

## النموذج المؤسسي الأفضل للتمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين من خلال التمويل الأصغر

### -دراسة مقارنة بين مختلف مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية والإسلامية-

#### *The best institutional model for economic empowerment of poor Muslims through microfinance - A comparative study of various traditional and Islamic MFIs-*

د. بلقلة براهيم

جامعة الشلف- الجزائر

belkellabrahim@gmail.com

تاريخ النشر: 2022/06/03

د.قسول أمين<sup>1</sup>

جامعة الشلف-الجزائر

a.kassoul@univ-chlef.dz

تاريخ القبول: 2022/04/05

تاريخ الاستلام: 2022/03/04

#### ملخص:

تشير دراسة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء إلى أن ما يقدر بنحو 650 مليون مسلم في العالم يعيشون بأقل من دولارين في اليوم، كما أن الغالبية العظمى من المسلمين يصرّون أو يفضلون الحصول على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة. وبعد أن اقتصر تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمعات على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، فقد ظهرت خلال العقود القليلة الماضية هياكل مؤسساتية مبتكرة وعديدة تقوم بتقديم خدماتها المالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل حول العالم بأساليب تجارية، إلا أن السؤال هنا هو أيّ من هذه النماذج المؤسساتية يمكن أن يكون النموذج الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وتحقيق التمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين؟ هذا ما حاولنا الإجابة عنه من خلال هذه الورقة البحثية.

**الكلمات المفتاحية:** التمويل الأصغر الإسلامي، البنوك الإسلامية، مؤسسات التمويل الأصغر، الفقر.

#### **Abstract:**

*A study by the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) indicates that about 650 million Muslims in the world live on less than two dollars a day, in addition, the vast majority of Muslims insist or prefer to have Sharia-compliant financial products.*

*And after providing financial services to the poor was restricted to non-profit organizations for a long time, over the past few decades, many innovative institutions have emerged that provide financial services for the poor and low-income people around the world by commercial means, however, the question here is which of these institutional models could be the most appropriate model for serving the poor and low-income people, and achieve economic empowerment for poor Muslims? This is what we tried to answer through this study.*

**Keywords:** Islamic microfinance, Islamic banks, Microfinance.

<sup>1</sup> المؤلف المرسل: قسول أمين: a.kassoul@univ-chlef.dz

## مقدمة :

بعد أن اقتصر تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمعات على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، فقد ظهرت في العقود القليلة الماضية هياكل مؤسساتية مبتكرة وعديدة لخدمة هذه الشريحة من الناس بأساليب تجارية، كما أصبح مصطلح مؤسسات التمويل الأصغر يشتمل على مجموعة متنوعة من المنظمات التي تقوم بتقديم خدماتها المالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل، وتذكر إحدى الدراسات أنّ مؤسسات التمويل الأصغر يمكن أن تصنف في أكثر من أربعة عشر نموذجاً مختلفاً. كما أنّ الغالبية العظمى من المسلمين يصرّون أو يفضلون الحصول على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة.

**-مشكلة الدراسة:** إن كان من الواضح أنّ هنالك إمكانية كبيرة لتوظيف أدوات ونماذج مؤسساتية مختلفة لتقديم منتجات التمويل الأصغر، إلا أنّ السؤال هنا هو أيّ من هذه النماذج المؤسساتية يمكن أن يكون النموذج الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وتحقيق التمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين؟ هذا ما حاولنا الإجابة عنه من خلال هذه الورقة البحثية.

**-أهمية الدراسة:** تكمن أهمية هذه الدراسة في القيام بمقارنات على عدة مستويات شملت مختلف أنواع مؤسسات التمويل الأصغر في سبيل المفاضلة بينها، حيث ومن خلال استخدامنا للمبادئ الخمس التي حددها المشاركون في المنتدى الاستشاري للاتجاهات الجديدة في نظام بنك القرية - الذي عقد في شهر ديسمبر من عام 2000 - كمعايير تقييم للخيارات المؤسساتية المختلفة التي تسعى إلى تبني نظام بنك القرية (بنك جرامين) أو تسعى إلى تقديم خدمات ذات جودة أعلى لشديدي الفقر، ومن خلال ذكر مزايا وعيوب كل نوع من أنواع مؤسسات التمويل الأصغر سواء التقليدية أو الإسلامية كخطوة أولى، قمنا في خطوة ثانية بإجراء مقارنة نقدية بين مختلف مؤسسات التمويل الأصغر التي تقوم بخدمة الفقراء بهدف المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية المختلفة، وذلك على ثلاث مراحل، حتى نستطيع في ضوء كل ذلك التوصل إلى النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وتحقيق التمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين.

**-هدف الدراسة:** سنسعى من خلال دراستنا إلى إظهار مدى إمكانية أن تكون البنوك الإسلامية النموذج المؤسساتي الأفضل للتمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين من خلال التمويل الأصغر.

**-أقسام الدراسة:** ولقد تم معالجة إشكالية هذه الدراسة من خلال ثلاث محاور أساسية كالتالي:

**أولاً:** مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية، المزايا والعيوب.

**ثانياً:** المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية التقليدية المختلفة للتمويل الأصغر.

**ثالثاً:** النموذج المؤسساتي الأفضل لتقديم التمويل الأصغر لفقراء المسلمين.

**أولاً- مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية، المزايا والعيوب.**

أصبح مصطلح مؤسسات التمويل الأصغر يشتمل على مجموعة متنوعة من المنظمات التي تقوم بتقديم خدماتها المالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل، وعلى العموم يمكن تصنيف مؤسسات التمويل الأصغر جميعها ضمن ثلاثة أقسام رئيسية وذلك بحسب درجة الرقابة والإشراف التي تخضع لها هذه المؤسسات من قبل السلطات الرقابية.

## 1- مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية.

السمة الرئيسية في هذا النوع أنها تخضع في عملها للوائح ويتم الإشراف عليها من قبل السلطات الرقابية، ويمكن تلخيص مميزات وعيوب كل نوع من أنواع هذه المؤسسات\* في ما يلي: <sup>1</sup>

**1-1 البنوك المملوكة للدولة:** من أهم سمات هذا النوع أنها قد تكون في شكل بنوك تجارية، بنوك زراعية أو بنوك تنمية، كما أنها تخضع للتنظيم والإشراف من قبل الدولة، ولديها شبكة كبيرة من الفروع في العادة تصل إلى المناطق الثانوية التي لا تخدمها البنوك الخاصة. إلا أنها تعاني من عيوب كثيرة، فهي غالباً ما تكون غير مربحة، لذلك يجب أن تكون مدعومة بشكل كبير من أجل استمرار عملها، كما أنها في كثير من الأحيان لا تخدم أكثر الفقراء وتضع التفويضات المسيّسة تركيزاً غير مبرر على تدفقات القروض وليس على استردادها، والتي غالباً ما تكون قروضاً بأسعار فائدة مدعومة، إضافة إلى أنها تمتاز بضعف وفي بعض الأحيان انعدام الرقابة والمتابعة.

