

الأبعاد السوسيولوجية لأليات التمويل الإسلامي: دور صيغ المشاركة في تعزيز الرأسمال الاجتماعي وتمكين المشروعات الصغيرة

الدكتور سليمان الجهضي

دكتوراه في علم الاجتماعي

تاريخ الارسال 2025/11/29 تاريخ القبول 2025/12/27 تاريخ النشر 2026 /1/30

الملخص: يتناول هذا البحث الأبعاد السوسيولوجية لأليات التمويل الإسلامي، مع التركيز بشكل خاص على دور صيغ المشاركة (المشاركة والمضاربة) في بناء وتعزيز الرأسمال الاجتماعي وتمكين المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ينطلق البحث من فرضية مفادها أن التمويل الإسلامي يمثل فعلاً اجتماعياً يتجاوز كونه مجرد تقنية مصرفية، حيث يسعى إلى تحويل العلاقة المالية من منطق المديونية الصراعي إلى منطق الشراكة التضامني. اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي مع تبني مقاربة سوسيولوجية تستند إلى أطروحات بيير بورديو حول الرأسمال الاجتماعي وفرانسيس فوكوياما حول الثقة. وتوصل البحث إلى أن صيغ المشاركة تساهم في تذويب الفوارق الطبقية وتقليل الاغتراب الاقتصادي عبر تقاسم المخاطر، مما يفتح آفاق الاندماج المالي للفئات الهشة التي تفتقر للضمانات العينية. كما خلص البحث إلى أن المعوقات التي تحول دون التوسع في هذه الصيغ هي معوقات سوسيومؤسسية ترتبط بأزمة الثقة وهيمنة القيم الفردية، وأوصى بضرورة إصلاح البيئة القانونية لتعزيز قيم الشفافية وبناء حاضنات اجتماعية تدعم المشروعات الصغيرة.

الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، صيغ المشاركة، الرأسمال الاجتماعي، تمكين المشروعات الصغيرة، السوسيولوجيا الاقتصادية،

الثقة.

Abstract : This research explores the sociological dimensions of Islamic finance mechanisms, focusing specifically on the role of participation modes (Musharakah and Mudarabah) in building and enhancing social capital and empowering small and medium-sized enterprises (SMEs). The study is based on the hypothesis that Islamic finance represents a social action that transcends being a mere banking technique; it seeks to transform financial relations from a conflictual logic of indebtedness to a solidary logic of partnership. Utilizing a descriptive-analytical methodology and a sociological approach grounded in Pierre Bourdieu's theories of social capital and Francis Fukuyama's theories of trust, the research finds that participation modes contribute to dissolving class distinctions and reducing economic alienation through risk-sharing. This facilitates financial inclusion for vulnerable groups who lack tangible collateral. Furthermore, the study concludes that the obstacles preventing the expansion of these modes are socio-institutional in nature, linked to a crisis of trust and the dominance of individualistic values. The research recommends reforming the legal environment to enhance transparency and establishing social incubators to support small-scale enterprises.

Keywords: Islamic Finance, Participation Modes, Social Capital, SME Empowerment, Economic Sociology, Trust.



المقدمة

تُعد العلاقة بين النظم المالية والبنى الاجتماعية واحدة من أكثر القضايا تعقيداً في علم الاجتماع الاقتصادي المعاصر. فمنذ أطروحات ماكس فيبر حول الأخلاق البروتستانتية وجورج زيمل في فلسفة المال، أدرك علماء الاجتماع أن المال ليس مجرد وسيلة تقنية للتبادل، بل هو مؤسسة اجتماعية تعكس قيم المجتمع وتوجهاته. وفي هذا السياق، تبرز الصيرفة الإسلامية لا كبديل مصرفي فحسب، بل كاستجابة سوسيولوجية ورغبة جماعية في استعادة الأخلاق إلى قلب الممارسة الاقتصادية.

إن التحول نحو التمويل الإسلامي في المجتمعات المعاصرة يعبر عن أزمة في النموذج المادي الذي فصل بين الاقتصاد والاجتماع، مما أدى إلى تفاقم الفجوات الطبقية وتآكل الروابط البنينة. ومن هنا، يبرز التمويل القائم على المشاركة كألية فريدة تهدف إلى إعادة دمج الاقتصاد في النسيج الاجتماعي، وهو ما يسميه مارك غرانوفيتز بـ الاندماج الاجتماعي للأفعال الاقتصادية. إن هذا البحث يسعى لسبر أغوار هذه الآليات، ليس من منظور ربحي ضيق، بل من منظور قدرتها على توليد الرأسمال الاجتماعي.

التمويل الإسلامي كفعل اجتماعي وأخلاقي

يرى محمد عمر شابرا (1996) في مرجعه التأسيسي *الإسلام والتحدي الاقتصادي* أن التمويل الإسلامي لا يمكن فهمه إلا من خلال الرؤية الكونية للإسلام التي ترفض الفصل بين النشاط المالي والمقصد الاجتماعي. فالتمويل القائم على الفائدة (الدين) يمثل سوسيولوجياً علاقة صراعية تنتمي غالباً بانتصار الدائن وهزيمة المدين، مما يضعف التماسك الاجتماعي. في المقابل، تقدم صيغ المشاركة (Musharakah) والمضاربة (Mudarabah) نموذجاً للعلاقة التضامنية.

إن الانتقال من عقود المديونية إلى عقود المشاركة يمثل تحولاً جذرياً في فلسفة التعامل البشري؛ حيث يتحول المال من سلطة تفرض التبعية، إلى أداة تعاون تفرض تقاسم المخاطر. وهذا المنظور الأخلاقي هو ما يمنح التمويل الإسلامي بعده السوسيولوجي؛ فهو يعيد الاعتبار لقيمة الأمانة والثقة، وهما المكونان الرئيسيان لما يُعرف في السوسيولوجيا الحديثة بـ الرأسمال الاجتماعي. إننا هنا أمام محاولة لإعادة بناء المجتمع عبر قنوات التمويل، بحيث يصبح البنك شريكاً في التنمية وليس مجرد مقتنص للفوائد.

