

جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف  
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية

متطلبات تفعيل خدمات التمويل المصغر في البنوك الإسلامية  
- دراسة تجارب دول عربية -

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

إشراف الأستاذ:  
أ.م. بن علي بلعزوز

إعداد الطالب:  
أمير قسول

لجنة المناقشة:

- أ.د محمد زيدان.....جامعة الشلف.....رئيساً  
أ.د بن علي بلعزوز.....جامعة الشلف.....مقرر  
أ.د عبد القادر بريش.....المدرسة العليا للتجارة- الجزائر..... ممتحناً  
أ.د سليمان بوفاسة.....جامعة المدية..... ممتحناً  
د. عبد القادر مطاي.....جامعة الشلف..... ممتحناً  
د. رشيد سالمى.....جامعة المدية..... ممتحناً

السنة الجامعية: 2016/2015.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## شكر وتقدير

نحمد الله حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه ونشكركه على نعمه ظاهرها وباطنها  
كما ينبغي لجلاله وجهه الكريم الذي وفقنا وأعاننا على إنجاز هذا العمل،  
ونسأله أن يبرزقنا بالإخلاص فيه إنه ولي ذلك والقادر عليه.

عملاً بقوله صلى الله عليه وآله وسلم " من صنع إليكم معروفا فكافئوه فإن لم تجدوا ما تكافئوا به  
فادعوا له حتى تروا أنكم قد كافأتموه"، واعتزافاً بالفضل لأجله، يسرني أن أتقدم بأسمى عبارات  
الشكر والتقدير والعرافان إلى كل من قصّر لي يد المساعدة لإنجاز هذه الدراسة، بدءاً  
بأستاذي المشرف الأستاذ الدكتور "بلعزوز بن علي" لقبوله تأطير هذه الدراسة، ولكل الجهد  
والعناء الذي بذله من خلال إسداء توصياته ونصائحه السديدة، وحرصه على إثراء هذا العمل  
ببصمته وخبرته العلمية الواضحة، متمنياً له دوام الصحة والعافية.

كما أتقدم بالشكر الجزيل لجميع أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذه الدراسة  
للمساهمة في إثرائها وتقييمها.

كما أتقدم بوافر الشكر وعظيم الامتنان إلى السيد إبراهيم حسن وأحمد الخطيب من مصر  
الذين لم يتوانيا عن مساعدتي فيما أحتاج إليه من معلومات ووثائق وتعليقات مهمة لإنجاز الفصل  
التطبيقي من هذه الدراسة على الرغم من انشغالاتهما الكثيرة.

شكراً جزيلاً لكل من شجعني وشهد من أزرني ولو بالكلمة الطيبة  
شكراً للجميع وجزاكم الله عناً خيراً الجزاء.

# إهداء

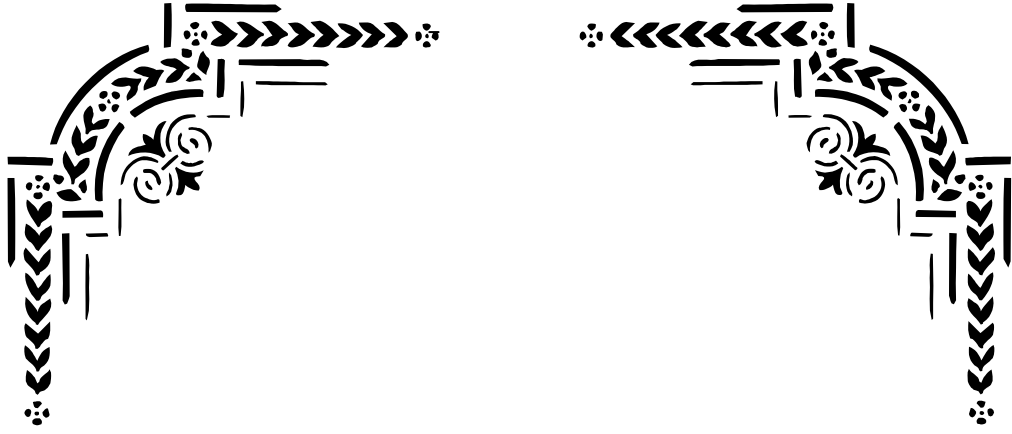
- إلى روح أبي الغالي رحمه الله .. صاعياً له المولى عزَّ وجلَّ أن يجعل قبره روضة من رياض الجنة وأن يسكنه فسيح جنانه.
- إلى والدي الكريمة .. برّاً بهما، واعترافاً بفضلها وجميلها، والناساً لرضاها، صاعياً لها المولى عزَّ وجلَّ أن يحفظها ويطيل عمرها، وأن يجعل جنة الفردوس دارها وقرارها.
- إلى زوجتي وربانتي الغالية، وأصعوك يا الله كما جعلتها هديتي في الدنيا، أن تجعلها لي وحبها حورا في الجنة.
- إلى ابني ياسر عبد الرحمن، حفظه الله ورعاه وسدد خطاه، ووفقه لجميع ما يحب ويرضاه.
- إلى أهل زوجتي جميعاً، خاصة الوالدين الكريمين أطال الله عمرهما في الخير.
- إلى كل إخوتي وأخواتي وأبنائهم وأزواجهم
- إلى جميع الأصدقاء
- إلى كل باحث في شؤون الصيرفة الإسلامية والاقتصاد الإسلامي والتنمية المصغر.

إلى كل هؤلاء أهدي ثمرتي عملي.