**1-2 البنوك التجارية الخاصة:** عادة ما يكون لهذا النوع هيكل شركة مساهمة، كما أنها تخضع للتنظيم والإشراف، وهي قادرة على تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية بما في ذلك خدمات الإيداع والائتمان والتأمين والتحويلات المالية، وتمتاز ببنية تحتية ممتازة وشبكة واسعة من الفروع ومصادر أموال تجارية ضخمة، إلا أن لديها بعض العيوب كذلك فهي عادة لا تهتم بخدمة الفقراء ومحدودي الدخل كما أنها قد تعاني من بعض الصعوبات عند إعادة توجيه أنظمتها وموظفيها لأجل تقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل.

**1-3 بنوك التمويل الأصغر:** عادة ما يكون لهذا النوع هيكل شركة مساهمة، ويتمثل العملاء الرئيسيون لها في الفقراء ومحدودي الدخل من أصحاب المشاريع الصغرى، كما أنها تخضع للتنظيم والإشراف من قبل أجهزة الدولة، وهي عادة ما تكون قادرة على تقديم مجموعة كاملة من الخدمات للعملاء، ولها غاية مزدوجة (الربحية وخدمة الفقراء)، إلا أن هذا النوع من المؤسسات وبحكم أنها لا تخدم عملاء متنوعين فيحتمل أن تتعرض لمخاطر أكبر من البنوك التجارية التي تخدم مجموعة واسعة من العملاء.

**1-4 المؤسسات المالية غير المصرفية:** يتضمن هذا النوع أنواعاً مختلفة من المؤسسات مثل شركات التمويل، شركات التأجير ومؤسسات التمويل الأصغر التي كانت أغلبها مؤسسات غير حكومية في السابق، وهي جميعها تخضع للتنظيم والإشراف من قبل السلطات الرقابية للدولة، إلا أن الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال المطلوب منها دفعه عادة ما يكون أقل من البنوك. وهي تركز على تقديم مجموعة صغيرة من المنتجات المتخصصة التي قد لا تكون متاحة من قبل البنوك للأشخاص الذين لا يستطيعون التعامل مع البنوك، إلا أنها تعاني من بعض العيوب، ففي العادة لا يُسمح لها بتقديم مجموعة كاملة من الخدمات المالية خاصة خدمات الإيداع التي يثمنها الفقراء، وهي كذلك لا تخدم عملاء متنوعين وبالتالي يحتمل أن تتعرض لمخاطر أكبر من المؤسسات التي تخدم مجموعة واسعة من العملاء وتقدم مجموعة واسعة من المنتجات.

**1-5 التعاونيات متعددة الأغراض:** وهي تقام في الغالب بدعم حكومي، والنشاط الرئيسي لها قد يكون توريد المدخلات أو التسويق، وغالباً ما يتم الإشراف عليها من قبل الوزارات أو الإدارات الحكومية التي تفتقر إلى مهارات الإشراف المالي، كما يمكن أن تكون في بعض

الأحيان في شكل اتحادات، وهي تمتاز بكونها مملوكة لأعضائها وتقدم خدمات متنوعة لهم، إلا أنها تعاني من بعض العيوب حيث عادة ما تستخدم الحكومات التعاونيات لأغراض خاصة بما مما يؤدي إلى انخفاض الشعور بالملكية من قبل أعضائها، كما تميل المدخلات إلى التركيز على الخبرة التسويقية بدلا من الخبرة المالية، إضافة إلى أنها تعاني من ضعف الرقابة في كثير من الأحيان حيث أن الأنظمة الرقابية عليها لا تكون كافية للمساءلة والشفافية.

**1-6- التعاونيات المالية بما في ذلك الاتحادات الائتمانية:** وهي عادة ما تكون مملوكة للأعضاء فقط كما أنه عادة ما يكون هنالك صوت واحد لكل عضو، وقد تقتصر العضوية على أفراد لديهم رابط مشترك كالعمل أو الحي، أو قد تكون مفتوحة للجميع، كما أن التركيز الأساسي فيها يكون على الخدمات المالية، وغالباً ما يتم الإشراف عليها من قبل الوزارات أو الإدارات الحكومية. ولهذا النوع من المؤسسات مزايا عديدة حيث يمكن أن يؤدي هيكل الملكية القائم على مدخرات الأعضاء إلى شعور قوي بالملكية مما يخلق حوافز قوية للإدارة والضوابط الداخلية، كما أن هيكل الاتحادات يمكن أن يوفر إمكانية الحصول على الخدمات التي لا يمكن للتعاونيات تحملها مثل خدمات المساعدة الفنية والمراجعة الخارجية، وفي المقابل هنالك بعض العيوب التي تميز هذا النوع من المؤسسات حيث أن التمويل الخارجي الذي تستفيد منه قد يؤدي إلى سيطرة المقرضين، كما استخدمت التعاونيات في كثير من البلدان كقناة لإيصال الخدمات المدعومة لفئات تستهدفهم الحكومة فقط، وغالباً ما تفتقر مجالس الإدارة والمدراء لديها للمهارات اللازمة خاصة المهارات المالية، كما أنها تعاني من ضعف الرقابة في كثير من الأحيان حيث أن الأنظمة قد لا تكون كافية للمساءلة والشفافية.

## 2- مؤسسات التمويل الأصغر شبه الرسمية:

السمة الرئيسية في هذا النوع هي أن هذه المؤسسات يتم الترخيص لها من قبل السلطات ولكن يشرف عليها مجالس إدارتها الخاصة بها، ويمكن تلخيص أهم مميزات وعيوب كل نوع من أنواع هذه المؤسسات كما يلي:<sup>2</sup>

**2-1- مؤسسات التمويل الأصغر غير الحكومية:** قد تنشأها منظمة محلية أو أجنبية وعادة ما تكون مسجلة كجمعية غير هادفة للربح، والمنتج الرئيسي الذي تقوم بتقديمه هو القروض، ومن أهم مميزات أن التخصص يجعل من السهل عليها تشغيل مشروع تجاري يسعى إلى تحقيق الاستدامة على المدى الطويل، إلا أنه في العادة لا يسمح لها بتقديم خدمات الإيداع بما فيها المدخرات الإلزامية، كما تعاني كذلك من صعوبة دعم النمو بسبب الفرص المحدودة لإعادة التمويل التجاري وعدم وجود رأس مال يمكن الحصول عليه من المساهمين.

**2-2- المنظمات غير الحكومية متعددة الأغراض:** قد تنشأها منظمة محلية أو أجنبية وعادة ما تكون مسجلة كجمعية غير هادفة للربح أو الائتمان، وبماكانها تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات مثل التعليم والصحة والزراعة، كما أنها تتميز بتركيزها على الفقراء، إلا أنها تعاني من صعوبة العمل وفق منهج العمل التجاري حينما تكون هناك خدمات تقوم على منهج الرعاية الاجتماعية.