إشكالية البحث: فجوة التنظير والممارسة

تتبلور إشكالية هذا البحث في التناقض الصارخ بين الجوهر السوسيولوجي للتمويل الإسلامي والواقع المؤسسي للمصارف الإسلامية. فبينما تؤكد التنظيرات الكبرى لكل من نجاة الله صديقي (2005) ومنذر قحف (2000) على أن المشاركة هي العمود الفقري للاقتصاد الإسلامي، تشير التقارير الإحصائية (مثل تقارير البنك الإسلامي للتنمية) إلى هيمنة صيغ المراجعة التي تشبه في آثارها السوسيولوجية التمويل التقليدي القائم على الدين.

هذا الانزياح نحو المراجعة أدى إلى إضعاف الدور الاجتماعي للمصارف، وخاصة في مجال تمكين المشروعات الصغيرة. فالمشروعات الصغيرة لا تحتاج فقط إلى سيولة، بل تحتاج إلى بيئة حاضنة قائمة على الثقة وتقاسم المخاطر. ومن هنا يطرح البحث تساؤلاته المركزية: لماذا تراجع البعد السوسيولوجي للمشاركة لصالح البعد التجاري للمراجعة؟ وكيف يمكن لصيغ المشاركة أن تساهم في بناء الرأسمال الاجتماعي الذي يفتقده المقاول الصغير؟ وهل يمكن للتمويل الإسلامي أن يكون أداة للتمكين (Empowerment) بدلاً من أن يكون أداة للاستئدانة؟

المفاهيم المركزية: الرأسمال الاجتماعي والتمكين

يعتمد البحث في تحليله على مفهومين سوسيولوجيين محوريين:

أولاً: الرأسمال الاجتماعي (Social Capital): بالاستناد إلى أطروحات بيير بورديو (1986) وروبرت بوتنام (2000)، يُنظر إلى الرأسمال الاجتماعي كشبكة من العلاقات والثقة التي تمكن الأفراد من العمل معاً. في التمويل الإسلامي، تعمل المشاركة كمولد لهذا الرأسمال؛ فعندما يشارك البنك العميل، فإنه يبني جسور ثقة تتجاوز العقد المالي لتشمل الدعم الفني والمصير المشترك.

ثانياً: التمكين (Empowerment): وهو المفهوم الذي طوره علماء الاجتماع التنموي لوصف عملية امتلاك الأفراد والشركات الصغيرة للقدرة على اتخاذ القرار والسيطرة على مقدراتهم الاقتصادية. إن التمويل بالمشاركة يحرر المبدع الصغير من عبء الضمانات المرهقة ومن خوف الإفلاس، مما يمنحه قوة دفع اجتماعية ونفسية للابتكار والاندماج في الدورة الاقتصادية.

إن الربط بين هذين المفهومين وبين آليات التمويل بالمشاركة يمثل الإضافة العلمية لهذا البحث، حيث يتم فحص كيف تتحول المخاطرة المشتركة إلى رابطة اجتماعية تعزز الاستقرار والنمو.

المبحث الأول: الإطار النظري لسوسيولوجيا التمويل والرأسمال الاجتماعي

أولاً: مفهوم الرأسمال الاجتماعي في السياق الإسلامي: تحويل الأمانة والتكافل إلى أصول اقتصادية

في الأدبيات السوسيولوجية المعاصرة، يبرز الرأسمال الاجتماعي كواحد من أهم المفاهيم التي تفسر نجاح الاقتصادات. ويرى بيير بورديو (Bourdieu, 1986) أن هذا النوع من الرأسمال يتكون من الالتزامات الاجتماعية التي يمكن تحويلها في ظروف معينة إلى رأسمال اقتصادي. في السياق الإسلامي، يكتسب هذا المفهوم أبعاداً أكثر عمقاً من خلال منظومة القيم المعيارية.

1. سوسيولوجيا الأمانة كبديل للضمانات العينية:

يرى فرانسيس فوكوياما (Fukuyama, 1995) في كتابه *الثقة* أن المجتمعات التي تتمتع بمستوى عالٍ من الثقة (High-Trust Societies) هي الأكثر قدرة على تحقيق الازدهار لأن تكاليف المعاملات فيها تنخفض. في التمويل الإسلامي، وخاصة في صيغ المشاركة، تمثل الأمانة (Integrity/Trustworthiness) الركن الأساسي.

سوسولوجياً، عندما يعتمد البنك الإسلامي على أمانة الشريك بدلاً من اشتراط رهونات تعجيزية، فإنه يقوم بتسييل القيمة الأخلاقية (Ethical Liquidity) إن الأمانة هنا ليست مجرد فضيلة، بل هي أصل اقتصادي يقلل من حاجة المؤسسة المالية لمراقبة العميل بشكل بوليسي، مما يخفض تكاليف الوكالة (Agency Costs) هذا التحول يعزز من مكانة الفرد في المجتمع بناءً على سمعته الأخلاقية وليس فقط ثروته المادية.

2. التكافل كشبكة أمان ورأسمال علانقي:

يشير روبرت بوتنام (Putnam, 2000) إلى أن الرأسمال الاجتماعي يعمل من خلال الشبكات. وفي المنظور الإسلامي، كما يوضحه محمد عمر شابرا (1996)، فإن قيم التكافل الاجتماعي تؤدي إلى خلق شبكات تعاونية تحمي الأفراد من المخاطر الاقتصادية.

