هذا النموذج تقدم الشركات مزايا عينية ومكافآت للممولين، مثل عينات من المنتج التي تسعى الشركة لتطويره أو أية خدمات أو منتجات أخرى، وغالباً ما يستقطب هذا النوع من التمويل المشاريع الإبداعية والمبتكرة التي لا يسعى مطوروها من خلال اشتراكهم في المنصة للحصول على تمويل فحسب، بل لاختبار السوق أيضاً. يمكن أن يُدرج تحت هذا النوع منصات الاشتراكات الشهرية والتي يلتزم المشتركون من خلالها بتقديم مبالغ شهرية "اشتراكات" لأشخاص أو شركات مقابل الحصول على خدمات حصرية. وينتشر استخدام مثل هذا النوع الفرعي في تمويل المدونين bloggers والفنانين وصانعي الفيديوهات على الإنترنت Youtubers، حيث يلتزم محبو ومتابعو هؤلاء بدفع مبالغ شهرية لهم عن طريق مثل هذه المنصات مقابل الحصول على محتوى حصري أو جلسات حوار خاصة.



## - منصات تمويل جماعي الاستثمارية (Equity-Based Crowdfunding):

يستند هذا النوع على تقديم فرص للمساهمة في تمويل المشاريع بشكل مباشر مقابل الحصول على حصص وأسهم في الشركة المتمولة مما يؤهل المستثمر للمشاركة في الأرباح والخسائر الناتجة عن هذه الشركة.

هذا وبعد انتشار منصة التمويل وقدرتها على الوصول إلى أكبر شريحة من المستثمرين من أهم عوامل نجاحها في جذب أصحاب المشاريع طالبي التمويل والذين يقومون بدورهم بالإعلان عن أهداف مشروعاتهم وحجم الاستثمار المطلوب وعقود التمويل وأي تفاصيل أخرى. وعادة ما تبقى هذه الإعلانات لفترة معينة محددة مسبقاً يستمر خلالها جمع الأموال المطلوبة. وفي حين تُلزم بعض القوانين التنظيمية منصات التمويل بإعادة أموال الممولين لهم (سواء كانوا مستثمرين أو مقرضين) إذا لم يبلغ المجموع المبلغ المحدد من قبل طالب التمويل، تسمح بعض القوانين الأخرى للمنصات باختيار طريقة التعامل التي تراها مناسبة، حيث غالباً ما تُعفي المنصة صاحب المشروع من العمولات التي تتراوح عادة بين 2.5% إلى 5%.

يستند نجاح هذه المنصات على ثقة الجمهور فيها والتي تزداد مع زيادة شفافية المنصات وقدرتها على إتاحة معلومات عن المشاريع الممولة قبل وبعد عمليات التمويل. وبينما توفر بعض المنصات آليات لتمويل النظراء (P2P) دون أي تدخل، تُعنى منصات أخرى بتوفير آليات رقابية وإطار حوكمة من خلال تقويمها للمشاريع المعروضة علاوةً على خدمات ثانوية، حتى أصبحت بعض المنصات اليوم أشبه بمواقع للتواصل الاجتماعي تسمح للجمهور بمشاركة المعلومات والصور وغير ذلك، في حين أصبح بعضها الآخر أشبه بمحفظة استثمار أو بسوق مال إلكتروني يمتلك هيئات تقييم ومتابعة، إلا أن ما يميز جميع تلك المنصات هو إتاحة الفرصة للمساهمة فيها من خلال مبالغ صغيرة جداً قد تصل إلى دولار واحد.

### 2.2. التمويل الجماعي في بعض الدول العربية والإسلامية:

بلغ حجم التمويل المقدم من خلال أكبر 90 منصة من منصات التمويل الجماعي الاستثمارية والقائمة على الديون حسب تصنيف موقع [p2pmarketdata.com](http://p2pmarketdata.com) ما يزيد عن 118 مليار دولار وذلك حتى تاريخ 10 أكتوبر 2020. كما بلغ معدل نمو التمويل الجماعي أكثر من 33% وفق موقع [fundera.com](http://fundera.com)، الأمر الذي يدل على أهمية دراسة هذا النوع من التمويل. وقد أشار تقرير لمجلس الخدمات الإسلامية IFSB لعام 2017 إلى وجود 108 منصة في 32 دولة من دول منظمة التعاون الإسلامي إلا أنها في غالبها غير نشطة، كما قدر التقرير عدد المنصات النشطة خلال العام المذكور بأقل من 30 منصة بينها فقط 4 إسلامية.<sup>10</sup> أما اليوم فقد أصبحت المنصات التي تسعى لأن تكون خدماتها متوافقة مع الأحكام الشرعية بازديادٍ رغم أنها لا تزال محدودة جداً.

<sup>10</sup> تقرير مجلس الخدمات المالية الإسلامية (IFSB, 2017).

الجدول 2: أمثلة عن منصات تمويل جماعي تقدم خدمات موافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية 11:

مجموع التموليات	الدولة	الموقع على شبكة الإنترنت	الشركة	النوع
حوالي 0.5 مليون دولار	باكستان	<a href="http://www.seedout.org">www.seedout.org</a>	Seed Out	منصات تمويل خيرية صغيرة
166 مليون دولار	الولايات المتحدة الأمريكية	<a href="http://www.launchgood.com">www.launchgood.com</a>	Launch Good	منصة تمويل خيرية (مع جوائز أحياناً)
165 مليون دولار	دبي	<a href="http://www.beehive.ae">www.beehive.ae</a>	Beehive	منصات تمويل قائمة على المدابنات
2.1 مليون دولار	إندونيسيا	<a href="https://kapitalboost.co.id">https://kapitalboost.co.id</a>	Kapital Boost Indonesia	منصة تمويل جماعي قائمة على المدابنات
133 مليون دولار	إندونيسيا	<a href="https://ethis.co/id">https://ethis.co/id</a>	ClubEthis	منصة لتمويل العقارات السكنية المنخفضة التكلفة
N/A	ماليزيا	<a href="https://ethis.co/my">https://ethis.co/my</a>	Ethis	منصات تمويل جماعي استثمارية
N/A	الولايات المتحدة الأمريكية وإندونيسيا	<a href="https://blossomfinance.com">https://blossomfinance.com</a>	Blossom Finance	منصة تمويل جماعي استثمارية (الجيل الثاني)

المصدر: المواقع الرسمية للشركات المذكورة

ورغم عدم انتشار منصات التمويل الجماعي في الدول العربية حيث لا تزال محدودة العدد والحجم بالمقارنة مع الدول الأخرى، إلا أنها بدأت تحقق انتشاراً متزايداً خلال الأعوام الأخيرة، كما ازداد اهتمام السلطات بتنظيم هذا النوع من التمويل. على سبيل المثال، صدرت في كل من مملكة البحرين ودولة الإمارات العربية المتحدة أطر تنظيمية واضحة وشاملة لتنظيم منصات التمويل الجماعي، حيث تميز الإطار التنظيمي في البحرين بتضمينه لبعض التعليمات الخاصة بالتمويل الجماعي الإسلامي. ويوضح الشكل التالي أبرز سمات الأطر التنظيمية الصادرة في كل من البحرين والإمارات.

11 وذلك وفقاً للمعلومات المعلنة من قبل المنصات نفسها.

الجدول 3: أبرز خصائص الأطر التنظيمية لمنصات التمويل الجماعي في البحرين والإمارات:

الإمارات العربية المتحدة (سلطة دبي للخدمات المالية)	مملكة البحرين (مصرف البحرين المركزي)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• الحد الأقصى لعرض التمويل الجماعي من خلال المنصة هو 5 مليون دولار أمريكي</li> <li>• لا يجوز للمستثمرين الأفراد إقراض ما يزيد عن 5,000 دولار أمريكي لمقترض واحد .</li> <li>• يجوز للمستثمر إقراض 50,000 دولار أمريكي خلال أي سنة تقويمية.</li> <li>• يجب على مشغل منصة التمويل الجماعي الاحتفاظ بنظم وضوابط فعالة لضمان عدم استثمار العملاء الأفراد أكثر من 50,000 دولار أمريكي في أي سنة تقويمية عبر منصة التمويل الجماعي.</li> <li>• يجب أيضاً على مشغل المنصة توفير نموذج إقرار بالمخاطر لكل استثمار عبر المنصة والتأكد من قيام العملاء الأفراد بتعبئته</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لمشغلي منصة التمويل الجماعي 50,000 دينار بحريني .</li> <li>• لا يسمح إلا بالإقراض / التمويل من الأشخاص إلى الشركات، حيث يمكن أن تجمع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم برأسمال مدفوع لا يتجاوز 250,000 دينار بحريني الأموال عبر منصات التمويل الجماعي</li> <li>• إذا كان المقترض/جامع التمويل غير قادر على جمع 80% على الأقل من حجم التمويل الجماعي المطلوب، فإن محاولة جمع التمويل الجماعي تعتبر غير ناجحة، ويجب في تلك الحالة إعادة أي أموال تم تسلمها خلال سبعة أيام تقويمية.</li> <li>• يستطيع المقترض/جامع التمويل جمع 100,000 دينار بحريني كحد أقصى خلال سنة واحدة؛ ويجب ألا تتجاوز مدة التمويل 5 سنوات.</li> </ul>

المصدر: (KFAS (2019)

وبينما تختلف الدول عالمياً في سياساتها التنظيمية تجاه منصات التمويل الجماعي، اختارت البحرين قوانين حمائية نوعاً ما، حيث فرض القانون الصادر عن البنك المركزي البحريني في منتصف 2017 على منصات التمويل الجماعي الحصول على ترخيص منها وألزمها بشروط مثل عدم السماح للمستثمرين الأفراد غير الخبراء بالدخول بعمليات التمويل الجماعي، وضرورة امتلاك أصحاب المشاريع الراغبين بتمويل مشاريعهم من خلال المنصات لترخيص، وتحديد سقف للتمويل، وأن يقتصر المقرضين على إقراض ما لا يزيد عن 10% من صافي أصولهم لأي مقترض واحد وغير ذلك من الشروط.