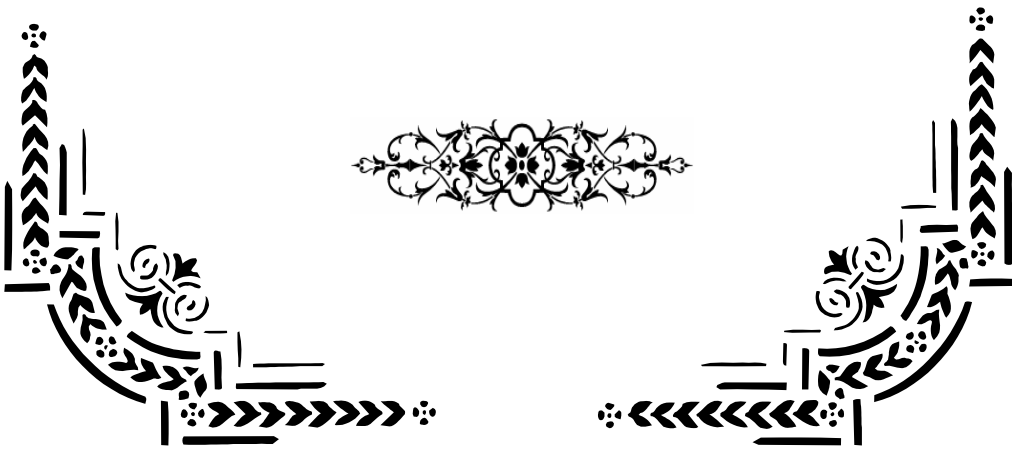
بِ  
الباحث:

أمير قسول





# فهرس المحتويات



## - فهرس المحتويات -

الصفحة	العنوان
	البسمة
	شكر
	إهداء
I	فهرس المحتويات.....
VII	فهرس الجداول.....
VIII	فهرس الأشكال.....
أ- و	مقدمة.....
<b>الباب النظري: نظام التمويل المصغر ومبادئ العمل المصرفي الإسلامي والتقليدي</b>	
02	تقديم.....
03	الفصل الأول: البنوك التجارية ونظام التمويل المصغر.....
05	المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التمويل المصغر.....
05	المطلب الأول: التمويل المصغر، المفهوم والتطور.....
05	أولاً- مفهوم التمويل المصغر.....
06	ثانياً- تاريخ وتطور التمويل المصغر.....
09	ثالثاً- عملاء التمويل المصغر.....
10	المطلب الثاني: المبادئ الأساسية للتمويل المصغر.....
12	المطلب الثالث: منتجات التمويل المصغر.....
12	أولاً- القروض الصغرى.....
13	ثانياً- الادخار المصغر.....
15	ثالثاً- التأمين المصغر.....
18	رابعاً- خدمات التحويل والتعليم المالي للفقراء.....
19	المبحث الثاني: دور التمويل المصغر في تحقيق التنمية والحد من الفقر.....
19	المطلب الأول: المساهمة في الحد من الفقر.....
19	أولاً- الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة والحد من الفقر.....
20	ثانياً- دور التمويل المصغر في الحد من الفقر.....
29	ثالثاً- دور التمويل المصغر في تحسين نتائج الرعاية الصحية.....
31	المطلب الثاني: مساهمة التمويل المصغر في تحسين التعليم وتمكين المرأة الفقيرة.....
31	أولاً- دور خدمات التمويل المصغر في تحسين التعليم.....
33	ثانياً- دور التمويل المصغر في تعزيز المساواة وتمكين المرأة الفقيرة.....

35	المطلب الثالث: دعم البنية التحتية العامة و إقامة شراكة عالمية من أجل التنمية.....
35	أولاً- دور خدمات التمويل المصغر في دعم البنية التحتية العامة.....
36	ثانياً- دور التمويل المصغر في إقامة شراكة عالمية من أجل التنمية.....
38	المبحث الثالث: أساليب ومزايا تقديم البنوك التجارية لمنتجات التمويل المصغر.....
38	المطلب الأول: أنواع مؤسسات التمويل المصغر.....
38	أولاً- مؤسسات التمويل المصغر الرسمية.....
40	ثانياً- مؤسسات التمويل المصغر شبه الرسمية.....
41	ثالثاً- مؤسسات التمويل المصغر غير الرسمية.....
43	المطلب الثاني: طرق دخول البنوك التجارية لسوق التمويل المصغر.....
43	أولاً- نماذج العمل المباشرة في سوق التمويل المصغر.....
44	ثانياً- النماذج غير المباشرة لعمل البنوك في سوق التمويل المصغر.....
46	المطلب الثالث: المزايا النسبية للبنوك التجارية مقارنة بمؤسسات التمويل المصغر الأخرى.....
46	أولاً- المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية المختلفة للتمويل المصغر.....
48	ثانياً- المفاضلة بين مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية.....
50	المبحث الرابع: ربحية البنوك التجارية من خدمة الفقراء ومحدودي الدخل.....
50	المطلب الأول: الأرباح الكامنة في سوق التمويل المصغر.....
50	أولاً- ربحية منتجات التمويل المصغر.....
54	ثانياً- ربحية سوق التمويل المصغر.....
58	المطلب الثاني: الأرباح الممكنة لعمل البنوك التجارية في سوق التمويل المصغر.....
58	أولاً- ربحية البنوك التجارية وفق أساليب العمل المباشر.....
60	ثانياً- ربحية البنوك التجارية وفق أساليب العمل غير المباشر.....
62	خلاصة الفصل.....
63	الفصل الثاني: البنوك الإسلامية ونظام التمويل المصغر.....
65	المبحث الأول: البنوك الإسلامية ومبادئ التمويل المصغر.....
65	المطلب الأول: الأسس النظرية للبنوك الإسلامية.....
65	أولاً- مفهوم البنك الإسلامي.....
66	ثانياً- نشأة البنوك الإسلامية.....
68	ثالثاً- خصائص وأسس عمل البنوك الإسلامية.....
70	المطلب الثاني: المنهج الإسلامي للحد من الفقر ومبادئ التمويل المصغر.....
70	أولاً- العمل وتمويل الفقراء كآلية للحد من الفقر.....
70	ثانياً- المنهج العملي للحد من الفقر في الإسلام والتمويل المصغر.....
73	المطلب الثالث: فلسفة عمل البنوك الإسلامية والتمويل المصغر.....
74	أولاً- المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية.....