**2-3- المنظمات غير الحكومية متعددة الأغراض التي تفصل خدمات التمويل الأصغر عن غيرها من الخدمات:** هذه المنظمات قد تنشأها منظمة محلية أو أجنبية وعادة ما تكون مسجلة كجمعية غير هادفة للربح أو الائتمان، وقد تكون في شكل إدارة مستقلة أو

كيان قانوني منفصل، والمنتج الرئيسي لديها هو القروض، ومن أهم مزايا هذا النوع من المؤسسات أنه يمكنها القيام بخدماتها الاجتماعية وفي نفس الوقت تطوير التمويل الأصغر باستخدام منهج الأعمال التجارية المستدامة، كما أنَّ عملاءها أقل احتمالاً للحصول على رسائل مختلفة حول الخدمات المقدمة لهم، إلا أنها تعاني كذلك من بعض العيوب حيث من الصعب عليها اكتساب الخبرات في المجالات المختلفة في العديد من المناطق التي تعمل بها، كما أنه عادةً ما لا يُسمح لها بتقديم خدمات الإيداع بما في ذلك المدخرات الإلزامية.

### 3- مؤسسات التمويل الأصغر غير الرسمية:

السمة الرئيسية في هذا النوع، هي أن هذه المؤسسات لا يتم الاعتراف بها من قبل السلطات الرسمية ويتم الإشراف عليها فقط من طرف أعضائها، ويمكن تلخيص أهم مميزات وعيوب كل نوع من أنواع هذه المؤسسات كما يلي:<sup>3</sup>

**3-1- المرابون:** وهم يمتازون بسهولة وسرعة الوصول إليهم، وهم لا يعتمدون على أي تمويل خارجي، إلا أنهم غير مسجلين ولا يخضعون لأي إشراف أو رقابة من السلطات، وتتميز خدماتهم بأنها خدمات بسيطة وسهلة المنال ومتوفرة في كل مكان تقريباً، كما أنها متاحة عند الحاجة إليها، إلا أن خدماتهم تمتاز بمعدلات فائدة مرتفعة جداً، كما قد تكون هناك قيود يعانون منها على السيوولة خلال مواسم معينة، والفقراء الذين يتعاملون معهم يمكن أن ينتهي بهم الحال في فخ المديونية، وفقدان سبل العيش الحيوية كالأصول الإنتاجية والأراضي.

**3-2- جامعو الودائع:** عادة ما يقوم جامعو الودائع بالتنقل بأنفسهم إلى منازل الفقراء لجمع الودائع، وعادة ما يتقاضون مبلغ يوم إيداع عن كل فترة (شهر، أسبوع)، إلا أنهم غير مسجلين ولا يخضعون لأي إشراف أو رقابة من السلطات، وتتميز خدماتهم بأنها خدمات إيداع بسيطة وسهلة المنال، إلا أنها قد تكون خدمات إيداع غير آمنة، فعادة ما يفر جامعو الودائع بأموال المودعين الفقراء.

**3-3- جمعيات التوفير والإقراض الدوارة (ROSCA):** هذه الجمعيات لا تكون مسجلة، إلا أنها منظمة زمنياً حيث يودع الأعضاء مبلغاً ثابتاً في كل فترة، ليتلقى عضو واحد كل فترة جميع الأموال إلى أن يحصل الجميع على المال، وهي تمتاز بعدم وجود أي تمويل خارجي، وهي تمكن أعضاءها من الحصول على مبالغ كبيرة على نحو مفيد، وهي بسيطة وسهلة الإدارة حيث لا توجد أي سجلات مكتوبة، وهي تعمل بشكل جيد في المجتمعات الريفية النائية ومعروفة جيداً في العديد من الدول، ورغم ذلك فهي تعاني من بعض العيوب حيث أنَّ الأموال المودعة لديها صغيرة عموماً، كما أنها غير مرنة حيث لا يمكن إيداع أو سحب الأموال حسب الحاجة لذلك فهي عادة لا تتوفر للحالات الطارئة، كما أنها لا تقوم بتقديم قروض لأعضائها والمدخرات فيها مقيدة حتى يحين دور العضو.

**3-4- جمعيات التوفير والإقراض المتراكمة (ASCA):** هذه الجمعيات لا تكون مسجلة، إلا أنها منظمة زمنياً حيث يودع الأعضاء مبلغاً ثابتاً في كل فترة، وهي تمتاز بعدم وجود أي تمويل خارجي، وهي تمتلك نفس مزايا جمعيات التوفير والإقراض الدوارة (ROSCA)، إلا أنها أكثر مرونة منها بالنسبة للأعضاء الذين يريدون الحصول على قروض، كما أنَّ الأموال المقرضة إلى الأعضاء تكون بفائدة، في حين يتلقى الأعضاء عائداً على استثماراتهم كذلك، ورغم هذه المزايا إلا أنَّ جمعيات التوفير والإقراض المتراكمة تعاني من بعض العيوب، فالأموال

المودعة من قبل الأعضاء صغيرة عموماً، كما أنَّ القروض عموماً لا تصلح للاستثمارات الكبيرة أو الزراعية نظراً لصغر حجم القرض، كما أنَّ المدخرات فيها مقيدة.

**3-5- مجموعات المساعدة الذاتية (SHG):** هذه الجمعيات لا تكون مسجلة، إلا أنها منظمة زمنياً حيث يودع الأعضاء مبلغاً ثابتاً في كل فترة، وهي تمتلك نفس مزايا جمعيات التوفير والإقراض المتراكمة (ASCA) إلا أنها أكثر مرونة منها بالنسبة للأعضاء الذين يريدون الحصول على قروض، حيث أنها تستطيع وبعكس جمعيات التوفير والإقراض المتراكمة الاستفادة من التمويل الخارجي مما يتيح قروضاً أكبر للأعضاء، كما أنَّ الأموال المقرضة إلى الأعضاء تكون بفائدة، في حين يتلقى الأعضاء عائداً على استثماراتهم كذلك، ورغم هذه المزايا إلا أنَّ جمعيات المساعدة الذاتية تعاني من بعض العيوب، حيث قد يكون من الصعب عليها الحصول على تمويل خارجي من البنوك دون وجود دعم من الحكومة، كما أنَّ المدخرات فيها مقيدة ولا يمكن سحبها ما لم يترك العضو المجموعة.

**3-6- بنوك القرية غير الرسمية:** هذه البنوك غير مسجلة وتعمل على مستوى القرية وهي قائمة على العضوية، ورغم ذلك فهي تحصل على تمويل خارجي، ومن مزاياها توفر دعم المانحين والتدريب، كما أنَّ عدم تحمل التكاليف يساعدها على الوصول السريع للعملاء الفقراء، إلا أنَّ لديها بعض العيوب كوجوب التزام المانحين على المدى الطويل لأن هذا النوع من البنوك لا يولد عوائد تغطي التكاليف التشغيلية، كما أنَّ بعض بنوك القرية المستقلة لا تستطيع تقديم مبالغ كبيرة للأعضاء.

ثانياً: المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية التقليدية المختلفة للتمويل الأصغر.