إن صيغ التمويل بالمشاركة هي تجسيد مؤسسي لـ التكافل؛ فالمخاطر لا تقع على عاتق طرف واحد (المدين) كما في النظام التقليدي، بل يتم توزيعها سوسولوجياً بين صاحب رأس المال وصاحب العمل. هذا التوزيع للمخاطر يخلق ما يسمى بـ الرأسمال الاجتماعي المترابط (Bridging Social Capital)، حيث تتقاطع مصالح النخبة المالية مع مصالح الطبقات العاملة والمبتكرين الصغار، مما يؤدي إلى تماسك بنيوي يمنع الانفجار الاجتماعي الناتج عن الديون المتركمة.

3. المؤسساتية الدينية وتراكم الرأسمال الاجتماعي:

إن المسجد والزكاة والوقف، كبنى سوسولوجية، تساهم في تعزيز الرأسمال الاجتماعي الذي تستفيد منه البنوك الإسلامية. فالعمل الذي ينتهي إلى هذه البيئة القيمية يكون أكثر التزاماً بعقود المشاركة خوفاً من الوصمة الاجتماعية أو الإثم الديني. هنا، يتحول الدين من معتقد غيبي إلى قوة ضاغطة (Social Sanction) تضمن الوفاء بالعقود، وهو ما يدرسه محمود الجمل (El-Gamal, 2006) كعنصر لتقليل المخاطر الأخلاقية في المالية الإسلامية.

ثانياً: التمويل كفعل اجتماعي: نقد الإنسان الاقتصادي وطرح نموذج الإنسان الاجتماعي في الإسلام

اعتمدت النظرية الاقتصادية الكلاسيكية لقرون على نموذج الإنسان الاقتصادي (Homo Economicus)، وهو كائن افتراضي يسعى لتحقيق منفعته الذاتية المطلقة، معزولاً عن سياقه الاجتماعي وأخلاقياته. يقدم التمويل الإسلامي، من منظور سوسولوجي، بديلاً جذرياً لهذا النموذج.

1. نقد الاختزال المادي في النموذج التقليدي:

يرى سوسيولوجيون مثل مارك غرانوفيتز أن الاقتصاد التقليدي يعاني من نقص الاندماج الاجتماعي. فعملية الإقراض بالفائدة هي عملية باردة تفصل بين الدائن وحال المدين الاجتماعية. يحلل محمد أسوتاي (Asutay, 2007) هذا الواقع موضحاً أن الصيرفة التقليدية تتعامل مع المال كسلعة، مما يؤدي إلى تدويت (Reification) الإنسان وتحويله إلى رقم في سجلات الديون. في هذا النموذج، يصبح الربح هو المعيار الوحيد للفعل، وتغيب المسؤولية الاجتماعية تجاه الفقر أو البطالة، وهو ما أدى إلى أزمات سوسيولوجية كبرى وفجوات طبقية هائلة.

2. أطروحة الإنسان الاجتماعي-المستخلف في الإسلام:

يطرح الفكر الاقتصادي الإسلامي، كما يفصله نجاة الله صديقي (2005) ومنذر قحف (2000)، نموذجاً للإنسان الذي لا يسعى للربح لذاته فقط، بل كجزء من عملية الاستخلاف.

سوسيولوجياً، هذا يعني أن الفعل التمويلي هو فعل غائي (Teleological Action) يهدف لتعمير الأرض وتحقيق المصلحة العامة (Maslaha)، الإنسان الاجتماعي في الإسلام هو فاعل اقتصادي عاقل ولكن عقلانيته مقيدة بالأخلاق (Morally Bounded Rationality)، فهو يرفض الربح الناتج عن الغرر أو الربا ليس فقط لسبب ديني، بل لأنه يدرك الأثر الاجتماعي المدمر لهذه الممارسات على استقرار المجتمع.

3. الربح ضمن إطار المصلحة العامة (The Common Good):

في سوسيولوجيا التمويل الإسلامي، وخاصة في عقود المشاركة والمضاربة، يتم تعريف الربح كنتائج ل التعاون (Cooperation) وليس الاستغلال. يشير سامي سويلم (2005) إلى أن التمويل الإسلامي يربط بين القطاع المالي والقطاع الحقيقي (الإنتاجي). سوسيولوجياً، هذا يعني أن صاحب المال (البنك) لا يمكنه الانفصال عن مصير العامل (المضارب). إذا فشل المجتمع أو ساد الكساد، يتأثر الجميع. هذا المصير المشترك يحول التمويل من أداة لامتنصاص الفائض الاجتماعي إلى أداة لتدوير الثروة وتوزيعها. إن الربح هنا يصبح شرعياً فقط عندما يساهم في إضافة قيمة اجتماعية حقيقية (خلق فرص عمل، إنتاج سلع نافعة).

4. نحو اقتصاد أخلاقي (Moral Economy):

يختتم المبحث تحليله بالتأكيد على أن التمويل الإسلامي يمثل عودة إلى الاقتصاد الأخلاقي. بالاستناد إلى رؤية رودني ويلسون (Wilson, 2007)، فإن الاستثمار في المنظور الإسلامي هو استثمار مسؤول اجتماعياً. إن نموذج الإنسان الاجتماعي يرفض التمويل الذي يضر البيئة أو الذي يكرس الفقر عبر الديون. وهكذا، يتحول المنهج التمويلي الإسلامي من محاسبة الأرقام إلى محاسبة الآثار الاجتماعية. إن التمويل بالمشاركة، من خلال تمكين المشروعات الصغيرة، يجسد هذا التحول؛ حيث يتم إعطاء الأولوية للابتكار والعمل الجاد، مما يرفع من رأس المال البشري والرأسمال الاجتماعي للمجتمع ككل.

إن الأبعاد السوسولوجية للتمويل الإسلامي تؤكد أن الرأس المال الاجتماعي ليس مجرد نتيجة للنشاط الاقتصادي، بل هو شرط مسبق له. فبدون قيم الأمانة والتكافل وبدون وجود إنسان اجتماعي يعي مسؤوليته تجاه المصلحة العامة، تظل عقود المشاركة مجرد حبر على ورق. إن قوة المالية الإسلامية تكمن في قدرتها على تحويل هذه القيم إلى آليات تمويلية تمكن المهمشين وتخلق مجتمعاً أكثر عدالة وتضامناً.