أما بالنسبة للتمويل المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، يقوم مصرف البحرين المركزي بترخيص التمويل الجماعي من الأفراد إلى الشركات فقط، حيث يكون الممول/المستثمر هو فرد مرخص أو خبير، والطرف المتمول شركة صغيرة الحجم برأسمال مدفوع لا يتجاوز 250,000 دينار بحريني، ويلزم القانون منصات التمويل المتوافق مع الأحكام الشرعية بالتعاقد مع شركات مختصة أو أحد علماء الشريعة المستقلين لمراقبة ومراجعة عمليات التمويل الجماعي والتحقق من شرعيتها، بما في ذلك المستندات والتمويل وهيكلة العمليات وباقي المسائل الإدارية والتسويقية والتشغيلية الأخرى، كما نص القانون على وجوب استيفاء المتعاقد معه لمعايير الأهلية المذكورة في دليل الحوكمة الشرعية الصادر عن مصرف البحرين المركزي. وقد تضمن القانون الصادر عن المصرف المركزي البحريني أيضاً بعض التوضيحات حول الإفصاح الشرعي المطلوب حيث يجب الإفصاح عن المسؤول الشرعي الذي تم تعيينه كما يجب توفير الفتوى الشرعية الصادرة عن العالم الشرعي أو المدقق الشرعي أو شركة الاستشارات الشرعية المتعاقد معها والتي تنص على شرعية عمليات منصة التمويل الجماعي المعنية إلى المستثمرين (المقرضين) قبل أي استلام للتمويل منهم وذلك لتمكينهم من اتخاذ قرار يستند إلى معلومات<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> بنك البحرين المركزي، القوانين الخاصة بالتمويل الجماعي المتوافق للشريعة (CBB, 2019).

بشكلٍ مشابه، أفردت ماليزيا بعض التعليمات الخاصة بالحوكمة الشرعية لمنصات التمويل الجماعي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث يلزم الإطار التنظيمي الصادر عن هيئة سوق المال لمنصات التمويل الجماعي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في ماليزيا بتعيين مراقب شرعي للمنصة وبمجموعة من الإفصاحات حول هياكل التمويل المستخدمة. وتخضع منصات التمويل الجماعي لإشراف هيئة سوق المال الماليزية منذ 2014. كما أصدرت الهيئة تعديلات على التنظيم في منتصف 2019 متوافقة مع إصدار تراخيص لمنصات تمويل جماعي استثمارية بينها منصة متوافقة مع أحكام الشريعة ليصبح العدد الإجمالي لمنصات التمويل الجماعي بأنواعها في ماليزيا 21 منصة مرخصة. وقد نجحت تلك المنصات حتى شهر مارس 2019 بتوفير تمويل لحوالي 900 شركة صغيرة ومتوسطة بمبلغ إجمالي يزيد عن 85 مليون دولار.<sup>13</sup>

### 2.3. آليات عمل منصات التمويل الجماعي

تختلف آليات عمل المنصات فيما بينها، إلا أنه يمكن القول أن الجيل الأول من المنصات اتسم ببساطة الآليات المتبعة حيث تقوم المنصة بإتاحة الفرصة للشركات والأفراد للقيام بحملات لجمع الأموال ليستجيب لها المستثمرون أو المتبرعون المهتمون من خلال المنصة أيضاً. وعند نجاح الحملة، يتم التعاقد بشكل مباشر وفق نماذج وصيغ معينة توفرها المنصات وتُسهّل تبادلها وتوثيقها. وقد يكون التعاقد بصيغة قرض يكون فيه الممول مقرضاً والمتمول مقترضاً، أو بصيغة استثمار تجعل من الممولين شركاء في المشروع، بينما تبقى المنصة وسيطاً يحصل على عمولات من الشركة المتمولة في الغالب. أما بالنسبة لطرق جمع وتحويل الأموال فتختلف من منصة لأخرى لكن غالباً ما تبقى المنصات مجرد وسيط تحتفظ بأموال المستثمرين أو المتبرعين في حسابات مصرفية خاصة Trust or Escrow Accounts إلى أن يتم تحويلها للمتمولين.

أما الجيل الثاني من المنصات فاتسم بتطور آليات العمل لتصبح المنصة وسيطاً مالياً بين الأطراف المتعاقدة، حيث تقوم بعض المنصات بتقويم وتصنيف المشاريع ضمن فئات ليقوم الممولون بعد ذلك باختيار الفئات التي يرغبون بتمويلها. ورغم عدم ضمان المنصة لرؤوس الأموال المستثمرة والعوائد (في الغالب)، إلا أن هذه الطريقة تتيح تنوعاً أكبر للمخاطر بالنسبة للممولين. ومن الملاحظ أنه في هذه الحالة تتحول المنصة من وسيلة تقنية لجمع الأطراف المتعاقدة معاً إلى ما يشبه المحفظة الاستثمارية بحيث تكون مسؤولة عن التصنيف الائتماني للشركات طالبة التمويل.

### 2.4. الهياكل التمويلية:

كما أشرنا سابقاً، تختلف المنصات في أنواعها وأهدافها، كما تتعدد الأطر القانونية الناظمة لها، وهو ما يجعل من الصعوبة بمكان حصر صيغ أو هياكل التمويل التي يمكن لمنصات التمويل الجماعي أن تتبعها، وإبداء الرأي الشرعي حولها في مبحثٍ واحد. وعليه، سيقصر النقاش في هذا المبحث على الإشارة لبعض هياكل التمويل المستخدمة من قبل منصات التمويل الجماعي المتوافق مع أحكام الشريعة وتقديم إطار نظري لها. وبما أن كل هيكل يستدعي بحثاً منفرداً، فسنركز في هذا القسم على إثارة القضايا والتحديات الشرعية التي يمكن أن تواجه منصات التمويل الجماعي المتوافقة مع الشريعة بهذا الشأن.

#### 1- منصات التمويل الجماعي القائمة على المدابنة

من السهل عموماً هيكله التمويلات المقدمة عبر المنصات الخيرية التي لا ترمي لتحقيق ربح للممول، حيث تقوم مثل هذه التمويلات إما على التبرعات أو على قرض حسن يُبرم بين الطرف الممول والطرف المتمول، وينحصر عمل المنصة على

<sup>13</sup> إطار عمل التمويل الجماعي الصادر عن هيئة سوق المال الماليزية (SC, 2019).

الوساطة، ويحق لها فرض رسوم لقاء ذلك من حيث المبدأ. يبقى التحدي العملي هو في إيجاد صيغ للتمويل القائم على المداينة مع وجود عنصر الربح، حيث يسعى الممول في منصات التمويل الجماعي في هذه الحال إلى تحقيق عائد مالي دون التعرض لمخاطر الملكية العالية. ونعرض فيما يلي بعض العقود التي تم استخدامها أو أقترح استخدامها من قبل بعض المنصات.

#### - المراجعة:

وفقاً لهذا المقترح، لا بد من الاعتماد على تمويل الأصول، حيث يجب على المنصة أن توفر آليات تسمح بتنفيذ مراجعة للممول الأمر بالشراء على الأصول التي يرغب بامتلاكها، وذلك أسوةً بالقطاع المصرفي الإسلامي إلى حد ما. ورغم إمكانية ذلك نظرياً، إلا أنه يصعب تطبيق ذلك، حيث لا يُسمح غالباً للمنصات قانوناً (في الوضع الراهن) أن تكون طرفاً مستثمراً تمتلك الأصول، كما أن نجاحها يعتمد على جمع الأطراف الممولة والمتمولة وفق آليات نمطية ونماذج واضحة دون تحمل مخاطر عالية وتكاليف تشغيلية مرهقة.