75	..... ثانياً- البنوك الإسلامية والتمويل المصغر.
77	..... المبحث الثاني: ملائمة صيغ التمويل بالبنوك الإسلامية لتقديم التمويل المصغر.
77	..... <b>المطلب الأول:</b> صيغ التمويل القائمة على مفهوم الملكية والتمويل المصغر.
77	..... أولاً- صيغة المشاركة.
81	..... ثانياً- صيغة المضاربة.
86	..... ثالثاً- صيغ التمويل الزراعي.
89	..... <b>المطلب الثاني:</b> صيغ التمويل القائمة على مفهوم المديونية والتمويل المصغر.
89	..... أولاً- صيغة المراجعة.
94	..... ثالثاً- صيغة السلم.
97	..... رابعاً- صيغة الإستصناع.
99	..... رابعاً- صيغة الإجارة.
103	..... <b>المبحث الثالث: أساليب ومزايا عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر.</b>
103	..... <b>المطلب الأول:</b> أساليب تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصغر.
103	..... أولاً- النماذج المباشرة للعمل في سوق التمويل المصغر.
105	..... ثانياً- النماذج غير المباشرة للعمل في سوق التمويل المصغر.
107	..... <b>المطلب الثاني:</b> مزايا تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصغر.
107	..... أولاً- مزايا عمل البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التجارية في مجال التمويل المصغر.
110	..... ثانياً- مزايا البنوك الإسلامية مقارنة بمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى.
112	..... خلاصة الفصل.
113	..... خاتمة الباب.
<b>الباب التطبيقي: تحديات ومتطلبات تفعيل التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية</b>	
<b>- دراسة تجريبية كل من السودان، مصر والجزائر -</b>	
115	..... تقديم.
116	..... الفصل الثالث: دراسة تجريبية التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في كل من السودان، مصر، والجزائر.....
118	..... <b>المبحث الأول:</b> تجربة التمويل المصغر الإسلامي بالبنوك السودانية.
118	..... <b>المطلب الأول:</b> خلفية حول التمويل المصغر في السودان.
118	..... أولاً- مفهوم التمويل المصغر في السودان.
119	..... ثانياً- تاريخ وتطور التمويل المصغر في السودان.
120	..... ثالثاً- أهم مقدمات التمويل المصغر في السودان.
121	..... <b>المطلب الثاني:</b> دور بنك السودان المركزي في تنمية وتطوير التمويل المصغر الإسلامي.
121	..... أولاً- مهام بنك السودان ضمن الإطار التنظيمي للتمويل المصغر.
122	..... ثانياً- إنشاء وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي.
124	..... ثالثاً- السياسات المصرفية الخاصة بالتمويل المصغر.

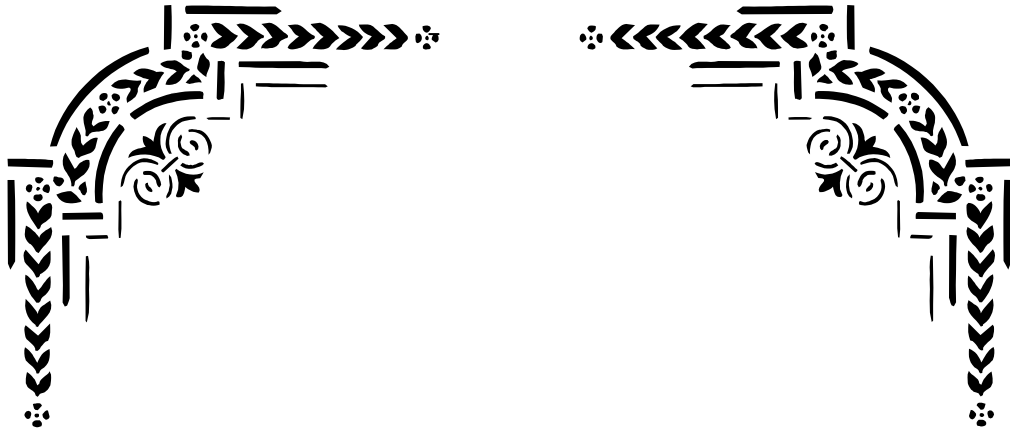


127	<b>المطلب الثالث:</b> واقع التمويل المصغر الإسلامي بالبنوك السودانية.....
127	أولاً- أسلمة النظام المصرفي في السودان.....
128	ثانياً- بداية تجربة التمويل المصغر بالبنوك السودانية.....
129	ثالثاً- تطور نشاط التمويل المصغر بالبنوك السودانية.....
130	رابعاً- ملاحظات أساسية حول تقدم البنوك السودانية للتمويل المصغر.....
132	<b>المبحث الثاني:</b> التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في مصر.....
132	<b>المطلب الأول:</b> خلفية عامة حول التمويل المصغر في مصر.....
132	أولاً- تعريف وتطور التمويل المصغر في مصر.....
133	ثانياً- الإطار التشريعي والرقابي للتمويل المصغر في مصر.....
136	<b>المطلب الثاني:</b> واقع التمويل المصغر في مصر.....
136	أولاً- عرض منتجات التمويل المصغر في مصر.....
140	ثانياً- حجم الطلب على التمويل المصغر في مصر.....
143	ثالثاً- الأداء المالي لقطاع التمويل المصغر في مصر.....
144	<b>المطلب الثالث:</b> واقع التمويل المصغر في البنوك المصرية.....
144	أولاً- نظرة عامة على هيكل الجهاز المصرفي المصري.....
145	ثانياً- البنوك التي تقدم خدمات التمويل المصغر في مصر.....
147	ثالثاً- معطيات عن مساهمة البنوك المصرية في أنشطة التمويل المصغر.....
148	<b>المطلب الرابع:</b> التمويل المصغر في البنوك الإسلامية المصرية.....
148	أولاً- حجم الطلب على التمويل المصغر الإسلامي في مصر.....
149	ثانياً- واقع البنوك الإسلامية في مصر.....
152	ثالثاً- تجربة البنوك الإسلامية في تقدم التمويل المصغر.....
156	<b>المبحث الثالث:</b> تجربة التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في الجزائر.....
156	<b>المطلب الأول:</b> نظرة عامة حول التمويل المصغر في الجزائر.....
156	أولاً- تعريف التمويل المصغر في الجزائر.....
157	ثانياً- الإطار التنظيمي والمؤسسي للتمويل المصغر في الجزائر.....
160	<b>المطلب الثاني:</b> واقع التمويل المصغر في الجزائر.....
160	أولاً- منتج القرض المصغر في الجزائر.....
163	ثانياً- خدمات الإيداع، التحويل والتأمين المصغر في الجزائر.....
164	ثالثاً- الخدمات غير المالية.....
164	<b>المطلب الثالث:</b> برنامج التمويل المصغر الخاص ببنك البركة الجزائري.....
165	أولاً- التعريف ببنك البركة الجزائري.....
166	ثانياً- التعريف ببرنامج التمويل المصغر لدى بنك البركة الجزائري.....
168	ثالثاً- الصيغ التمويلية المصغرة وشروط الاستفادة منها.....