المبحث الثاني: البعد الاجتماعي لصيغ المشاركة والمضاربة

إذا كان التمويل التقليدي يقوم على علاقة تعاقدية جافة تتمحور حول الدين والفائدة، فإن التمويل الإسلامي، في أرق صيغه (المشاركة والمضاربة)، يعيد صياغة هذه العلاقة لتصبح رابطة اجتماعية قائمة على التضامن. إن هذا المبحث يتجاوز التحليل المالي للعقود ليفحص كيف تساهم هذه الصيغ في تذويب الفوارق الطبقيّة وتحرير الفاعل الاقتصادي من القيود النفسية والاجتماعية التي تفرضها الديون.

أولاً: فلسفة تقاسم المخاطر (Risk Sharing): تذويب الصراع الطبقي بين رأس المال والعمل

في المنظور السوسولوجي الكلاسيكي، لاسيما في الأدبيات الماركسية، يُنظر إلى العلاقة بين رأس المال والعمل كعلاقة صراعية بامتياز؛ حيث يميل رأس المال دوماً لتأمين نفسه وضمان عوائده (الفائدة) بغض النظر عن جهد أو حال العامل. تأتي فلسفة تقاسم المخاطر في التمويل الإسلامي لتقدم حلاً بنيوياً لهذا الصراع.

1. تحطيم الامتياز الطبقي لرأس المال:

يشير زمر إقبال وعباس ميرخور (Iqbal & Mirakhor, 2011) إلى أن جوهر المالية الإسلامية هو التحول من نقل المخاطر (حيث يتحمل المقترض وحده التبعة) إلى تقاسم المخاطر. سوسولوجياً، هذا يعني إلغاء الامتياز الطبقي الذي يتمتع به أصحاب الأموال في النظم التقليدية. فعندما يشترك البنك مع العميل في الربح والخسارة، فإنهما يدخلان في حالة وحدة مصير اجتماعي. لا يستطيع صاحب المال هنا أن يكون متفجعاً أو مستغلاً، بل يصبح نجاحه رهناً بنجاح العمل، مما يقلل من الفجوة الطبقيّة ويخلق حالة من التوازن القيمي بين المال والجهد.

2. مبدأ الغنم بالغرم كأداة للعدالة التوزيعية:

يؤكد محمد عمر شابرا (1996) أن قاعدة الغنم بالغرم هي القاعدة الذهبية لمنع تمركز الثروة. من منظور سوسولوجي، تساهم هذه القاعدة في تسييل البنية الطبقيّة؛ فهي تسمح لأصحاب المهارات والمبتكرين الذين لا يملكون رأسمالاً (المضاربين) بالصعود الاجتماعي عبر الشراكة. إن هذا النظام يمنع نشوء طبقة ريعية تعيش على فوائد الديون دون المشاركة في مخاطر الإنتاج، وهو ما يعزز التماسك الاجتماعي ويقلل من مشاعر الحقد الطبقي.

3. تقليل الاغتراب الاقتصادي:

في ظل نظام المديونية، يشعر المقترض بالاعترا ب تجاه مشروعه لأنه يعمل تحت ضغط سداد رأس مال خارجي بفوائد ثابتة. أما في صيغ المشاركة، فإن محمد أسوتاي (Asutay, 2007) يرى أن الشراكة تزيد من الانخراط الاجتماعي للفاعل الاقتصادي. إن شعور الشريك بأن المؤسسة المالية تدعمه وتشاركه المخاطر يولد لديه ولاءً للعمل وانتماءً للمجتمع، مما يحول النشاط الاقتصادي من مجرد وسيلة للبقاء إلى فعل إبداعي يساهم في بناء الرأسمال الاجتماعي.

ثانياً: التحول من الدائنية إلى الشراكة: الأثر النفسي والاجتماعي

يمثل الانتقال من وضعية المدين إلى وضعية الشريك تحولاً جوهرياً في المكانة الاجتماعية (Social Status) والهوية النفسية للفاعل الاقتصادي، وهو ما ينعكس بشكل مباشر على استقرار المجتمع.

1. سوسولوجيا المكانة: من الوصمة إلى الاعتراف الرمزي:

بالاستناد إلى نظرية بيير بورديو (Bourdieu, 1986) حول الرأسمال الرمزي، نجد أن المدين في النظم التقليدية غالباً ما يعاني من وصمة اجتماعية (Stigma) ونقص في المكانة، خاصة في حالات التعثر. أما التمويل بالمشاركة، فإنه يمنح المقاول الصغير اعترافاً رمزياً؛ فهو يُعامل من قبل البنك ك شريك (Partner) له وزن وقيمة فنية. هذا التحول يرفع من عزة النفس لدى الفرد ويشجع على المبادرة والابتكار، بدلاً من الانكماش النفسي الناتج عن ثقل الديون وخوف الملاحقة.

2. الأمان النفسي والاجتماعي وحماية الأسرة:

يحلل رفيق يونس المصري (2001) الأبعاد الأخلاقية للتمويل، مشيراً إلى أن نظام المشاركة يوفر حماية سوسولوجية للفئات الضعيفة. في حالة الخسارة غير المتعمدة، لا يطارد البنك الشريك في ممتلكاته الخاصة أو يزعج به في السجن (كما يحدث في الديون)، بل تُوزع الخسارة بمقدار حصص المال. سوسولوجياً، هذا يحمي الأسرة – وهي الخلية الأساسية للمجتمع – من الانهيار والتشرد. إن التمويل الإسلامي هنا يعمل ك ممتص للصدمات الاجتماعية، حيث يحول دون تحول الفشل التجاري إلى كارثة اجتماعية تشرد العائلات وتزيد من معدلات الجريمة.