#### الصندوق 1: المراجعة في منصة لوا (الأردن)

هي منصة مسجلة في الأردن توفر خدمات تمويل جماعي متوافق مع أحكام الشريعة وتمويل تقليدي. وقد تناولت عدد من المواقع والتقارير استخدام منصة لوا في الأردن لعقد المراجعة في هيكلتها للتمويلات المقدمة عبر المنصة، إلا أنه لا تتوفر معلومات كافية على الموقع الرسمي للمنصة حول ذلك، كما لا يشير الموقع إلى وجود أي هيئة شرعية أو حتى فتوى رسمية بموافقة منتجها لأحكام الشريعة. على العكس يشير الموقع إلى أنه "تم تطوير نموذج تمويل الأصول في لوا بالتشاور مع خبراء قانونيين وبما يتوافق مع معاملات المراجعة في البنوك الإسلامية في الأردن. وعلى الرغم من أن علماء من وزارة الأوقاف في الأردن قاموا بمراجعة عقود المراجعة التي تقدمها لوا وأكدوا شفهيّاً امتثالها لمبادئ الشريعة، إلا أن لوا غير مرخصة كمقرض إسلامي."

المصدر: Liwwa (n.d.)

#### - التورق:

نظراً للتحديات المتعلقة في تطبيق هيكل المراجعة، قد تلجأ المنصات إلى استخدام التورق المنظم وهو ما لم يجيزه مجمع الفقه الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة عشرة، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته التاسعة عشرة. أما بالاستناد إلى المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة (أيوبي)، فمن المعلوم أن المعيار رقم 30 يسمح بالتورق لكن ضمن مجموعة من الضوابط أهمها عدم توكيل العميل للمؤسسة أو وكيلها في بيع السلعة التي اشتراها منها، وعدم توكل المؤسسة عن العميل في بيعها وذلك باستثناء حالة عدم سماح النظام للعميل ببيع السلعة بنفسه، حيث سمح بالتوكيل "على أن يكون في هذه الحالة بعد قبضه السلعة حقيقةً أو حكماً"<sup>14</sup>. وهنا يبرز السؤال الأساسي حول إمكانية تحقيق هذه الضوابط في منصات التمويل الجماعي في حال اعتبارها مؤسسات مالية إسلامية تقع في نطاق المعيار.<sup>15</sup>

<sup>14</sup> البند 7/4 من المعيار الشرعي رقم 30 والصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة (أيوبي)  
<sup>15</sup> ورد في التقديم للمعيار: "يهدف هذا المعيار إلى بيان ماهية التورق، وضوابط صحته، والضوابط الخاصة بتورق المؤسسات المالية الإسلامي"، كما ورد في نطاق المعيار: "يتناول هذا المعيار عمليات التورق سواء أكان المتورق هو العميل أم المؤسسة، في الصور التطبيقية المختلفة."

## الصندوق 2: التورق في منصة بيهيف (الإمارات)

تم إطلاق منصة بيهيف (BeeHive) في دبي قبل إصدار التنظيم الجديد الخاص بمنصات التمويل الجماعي من قبل السلطات المعنية، وهي منصة تقدم تمويل تقليدي وإسلامي. وتعتمد المنصة - وفقاً لما ورد في موقعها الإلكتروني - على عقد التورق كآلية لتقديم التمويلات القائمة على المديونية والمتوافقة مع أحكام الشريعة، حيث تقوم المنصة على تسهيل عملية شراء الأصول (المستخدمة للتورق) لصالح المستثمرين عبر منصة DMCC Tradeflow ليتم تقديم هذه الأصول لطالبي التمويل. وتشير المنصة ضمن موقعها الرسمي إلى أنها تقوم بعملية التحقق من طبيعة عمل الشركة طالبة التمويل للتأكد من استخدام الأموال بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما تفرض المنصة مقابل خدماتها رسوماً إدارية تبلغ 800 درهم وعمولة تتراوح بين 2 إلى 4% من مبلغ التمويل.

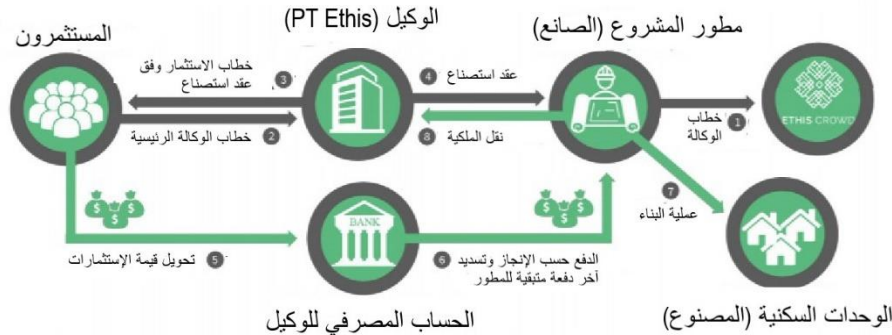
المصدر: <https://www.beehive.ae/>

### الاستصناع:

رغم صعوبة تطبيق عقد الاستصناع في منصات التمويل الجماعي، تحاول إحدى شركات التقنية المالية الناشئة استخدامه في منصتها الخاصة بتمويل مشاريع الإسكان العقاري الميسور التكلفة.<sup>16</sup> ويقوم النموذج على إبرام المستثمرين عقد استصناع مع المقاولين طالبي التمويل. ويتم ذلك عملياً من خلال توكيل المستثمرين لشركة تابعة للمنصة تقوم بدورها بإبرام عقد الاستصناع لصالحهم، كما تقوم كذلك بتحرير المبالغ المقدمة للتمويل وفق نسب الإنجاز ليتم بيع الأصل بعد تملكه إلى بنك إسلامي. وقد استند نجاح النموذج المقدم على قدرة المنصة على تحديد مشاريع عقارية تخضع لتنظيم ودعم مما يخفض مخاطر التمويل بدرجة كبيرة. كما تمكن القائمين على المنصة من تأسيس شركة مستقلة تمثل مصالح المستثمرين وتمتلك إمكانية اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة تجاه المقاول في حالات التعدي والتقصير (انظر الشكل 3)

### الشكل 3: الاستصناع في منصة Ethis لتمويل مشاريع الإسكان ميسور التكلفة (إندونيسيا):

تنتمي منصة Ethis لتمويل مشاريع الإسكان ميسور التكلفة إلى مجموعة Ethis للتمويل الجماعي العاملة في إندونيسيا وماليزيا، وتعد المنصة المذكورة أول منصة عقارية للتمويل الجماعي بالطريقة الإسلامية. وتحاول المنصة استخدام عقد الاستصناع وفق النموذج الآتي:



<sup>16</sup> يقصد بالإسكان ميسور التكلفة Affordable housing المشاريع العقارية التي تهدف لتوفير السكن بأقل الأثمان لذوي الدخل المنخفض الذين لا يستطيعون تملك العقارات السكنية الاعتيادية.

1- يقوم المقاول (مطور المشروع) بتعيين شركة PT Ethis المحدودة (سنغافورة) كوكيلٍ عنه لإدارة عملية التمويل الجماعي.

2- يقوم المستثمرون بتعيين شركة PT Ethis كوكيلٍ عنهم من خلال عقد وكالة رئيسي، وذلك لإبرام عقد استصناع مع المقاول لبناء عدد معين من الوحدات السكنية.

3- يوقع المستثمرون عقد وكالة يسمح لـ PT Ethis بتنفيذ عقد الاستصناع لمصلحتهم.

4- تبرم PT Ethis عقد الاستصناع مع المقاول بصفتها وكيلاً للمستثمرين.

5- يقوم المستثمرون بتحويل الأموال إلى الحساب المصرفي الخاص بشركة PT Ethis.

6- يتم الدفع للمقاول وفقاً لنسبة الإنجاز.

7- يقوم المقاول ببناء الوحدات السكنية في المشروع.

8- عند بداية عملية البناء، يقوم المقاول بتحويل الملكية المشروطة للوحدات السكنية إلى PT Ethis

المصدر: (Ethis Crowd (2018)

## 2- منصات التمويل الجماعي الاستثمارية:

كما هو الحال في الأسهم العادية التي تُطرح للاكتتاب في أسواق رأس المال، يمكن النظر في إمكانية تكيف الاستثمارات المقدمة عبر منصات التمويل الجماعي الاستثمارية على أنها عقود مشاركة تسمح للمستثمر بتملك حصة في الشركة الممولة. رغم ذلك، يُعد النظر في الأطر القانونية أمراً هاماً جداً وذلك لضمان تمتع المستثمر بحقوق الملكية كاملةً. وحيث أن المستثمرين في التمويل الجماعي غالباً ما يشكلون أقلية نظراً لصغر حجم التمويل المقدم من قبلهم، فقد لا يملكون أي تمثيل أو سيطرة على الشركة. على سبيل المثال، قد لا يمتلك المستثمرون حق التصويت أو أولوية الشراء في حال إصدار أسهم جديدة من قبل الشركة مما يجعلهم عرضةً لمخاطر انخفاض حصتهم في ملكية الشركة.<sup>17</sup> قد يترتب على مثل تلك المخاطر القانونية إشكالاتٍ شرعية في حال اعتبار ملكية المستثمرين من خلال منصات التمويل الجماعي ملكيةً ناقصة.