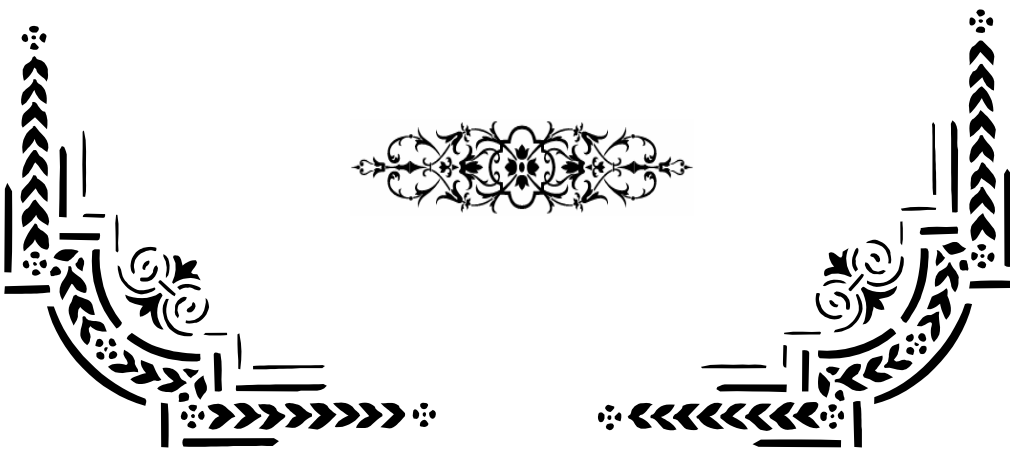
169	رابعاً- تقييم برنامج التمويل المصغر لدى بنك البركة الجزائري.....
170	<b>المطلب الرابع:</b> دور بنك البركة في تقديم القرض الحسن المصغر لحساب صندوق الزكاة.....
170	أولاً- إجراءات منح التمويل من خلال صندوق الزكاة.....
172	ثانياً- تطور التمويل المصغر من خلال صندوق استثمار أموال الزكاة.....
175	خلاصة الفصل.....
176	<b>الفصل الرابع:</b> عوائق ومتطلبات تفعيل منتجات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.....
178	<b>المبحث الأول:</b> عوائق وتحديات تقديم التمويل المصغر.....
178	<b>المطلب الأول:</b> عوائق وتحديات تقديم التمويل المصغر بالبنوك السودانية.....
178	أولاً- عوائق متعلقة بالبنك المركزي وعملاء التمويل المصغر.....
180	ثانياً- عوائق متعلقة بالبنوك السودانية.....
184	<b>المطلب الثاني:</b> عوائق وتحديات تقديم التمويل المصغر في مصر.....
184	أولاً- عوائق وتحديات متعلقة بالسوق المصرية للتمويل المصغر.....
187	ثانياً- عوائق متعلقة بالبنوك المصرية بما فيها البنوك الإسلامية.....
190	<b>المطلب الثالث:</b> عوائق وتحديات تقديم التمويل المصغر في الجزائر.....
190	أولاً- العوائق المتعلقة بسوق التمويل المصغر.....
192	ثانياً- عوائق متعلقة بالبنوك بما فيها البنوك الإسلامية.....
194	ثالثاً- عوائق وتحديات متعلقة بقروض صندوق الزكاة.....
198	<b>المبحث الثاني:</b> متطلبات تقديم خدمات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.....
198	<b>المطلب الأول:</b> متطلبات تقديم التمويل المصغر على المستوى الكلي.....
198	أولاً- التنسيق بين الأطراف المعنية وزيادة الوعي بالتمويل المصغر الإسلامي.....
200	ثانياً- وضع إطار قانوني وتنظيمي ملائم للتمويل المصغر المصري.....
204	ثالثاً- دراسة الآليات البديلة للضمانات.....
209	<b>المطلب الثاني:</b> متطلبات تنمية التمويل المصغر على المستوى المتوسط.....
209	أولاً- تأسيس قاعدة معلومات داعمة لصناعة التمويل المصغر.....
211	ثانياً- دعم آليات تمويل مؤسسات التمويل المصغر.....
215	ثالثاً- تأسيس شبكات للتمويل المصغر الإسلامي.....
218	<b>المطلب الثالث:</b> متطلبات تقديم التمويل المصغر على مستوى البنوك الإسلامية.....
218	أولاً- تأهيل البنوك الإسلامية لتقديم منتجات التمويل المصغر.....
220	ثانياً- دراسة حجم الطلب على التمويل المصغر الإسلامي وتطوير المنتجات.....
223	ثالثاً- توسيع نطاق تقديم التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.....
228	خلاصة الفصل.....
229	<b>خاتمة الباب.....</b>
230	<b>الخاتمة.....</b>