3. البنك ك شريك مؤسساتي (Institutional Support):

في نظام المديونية، تكتفي البنوك بدور المراقب لضمان استرداد القرض. أما في صيغ المشاركة، وكما يوضح سامي سوليم (2005)، فإن المصرف يضطر للقيام بدور الموجه والحاضن. هذا يخلق نوعاً من التضامن العضوي؛ حيث تتكامل خبرة المصرف الإدارية مع موهبة الشريك. هذا التفاعل المستمر يبني شبكات دعم تتجاوز التبادل المادي، مما يساهم في بناء رأسمال اجتماعي متين يقوم على التعاون والشفافية بدلاً من الشك والرقابة الصارمة.

4. أخلاقيات التعامل مع الأزمات (إنظار المعسر):

يرى رودني ويلسون (Wilson, 2007) أن روح المشاركة تفرض مرونة اجتماعية تفتقدها العقود القانونية التقليدية. فالمؤسسة المالية الإسلامية، بصفتها شريكاً، تكون أكثر ميلاً للصبر على المشروع في فترات الركود، لأن نجاح الشريك هو نجاحها. هذا التوجه يقلل من حالات الإفلاس القسري ويعزز من استقرار السوق الاجتماعي، ويغرس قيم الصدق والوضوح في التعاملات المالية، مما يرفع من جودة الرأسمال الاجتماعي في البيئة المحلية.

إن البعد الاجتماعي لصيغ المشاركة والمضاربة يتمثل في قدرتها على أنسنة العمليات المالية. فمن خلال تقاسم المخاطر والتحول نحو الشراكة، يتم تفكيك بنى التبعية وبناء مجتمع المساهمة والمسؤولية المشتركة. إن هذا التحول ليس مجرد تغيير في الأرقام، بل هو تغيير في الهوية الاجتماعية للفاعلين، مما يمهد الطريق لتمكين المشروعات الصغيرة بصفتها قاطرة للتنمية الاجتماعية المستدامة

المبحث الثالث: دور صيغ المشاركة في تمكين المشروعات الصغيرة

تُعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) بمثابة النواة الصلبة للاستقرار السوسيواقتصادي في المجتمعات النامية. فهي ليست مجرد وحدات إنتاجية، بل هي محاضن للابتكار وأدوات لتوزيع الدخل وتقليص البطالة. ومع ذلك، تواجه هذه المشروعات عائقاً بنيوياً في النظام المالي التقليدي يتمثل في اشتراط الضمانات العينية. يستعرض هذا المبحث كيف تقدم صيغ المشاركة الإسلامية حلاً سوسولوجياً لدمج هذه الفئات وتمكينها.

أولاً: الاندماج المالي للفئات الهشة: كسر حاجز الضمانات العينية

في المنظور السوسولوجي للفقر، يرى الكثير من الباحثين أن الفقر ليس مجرد نقص في الدخل، بل هو استبعاد مؤسساتي. يحلل حبيب أحمد (Ahmed, 2011) في دراسته حول التمويل الصغير الإسلامي كيف يساهم نظام الفائدة في إقصاء المبدعين الذين يمتلكون الأفكار ويفتقرون إلى الأصول.

1. المشاركة كأداة للديمقراطية المالية:

في المصارف التقليدية، تُمنح القروض لمن يملك ضمانات (عقارات، ودائع)، مما يكرس مبدأ المال يولد المال في يد الأغنياء. سوسولوجياً، هذا يؤدي إلى انسداد قنوات الحراك الاجتماعي. أما في صيغة المضاربة أو المشاركة، فإن رأس المال البشري (الموهبة، الخبرة، الجهد) يصبح هو الضمانة الحقيقية.

عندما يقبل البنك الإسلامي الدخول كشريك بناءً على دراسة جدوى وسمعة الشريك، فإنه يفتح أبواب الحراك الاجتماعي للفئات الهشة. هذا التحول يعيد تعريف الجدارة في المجتمع من جدارة الامتلاك إلى جدارة الإبداع والعمل.

2. معالجة الاستبعاد المالي القائم على الهوية:

تشير دراسات عديدة إلى أن قطاعات واسعة في المجتمعات الإسلامية تحجم عن الاقتراض التقليدي لأسباب دينية وقيمة، مما يجعلها في حالة استبعاد إرادي من الدورة الاقتصادية. إن توفير صيغ المشاركة يساهم في الاندماج المالي (Financial Inclusion) لهذه الفئات، مما يسمح لها بتسييل مدخراتها والمساهمة في الإنتاج الوطني دون الصدام مع منظومتها القيمة. هذا التوافق بين القيمة الدينية والآلية المالية يعزز من الهوية الاقتصادية للفرد ويزيد من ولائه للمنظومة المجتمعية.

3. تحويل الأمانة إلى ضمان اجتماعية:

بدلاً من الرهن العقاري، تعتمد المشاركة على ما يسميه إسماعيل (2007) بالأسمال الاجتماعي القاعدي. فالبنوك الإسلامية في تمويل المشاريع الصغيرة غالباً ما تعتمد على السمعة المحلية والروابط الاجتماعية داخل الحي أو المهنة كضمانات بديلة. هذا التوجه يقلل من تكلفة الدخول للسوق بالنسبة للشباب والمبتدئين، ويجعل من الاستقامة الأخلاقية رصيماً قابلاً للاستثمار المالي.

ثانياً: بناء الشبكات التعاونية: البنوك الإسلامية كحاضنات اجتماعية

لا تقتصر وظيفة التمويل بالمشاركة على تقديم النقد، بل تتعداها إلى بناء نظام بيئي (Ecosystem) يدعم بقاء ونمو المشروعات الصغيرة.

1. من الممول إلى الشريك المرشد (The Mentor Partner):

في عقود المشاركة، يرتبط ربح البنك مباشرة بنجاح المشروع. سوسيولوجياً، هذا يخلق حافزاً للمصرف لتقديم ما هو أكثر من المال؛ أي تقديم الرأسمال المعرفي.