هذا ويجب التنبيه إلى تعدد نماذج منصات التمويل الجماعي الاستثمارية، فعلى سبيل المثال تستخدم بعض المنصات عقود قروضٍ ثانوية مشاركة بالربح<sup>18</sup> subordinated profit-participating loan، وتحتاج مثل تلك الآليات إلى دراساتٍ شرعية مستفيضة تتناول الجوانب الفنية والقانونية لإصدار الحكم الشرعي حولها. كما قد تفرض بعض الأطر القانونية أن يتم إنشاء شركة من طبيعة خاصة nominee or cooperative company لتمثل مصالح المستثمرين ضمن كل حملة تمويل، ومن ثم لتقوم تلك الشركة بالاستثمار في الشركة الممولة. لا بد في هذه الحالة من النظر أيضاً في الشروط والأحكام القانونية المترتبة على ذلك للتأكد من عدم تعارضها مع العقود الشرعية المستخدمة، وأنها تنسجم مع حقوق وواجبات الأطراف المتعاقدة وفقاً لتلك العقود.

إضافةً إلى ما سبق، ظهرت مؤخراً نماذج أكثر تعقيداً تعطي لمشغلي المنصات دوراً أكبر من النماذج الأولى التي تقوم من حيث المبدأ على الربط المباشر بين الممول والمشروع أو مع حملة استثمارية محددة. فعلى سبيل المثال، قد تقوم منصة التمويل بتوفير ما يشبه المحافظ الاستثمارية، حيث تقوم بجمع الأموال من الممولين لاستثمارها في مجموعة من المشروعات والشركات. وبينما تقوم المنصة بتصنيف المشروعات ضمن فئات استثمارية، يختار الممول الفئة أو الفئات التي يرغب الاستثمار فيها دون تحديد المشروعات. فإذا كان للمنصة حرية تغيير الشركات ضمن الفئات، فقد يصعب تطبيق عقود شرعية

<sup>17</sup> Kleinert & Volkmann (2019)

<sup>18</sup> Hagedorn & Pinkwart (2016)

مباشرةً بين الطرفين الممول والتمول وسيكون من الملائم النظر في إمكانية تطبيق عقود شرعية لإشراك المنصة في العملية التمويلية بشكلٍ أو بآخر كاستخدام عقد الوكالة بالاستثمار بين الممول والمنصة. إلا أنه لا بد من النظر هنا أيضاً في الأطر القانونية لدراسة إمكانية تطبيق مثل تلك العقود وما إذا كان الإطار القانوني يسمح بتوثيق وتنفيذ الحقوق والواجبات المترتبة على تلك العقود.

ووفقاً لكل النماذج، وحتى وإن كان الدور الموكل للمنصة في نموذج التمويل المتبع محصوراً بعملية المطابقة بين الممول والتمول، يتوقع المستثمرون الذين يلجؤون إلى منصاتٍ تعلن عن نفسها أنها إسلامية أو متوافقة مع الأحكام الشرعية أن تقوم تلك المنصات بعمليات فحصٍ شرعي للشركات المتمولة قبل السماح لها بطلب التمويل من خلال منصتها. فلا يجوز من حيث المبدأ مساعدة شركات أو مشروعات محرمة للحصول على تمويلات وإن كانت طريقة التمويل موافقة للأحكام الشرعية، فالمسؤولية الشرعية للمنصات المتوافقة مع أحكام الشريعة هي التأكد من مشروعية الشركات المتمولة وليس فقط التأكد من موافقة طريقة التمويل للأحكام الشرعية، وهذا ما يحيلنا لمناقشة أبرز القضايا والمسائل الشرعية التي قد تواجه عمليات التمويل الجماعي.

## 2.5. أبرز القضايا والمسائل الشرعية المتعلقة بالتمويل الجماعي:

لا يهدف الباحث في هذا القسم إلى إيجاد حلولٍ للقضايا المعروضة أو إبداء الرأي الشرعي فيها بقدر محاولته جمع أبرز القضايا المتعلقة بالتمويل الجماعي وعرضها بين أيدي العلماء المتخصصين تمهيداً لبحثها، حيث إن كلاً منها يحتاج إلى دراسة مستفيضة خصوصاً أن بعض تلك القضايا يتعلق بنوع المنصة ونموذج عملها وهيكلية التمويل المقترحة، وهو ما قد يستدعي دراسة لكل نموذج على حدى، الأمر الذي لا يسعه بحثٌ واحد كما سبق وتم ذكره.

### 1- موافقة الهياكل التمويلية للأحكام الشرعية:

تختلف الدول في تنظيماتها تجاه منصات التمويل الجماعي، فمنهم من أفرد له قوانين خاصة ومنهم من سمح بحرية واسعة لعمل المنصات، إلا أن عدداً من القوانين الحالية تمنع دخول مشغلي منصات التمويل الجماعي طرفاً في عملية التمويل وتوقيع عقود تحملها مخاطر الملكية، كما تفرض عليهم مجموعةً من القيود القانونية والفنية تجعل من الصعب عموماً تطبيق العديد من العقود الشرعية بالصيغ والهياكل نفسها المستخدمة في المصارف الإسلامية. كما لا بد من النظر في تبعات استخدام العقود الشرعية من حيث إمكانية توثيقها وإنفاذها قانوناً وأثرها الضريبي. وعليه تبدو الإشكالية الأولى التي تستدعي اهتمام مؤسسات البحث العلمي ومؤسسات صناعة المالية الإسلامية الواضحة للمعايير هي دراسة الهياكل التمويلية المقبولة شرعاً والممكنة التطبيق ضمن الأطر القانونية، وتقديم الإرشاد في هذا الخصوص. كما يؤمل من الجهات التنظيمية النظر في القوانين والأنظمة لتسهيل تطبيق الهياكل التمويلية المقبولة شرعاً.

### 2- الحوكمة الشرعية:

خلافاً لغالب الأطر التنظيمية المتعلقة بمنصات التمويل الجماعي، تتميز ماليزيا والبحرين بإلزامهما للمنصات المتوافقة مع أحكام الشريعة بتعيين مسؤول شرعي لتأكيد الالتزام الشرعي. ورغم ذلك، يغيب عن الأطر التنظيمية المطروحة - باستثناء بعض المتطلبات العامة - وجود تفاصيل كافية وواضحة حول أطر الحوكمة الشرعية من حيث فصل الفتوى عن الرقابة الشرعية والتدقيق الداخلي والخارجي وإثبات المتطلبات والمسؤوليات والمهام المرتبطة بكل وظيفة. وقد يكون السماح بتقليص عدد أعضاء الهيئات وإسناد المهام الشرعية لجهات خارجية أمراً يستدعي النظر وذلك لتقليص التكاليف والأعباء على منصات التمويل الناشئة، إلا أنه من الضروري إيضاح الأطر العامة للحوكمة الشرعية المطلوبة.



### 3- مسؤولية المنصات عن موافقة الشركات المتمولة للأحكام الشرعية:

كما نوقش سابقاً، يتوقع المستثمرون الذين يلجؤون إلى منصات تعلن عن نفسها بأنها منصات إسلامية بأن تقوم بالتحقق من الشركات قبل السماح لها بطلب التمويل من خلال منصتها وذلك للتأكد من أنها موافقة للأحكام الشرعية. وهنا يبدو من المهم الإجابة على عددٍ من الأسئلة المرتبطة بهذا الشأن منها:

- ماهي معايير التحقق الشرعي للشركات المختلطة والضوابط الشرعية لقبول إدراجها في منصات التمويل؟ وهل يمكن عملياً استخدام المعايير ذاتها المصممة للشركات الكبيرة في سوق المال؟
- ما هو نطاق مسؤولية المنصات عن الفحص الشرعي للشركات؟
- هل يجب أن تمتلك منصات التمويل الجماعي آليات لفحص الشركات والمشروعات المتمولة؟ أم يمكن أن تكفي بطلب حصول الشركة المتمولة على تأكيدٍ من مدققي شرعي خارجي عن موافقتها للأحكام الشرعية؟
- ما هي حدود المسؤولية الشرعية للمنصات؟ هل يكفي مثلاً التأكد عند طلب التمويل من أن الشركة طالبة التمويل متوافقة مع أحكام الشريعة من حيث طبيعة العمل وهيكل التمويل؟ أم يجب وضع آليات للتأكد من استمرار موافقتها للأحكام الشرعية؟
- هل تختلف مسؤولية المنصة وفقاً لنوعها والعقود المستخدمة، فتكون مسؤولية المنصة مستمرة في التمويل الاستثماري وتتحصر بفحص الأصول بدايةً عند استخدام التمويل بالمرابحة على سبيل المثال لا الحصر؟
- ورد في المعيار الشرعي رقم 30 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة (أيوفي) عدم جواز إجراء التورق للبنوك التقليدية إذا تبين أن استخدامها للسيولة سيكون في عملياتٍ غير مقبولة شرعاً، فهل ينطبق هذا على منصات التمويل الجماعي التي تسهل عمليات التمويل بالتورق؟

بالطبع يمكن الاستفادة من المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوفي) للإجابة على ما سبق، لكن قد تستدعي خصوصية منصات التمويل إعادة دراسة بعض المتطلبات الواردة وربما إصدار معيار خاص بمتطلبات الفحص الشرعي لمنصات التمويل الجماعي خصوصاً وأن المنصات غالباً ما تكون طرفاً وسيطاً وليس طرفاً متعاقداً في عملية التمويل. عموماً، قد لا تكون مسؤولية المنصة عن الالتزام الشرعي مسؤولية تعاقدية في أصلها، لكنها دون شك مسؤولية أمام المستثمرين عن إيراد التوضيحات الكافية حول الإجراءات المتبعة من طرفها للتأكد من موافقة الشركات المتمولة للأحكام الشرعية، حيث إنه في ظل غياب إجراءات التحقق الشرعي، فإنه لا معنى حقيقي من تصريحها بأنها منصة متوافقة مع أحكام الشريعة.