238	.....المراجع
	الملاحق



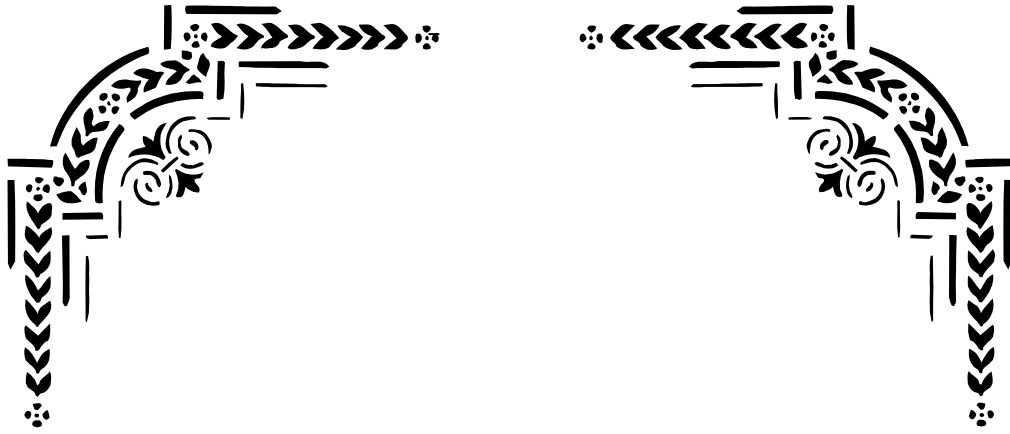


# فهرس الجداول

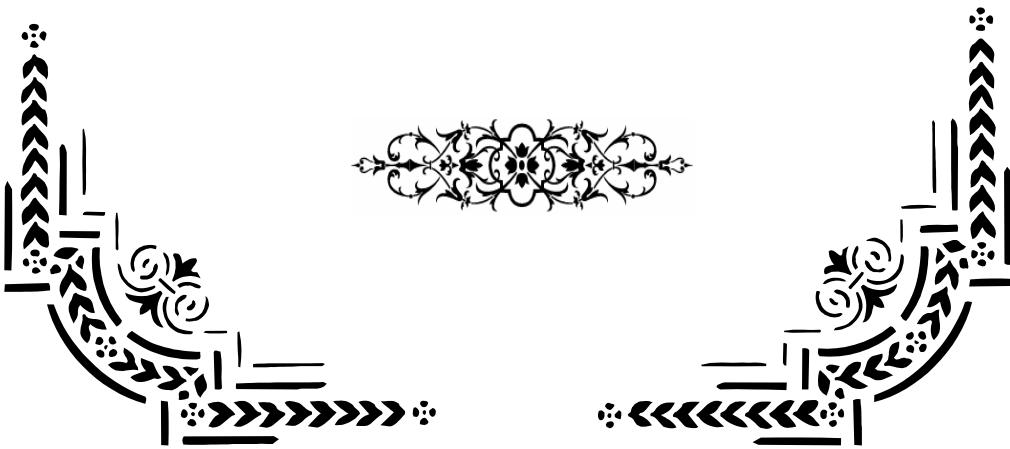


## - فهرس الجداول -

الصفحة	العنوان	الرقم
47	مزايا وعيوب الخيارات المؤسسية المقدمة لتمويل المصغر	(1-1)
129	تطور حجم التمويل المصغر بالبنوك السودانية (2000-2011)	(1-3)
137	شروط الحصول على قروض صغرى في مصر	(2-3)
141	تقدير حجم الطلب على القروض الصغرى في مصر (2009).	(3-3)
141	الفجوة بين العرض والطلب على القروض الصغرى في مصر (2009)	(4-3)
145	تطور عدد البنوك المصرية وفروعها (2004-2014)	(5-3)
145	البنوك المصرية التي تقدم خدمات التمويل المصغر.	(6-3)
146	البيانات الخاصة بشركة ريفي وشركة تنمية لخدمات التمويل المصغر	(7-3)
157	تصنيف المؤسسات في الجزائر	(8-3)
160	جدول مختصر لأنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر	(9-3)
162	توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل	(10-3)
164	حصيلة الخدمات غير المالية الممنوحة حتى 2015./06/03	(11-3)
173	تطور عدد القروض الحسنة منذ نشأة صندوق الزكاة	(12-3)
173	توزيع أموال صندوق الزكاة حسب الولايات منذ نشأته إلى غاية 2008/12/31	(13-3)
208	المتطلبات المقترحة والجهات المسؤولة عن تنفيذها على المستوى الكلي	(1-4)
217	المتطلبات المقترحة والجهات المسؤولة عن تنفيذها على المستوى المتوسط	(2-4)
227	المتطلبات المقترحة والجهات المسؤولة عن تنفيذها على المستوى الجزئي	(3-4)