رأينا في القسم الأول بأن مؤسسات التمويل الأصغر تعرف تنوعاً كبيراً، ولكل نوع منها مزايا وعيوب تميزها عن غيرها، لكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو أيّ الأنواع أو النماذج المؤسساتية التي سبق ذكرها يمكن أن يكون النموذج الأفضل لخدمة الفقراء المسلمين؟ هذا ما سنحاول الإجابة عنه من خلال هذا المحور:

#### 1- مبادئ تقييم مؤسسات التمويل الأصغر:

خلال المنتدى الاستشاري للاتجاهات الجديدة في نظام بنك القرية الذي عقد في شهر ديسمبر من عام 2000، حدد المشاركون خمس مبادئ يمكن استخدامها كمعايير لتقييم للخيارات المؤسساتية المختلفة التي تسعى إلى تبني نظام بنك القرية (بنك جرامين) أو تسعى إلى تقديم خدمات ذات جودة أعلى لشديدي الفقر، وهذه المبادئ هي:<sup>4</sup>

- الانتشار العميق: يهدف نظام بنك القرية إلى تحسين حياة شديدي الفقر على الرغم من أنه ليس بالضرورة أن يخدم هذا السوق فقط؛
- المدى الواسع: للقيام بتأثير كبير في مكافحة الفقر يجب خدمة عدد كبير من العملاء؛
- الاستدامة: يجب تغطية جميع التكاليف حتى تتمكن المؤسسات من خدمة عملائها على المدى الطويل؛
- التركيز على العميل: وذلك من خلال تقديم خدمة متميزة له بتكلفة منخفضة والاستماع إليه، وتقديم خدمات موجهة عن طريق الطلب؛

- ثقافة الإبداع: يجب السعي دوماً إلى تقديم خدمات أفضل للعملاء الأفقر بطريقة أكثر كفاءة.

## 2- المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية التقليدية المختلفة:

من خلال استخدام المبادئ الخمس التي ذكرت في الفرع السابق كمعايير للتقييم، ومن خلال ما تم ذكره من مزايا وعيوب لكل نوع من أنواع مؤسسات التمويل الأصغر التي أشرنا إليها في المحور الأول، فإننا نستطيع في ضوء ذلك وضع جدول بأهم المزايا والعيوب بهدف المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية المختلفة كما يلي:

### الجدول (01): مزايا وعيوب الخيارات المؤسساتية المختلفة المقدمة للتمويل الأصغر.

المزايا	العيوب
<b>مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية</b>	
<p><b>الاستدامة:</b> يقوم مالكو مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية بتحديد سياساتهم طبقاً للأرباح، فهم يطورون حوافز لزيادة الكفاءات وتقليل التكاليف؛</p> <p><b>التركيز على العميل:</b> تقدم خدمات متنوعة تلبي احتياجات العملاء بما في ذلك خدمات الإيداع الطوعي التي يثمنها العملاء جداً؛</p> <p><b>المدى الواسع:</b> إمكانية كبيرة للوصول إلى حقوق الملكية التجارية والقروض وتعبئة الودائع من أجل تمويل النمو والوصول إلى عدد كبير من العملاء.</p>	<p><b>الاستدامة:</b> المتطلبات الدنيا لرأس المال قد تكون مرتفعة جداً كما أن سقف الفائدة يمكن أن تعيق الاستدامة؛</p> <p><b>التركيز على العميل:</b> المتطلبات الرسمية قد تزيد التكاليف على العملاء كالضرائب مثلاً؛</p> <p><b>الانتشار العميق:</b> إذا كان مالكو المؤسسة يسعون إلى الربح فإنهم قد يوجهونها نحو السوق الأعلى أي العملاء غير شديدي الفقر؛</p> <p><b>ثقافة الإبداع:</b> اللوائح قد تعيق الابتكار في المنتجات لأنها تفرض قيوداً على المنتجات وأنظمة التوصيل.</p>
<b>مؤسسات التمويل الأصغر شبه الرسمية</b>	
<p><b>الاستدامة:</b> قد تكون التبرعات أحياناً مصدراً أكثر ثباتاً للدخل بالنسبة لعوائد التشغيل؛</p> <p><b>التركيز على العميل:</b> يمكنها أن تغير سياساتها لصالح العملاء دون تدخل الحكومات؛</p> <p><b>الانتشار العميق:</b> يمكنها أن تركز على خدمة الأسواق الأفقر لأن الأرباح أمر أقل أهمية لها؛</p> <p><b>الإبداع:</b> ذات قدرة إبداعية عالية لأنها غير مقيدة بلوائح ولها القدرة على الحصول على الأموال والمساعدة الفنية للقيام بتجاربه.</p>	<p><b>الاستدامة:</b> قد تكون مهتدة بسبب عدم تمتعها بالشفافية، كما أن مجالس الإدارة لا توفر إشرافاً كافياً، واستقرار المؤسسة عادةً ما يكون مرتبطاً بوجود عدد كبير من العاملين الأساسيين، وفي حالة عدم توفر الدعم فإن مهمة رفع التقارير ستكون مرهقة؛</p> <p><b>التركيز على العميل:</b> لا تتمتع بالوضع القانوني الذي يسمح لها بتقديم خدمات الإيداع التي يثمنها العملاء؛</p> <p><b>المدى الواسع:</b> دون الوصول إلى حقوق الملكية التجارية أو القروض فإن رأس المال قد لا يكون كافياً لخدمة عدد كبير من العملاء.</p>
<b>مؤسسات التمويل الأصغر غير الرسمية</b>	
<p><b>التركيز على العميل:</b> دخل الفائدة يظل مع المجموعة ويمكن تعديل المنتجات لتناسب احتياجات الأعضاء إذا كان للمجموعات قدرات إدارية كافية؛</p> <p><b>الانتشار العميق:</b> عادةً ما تصل إلى النساء، وقد تكون الطريقة الوحيدة للوصول إلى بعض المناطق النائية؛</p> <p><b>المدى الواسع:</b> دعم بنوك القرية أو مجموعات المساعدة الذاتية من خلال المنظمات غير الحكومية قد يحقق لها حجماً مهماً في ظل التكاليف غير المباشرة الضئيلة نسبياً؛</p> <p><b>الإبداع:</b> يمكنها القيام بتجاربه متنوعة لأنها غير مقيدة باللوائح والهيكلة الخاص بمؤسسات التمويل الأصغر.</p>	<p><b>الاستدامة:</b> بدون دعم المانحين المستمر فإن استمرارية المجموعة غالباً ما تكون محدودة؛</p> <p><b>التركيز على العميل:</b> المنتجات قد تكون محدودة جداً بسبب الطاقة المؤسساتية؛</p> <p><b>المدى الواسع:</b> حجم مدخرات المجموعة يحد من عدد المقترضين، والأنظمة الفريدة لكل مجموعة تضع عقبات أمام محاولات ربطها بنظام أكبر يمكنه أن يحقق الكفاءة.</p>

**المصدر:** من إعداد الباحثين بالاعتماد على: كريغ تشرشل وآخرون: اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر؛ إعادة النظر في بنك

القرية، شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، كوبي جنرال، الولايات المتحدة الأمريكية، 2002، ص: 11-24.

من خلال الجدول يبدو أن الشكل الرسمي له أفضلية واضحة على باقي الأشكال الأخرى، فهو يحتل مكانة جيدة بالنسبة للاستدامة والمدى الواسع وحتى في التركيز على العميل، لأن إمكانية تقديم خدمات متنوعة يضمنها العملاء تجعلنا نغض الطرف عن ارتفاع تكاليف هذه الخدمات بسبب المتطلبات الرسمية التي تفرضها اللوائح كمتطلبات رأس المال المرتفعة، إضافة إلى أن التكنولوجيا تقدم حلولاً واعدة لتدنية تكلفة تقديم الخدمات المالية يوماً بعد الآخر. أما المؤسسات غير الرسمية وشبه الرسمية فهي وإن كانت تخدم الأسواق النائية والبعيدة إلا أنها لا تقدم سوى عدد محدود من الخدمات المالية بسبب وضعها القانوني الذي لا يسمح لها بذلك، كما أنها غير مستدامة بشكل يهدد استمرارها، والمؤسسة غير المستدامة لن تستطيع خدمة الفقراء على المدى الطويل.