### 4- التخارج خلال المشروع في حال اختلال الضوابط الشرعية

نص المعيار الشرعي رقم 21 الصادر عن أيوفي على وجوب مراعاة الضوابط الشرعية للاستثمار في الأسهم طوال فترة الإسهام أو التعامل، فإذا اختلت الضوابط وجب الخروج من الاستثمار. بناءً على هذا، يتوجب على المستثمر في منصة تمويل جماعي استثماري التخلص من استثماره إن تبين اختلال الضوابط الشرعية للشركة المستثمر فيها. وفي حين يسهل بيع وتسجيل الأسهم في أسواق المال، فإن التخلص من الاستثمارات في منصات التمويل الجماعي يُعد أمراً أكثر تعقيداً وقد لا يكون خياراً متاحاً أمام المستثمر وهو ما يستدعي النظر في الحلول والمعايير حول كيفية التعامل مع هذه الاستثمارات. وفي الحقيقة، يشكل موضوع تداول الحصص المستثمرة في منصات التمويل الجماعي عموماً تحدياً لهذه المنصات، حيث يرغب المستثمرون بالتأكد من حصولهم على إمكانية بيع الحصص المستثمرة خلال مدة المشروع. وتقدم بعض المنصات

حلولاً لذلك إلا أنه يجب التأكد من أن تلك الحلول لا تمثل مشتقات مالية غير مقبولة شرعاً أو ضماناً لرأس المال من قبل الشركة المتمولة أو شركات تابعة.

#### 5- الحوكمة وبذل العناية اللازمة في فحص ومراقبة الشركات ومتابعة الدفع

تختلف منصات التمويل الجماعي عن المصارف بأنها لا تتحمل مخاطر عدم الدفع، وعليه تزداد المخاطر الأخلاقية والمعلومات غير المتناظرة (moral hazard and asymmetric information issues). وتسعى القوانين والأنظمة إلى التخفيف من تلك المخاطر من خلال فرض مجموعة من الضوابط تعزز الحوكمة. لا بد من التأكيد هنا على أن ذلك يقع أيضاً ضمن المسؤولية الشرعية المترتبة على المنصات بصفتها وكيلاً للمستثمرين، وأن الإخلال بالالتزام بضوابط الحوكمة من قبل المنصات التي تعلن عن نفسها بأنها إسلامية أو متوافقة مع أحكام الشريعة يشكل خطراً على سمعة هذه المنصات والقطاع الذي لا يزال في بداياته. وعليه، يتوقع من المنصات - خصوصاً الاستثمارية منها - بذل العناية اللازمة في متابعة الشركات المتمولة وتوفير الدعم اللازم للمستثمرين وعدم إخفاء أية معلومات ذات أهمية تحصل عليها عن المستثمرين. وبينما تمنع القوانين في بعض البلدان المنصات من توجيه المستثمرين وإرشادهم، تبرز هنا أهمية البحث في نطاق المسؤولية الشرعية للمنصات ومتطلبات الإفصاح عنها.

#### 2.6. التوصيات

في ظل عدم وجود تشريعات تخص التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة في كثير من الدول الإسلامية، وافتقار الأطر التنظيمية الموجودة لأية تفصيلات حول هياكل التمويل الممكن اتباعها في منصات التمويل الجماعي المتوافق مع الشريعة، فإنه من الضروري دراسة هياكل التمويل المحتملة والنظر في إمكانية تطبيق المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي) حيث إن لمنصات التمويل الجماعي خصوصية تجعلها تواجه تحديات ومسائل شرعية خاصة كما أشرنا خلال البحث. كما أنه لا بد من دراسة إمكانية تطبيق معايير الحوكمة الشرعية المتبعة في البنوك الإسلامية والمؤسسات المالية الأخرى على منصات التمويل الجماعي، والبحث فيما إذا كان حجم وطبيعة عمل المنصات يتطلب تعديلات عليها.

ويرى الباحث عموماً أن لمنصات التمويل الجماعي خصوصية تستدعي إصدار معيار خاص أو ربما إصدار توضيحات وإرشادات للعاملين في هذا المجال، خصوصاً أن مشغلي المنصات هم في معظمهم شركات ناشئة لا تمتلك الخبرات والإمكانات نفسها التي تمتلكها المؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية. كما يوصي الباحث هيئة المحاسبة والمراجعة (أيوبي) بإقامة ندوة خاصة بالتمويل الجماعي تتم فيها دعوة مجموعة من علماء الشريعة والخبراء القانونيين والفنيين لتقديم البحوث حول هياكل التمويل المقترحة، والحوكمة الشرعية اللازمة، والمسائل والقضايا الشرعية التي تواجه هذا القطاع، وذلك تمهيداً لإصدار معيار خاص بالتمويل الجماعي.

كما يؤمل من الجهات التنظيمية المعنية الاهتمام بحوكمة منصات التمويل الجماعي عموماً والحوكمة الشرعية بوجه خاص، حيث قد يهدد غياب التنظيمات والتعليمات الكافية بهذا الشأن من سمعة المالية الإسلامية في حال فشل منصات التمويل الجماعي - التي تعلن عن نفسها أنها متوافقة مع الشريعة - في توفير تأكيدات كافية على التزامها الشرعي أمام المتعاملين، خصوصاً وأن عدد تلك المنصات لا يزال محدوداً وهي في غالبها تفتقر للإفصاح الكافي حول هياكل التمويل المتبعة والحوكمة الشرعية.

## المبحث الثالث: الصناعة المصرفية والتقنية المالية:

### 3.1. المنافسة في تقديم خدمات التقنية المالية

في حين نجحت بعض المؤسسات المالية الكبرى بتقديم بعض خدمات التقنية المالية الحديثة، استطاعت بعض شركات التقنية العملاقة الدخول إلى عالم التمويل. وحيث تهيمن هذه الأخيرة على قطاع تكنولوجيا المعلومات وتتميز بامتلاكها بيانات ضخمة و عدد كبير من المستخدمين، فلديها بلا شك ميزةً نسبيةً واضحةً قد تتفوق بها على المؤسسات المالية. على سبيل المثال، توفر شركة Yu'eobao اليوم أكبر صندوق سوق للنقد money market fund في العالم بحجم يقارب 150 مليار دولار وبعدهم مستخدمين يبلغ 350 مليون مستخدم، حيث يمكن للمستخدم استثمار أرصده الإلكترونية التي قد تكون مبالغ صغيرة قد تصل إلى 1 سنت وذلك بشكل مباشر من خلال تطبيقات مثل Alipay وغيرها.

إلى جانب شركات التقنية الكبرى، تعتبر الشركات الناشئة من أهم اللاعبين في قطاع التقنية المالية. على سبيل المثال، تم إنشاء أغلب منصات التمويل الجماعي من قبل شركات ناشئة وقد وصل حجم بعضها إلى ملايين الدولارات. كما تنافس الشركات الناشئة المؤسسات المالية في توفير خدمات النقود والمحافظ الإلكترونية والمدفوعات الإلكترونية عموماً. وقد استطاعت تلك الشركات التوسع فعلياً في تلك القطاعات، إلا أنها لا تزال لا تشكل منافسة حقيقية للمصارف في الوقت الحالي، حيث يركز تفوق شركات التقنية المالية على نجاحها بتقديم خدمات المدفوعات والتمويل للمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر، بينما لم تستطع بعد تقديم حلول منافسة لعمليات الوساطة المالية وتوفير التمويل للشركات الكبرى. وعليه، اختار عددٌ من المصارف التعاون مع منصات التمويل الجماعي وتقديم الدعم لها ضمن إطار مسؤولية المصارف الاجتماعية.