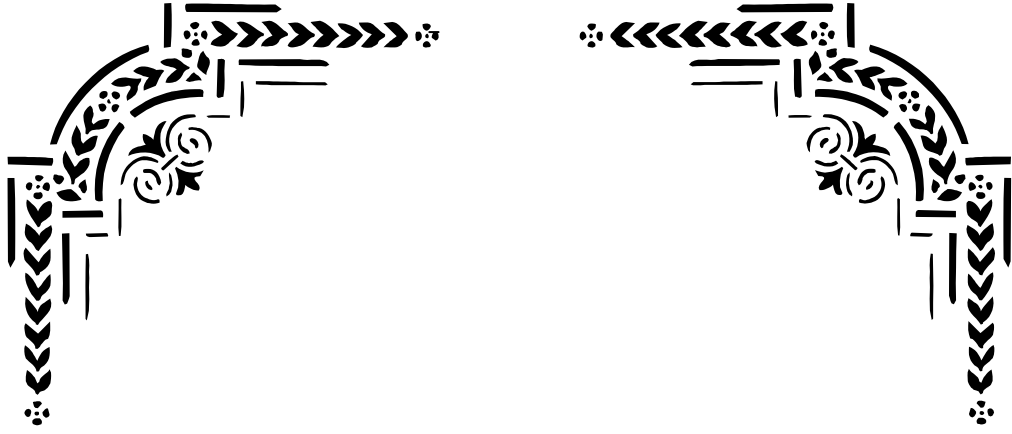


# فهرس الأشكال

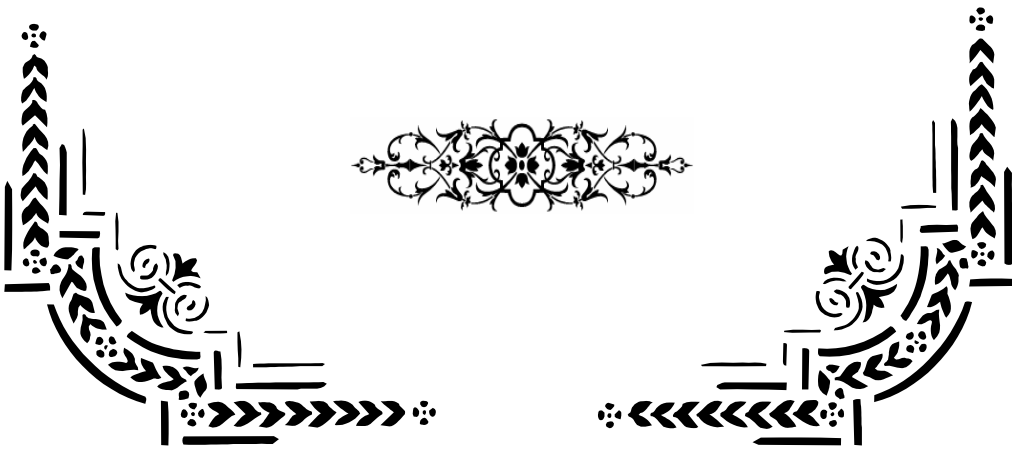


## - فهرس الأشكال -

الصفحة	العنوان	الرقم
130	تطور حجم التمويل المصغر بالبنوك السودانية (2000-2011)	(1-3)
137	توزيع إجمالي القروض وفق منهجية الإقراض (2008-2009)	(2-3)
138	نمو المقترضين النشطين في مصر (2001-2009)	(3-3)
138	إجمالي محفظة القروض في مصر (2007-2009)	(4-3)
142	أماكن الادخار لدى المؤسسات الصغرى والصغيرة في مصر.	(5-3)
143	توزيع العائد على الأصول في مصر (2007-2009)	(6-3)
144	إتجاه جودة محفظة القروض الصغرى في مصر (2007-2009).	(7-3)
147	عرض التمويل المصغر في مصر حسب نوع المؤسسة	(8-3)
147	عرض التمويل المصغر في البنوك المصرية	(9-3)
148	نسبة البنوك التي تقدم خدمات التمويل المصغر إلى إجمالي البنوك في مصر	(10-3)
149	أسباب عدم التقدم للحصول على قرض رسمي.	(11-3)
149	الطلب على منتجات التمويل الأصغر الإسلامي في مصر	(12-3)
150	البنوك الإسلامية في مصر مقارنة بإجمالي البنوك	(13-3)
150	الفروع الإسلامية في مصر مقارنة بإجمالي الفروع البنكية	(14-3)
151	حجم العمل المصرفي الإسلامي في مصر	(15-3)
153	نسبة فروع التمويل المصغر الإسلامي في البنوك المصرية	(16-3)
155	تطور عدد التمويلات المقدمة ما قبل وبعد الاستحواذ	(17-3)
155	تطور حجم التمويل المصغر بعد الاستحواذ	(18-3)
162	توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط	(19-3)
163	القروض الممنوحة حسب جنس المستفيد	(20-3)
169	حجم التمويل المصغر لدى بنك البركة الجزائري	(21-3)



# مُقَدِّمَةٌ





# مُقَدِّمَةٌ:

أثبت الواقع العملي أنه ليس بإمكان المساعدات والمعونات المقدمة من مختلف الجهات والدول المناحة القضاء على الفقر، فالفقراء في حاجة كغيرهم إلى فرص عمل، هذه الفرص التي تعني ازدياد دخولهم وقدرتهم على التحكم في الموارد المالية، والتي تشكل بدورها قاعدة رئيسية تعتمد عليها باقي الجوانب الأخرى لحياتهم من غذاء وتعليم ورعاية صحية. ورغم أنَّ صناعة التمويل المصغر لم تنشأ إلا حديثاً، فقد أثبتت التجارب في مختلف أنحاء العالم أنَّ مؤسسات التمويل المصغر التي تهتم بتقديم الخدمات المالية لصالح الفقراء وذوي الدخل المحدود قد وفرت فرص عمل حقيقية، وساعدت هذه الفئة من الناس على تحقيق الدخل وتخفيف حدة الفقر، كما أظهرت هذه التجارب أنَّ الفقراء صالحون كغيرهم للحصول على التمويل ومستعدون لدفع مقابل نظير الحصول على خدمات مالية ملائمة لهم على عكس الفكرة السائدة عنهم.

ولمَّا أصبحت فئة العملاء من الفقراء وذوي الدخل المحدود والمنخفضة تشكل سوقاً كبيرة محتملة لتقديم الخدمات المالية المتعلقة بالأفراد، فقد بدأت بعض البنوك التجارية التقليدية تقوم بدراسات جدية لدخول هذه السوق، في حين قامت بعض هذه البنوك بدخول سوق التمويل المصغر فعلاً، لا لشيء سوى أنها ترى فيها فرصاً مستدامة للربح والنمو.

ويعتقد الكثير من المنظرين في مجال التمويل الإسلامي بأنَّ التمويل المصغر من أفضل السبل لتحقيق الغايات الأساسية للتمويل الإسلامي والمتمثلة في إعادة توزيع الثروة والفرص، لا سيما وأنه يلي احتياجات الشرائح الفقيرة من السكان الذين يقعون خارج نطاق الخدمات المالية الإسلامية الرسمية، كما يرون بأنَّ هنالك قواسم كثيرة مشتركة بين التمويل المصغر الإسلامي ومبادئ وأهداف التمويل المصغر التقليدي.

وفي مقابل كلِّ ما سبق، وبالنظر إلى النمو الكبير والمتزايد الذي تشهده أعمال البنوك الإسلامية في جميع أنحاء العالم، وبالرغم من تعدد وتنوع صيغ التمويل الإسلامية التي تناسب كل الظروف والاحتياجات، إلاَّ أنَّ أعمال البنوك الإسلامية مازالت محصورة إلى اليوم في نشاطات محددة ووفق صيغ محدودة، تمنعها من تحقيق أهدافها الحقيقية التي تلمس حاجات المجتمع الإسلامي وطبقاته الدنيا التي هي في أمس الحاجة للتمويل الإسلامي المشروع.

أهمية الدراسة:

رغم أنَّ أول الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة هو القضاء على الفقر المدقع والجوع، إلاَّ أنَّ الفقراء وأصحاب الدخل المحدود في العالم لازالوا يدورون ضمن دائرة مفرغة، حيث لا يستطيعون الحصول على

التمويل إلا إذا قدموا ضمانات عينية كافية، ولا يستطيعون امتلاك ضمانات عينية إلا إذا تمكّنوا من بناء قاعدة إنتاجية، ولا يستطيعون بناء قاعدة إنتاجية إلا إذا حصلوا على التمويل اللازم، وتزداد صعوبة الخروج من هذه الدائرة في ظل عزوف ذوي الدخل المحدودة والفقراء من المسلمين عن الاقتراض من مؤسسات التمويل المصغر بفوائد على النحو المعروف. وقد ركزت معظم الدراسات التي قامت بدراسة علاقة التمويل المصغر بتحسين حياة الفقراء على دور مؤسسات التمويل المصغر التقليدية، وتكمن أهمية هذه الدراسة محاولة وضع تصور لإطار يمكن من خلاله الجمع بين نظام العمل المصرفي الإسلامي ونظام التمويل المصغر من أجل تقديم منتجات التمويل المصغر لفقراء المسلمين من طرف البنوك الإسلامية التي أصبحت اليوم أحد أهم المؤسسات المالية الإسلامية في العالم والتي ظلت لفترة طويلة بعيدة عن خدمة هذه الشريحة الواسعة من المجتمعات الإسلامية.