يشير سامي سويلم (2005) إلى أن المصرف الإسلامي يتحول إلى بيت خبرة. فهو يقدم الاستشارات الإدارية، المحاسبية، والتسويقية لشريكه الصغير لحمايته من الفشل. هذا التفاعل يقلل من نسبة الفشل في المشروعات الناشئة، ويحول البنك من كيان نفعي إلى حاضنة اجتماعية تساهم في نقل الخبرات المؤسسية إلى الأفراد.

2. بناء العناقيد الاقتصادية والشبكات (Economic Clusters):

غالباً ما تساهم البنوك الإسلامية، من خلال تقارير البنك الإسلامي للتنمية (IsDB, 2020)، في تمويل مجموعة من المشروعات الصغيرة المتكاملة ضمن منطقة جغرافية واحدة. هذا يخلق ما يسميه علماء الاجتماع بالشبكات التعاونية. فعندما يمول البنك مصنعاً صغيراً وورشاً مكملته بصيغ المشاركة، فإنه يبني نسيجاً اقتصادياً متماسكاً يعتمد فيه الشركاء على بعضهم البعض، مما يعزز من الرأسمال الاجتماعي المترابط ويقلل من حدة التنافسية الصراعية لصالح التعاونية البناءة.

3. تعزيز الرقابة الاجتماعية والشفافية:

إن الشراكة تفرض مستوى عالٍ من الإفصاح والشفافية بين البنك والمشروع الصغير. سوسيولوجياً، هذا يؤدي إلى نشر ثقافة الحوكمة الأخلاقية في أوساط صغار المقاولين.

يرى رودني ويلسون (Wilson, 2007) أن هذه الممارسة تعزز من قيم الصدق والوضوح في التعاملات التجارية، وهي قيم تفيض آثارها لتشمل المجتمع ككل. فالمشروع الذي يتربى في بيئة المشاركة يكون أكثر التزاماً بالمعايير الأخلاقية والقانونية، لأنه يدرك أن نجاحه هو ثمرة ثقة متبادلة وليس نتيجة لخدعة محاسبية.

4. الأثر التنموي المستدام (Social Impact):

في نهاية المطاف، تؤدي المشاركة في تمكين المشروعات الصغيرة إلى خلق أثر مضاعف (Multiplier Effect) في المجتمع. فبني لا تمكن صاحب المشروع فحسب، بل تمكن العاملين لديه والموردين المتعاملين معه. إنها عملية تمكين قاعدي تبدأ من الأسفل إلى الأعلى (Bottom-up Empowerment)، مما يساهم في تقليل معدلات الجريمة والاحتجاج الاجتماعي المرتبط بالبطالة والتهميش، ويحول الطاقات الشبابية من طاقات معطلة إلى كتل إنتاجية فاعلة في النسيج الاجتماعي.

إن دور صيغ المشاركة في تمكين المشروعات الصغيرة يتجاوز الدعم المالي إلى الدعم البنيوي والسوسيولوجي. من خلال استبدال الضمانات العينية بالثقة، والتمويل البارد بالشراكة الحاضنة، يساهم التمويل الإسلامي في خلق مجتمع منتج لا مجتمع مقترضين. إن هذا التمكين هو السبيل الحقيقي لبناء رأسمال اجتماعي متين قادر على مواجهة الأزمات الاقتصادية وتحقيق التنمية المستدامة.

المبحث الرابع: التحديات والمعوقات السوسيو مؤسسية

على الرغم من القوة النظرية لصيغ المشاركة في بناء الرأسمال الاجتماعي، إلا أن الواقع التطبيقي للمصارف الإسلامية يشير إلى مفارقة لافتة؛ وهي هيمنة صيغة المراجعة (التي تشبه الائتمان التقليدي) وتراجع صيغ المشاركة والمضاربة. يهدف هذا المبحث إلى تقديم تفسير سوسيولوجي لهذه المفارقة، من خلال تحليل أزمة الثقة وتأثير التحولات القيمية الكبرى في المجتمع المعاصر.

أولاً: أزمة الثقة وتكاليف الوكالة: لماذا يميل الواقع العملي للمراجعة؟

يرى فرانسيس فوكوياما (1995) أن المؤسسات الاقتصادية لا يمكن أن تزدهر في بيئات منخفضة الثقة. وفي سياق الصيرفة الإسلامية، نجد أن تراجع صيغ المشاركة ليس ناتجاً عن عيب في الصيغة نفسها، بل عن بيئة سوسيولوجية تعاني من أزمة في الشفافية والأمانة.

1. تكاليف الوكالة (Agency Costs) والمعلومات غير المتماثلة:

يشير محمود الجمل (El-Gamal, 2006) إلى أن عقود المشاركة والمضاربة تعاني من مشكلة المعلومات غير المتماثلة؛ حيث يمتلك العميل (المضارب) معلومات عن المشروع أكثر مما يمتلكه البنك. سوسيولوجياً، في ظل ضعف الوازع الأخلاقي، يخشى البنك من المخاطر الأخلاقية (Moral Hazard)، مثل إخفاء الأرباح الحقيقية أو تضخيم النفقات من قبل الشريك. هذا الخوف الاجتماعي من التعرض للخداع يدفع البنوك للهروب نحو المراهبة؛ لأنها صيغة توفر أماناً قانونياً وضمادات عينية ملموسة، مما يحول البنك من شريك مغامر إلى دائن محترز.

2. غياب البيئة القانونية الحامية للثقة:

يرى نجاة الله صديقي (2005) أن نجاح المشاركة يتطلب منظومة قضائية سريعة وشفافة. سوسيولوجياً، عندما تضعف الثقة في القانون وفي قدرته على استرداد الحقوق عند التدليس، يلجأ الفاعلون الاقتصاديون إلى العقود الأكثر تحوطاً. إن ميل البنوك للمراهبة هو في جوهره آلية دفاع سوسيولوجية ضد ضعف الرأسمال الاجتماعي في المجتمع، حيث تصبح الضمانات العينية بديلاً عن الأمانة التي لم تعد كافية لوحدها في سياق مؤسساتي معقد.