رغم ذلك، فإن دخول شركات التقنية المالية إلى عالم خدمات المدفوعات قد يُمكنها من تقديم خدمات مالية أخرى في المستقبل. على سبيل المثال، قد يشكل امتلاك مصدري النقد الإلكتروني لشبكة واسعة من صغار التجار والمستخدمين وقاعدة بيانات ديناميكية ضخمة وحيث حول سلوكهم ميزةً تنافسية كبيرة تستطيع استغلالها في تطوير وتقديم خدمات مالية أخرى كالتأمين المتناهي في الصغر وتمويل الباعة المتجولين وغير ذلك. وحيث تمتلك شركات التقنية المالية بطبيعة الأحوال قدرة عالية على معالجة البيانات التي تمتلكها حول المتعاملين وسلوكهم، فإن ذلك يسمح لها بتطوير نماذج أعمال مبتكرة وتقديم خدمات مالية حتى للشركات الكبرى التي تقع ضمن شبكتها كسلاسل متاجر التجزئة الكبيرة والمطاعم وغيرها التي تقبل الدفع بالنقود الإلكترونية وكذلك للشركات التجارية - لا سيما الإلكترونية منها - المهتمة بالحصول على معلومات حول سلوك المستهلكين.

رغم التحدي الكبير الذي تشكله الشركات التقنية بدخولها عالم المال، إلا أنه لا شك من امتلاك المؤسسات المالية لمقومات أساسية لا تزال تتفوق بها على الشركات التقنية أهمها: امتلاك بيانات موثقة عن العملاء وتجربة طويلة معهم، وخبرة واسعة في إدارة المخاطر وقدرة تنظيمية عالية تجعلها قادرة على الوصول إلى مصادر أموال كبيرة ورخيصة نسبياً. على الجانب الآخر، تمتاز الشركات التقنية بقدرة أكبر على الابتكار والوصول إلى شرائح واسعة من المستخدمين بسهولة وبتكاليف أقل، كما تمتاز بقدرتها العالية على التعامل مع البيانات الضخمة وهو ما يمكنها من الاستجابة السريعة لتغيرات سلوك المستهلكين. وقد خلص مؤشر تبني التقنية المالية العالمي لعام 2019 - والذي تصدره شركة إرنست آند يونغ (EY) - إلى أن 68% من المستهلكين لديهم الاستعداد للتعامل مع شركة خدمات غير مالية للحصول على خدمات مالية، وهو ما يعزز المنافسة بين المؤسسات المالية المختصة وشركات التقنية الحديثة. وعليه يجب على المؤسسات المالية الإسلامية أن تحاول فعلاً تطوير إمكاناتها التقنية خصوصاً مع ظهور وانتشار البنوك الرقمية Neo Banks.

### 3.2. البنوك الرقمية الإسلامية:

يقوم نموذج Neo bank على إيجاد منصاتٍ مصرفية رقمية تقدم خدماتها بالكامل عبر الإنترنت والهواتف الذكية دون امتلاكها لأي فرعٍ على الأرض يمكن للعملاء زيارته. قد تمتلك هذه البنوك تراخيص مصرفية مستقلة أو تعمل بالتعاون مع بنوك أو مزودي خدمات مصرفية قائمة أو تحت تراخيصهم. كما قد يخدم هذه النموذج شرائح محددة من المجتمع أو يقدم عدداً محدوداً من الخدمات المصرفية لكن لشريحة واسعة من المتعاملين. من الأمثلة المشهورة لهذا النموذج هو بنك N26 والذي تأسس في ألمانيا عام 2013 من قبل شركة تكنولوجيا رقمية ناشئة وليس من قبل مصرف تقليدي.<sup>19</sup> وقد استطاع البنك المذكور استقطاب أكثر من 5 ملايين مستخدم مع بداية 2020 مقررًا التوسع والدخول السوق الأمريكية بعد أن بلغت قيمته السوقية 3.5 مليار دولار.<sup>20</sup> المثال الآخر الذي تركز خدماته على المدفوعات وتحويل الأموال هو Payoneer والذي يقدم خدماته حول العالم بما في ذلك الشرق الأوسط. يوفر البنك المذكور خدمة فتح الحساب عبر الإنترنت للمستخدمين الأفراد والشركات في جميع أنحاء العالم مزوداً إياهم بأرقام حساباتٍ في عدة دول تمكنهم من استقبال المدفوعات وإجراء عمليات الدفع والتحويلات بشكلٍ شبه مجاني للمستخدمين ضمن البنك ذاته وبعمولاتٍ قد تكون أقل من تلك التي تفرضها البنوك بشكلها التقليدي عادةً. وينشط استخدام مثل هذه الحلول من قبل شركات التسويق والبيع الإلكتروني وصانعي الفيديو YouTubers وغيرها من الأعمال التي يتم تقديمها عبر الإنترنت.

عالمياً، جذبت مثل هذه البنوك الجديدة استثماراتٍ بمئات ملايين الدولارات منذ تأسيسها ليصل تقييم 6 بنوك رقمية إلى ما يزيد عن المليار دولار.<sup>21</sup> وتحاول البنوك العالمية اليوم مواجهة منافسة هذه البنوك الجديدة من خلال تقديمها نموذجاً يمزج بين النموذج التقليدي والنموذج الجديد مما يُمكنها من التوسع في خدماتها المصرفية. يقوم هذا النموذج على تقديم الخدمات المصرفية عبر القنوات الرقمية إلا أنه قد يحافظ على وجود بعض الفروع لتقديم بعض الخدمات. وتستند قدرة هذا النموذج على منافسة النموذج السابق في امتلاكه للتراخيص القانونية اللازمة لتقديم كافة الخدمات المصرفية كالخدمات الاستثمارية واستقبال الودائع مع خضوعها للضمان من قبل مؤسسات ضمان الودائع وغير ذلك. ومن أمثلة المصارف الكبرى التي اتجهت نحو هذا النموذج المصرف الضخم Goldman Sachs حيث أنشأ منصة Marcus لتقديم خدمات مصرفية رقمية للأفراد.

في الوقت الذي تشهد فيه الصناعة المصرفية حول العالم تسارعاً في سعيها نحو تطوير خدماتها الرقمية عبر الإنترنت، فإنه لا بد للمصارف الإسلامية من تطوير خدماتها الرقمية. فالتحول الرقمي في السنوات الأخيرة لم يعد خياراً تتخذه المؤسسات بل ضرورةً ملحةً للاستجابة إلى طلبات المستهلكين. وإن المصارف التي لا تستطيع تقديم حلول تكنولوجية تسمح بتحويل الأموال وإتمام عمليات الدفع عبر الإنترنت والهواتف الذكية - على سبيل المثال لا الحصر - لن تتمكن من المحافظة على عملائها. وبالفعل شهدت الأعوام الأخيرة تحولات استراتيجية في سياسات كثير من البنوك الإسلامية التي اتجهت إلى توفير تطبيقات على الجوال تسمح بإجراء بعض العمليات المصرفية، بينما اتجهت بعض البنوك إلى إنشاء منصات مصرفية رقمية مستقلة يستطيع من خلالها المتعامل فتح الحسابات وإتمام مجموعة واسعة من العمليات دون زيارة أي فرع.<sup>22</sup> ولعل النموذج

<sup>19</sup> وقد بدأت الشركة بتقديم خدماتها المصرفية كواجهة تقنية لمزود خدمات دفع مرخص لكنها استطاعت خلال فترة قصيرة تطوير خدماتها وجذب شريحة واسعة من العملاء وحصلت بالفعل على ترخيص لتقديم الخدمات المصرفية بشكل مستقل في عام 2016 لتحصل بعدها على مجموعة من التمويلات المتتالية لتوسيع أعمالها.

<sup>20</sup> Dillet (2020)

<sup>21</sup> FT Partners (n.d.)

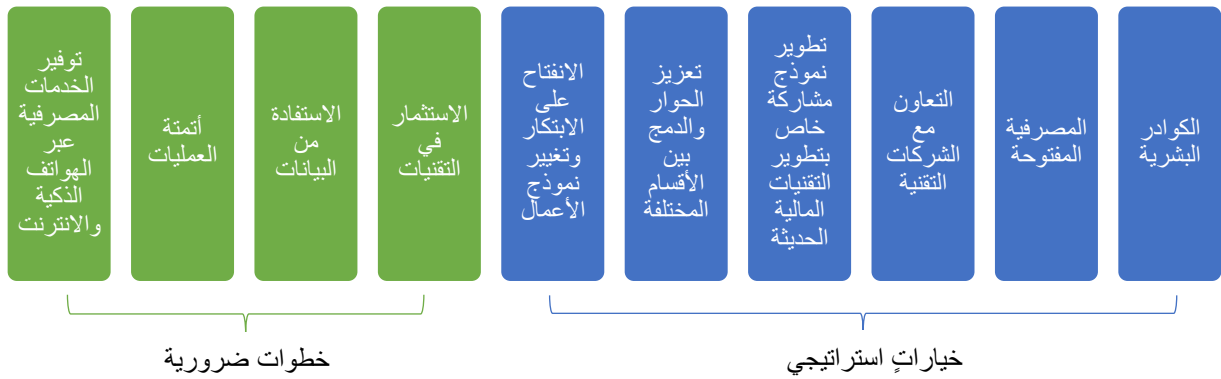
<sup>22</sup> على سبيل المثال، تقدم مجموعة من البنوك في السعودية مثل هذه الخدمات وذلك بالاعتماد على منصة النفاذ الموحد وخدمات "أبشر" التابعة لوزارة الداخلية والتي تسمح لأي بنك على الإنترنت (أونلاين) بتدقيق بيانات طالب فتح الحساب.