وبعد أن أظهرنا أن الشكل الرسمي له أفضلية واضحة عن باقي الخيارات شبه وغير الرسمية، سنحاول الآن الانتقال خطوة أخرى في التحليل لأجل معرفة أي المؤسسات الرسمية قد تكون الأفضل لخدمة الفقراء؟ هذا ما سنحاول معرفته في القسم التالي.

### 3- المفاضلة بين مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية.

بالعودة إلى ما سبق نلاحظ أن الخيار المؤسساتي الأفضل ينحصر في نوعين هما بنوك التمويل الأصغر والبنوك التجارية الخاصة، حيث يستطيعان تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية بشكل واسع وآمن ومستدام بسبب تبنيهما لمنهج العمل التجاري، في حين أن بقية الأنواع الرسمية الأخرى فهي إما ليس مسموحاً لها بتقديم مجموعة كاملة من الخدمات خاصة خدمات الإيداع الآمنة التي يضمنها العملاء، أو أنها تعاني من ضعف الرقابة والإشراف في كثير من الأحيان، بالإضافة إلى حاجتها المستمرة إلى الدعم الخارجي حتى تستطيع الاستمرار في العمل، وهي غالباً ما تستخدم كقنوات فقط لإيصال الخدمات المالية المدعومة للعملاء الذين تستهدفهم الحكومات.

أما إذا ما أردنا المقارنة بين بنوك التمويل الأصغر والبنوك التجارية لمعرفة أيهما قد يكون الأفضل، سنجد أن البنوك التجارية الخاصة ورغم أنها لم تكن تهتم في السابق بخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، إلا أن السنوات القليلة الماضية أثبتت أن البنوك التجارية الخاصة الكبيرة أصبحت تسعى جاهدة للحصول على حصة من سوق التمويل الأصغر من خلال إعادة توجيه أنظمتها وموظفيها لخدمة الفقراء، وبمكثها بالفعل أن تفعل ذلك بأكثر من أسلوب أو طريقة، حيث قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بتحديد ستة نماذج مختلفة يمكن أن تستخدمها البنوك التجارية من أجل العمل في سوق التمويل الأصغر.<sup>5</sup>

كما أن البنوك التجارية بالإضافة إلى قدرتها على تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية بشكل واسع وآمن ومستدام، فإنها أيضاً تمتلك قدرة كبيرة على توفير مصادر الأموال اللازمة لتمويل خدماتها مقارنة ببنوك التمويل الأصغر، مما يسمح لها بالدفع قديماً نحو توسيع قاعدة العملاء وتحسين الأداء وتحقيق المزيد من العوائد، كما يسمح لها هذا أيضاً بضخ المزيد من الأموال في أوقات الأزمات والطوارئ.

هذا بالإضافة إلى أن البنوك التجارية تمتلك البنية التحتية الأساسية الجاهزة لتوفير الخدمات المالية لعدد كبير من الفقراء عكس بنوك التمويل الأصغر التي لا تمتلك في العادة بنية أساسية كبيرة الحجم، ولذا فهي تنمو غالباً فرعاً فرعاً حتى تصل إلى عدد كبير من العملاء. كما أن البنوك التجارية تعتبر أقل تعرضاً للمخاطر لأنها تتعامل مع أسواق وعملاء مختلفين، عكس بنوك التمويل الأصغر التي لا تتعامل إلا

مع عملاء محددین وتمنح قروضها بدون ضمانات. وعليه يمكن القول أنَّ البنوك التجارية الخاصة يمكنها أن تكون النموذج المؤسساتي الأنسب لخدمة الفقراء مقارنة بباقي مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية الأخرى.

### ثالثاً- النموذج المؤسساتي الأفضل لتقديم التمويل الأصغر لفقراء المسلمين.

بحسب دراسة حديثة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء فإنَّ ما يقدر بنحو 650 مليون مسلم في العالم يعيشون بأقل من دولارين في اليوم، كما أنَّ الغالبية العظمى من المسلمين يصرون أو يفضلون الحصول على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة، وقد سبق أن توصلنا من خلال القسم الثاني لهذه الدراسة بأن البنوك التجارية تعد النموذج المؤسساتي الأفضل لتقديم خدمات التمويل الأصغر، ولكن مقارنتنا هاته قد اقتضت في السابق على البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر التقليدية فقط، لذلك نتساءل الآن عن موقع البنوك الإسلامية في مجال تقديم منتجات التمويل الأصغر مقارنة بالبنوك التجارية؟ وهل بإمكانها أن تكون النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين؟ خاصة وأنَّها قد أنشئت لتكون بديلاً شرعياً للبنوك التجارية.

### 1- مزايا عمل البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر.

تمتلك البنوك الإسلامية مزايا عديدة وأفضلية واضحة في مجال خدمة الفقراء ومحدودي الدخل مقارنة بالبنوك التجارية، وذلك راجع للأسباب التالية:

**1-1- تعدد أساليب العمل في سوق التمويل الأصغر:** جميع النماذج التي تستعملها البنوك التجارية للعمل في سوق التمويل الأصغر تصلح كذلك لكي تستخدمها البنوك الإسلامية، بل إنَّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً إضافياً للعمل في سوق التمويل الأصغر قد لا تستطيع البنوك التجارية إتباعه هو نموذج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى، فحسب هذا النموذج تقوم البنوك الإسلامية بدور الوكيل في إدارة الأموال فقط في حين تأتي الأموال التي يتم تقديمها للفقراء من خلال صناديق الزكاة أو الهبات والتبرعات التي تقدمها الجهات الخيرية أو أموال الأوقاف، وذلك في مقابل حصول البنك الإسلامي على أتعاب وعمولات جراء إدارته لأنشطة التمويل الأصغر، ويختلف هذا النموذج عن النماذج التي تستخدمها البنوك التجارية في أنَّ الأموال التي يتم استعمالها لتقديم خدمات التمويل الأصغر يجب أن تسجل في حساب مستقل عن موارد البنك، كما أنَّ هذا النموذج يعتبر أقل النماذج مخاطرة مقارنة ببقية النماذج التي تستخدمها البنوك التجارية، ومن المفترض أن يقتصر تطبيقه على البنوك الإسلامية فقط دون البنوك التجارية وذلك بحكم إدارتها لصناديق الزكاة والهبات الخيرية والتي لا تمتلكها البنوك التجارية في العادة.