3. الهرب من المسؤولية المشتركة:

منظور سوسيولوجي آخر يشير إلى أن بعض صغار المقاولين يفضلون المراهبة أو الدين لكي يظلوا محتفظين بكامل أرباحهم إذا نجح المشروع، ويرفضون دخول البنك ك شريك يتقاسم معهم ثمار جهدهم. هذا يعكس نوعاً من الفردية الاقتصادية التي ترفض منطق الشراكة وتفضل منطق الملكية المطلقة، مما يضعف فرص بناء الشبكات التعاونية.

ثانياً: هيمنة القيم الفردية و أثر التحولات النيوليبرالية

لا يتحرك التمويل الإسلامي في فراغ، بل هو جزء من نظام عالمي يهيمن عليه الفكر النيوليبرالي الذي يقدر الفردية والربح السريع. هذا المناخ الثقافي ألقى بظلاله على روح التضامن في المعاملات المالية الإسلامية.

1. من التعاون إلى التشييء المالي:

يحلل محمد أسوتاي (Asutay, 2007) كيف أن المصارف الإسلامية، وتحت ضغط المنافسة العالمية، بدأت تتبنى عقلية السوق بدلاً من العقلية المقاصدية. سوسيولوجياً، حدث ما يسمى بـ التشييء (Reification)؛ حيث أصبح العميل مجرد رقم ائتماني وليس شريكاً في التنمية.

هذا التحول هو نتيجة لـ الهيمنة الثقافية للنيوليبرالية التي تعلي من شأن الكفاءة المادية على حساب العدالة الاجتماعية. ونتيجة لذلك، تراجع روح التكافل والمشاركة لصالح عقود مالية جافة تحاكي النظم التقليدية لضمان البقاء في السوق.

2. تآكل الرأس المال الاجتماعي التقليدي:

يرى بيير بورديو (1986) أن الرأس مال الاجتماعي يحتاج إلى صيانة مستمرة عبر التفاعل الإنساني. إن نمط الحياة الحديث، القائم على السرعة والاستهلاك الفردي، أدى إلى تآكل الروابط التقليدية (مثل الجيرة والقرابة والالتزام الجماعي). في هذا السياق، يصبح من الصعب على البنك الإسلامي أن يجد شركاء يتنفسون بروح الجماعة.

إن غياب المناخ التضامني في المجتمع يجعل من المشاركة عقداً عالي المخاطر، ليس بسبب فنيات الاقتصاد، بل بسبب الخسوف القيمي الذي أصاب مفاهيم مثل الأمانة المشتركة وإتقان العمل.

3. فخ المحاكاة المؤسسية:

تعاني المصارف الإسلامية مما يسميه علماء اجتماع المنظمات بـ المحاكاة (Institutional Isomorphism)؛ حيث تضطر المؤسسة لتقليد المؤسسات السائدة (البنوك التقليدية) لكي تكتسب المشروعية والقبول العالمي. هذا التقليد جعل المصارف الإسلامية تبتعد عن وظيفتها كحاضنات اجتماعية وتتحول إلى وسطاء ماليين يبحثون عن الأمان والسيولة، وهو ما يتنافى مع الطبيعة الجريئة والمغامرة لعقود المشاركة والمضاربة.

إن المعوقات التي تواجه صيغ المشاركة هي معوقات سوسيولوجية ومؤسسية في المقام الأول. إن أزمة الثقة وتغلغل القيم الفردية قد حوّلا هذه الصيغ إلى خيار ثانوي في مسيرة الصيرفة الإسلامية. ومن هنا، فإن تفعيل دور المشاركة في تمكين المشروعات الصغيرة يتطلب ما هو أكثر من تعديل العقود؛ إنه يتطلب إصلاحاً سوسيولوجياً يعيد بناء الثقة والمصدقية في التعاملات الاجتماعية والمالية، ويوفر بيئة قانونية تحمي الشراكة بقدر ما تحمي الملكية

الخاتمة والتوصيات

أولاً: خاتمة البحث و خلاصة النتائج

في ختام هذا البحث الذي استعرضنا فيه الأبعاد السوسيولوجية لآليات التمويل الإسلامي، يتضح لنا أن الصيرفة الإسلامية، في جوهرها الأصيل القائم على صيغ المشاركة، ليست مجرد نشاط مصرفي يهدف إلى توفير البديل الحلال للفائدة، بل هي مشروع اجتماعي متكامل يسعى لإعادة صياغة العلاقة بين الإنسان والمال والمجتمع.

لقد كشف البحث عن مجموعة من النتائج الجوهرية، لعل أبرزها:

1. التمويل الإسلامي كبناء للرأس مال الاجتماعي: إن صيغ المشاركة والمضاربة تعمل كمحفزات لتوليد الثقة المتبادلة وتوسيع الشبكات التعاونية. فهي تحول القيم الأخلاقية (مثل الأمانة والشفافية) من حيز المعتقد إلى حيز الأصل الاقتصادي الذي يقلل تكاليف المعاملات ويحمي النسيج الاجتماعي من التفكك.