الوحيد الموجود اليوم للبنوك الإسلامية الرقمية بالكامل (التي ليس لها أي فرع مصرفي على الأرض) هو بنك إنشا الرقمي الإسلامي في ألمانيا. ورغم أنه لا يزال من المبكر الحكم على نجاح النموذج، إلا أن المؤشرات الأولى تُظهر نجاح البنك باستقطاب شريحة واسعة من العملاء كونه يقدم خدمات تحويل الأموال من وإلى 28 دولة أوروبية بشكلٍ مجاني ولغاية 10 تحويلات شهرياً، بينما تبلغ تكلفة التحويل بعد ذلك 0.25 يورو فقط.

### 3.3. التوصيات:

نجحت حلول التقنية المالية الحديثة بتقديم خدمات مالية متميزة بكفاءةٍ عالية، كما نجحت في تحسين تجربة العملاء ودعم قطاعات مهمشةً مالياً. وبينما تطور العمل المصرفي الإسلامي بعد سنواتٍ طويلة من العمل المصرفي التقليدي فتحمّلت من القيود القانونية والمحددات التنظيمية ما تحمّلت حتى شقت طريقها، فإن هناك فرصة حقيقية اليوم لتطوير حلول تكنولوجية موافقة للشريعة بالتوازي مع تطور القطاع مما قد يوفر على المالية الإسلامية كثيراً من العقبات التي واجهت وتواجه القطاع المصرفي الإسلامي. أما على صعيد الصناعة المصرفية، فمن الواضح أن هناك حاجة ماسة لتوجيه المصارف الإسلامية مزيداً من الاهتمام تجاه التقنية المالية، حيث أصبح التحول الرقمي - بحدّه الأدنى - مطلباً وليس خياراً أمام المصارف الإسلامية. ولنجاح المؤسسات المصرفية الإسلامية في عملية التحول الرقمي لا بد لها من توفير عددٍ من العوامل يمكن اختصارها بالشكل الآتي:

#### الشكل 4: أهم العوامل التي يجب توافرها لنجاح المؤسسات المصرفية الإسلامية في عملية التحول الرقمي



المصدر: الباحث

ولعل زيادة الاستثمار في الجانب التقني أصبح أمراً لازماً لاستمرار المصارف الإسلامية وذلك لتحقيق وفوراتٍ في التكاليف التشغيلية وتلبية طلب السوق بتقديم الخدمات المصرفية عبر الإنترنت والجوال على وجه خاص. كما ينبغي على المصارف الإسلامية الاهتمام بأتمتة العمليات والاستفادة من البيانات الضخمة الموثقة التي تملكها في تطوير المنتجات وطرق توصيلها وتقديم حلول جيدة ومميزة. أما المصارف الإسلامية التي تختار التحول الرقمي كخيارٍ استراتيجي فلا بد لها من الالتزام بما يأتي:

#### 1- الافتتاح نحو الابتكار وتغيير نموذج الأعمال:

إن التحولات الحاصلة في سلوك المستخدمين في ظل التحول الرقمي في الأعمال والحياة اليومية تفرض على البنوك أن تكون أكثر ديناميكية، فالعصر الجديد لن يكون مرتكزاً على إيجاد خدمات مصرفية رقمية جديدة فقط، وإنما بتوفير بيئة وآليات مناسبة تستطيع ابتكار وتطوير منتجات وحلول جديدة بشكل مستمر كلما تطلب الأمر. وعليه، يجب على البنوك الإسلامية التي تقرر خوض رحلة التحول الرقمي الشامل الإعداد لذلك من خلال إعادة تحديد القيم المقدمة

Value proposition، فالعمل المصرفي الرقمي لا يتعلق فقط باستخدام القنوات الرقمية بل بالاستجابة لمتطلبات العالم الرقمي مما يستلزم دراسة السوق بشكلٍ مغاير وإعادة تحديد الشرائح المستهدفة للتأكد من تقديم الخدمات المالية المناسبة لهم، وربما خدماتٍ غير مالية أيضاً بالتعاون مع شركاء تقنيين.

## 2- تعزيز الحوار والدمج بين الوظائف المختلفة

لا تعني عملية التحول الرقمي التركيز على الاستثمار في التقنيات الرقمية فحسب، بل الأهم هو تعزيز التعاون بين الأقسام والوظائف المختلفة لبناء نماذج تقنية تقدم حلولاً مبتكرة وفاعلة تخدم السوق وبأقل التكاليف. ويتطلب هذا الأمر تغييراً في هيكلية الميزانيات المرصودة، والتوجه بشكلٍ أكبر نحو الإدارة بالأنشطة والمشروعات، والتركيز على مبادرات الأعمال بدلاً من الاستثمار في عمليات الإدارة التقليدية.

## 3- تطوير نموذج مشاركة خاص بتطوير التقنيات المالية الحديثة

إن تبني بعض حلول التقنية المالية المبتكرة بعد أن تثبت فاعليتها لن يكون كافٍ للصمود في وجه المنافسة العالية من شركات التقنية المالية الحديثة، بل لابد أن تقوم البنوك الإسلامية بتأسيس آليات تسمح لها بالمشاركة في عمليات التطوير والابتكار في مجال التقنية المالية. ويبدو النموذج الأنجع اليوم هو تأسيس مختبرات التقنيات المالية Fintech Lab وحاضنات الأعمال والتعاون مع الجامعات ومؤسسات دعم التقنية المالية.

## 4- المصرفية المفتوحة:

تشكل المصرفية المفتوحة Open banking تحدٍ وفرصة في الوقت ذاته تمكّن البنوك الإسلامية من التركيز على عمليات التمويل والاستثمار والوساطة المالية، حيث تتيح المصرفية المفتوحة فرصة للتعاون مع الشركات التقنية نحو مزيد من الإبداع في المنتجات وطرق توصيلها مما يؤدي إلى توسيع السوق وخدمة شرائح أوسع من العملاء.

## 5- التعاون مع الشركات التقنية

لا يعني التحول نحو البنوك الإسلامية الرقمية بالضرورة أن تقوم هذه البنوك بتطوير كل المنتجات وامتلاك كل الحلول أو الإمكانيات التقنية داخلياً، بل يمكن دوماً الاعتماد على شركات لتحقيق فاعلية أكبر. ورغم ذلك، لابد من الانتباه إلى تطوير كوادرات داخلية قادرة على التعامل مع التقنيات الحديثة.

## 6- الكوادرات البشرية

يتطلب التحول نحو البنوك الرقمية تغييراً في سياسات التوظيف، فالتحول الرقمي الشامل لا يتطلب توظيف تقنيين مختصين فحسب بل أيضاً كوادرات من خلفيات متعددة Multi-discipline تساعد على ابتكار منتجات جديدة.

ويوصي الباحث في ظل التطور المتسارع للرقمنة بدراسة نماذج البنوك الرقمية من النواحي الشرعية، والبحث في القضايا الشرعية التي قد تواجهها خصوصاً فيما يتعلق بصيغ التعاقد (الإيجاب والقبول)، ومجلس العقد، والإثبات الرقمي، والقبض الحكمي، واستخدام تطبيقات العقود الذكية والذكاء الصناعي في اتخاذ القرارات. وكلها مسائل شرعية مهمة تم تقديم فيها أوراق عدة لكن قد يلزمها المزيد من البحث ضمن إطار عمل النماذج الحديثة للبنوك الرقمية بالكامل. كما لابد من دراسة أطر الحوكمة الشرعية اللازمة لضبط البنوك الرقمية خصوصاً وأنها شركات عابرة للقارات بطبيعتها، وعليه قد تواجه صعوبات وتحديات قانونية وتنظيمية وربما شرعية في ظل اختلاف الفتاوى بين الدول. كما يجب البحث في التأهيل اللازم لأعضاء الهيئات الشرعية لهذه البنوك التي تحمل طبيعة خاصة وذلك لتمكينهم من أداء مهامهم على الوجه الأكمل. وأخيراً، يرى الباحث أنه لا بد من دراسة الإشكاليات الشرعية المرتبطة بمشاركة التطبيقات واستخدام بيانات المستخدمين في ظل الاتجاه نحو المصرفية المفتوحة.

## الخاتمة

تناول البحث مفهوم التقنية المالية ومجالاتها، وركز على مجالين رئيسيين هما: النقود الإلكترونية ومنصات التمويل الجماعي. وبينما ناقش البحث الجوانب الفنية والشرعية للنقود الإلكترونية بشيء من التفصيل، ركز البحث على عرض الجوانب الفنية للتمويل الجماعي مع تحديد أبرز المسائل الشرعية المرتبطة به.