**1-2- مسألة الفائدة وتكلفة التمويل:** رغم أنَّ هنالك شبه اتفاقٍ عام من حيث المبدأ على أنَّ التكاليف الإدارية وتكاليف المراقبة وإدارة المخاطر تكون أكبر بالنسبة للمؤسسات التي تقوم بتقديم خدماتها المالية للفقراء ومحدودي الدخل الأمر الذي يستدعي أن تكون أسعار الفائدة المفروضة على التمويل الأصغر التقليدي مرتفعة جداً في كثير من الأحيان، إلاَّ أنَّ هذا الأمر في اعتقادنا ليس مناسباً للفقراء في الغالب، فرغم أنَّ حصول الفقراء على التمويل مهم إلاَّ أنَّ القدرة على تحمل التكاليف أكثر أهمية بالنسبة لهم، وقد كانت مسألة أسعار الفائدة المرتفعة في التمويل الأصغر سؤالاً أساسياً تمت مناقشته خلال السنوات الأخيرة، وقد سببت في بعض الأحيان صدمة للعالم كحالة

بنك كومبارتاموس الذي تبيّن أنّ الأرباح الهائلة التي كان يجنيها جاءت بسبب أسعار فائدة مرتفعة قاربت 100% سنوياً، وتساءل العالم حينها إذا ما كان ذلك يعد تمويلاً أصغراً وما إذا كان ذلك أخلاقياً.<sup>6</sup>

وعلاوة على ذلك وبمجرد حصول عميل التمويل الأصغر التقليدي على مبلغ القرض، يقوم البنك التجاري باقتطاع جزء من أصل القرض في شكل ودیعة إجبارية، ومع ذلك يدفع هذا العميل الفائدة على المبلغ الإجمالي مما يعني أنه سيتحمل فائدة حقيقية أعلى من تلك المعلنة بكثير.

وعلى العكس من البنوك التجارية التي تعتبر أسعار الفائدة أهم محدد لتكلفة خدماتها، فإنّ البنوك الإسلامية تمتلك أنواعاً مختلفة من الصيغ والتي تصلح كلها لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل دون الحاجة إلى التعامل بالفائدة، والتي يمكن أيضاً أن تكون أقل تكلفة بكثير من القروض بفائدة، فبالنسبة للصيغ الإسلامية القائمة على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر فإنّ هناك موازنة واضحة بين ربحية المشروع وتكلفة رأس المال التي ترتفع وتخفض بحسب الأرباح التي يحققها العميل، أما بالنسبة للصيغ الإسلامية القائمة على مفهوم المديونية ستكون الآثار السلبية للمخاطر المالية الناتجة عن التمويل ذو المعدل الثابت محدودة للغاية مقارنة مع القرض المعتمد على الفائدة وذلك في بعض الحالات كحالة تعثر العميل عن سداد التزاماته، حيث أنّ أيّ زيادة عن أصل الدين تعتبر من الربا المحرم شرعاً والذي لا يجوز للبنوك الإسلامية التعامل به<sup>7</sup>، كما أنّ بعض الصيغ كصيغة الإجارة الإسلامية تبقى مسؤولة المخاطر والالتزامات المالية المرتبطة بها من شأن المؤجر مما يعني تكلفة أقل يتحملها عميل التمويل الأصغر، في حين أنّ عقود التأجير التمويلي التقليدية التي تستعملها البنوك التجارية تقوم بتحويل الالتزامات والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل إلى المستأجر.

**1-3- مسألة الضمانات:** إضافة إلى ما سبق، تمتاز صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل بعدم حاجتها أو مطالبتها بالضمانات، حيث أنّ الحالة الوحيدة التي تستطيع فيها هذه البنوك المطالبة بالضمانات هي نظير عدم التعدي على عقد التمويل أو التقصير من جانب العميل وليس نظير التعثر، وهذا بعكس ما تقوم به البنوك التجارية التي تحرص على وجود ضمانات كافية خوفاً من تعثر العملاء.

**1-4- مسألة استهداف الفقراء المدقعين:** إنّ عملاء التمويل الأصغر التقليدي هم الفقراء القريبون من خط الفقر وليسوا أفقر الفقراء أو من يعرفون بالفقراء المدقعين، وعلى العكس من ذلك فإنّ شدة الفقر في الإسلام هي المعيار الأساسي لأهلية الحصول على بعض الخدمات المالية كأموال الزكاة<sup>8</sup>، ولأنّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً للعمل في سوق التمويل المصغر لا تمتلك غيرها من البنوك التجارية التقليدية هو نموذج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى وذلك من خلال إدارتها لأموال الزكاة والهبات والصدقات، فإنه بوسعها استهداف وخدمة شريحة أكبر من الفقراء ومن أفقر الفقراء بعكس البنوك التجارية.

**1-5- مسألة تمكين المرأة:** في دراسة أعدت في بنغلاديش سنة 2007 تبيّن أنّ مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية تقوم على افتراضات ضمنية بوجود صراع بين الطبقات الاجتماعية وتنتج إلى تمكين المرأة<sup>9</sup>، والهدف من ذلك أنّ تمكين المرأة اقتصادياً يجعلها أكثر استقلالاً وهو ما يزيد من احترام الذات، إلا أنّ هناك بعض التحفظات على القروض الموجهة للمرأة بهدف تمكينها كونها قد تؤدي إلى إضعاف مؤسسة الأسرة، كما أنّ هذه القروض محفوفة بالمخاطر، فهي عادةً ما تصل إلى أحد الأعضاء الذكور في الأسرة بينما تتحمل النساء مخاطر الأعمال التجارية ومخاطر السداد<sup>10</sup>.

وعلى العكس من ذلك نجد أنّ الإسلام قد أقرّ حق المرأة في الملكية المستقلة قبل الأنظمة القانونية الوضعية بقرون عديدة، وأقرّ حقها في الادخار والاستثمار لأجل تحسين أوضاعها كالرجل تماماً، لذلك يتم في التمويل الأصغر الإسلامي تحويل التركيز من تمكين المرأة إلى تمكين

الأسرة، مما يؤدي إلى تقوية مؤسسة الأسرة بدلاً من إضعافها وخلق التوترات داخل الأسرة، وحسب نفس الدراسة التي أجريت في بنغلاديش يتضح أن مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية بما فيها البنوك الإسلامية تتجه إلى تمكين الأسر بدلاً من تمكين المرأة، وذلك عن طريق المسؤولية التضامنية للزوج والزوجة من خلال إقراض الأسر أو مجموعات من الأسر<sup>11</sup>.

**1-6- التخصيص الأمثل لموارد التمويل:** كما أشرنا سابقاً فإن مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية بما فيها البنوك التجارية لا تقوم بخدمة شريحة كبيرة من الفقراء تمثل الفقراء الأكثر فقراً أو الفقراء المدقعين، وذلك لعدة أسباب من بينها أن الفقر المدقع يؤدي إلى تحويل الأموال من الأنشطة الإنتاجية إلى الاستهلاك وهو ما يقلل من عائد الاستثمار العام ويجعل من الصعب على الفقراء تسديد ديونهم، وكما سبق وأشرنا أيضاً فإن البنوك الإسلامية تمتلك ميزة تساعد على خدمة هذا النوع من الفقراء من خلال استخدامها لأموال الزكاة والصدقات، وفي هذا الخصوص يمكنها أن توزعها على الفقراء بوصفها منحة صريحة أو قرضاً حسناً، ويمكن أن تستخدم من قبل الفقراء للاستهلاك أو الإنتاج<sup>12</sup>، كما تمتلك البنوك الإسلامية ميزة أخرى تساعد على ضمان التخصيص الأمثل للتمويل الذي يحصل عليه الفقراء وعدم تحويل الأموال من الأنشطة الإنتاجية إلى الاستهلاك، فالتمويل الذي تمنحه البنوك الإسلامية وفق أغلب الصيغ القائمة على مفهوم المديونية كالمراحة مثلاً هو تمويل عيني وليس نقدياً، كما أن عقود المشاركة في الربح والخسارة تستلزم تدخلاً أكبر من جانب البنوك الإسلامية في دراسة جدوى المشروعات وفي بعض الحالات تدخلاً لضمان تسويق المنتجات حرصاً منها على استرداد أموالها المستثمرة مضافاً إليها حصتها من الأرباح خاصة في ظل غياب الضمانات.