### أهداف الدراسة:

يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة في:

- الوقوف على متطلبات تقديم منتجات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.

بالإضافة إلى تحقيق الأهداف الفرعية التالية:

- إبراز دور وأهمية التمويل المصغر في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية والحد من الفقر؛

- الوقوف على مختلف الأساليب التي يمكن أن تستعملها البنوك الإسلامية لدخول سوق التمويل المصغر؛

- إبراز تحديات وعوائق تقديم التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية ببعض الدول العربية.

ومما سبق فقد قمنا بصياغة السؤال الرئيسي على النحو التالي:

هل يمكن الجمع بين نظام العمل المصرفي الإسلامي ونظام التمويل المصغر لأجل تقديم

خدمات مالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل؟ وما متطلبات ذلك؟

وحتى يتيسر لنا معالجة الموضوع فقد ارتأينا تجزئة السؤال الرئيسي وطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- هل يمكن لنظام التمويل المصغر أن يكون أسلوباً فعالاً للتنمية ومحاربة الفقر؟

- إذا كان التمويل المصغر أسلوباً فعالاً للتنمية، فهل يمكن أن يكون مريحاً للبنوك التقليدية وهل تستطيع هذه

البنوك أن تقوم بتقديم منتجات هذا النوع من التمويل بعد أن كان ذلك حكراً على مؤسسات التمويل المصغر

والمنظمات غير الحكومية لفترة طويلة؟

- هل هناك أي تعارض بين مبادئ التمويل المصغر ومبادئ عمل البنوك الإسلامية مما قد يمنع البنوك

الإسلامية من تقديم منتجات التمويل المصغر؟

- إذا ما نجحت البنوك التجارية التقليدية في تقديم التمويل المصغر فهل يمكن للبنوك الإسلامية تقديم منتجات التمويل المصغر من خلال استعمال صيغ التمويل الإسلامية لديها؟
  - إذا ما نجحت البنوك الإسلامية في تصميم برنامج ناجح للتمويل المصغر، فما هي تحديات تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصغر في الدول العربية وما متطلبات تفاديها؟
- فرضيات الدراسة:**

- من أجل تحقيق هدف الدراسة والإجابة على الأسئلة السابقة فقد قمنا بصياغة الفرضيات التالية:
  - التمويل المصغر يمكن أن يكون بالفعل أسلوباً فعالاً للتنمية وتحقيق جميع الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة؛
  - تتميز البنوك التجارية التقليدية بالعديد من الخصائص التنظيمية والهيكلية التي تمكنها من النجاح في تقديم خدمات التمويل المصغر أكثر من غيرها من مؤسسات التمويل المصغر الأخرى؛ ويمكن لها أن تفعل ذلك بشكل مريح.
  - لا يوجد أي تعارض بين مبادئ عمل البنوك الإسلامية ومبادئ التمويل المصغر، كما أن جميع صيغ التمويل الإسلامية تصلح لتقديم التمويل المصغر؛
  - تعاني البنوك الإسلامية في الدول العربية من عدة تحديات تحول دون تقديمها لخدمات التمويل المصغر، ويمكن للبنوك الإسلامية أن تنجح في تقديم التمويل المصغر لكن مع ضرورة توفر بعض الشروط والمتطلبات.
- حدود الدراسة:**

- لمعالجة إشكالية الموضوع، قمنا بإنجاز هذه الدراسة ضمن الحدود الزمنية والمكانية التالية:
- **الحدود المكانية:** تقتضي الإجابة على الإشكالية المقدمة التقييد بالبعد المكاني الذي ورد في عنوان البحث، حيث قمنا بدراسة تجارب بعض الدول العربية وهي: السودان، مصر والجزائر وذلك للأسباب التالية:
- اختيار دولة عربية بها نظام مصرفي إسلامي متطور وصناعة تمويل مصغر إسلامي متطورة جداً ومزدهرة، وهي السودان التي تعتبر مركز صناعة التمويل المصغر الإسلامي في العالم العربي؛
- الاستفادة من تجربي مصر والجزائر اللتان تسمحان بممارسة أعمال التمويل المصغر الإسلامي رغم سيادة قانون التمويل المصغر التجاري وذلك بغرض التعرف على واقع صناعة التمويل المصغر وسبل تنميتها في ظل اقتصاد يغلب عليه نظام التمويل التجاري، خاصة وأن مصر تعتبر أكبر سوق للتمويل المصغر في الوطن العربي من حيث عدد العملاء النشطين، إضافة إلى أنها تعتبر منشأ البنوك الإسلامية بشكلها الحديث كما يرى الكثير من الباحثين؛
- رغم ما شهدته بعض الدول العربية من نمو قطاع التمويل الإسلامي (مثل الإمارات العربية المتحدة والسعودية) إلا أن هذه الدول تكاد تخلوا من القطاعات الفقيرة ولهذا السبب لم تلمس هذه الدول الحاجة

للتحويل المصرفي الإسلامي، في حين أن بعض الدول الأخرى (مثل دولة المغرب) ورغم أنها تعتبر من أكبر أسواق التمويل المصرفي في الوطن العربي إلا أنها لم تقم بسن أي تشريعات تسمح بمزاولة العمل المصرفي الإسلامي فيها، في حين كان من الصعب الحصول على معلومات حديثة حول بعض الدول العربية الرائدة في مجال التمويل المصرفي كاليمن مثلاً بسبب الأوضاع التي تعيشها هذه الدول منذ عدة سنوات.