وقد خلص البحث بشأن النقود الإلكترونية إلى أنه في ضوء الممارسات الحالية والإطار القانوني الحالي، لا يُسمح للتاجر باستخدام النقود الإلكترونية المستلمة من المستخدمين مباشرةً للدفع للموردين مثلاً، بل لابد من عملية تسوية مع مصدري النقود الإلكترونية لاستلام الأموال في الحسابات المصرفية المعتادة، كما أن الأطر القانونية لا تقر النقود الإلكترونية كنقود مستقلة، وعليه يصعب النظر للنقود الإلكترونية على أنها نقوداً بحد ذاتها ولا بد من تكييف العلاقات في منظومة النقد الإلكتروني والتميز بين علاقة المُصدر مع المستخدم وعلاقة المُصدر مع التاجر. وحيث يمكن تأسيس العلاقة الأولى على أساس الوكالة بالدفع والقرض، يبدو من المناسب تكييف العلاقة الثانية على أنها إجازة خدمات. وقد أورد الباحث مجموعةً من المقترحات التي لابد لمصدري النقود الرقمية من الالتزام بها ضماناً لشرعية النقود الإلكترونية وما تتضمنها من عمليات.

أما بخصوص منصات التمويل الجماعي، فقد ناقش البحث عدد من الجوانب الفنية وخلص إلى أهمية دراسة هياكل التمويل المستخدمة (والممكن استخدامها) في هذه المنصات دراسةً شرعيةً تفصيلية. كما أشار البحث إلى مجموعة من القضايا والتحديات الشرعية الهامة التي لابد من النظر فيها إلى جانب مسائل الإفصاح والحوكمة الشرعية. وبينما يمكن لمنصات التمويل الجماعي تطبيق المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة (أيوفي) عموماً، إلا أن لهذه المنصات خصوصية قد تستدعي إصدار معيار خاص أو ربما إصدار توضيحات وإرشادات للعاملين في هذا المجال في ظل ازدياد حجم قطاع التمويل الجماعي الذي ينهض به شركات ناشئة لا تمتلك الخبرات والإمكانات نفسها التي تمتلكها المؤسسات المالية الإسلامية بشكلها التقليدي الحالي. وعليه اقترح الباحث إقامة ندوة تجمع علماء الشريعة والخبراء القانونيين والفنيين لبحث كل المسائل والقضايا الشرعية التي تواجه هذا القطاع، تمهيداً لإصدار معيار خاص بالتمويل الجماعي.

أخيراً، تناول البحث أبرز التطورات التقنية التي يشهدها القطاع المصرفي بصورة مقتضبة لافتاً للنظر للتسارع الذي يشهده القطاع في مجال الرقمنة، ولانتشار نموذج البنوك الرقمية بالكامل (التي ليس لها أي فرع مصرفي على الأرض). وقد خلص الباحث إلى ضرورة قيام البنوك الإسلامية ببعض الخطوات الأساسية باتجاه الرقمنة لمواكبة تلك التطورات، بينما يبقى التحول الرقمي بالكامل خياراً استراتيجياً لبعض البنوك. وقد أورد الباحث بعض المقترحات لتلك البنوك التي ترغب في المسير في هذا الاتجاه، موصياً بدراسة نماذج البنوك الرقمية من النواحي الشرعية والبحث في أطر الحوكمة الشرعية المناسبة لطبيعتها إلى جانب دراسة القضايا الشرعية التي قد تواجهها هذه البنوك خصوصاً فيما يتعلق بصيغ التعاقد (الإيجاب والقبول)، ومجلس العقد، والإثبات الرقمي، والقبض الحكمي، وتطبيقات العقود الذكية والذكاء الصناعي. كما لابد أيضاً من دراسة أطر الحوكمة اللازمة لضبط عمل البنوك الرقمية خصوصاً وأنها شركات عابرة للقارات بطبيعتها، وعليه قد تواجه صعوبات وتحديات قانونية وتنظيمية وربما شرعية في ظل اختلاف الفتاوى بين الدول. كما يجب البحث في التأهيل اللازم لأعضاء الهيئات الشرعية لهذه البنوك التي تحمل طبيعة خاصة وذلك لتمكينهم من أداء مهامهم على الوجه الأكمل.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

## قائمة المراجع

- AAOIFI. (2015). *Shariah Standards*. Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.
- CBB. (2019). *Shari'ah-compliant Financing-Based Crowdfunding Regulations for the Kingdom of Bahrain*. Available at: <https://www.cbb.gov.bh/wp-content/uploads/2019/01/Consultation-Shariah-compliant-Financing-based-Crowdfunding.pdf>
- CBJ. (2017). *Regulation No. 111 For The Year 2017 About Electronic Transfer Of Funds*. Available at: <http://www.cbj.gov.jo/EchoBusV3.0/SystemAssets/2f6d3215-daab-43f5-a231-845eb3e1a42a.pdf>
- Dillet, R. (2020). *N26 raises another \$100M in Series D extension*. Available at: <https://techcrunch.com/2020/05/05/n26-raises-another-100-million-in-series-d-extension/>
- Dinar Standard (2018). *Islamic Fintech Report 2018*. Available at: <https://www.dinarstandard.com/wp-content/uploads/2018/12/Islamic-Fintech-Report-2018.pdf>
- Ethis Crowd. (2018). *Ethis Islamic Crowdfunding Report*. Available at: <https://bit.ly/37kL4Hc>
- Fintech Saudi. (2020). *Digitalization in Saudi Arabia*. Available at: <https://fintechsaudi.com/wp-content/uploads/2020/02/CHEAT%20SHEET-%20Arabic%20.pdf>
- FT Partners. (n.d.). *The Rise of Challenger Banks: Are the Apps Taking Over?*. FT Partners Proprietary FinTech Research. Available at: <https://www.ftpartners.com/fintech-research/challenger-banks>.
- Fundera. (2020). *Crowdfunding Statistics (2020): Market Size and Growth*. Available at: <https://bit.ly/2HaNjBL>
- Gomber, P., Koch, J., & Siering, M. (2017). *Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions*. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537–580. doi:10.1007/11573-017-0852-x
- Hagedorn A., Pinkwart A. (2016) The Financing Process of Equity-Based Crowdfunding: An Empirical Analysis. In: Brüntje D., Gajda O. (eds) *Crowdfunding in Europe*. FGF Studies in Small Business and Entrepreneurship. Springer, Cham.
- IFSB. (2017). *Financial Stability Report 2018*. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board.
- KFAS. (2019). *Fintech Innovations*. Available at: <https://www.kfas.com/ar/media/studies>
- Klienert, S. & Volkmann, C. (2019). Equity crowdfunding and the role of investor discussion boards. *Venture Capital*. DOI: 10.1080/13691066.2019.1569853.



Liwwa. (n.d). Common Questions. Available at:  
<https://www.liwwa.com/help/faq?locale=ar>

SC. (2018). New ECF, P2P Financing Operators And Property Crowdfunding Framework Announced At Sc Fintech Roundtable. Malaysia: Securities Commission. Available at:  
<https://www.sc.com.my/resources/media-releases-and-announcements/new-ecf-p2p-financing-operators-and-property-crowdfunding-framework-announced-at-sc-fintech-roundtable>

Statista. (2020). *Volume of electronic money transactions in Malaysia 2011-2019* Published by Statista Research Department, Mar 27, 2020. Available at:  
<https://www.statista.com/statistics/957871/electronic-transactions-volume-malaysia/#:~:text=The%20volume%20of%20electronic%20money%20transactions%20in%20Malaysia%20increased%20during,two%20billion%20transactions%20in%202019>

World Bank. (2017). *The Global Findex Database*. Available at:  
[https://globalfindex.worldbank.org/sites/globalfindex/files/chapters/2017%20Findex%20full%20report\\_chapter2.pdf](https://globalfindex.worldbank.org/sites/globalfindex/files/chapters/2017%20Findex%20full%20report_chapter2.pdf)

## جدول المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
2	المقدمة
3	تمهيد: مفهوم التقنية المالية وأهم مجالاتها
5	المبحث الأول: النقود الإلكترونية
5	المفهوم والأنواع
5	النقد الإلكتروني في بعض الدول العربية والإسلامية
7	آلية عمل النقد الإلكتروني
9	التكليف الفقهي للنقد الإلكتروني
10	الإشكاليات والقضايا الشرعية المحتملة
13	التوصيات
15	المبحث الثاني: التمويل الجماعي
15	المفهوم والأنواع
16	التمويل الجماعي في بعض الدول العربية والإسلامية
19	آليات عمل منصات التمويل الجماعي
19	الهيكل التمويلية
23	أبرز القضايا والمسائل الشرعية المتعلقة بالتمويل الجماعي
25	التوصيات
26	المبحث الثالث: الصناعة المصرفية والتقنية المالية
26	المنافسة في تقديم خدمات التقنية المالية
27	البنوك الرقمية الإسلامية
28	التوصيات
30	الخاتمة
31	قائمة المراجع