**1-7- ارتفاع معدلات السداد:** قد تمتلك البنوك الإسلامية عند تعاملها مع الفقراء ومحدودي الدخل ميزة مهمة مقارنة بالبنوك التجارية تتمثل في ارتفاع معدلات السداد، ويرجع السبب في ذلك إلى أمرين أساسيين، الأمر الأول هو أن النظام المالي الإسلامي كما سبق ورأينا يحظر جميع ضمانات الاقتراض إلا في حالات استثنائية فقط تحوطاً ضد تعدي العملاء أو تقصيرهم، مما يستلزم من البنوك الإسلامية تنفيذ دراسات جدوى كافية والقيام باستعلامات شاملة حول العملاء، مما سيؤدي حتماً إلى تعظيم احتمالات النجاح بين هؤلاء العملاء وبالتالي ارتفاع نسب سدادهم.

والأمر الثاني المؤدي لارتفاع معدلات السداد بالبنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التجارية متعلق بالعملاء أنفسهم، فالعملاء المسلمون يؤمنون بأن روح المسلم تبقى رهينة الدين في قبره حتى يقضى عنه دينه، وفي الواقع العملي هنالك ما يثبت أن البنوك الإسلامية تتمتع بميزة التشجيع على السداد، حيث بينت دراسة أجريت حول برنامج بداية للتمويل الأصغر الإسلامي في كوسوفو أنه وبالرغم من عدم فرض البرنامج لأية غرامات مالية في حالة التخلف عن السداد إلا أن العملاء لم يستغلوا ذلك للتأخر في سداد قروضهم، الأمر الذي جعل معدل السداد لدى البرنامج من المعدلات المرتفعة حيث يبلغ 97%، إضافة إلى أنه في الحالات التي يتوفى فيها العملاء ورغم أن سياسة البرنامج هي شطب الديون المستحقة على المتوفى، إلا أن الواقع مخالف تماماً لذلك حيث يقوم أقارب المتوفى بتحمل مسؤولية سداد هذه الديون، أما إذا كان أقارب المتوفى فقراء فإن قادة القرية هم من يتحملون مسؤولية ذلك<sup>13</sup>، كما توصلت دراسة أخرى إلى أن معدلات الإقبال والسداد لجمعيات الإقراض والتوفير الدوارة الإسلامية كانت أعلى من المجموعة التقليدية على طراز جرامين<sup>14</sup>.

من خلال ما سبق يتضح لنا أن البنوك الإسلامية بوسعها أن تتفوق على البنوك التقليدية لتصبح النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين، نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لكل من صناعة وعملاء التمويل الأصغر مقارنة بالبنوك التجارية. ولابد الآن من إجراء مقارنة أخرى بين البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي الأخرى حتى تكتمل الصورة

أكثر وحتى يكون الحكم نهائياً لأجل اعتبار البنوك الإسلامية النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل بالدول العربية، وهو ما سنقوم به من خلال ما يلي.

## 2- مزايا البنوك الإسلامية مقارنة بمؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي الأخرى.

توصلنا في المحور الثاني من هذه الدراسة إلى أن النماذج المؤسساتية الرسمية لها أفضلية واضحة على باقي الخيارات المؤسساتية شبه وغير الرسمية الأخرى لأسباب عديدة كما سبق وأشرنا، ولا يختلف الأمر بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية، حيث أن النماذج المؤسساتية الرسمية بما في ذلك البنوك الإسلامية ستكون لها ولنفس الأسباب السابقة الذكر أفضلية واضحة على باقي مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي شبه وغير الرسمية، هذا بالإضافة إلى الأسباب التالية:<sup>15</sup>

- تواجه مؤسسات التمويل الأصغر القائمة على الزكاة والصدقة مشكلة الاستدامة نظراً لاعتمادها الأساسي على العمل الخيري، حيث أن مصادر الأموال لديها يمكن أن تزيد أو أن تنقص من وقت لآخر، كما أن إدارة هذه الأموال قد لا تلتزم بالعناية الواجبة عند التخطيط والتنفيذ، وهذا بعكس البنوك الإسلامية التي تعتمد على مصادر أموال تجارية وتحرص على نجاح مشاريع عملائها من أجل استرداد أموالها واستدامة عملها؛

- في موضوع الاستدامة كذلك وبالعكس البنوك الإسلامية التي تستعمل صيغاً عديدة لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل كالمراجحة والإجارة، نجد أن بعض مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي لا تحبذ هذه الصيغ وتعتبرها قروضاً مدرة للفائدة والبديل الإسلامي لها حسبها هو القرض الحسن، ولكن القروض الحسنة لا تسمح بنمو المحافظ التمويلية لمؤسسات التمويل الأصغر مع وجود احتمال لاستنزاف قيمتها الحقيقية الأمر الذي يهدد بقاء واستدامة هذه المؤسسات على المدى الطويل.

- رغم أن نظام الأوقاف قد يعالج مشكلة الاستدامة بالنسبة لمؤسسة الأوقاف التي تخدم الفقراء خاصة وأن الأوقاف كانت منذ القدم الوسيلة الأساسية لتوفير الأصول المجتمعية، إلا أنه ومن ناحية أخرى فإن القيود المفروضة على تنمية استخدام هذا النوع من الأصول تحت مظلة الوقف تضع العراقيل أمام نظام الوقف؛

- بعكس البنوك الإسلامية التي تمتلك هيئة للرقابة الشرعية، يجب على مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي أن تعمل على إقناع عملائها وحاملي أسهمها بالتزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية في جميع تعاملاتها، وإذا ما ألقينا نظرة عامة على مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي سنجد أن أيّاً منها لا تمتلك مجالس أو هيئات للرقابة الشرعية، والسبب في ذلك أن هذا الأمر صعب ومكلف للغاية حيث أنه يتطلب استحداث مناصب عمل جديدة كما أنه عادة ما يكون أعضاء تلك الهيئات من الباحثين والفقهاء البارزين الذين لا يمكن التعاقد معهم أو أنهم يتقاضون أجور مرتفعة.

وفي الأخير -ومن خلال كل ما سبق ذكره- فإن النتيجة التي يمكننا الوصول إليها هي اعتبار أن البنوك الإسلامية هي النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين، مقارنة بالبنوك التجارية وباقي مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي الأخرى.