2. تجاوز منطق الصراع الطبقي: أثبتت الدراسة أن فلسفة تقاسم المخاطر (Risk Sharing) تكسر الثنائية التقليدية بين رأس المال والعمل. فبدلاً من الدائنية التي تركز التبعية، تخلق المشاركة حالة من المصير المشترك، مما يقلل من الاغتراب الاقتصادي للفئات الكادحة والمبتكرين الصغار.
 3. التمكين كأداة للاندماج: إن تمكين المشروعات الصغيرة عبر المشاركة هو المدخل الحقيقي لتحقيق العدالة التوزيعية. فمن خلال استبدال الضمانات العينية (التي يفتقر إليها الفقراء) ب الضمانات الأخلاقية ودراسات الجدوى، يفتح التمويل الإسلامي قنوات الحراك الاجتماعي أمام الفئات المهمشة، مما يعزز الاستقرار السوسيوسياسي.
 4. أزمة الهوية المؤسسية: رغم القوة النظرية للمشاركة، إلا أن الواقع العملي يعاني من محاكاة النموذج التقليدي، حيث طغت المرابحة نتيجة لضعف البيئة القانونية الحاضنة للشراكة وتآكل الرأسمال الاجتماعي في البيئات منخفضة الثقة.
- بناءً على ما تقدم، يمكن القول إن نجاح التمويل الإسلامي في المستقبل لا يُقاس بحجم الأصول المصرفية، بل بقدرته على استعادة وظيفته الاجتماعية وتحويل الإنسان الاقتصادي الأناني إلى إنسان اجتماعي مستخلف يدرك أن الربح الحقيقي هو الربح المشترك.

ثانياً: التوصيات (Recommendations)

بناءً على التحديات السوسيوإقتصادية التي رصدها البحث، يوصي الباحث بالمقترحات التالية لتفعيل دور صيغ المشاركة في تمكين المشروعات الصغيرة وتعزيز الرأسمال الاجتماعي:

1. على المستوى التشريعي والقانوني:
 - إصلاح قوانين الشركات: ضرورة استحداث نماذج قانونية مرنة لشركات المساهمة الصغيرة (Micro-Joint Stock Companies) تسهل دخول المصارف الإسلامية كشركاء لفترات مؤقتة دون تعقيدات بيروقراطية.
 - تطوير القضاء التجاري: إنشاء دوائر قضائية متخصصة في منازعات المشاركة والمضاربة، لضمان سرعة الفصل في القضايا، مما يقلل من مخاوف البنوك من المخاطر الأخلاقية ويعزز الثقة في التعاملات.
2. على المستوى المصرفي والمؤسسي:
 - التحول من الممول إلى الحاضنة: يجب على المصارف الإسلامية إنشاء وحدات دعم فني ترافق التمويل بالمشاركة، بحيث يقدم البنك الخبرة الإدارية والمحاسبية للمشروع الصغير، مما يضمن نجاح المشروع ويقلل مخاطر الخسارة.

- ابتكار أدوات قياس الأثر الاجتماعي: ضرورة إدراج مؤشرات الرأسمال الاجتماعي ضمن معايير منح التمويل؛ بحيث تُعطى الأولوية للمشروعات التي تخلق فرص عمل أكبر أو تساهم في حل مشكلات مجتمعية، وليس فقط المشروعات الأكثر ربحية مادية.

3. على المستوى السوسولوجي والتربوي:

- تعزيز الثقافة المالية الأخلاقية: إطلاق حملات وطنية وبرامج تعليمية تهدف إلى إعادة الاعتبار لقيم الأمانة والوفاء بالعقود كمسؤولية دينية ووطنية، لتقليل تكاليف الرقابة وتعزيز الرأسمال الاجتماعي القاعدي.
- تشجيع عناقيد التعاون: دعم إنشاء جمعيات مهنية لصغار المقاولين الممولين إسلامياً، لتبادل الخبرات والموارد، مما يخلق شبكات أمان اجتماعية موازية تدعم صمود هذه المشاريع أمام تقلبات السوق.

4. على مستوى البحث العلمي:

- دعوة الباحثين والمراكز الأكاديمية للاهتمام بسوسولوجيا الاقتصاد الإسلامي وتجاوز الدراسات الفقهية الجافة، لفهم التحولات السلوكية للمجتمعات التي تتبنى هذا النوع من التمويل وأثر ذلك على معدلات الجريمة والفقير والتماسك الاجتماعي.

إن طريق المشاركة ليس سهلاً، لكنه الطريق الوحيد لجعل المالية الإسلامية قوة حقيقية في بناء مجتمع العمارة والتنمية المستدامة. إن تضافر الجهود بين المشرع، والمصرفي، والمجتمع، هو الكفيل بتحويل التمويل الإسلامي من نشاط مصرفي نفعي إلى مشروع نهضوي يعيد للأمة فاعليتها الحضارية

المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

شابرا، محمد عمر. (1996) الإسلام والتحدي الاقتصادي. ترجمة محمد زهير السمهوري، عمان: المعهد العالمي للفكر الإسلامي.

صديقي، محمد نجاته الله. (2005) العمل المصرفي الإسلامي: النظرية والتطبيق. جدة: مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز.

قحف، منذر. (2000) الاقتصاد الإسلامي: دراسة تحليلية للسياسات الاقتصادية. دمشق: دار الفكر.

المصري، رفيق يونس. (2001) أصول الاقتصاد الإسلامي. دمشق: دار المكتبي.

أحمد، حبيب. (2011). التمويل الصغير وتخفيف حدة الفقر: منظور إسلامي. جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

إسماعيل، شوقي السيد. (2007). الرأسمال الاجتماعي والتنمية الاقتصادية. القاهرة: دار الفكر العربي.

سويلم، سامي. (2005). صيغ التمويل في المصارف الإسلامية. جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

ثانياً: المراجع باللغة الأجنبية

Bourdieu, Pierre (1986). The Forms of Capital. In J. Richardson (Ed.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood.

Putnam, Robert (2000). Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Fukuyama, Francis (1995). Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. Free Press.

Asutay, Mehmet (2007). A Political Economy Approach to Islamic Economics: Systemic Understanding for an Alternative Economic Paradigm. Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies.

El-Gamal, Mahmoud (2006). Islamic Finance: Law, Economics, and Practice. Cambridge University Press.

Iqbal, Zamir & Mirakhor, Abbas (2011). An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice. Wiley.

Wilson, Rodney (2007). Islamic Finance and Ethical Investment. International Journal of Applied Management.

Islamic Development Bank (IsDB) (2020). Annual Report: Islamic Finance and SME Empowerment. Jeddah: IsDB Press.