## خاتمة:

رغم أن هنالك إمكانية كبيرة لتوظيف نماذج مؤسساتية مختلفة لتقديم منتجات التمويل الأصغر للفقراء ومحدودي الدخل كما سبق ورأينا، إلا أن ما تم عرضه من خلال هذه الدراسة يظهر بأن هذه النماذج تتفاوت وتتمايز فيما بينها من حيث المزايا والعيوب، مما قد يؤثر بطريقة مباشرة على مدى مساهمتها في التمكين الاقتصادي للفقراء ومحدودي الدخل بصفة عامة وفقراء المسلمين بصفة خاصة بسبب أن

الغالبية العظمى من المسلمين يصّرون أو يفضلون الحصول على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة كما تشير الدراسات. وقد تمكنا في نهاية دراستنا من الوصول إلى **النتائج** التالية:

- الشكل الرسمي له أفضلية واضحة عن باقي الخيارات أو النماذج شبه وغير الرسمية التي تقوم بتقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل. - بإمكان البنوك التجارية الخاصة أن تكون النموذج المؤسساتي التقليدي الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل مقارنة بباقي مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية الأخرى بشكل عام، لكن في ظل عزوف الفقراء المسلمين في الدول العربية عن التعامل مع هذه البنوك وإصرارهم أو تفضيلهم الحصول على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، فإنّ هذا سيحد من دور هذه البنوك في تحقيق التمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين.

- النتيجة الأهم التي توصلنا إليه من خلال هذه الدراسة هي أنّ البنوك الإسلامية يمكن أن تتفوق على جميع النماذج المؤسساتية بما فيها البنوك التجارية وباقي مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي الأخرى وأن تكون النموذج المؤسساتي الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل وتحقيق التمكين الاقتصادي لفقراء المسلمين، نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لكل من صناعة وعملاء التمويل الأصغر بالعالم الإسلامي، والمتعلقة أساساً بالمسائل التالية:

- ✓ تعدد أساليب العمل التي بإمكان البنوك الإسلامية اعتمادها لدخول سوق التمويل الأصغر، كما أنّها تمتلك نموذجاً للعمل في سوق التمويل الأصغر لا تمتلكه غيرها من البنوك التجارية التقليدية هو نموذج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى؛
- ✓ مسألة التكلفة والفائدة، حيث أنّ البنوك الإسلامية تمتلك أنواعاً مختلفة من الصيغ والتي تصلح كلها لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل دون الحاجة إلى التعامل بالفائدة، والتي يمكن أيضاً أن تكون أقل تكلفة بكثير من القروض بفائدة؛
- ✓ في ما يخص مسألة الضمانات، تمتاز بعض صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل بعدم حاجتها أو مطالبتها بالضمانات.
- ✓ شدة الفقر في الإسلام هي المعيار الأساسي لأهلية الحصول على بعض الخدمات المالية كأموال الزكاة، ولأنّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً للعمل في سوق التمويل الأصغر لا تمتلكه غيرها من البنوك التجارية التقليدية، فإنه بوسعها استهداف وخدمة شريحة أكبر من الفقراء ومن أفقر الفقراء بعكس البنوك التجارية التي تستهدف الفقراء القريبين من خط الفقر وليس أفقر الفقراء؛
- ✓ البنوك الإسلامية تتجه إلى تمكين الأسر بدلاً من تمكين المرأة، وذلك عن طريق المسؤولية التضامنية للزوج والزوجة من خلال إقراض الأسر أو مجموعات من الأسر؛
- ✓ ضمان التخصيص الأمثل للتمويل الذي يحصل عليه الفقراء وعدم تحويل الأموال من الأنشطة الإنتاجية إلى الاستهلاك؛
- ✓ تمتلك البنوك الإسلامية عند تعاملها مع الفقراء ومحدودي الدخل ميزة مهمة مقارنة بالبنوك التجارية تتمثل في ارتفاع معدلات السداد لديها كما سبق وأشرنا؛
- ✓ تواجه مؤسسات التمويل الأصغر القائمة على الزكاة والصدقة مشكلة الاستدامة نظراً لاعتمادها الأساسي على العمل الخيري، وهذا بعكس البنوك الإسلامية التي تعتمد على مصادر أموال تجارية وتحرص على نجاح مشاريع عملائها من أجل استرداد أموالها واستدامة عملها؛
- ✓ بعكس البنوك الإسلامية التي تمتلك هيئة للرقابة الشرعية، يجب على مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي أن تعمل على إقناع عملائها وحاملي أسهمها بالتزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية في جميع تعاملاتها

## - قائمة المراجع:

\* عندما نستخدم عبارة "مؤسسة تمويل أصغر" فالمقصود هنا ذلك الجزء منها الذي يعرض تمويلاً أصغراً، حيث نجد أن بعض البنوك تخصص جزءاً محدوداً فقط من أرصدها لخدمة الفقراء.

<sup>1</sup> - تم إعداد هذه التصنيفات من قبل الباحثين بالاعتماد على:

- كريغ تشرشل وآخرون: اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر؛ إعادة النظر في بنك القرية، شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، كوبي جنرال، الولايات المتحدة الأمريكية، 2002، ص: 11-20.

- هويتا موخيري: بنوك التنمية المملوكة للدولة والعاملة في مجال التمويل الأصغر، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم: 10، 1997، ص: 01.

- Anne Ritchie : typology of microfinance service providers, word bank, p:1-2

<sup>2</sup> - قسول أمين: متطلبات تفعيل خدمات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية -دراسة تجارب دول عربية-، أطروحة دكتوراه، جامعة الشلف، الجزائر، ص: 40-41

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص: 41-43.

<sup>4</sup> - كريغ تشرشل وآخرون: اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر؛ إعادة النظر في بنك القرية، شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، كوبي جنرال، الولايات المتحدة الأمريكية، 2002، ص: 12.

<sup>5</sup> - إيسرن، جينيفر؛ وبورتوس، دافيد، البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الآخذة في التطور، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 28، 2005.

<sup>6</sup> - أشتا، أرفيند، أخلاقيات نسبة الفائدة؛ جانب من جوانب الأداء الاجتماعي في التمويل الأصغر، مؤتمر المنصة الأوروبية للتمويل الأصغر، لوكسمبورغ، (2008، نوفمبر 24-26)، ص: 02.

<sup>7</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، الورقة الثانية من حوار السياسات، 2008، ص: 16.

<sup>8</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>9</sup> - ألين وأوفري، تقرير التمويل الإسلامي الأصغر، تقرير معد لصالح المنظمة الدولية لقانون التنمية. (2009، فبراير 25)، ص: 23-25.

<sup>10</sup> - إسماعيل، مجدي حسين، التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر: المنهج والطريق، دليل إرشادي لمؤسسات التمويل الصغير والبالغ الصغر لتطبيق آليات التمويل الإسلامي، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2012، ص: 10

<sup>11</sup> - ألين وأوفري، مرجع سبق ذكره، ص: 23

<sup>12</sup> - إسماعيل، مجدي حسين، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

<sup>13</sup> - Khan, Ajaz Ahmed and Phillips, Isabel, The influence of faith on Islamic microfinance programmes, Islamic Relief, (February 2010), p:08.

<sup>14</sup> - الزعبي، ميادة؛ وتارازي، مايكل، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

<sup>15</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 22-35