**- الحدود الزمانية:** غطت الدراسة فترات زمنية متباينة، وهذا حسب التشريعات والإصلاحات التي قامت بها كل دولة محل هذه الدراسة في مجال دعم وتنمية صناعة التمويل المصرفي من جهة وصناعة العمل المصرفي الإسلامي من جهة أخرى.

**- الحدود الموضوعية:** سنقتصر في دراستنا على إبراز المتطلبات الضرورية لتفعيل خدمات التمويل المصرفي بالبنوك الإسلامية، كما تجدر الإشارة إلى أن هذه الدراسة ستبتعد قدر الإمكان عن الخوض في المسائل الفقهية وذلك على اعتبار أن الدراسة اقتصادية في الأساس، وإذا تطلب الأمر شيئاً من ذلك لجأنا للاستعانة بآراء أحد الجامع الفقهية أو رأي أحد العلماء المختصين في هذا المجال.

### منهج الدراسة:

سنعتمد في دراستنا لهذا الموضوع على المنهج الاستنباطي وذلك من خلال أداته الوصف التي سنستعملها في استعراض مختلف المفاهيم المتعلقة بكل من البنوك الإسلامية ونظام التمويل المصرفي وأسس عمله، إضافة إلى أداته التوصيف من خلال التعرض لمدى نجاح البنوك التجارية التقليدية في تبني أساليب التمويل وفق هذا النظام، إضافة إلى محاولة وضع تصور عام لمدى إمكانية الجمع بين مبادئ العمل المصرفي الإسلامي ونظام التمويل المصرفي وإبراز واقع وتحديات ومتطلبات ذلك بالدول العربية، وهذا على اعتبار أن كل نوع من أنواع التمويل المصرفي التقليدي لها بديل شرعي يقابلها في البنوك الإسلامية.

### الدراسات السابقة:

على حسب إطلاع الباحث وفي حدود ما توفر لديه، فإن موضوع تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصرفي حديث نسبياً، وقد تم تناوله غالباً كمقالات أو ورقات بحثية فقط لم تحط بكل جوانب هذا الموضوع، وهذا راجع للحدوث النسبية لهذا النظام والبنوك الإسلامية معاً.

ومن أهم الدراسات السابقة التي اطلع عليها الباحث في هذا الخصوص ما يلي:

**- "تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر"**، راحول دومالي وأميلا سابكانين، دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي بالتعاون مع إدارة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا التابعة للبنك الدولي، 1998.

توصل الباحثان من خلال هذه الدراسة إلى أنّ النظام المصرفي الإسلامي وبرنامج التمويل المصغر يمكن أن يكمل أحدهما الآخر خاصة مع اشتراكهما في الأهداف. إلا أنّ الملاحظ أنّ الباحثين قد اقتصرنا في دراستهما على محاولة الدمج بين ثلاث صيغ إسلامية فقط مع نظام التمويل المصغر، هي المضاربة والمشاركة والمراجحة، دون التطرق بأي شكل من الأشكال لباقي الصيغ الإسلامية الأخرى.

- "مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية وتطبيقها في مجال التمويل الأصغر، دراسة حالة: برنامج الحديد للتمويل الأصغر باليمن"، أحمد الزمزمي ولورنا جريس، 2001.

وقد حاول الباحثان من خلال هذه الدراسة تقديم خلاصة لتجربة مشروع الحديد للتمويل المصغر في الجمهورية اليمنية وفق أسلوب تحليلي موضوعي، وقد توصلنا إلى أنّ تطبيق مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية في مجال التمويل المصغر ينطوي على تحديات عملية ومالية عديدة. إلا أنّ الملاحظ أنّ هذه الدراسة وكسابقتها لم تتناول جميع صيغ التمويل الإسلامية، وهذا راجع هذه المرة إلى أنّ التمويل المقدم من خلال مشروع الحديد لصالح الفقراء قد اقتصر على صيغة واحدة فقط هي صيغة المراجحة. وهذا ما سنحاول تداركه من خلال بحثنا، وذلك على ضوء الاستفادة من التجارب والنتائج المتوصل إليها في كلا الدراستين.

- "إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر: مع الإشارة إلى تجربة بنك الأسرة (السودان)"، عصام محمد علي الليثي، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان.

اقتصر الباحث في دراسته على بنك واحد هو بنك الأسرة، وهو عبارة عن بنك متخصص في التمويل المصغر، وليس بنكاً إسلامياً بالمعنى السائد والمعروف، كما أنّ الباحث توصل إلى نتيجة واحدة بخصوص إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل المصغر وهذا بالرغم من أنه قد قام بعرض أهم الانتقادات الموجهة إلى هذه الصيغ وليس مدى ملاءمتها للتمويل المصغر، وهذه النتيجة مفادها ضرورة التزام إدارة البنك برسالتها الاجتماعية بالإضافة إلى رسالتها التجارية إضافة إلى استعمال توليفة من الصيغ تتنوع حسب احتياجات المستفيدين، والملاحظ أنّ الباحث لم يتطرق إلى بقية العوائق التي قد تعيق تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصغر ولا إلى سبل تفاديها مثل العوائق القانونية والتنظيمية أو عوائق تطوير المنتجات والبنية الأساسية، وهو ما سنحاول التطرق إليه من خلال هذه الدراسة، بالإضافة إلى التفصيل في مدى ملاءمة صيغ البنوك الإسلامية لتقديم هذا النوع من التمويل.

#### أقسام الدراسة:

سنعتمد في دراستنا لهذا الموضوع على خطة مكونة من باين يحتوي كل واحد منهما على فصلين كما

يلي:

## - الباب الأول: نظام التمويل المصغر ومبادئ العمل المصرفي الإسلامي والتقليدي.

هذا الباب عبارة عن باب نظري وسوف نحاول من خلاله وضع تصور لمدى إمكانية الجمع بين مبادئ العمل المصرفي الإسلامي ونظام التمويل المصغر، وذلك بعد دراسة إمكانية تقديم البنوك التجارية لمنتجات التمويل المصغر بشكل مريح، وذلك من خلال ما يلي:

### الفصل الأول: البنوك التجارية ونظام التمويل المصغر.

وسنحاول من خلال هذا الفصل معرفة ما إذا كانت البنوك التجارية تستطيع تقديم منتجات التمويل المصغر وما هي مختلف الأساليب المتاحة أمامها لفعل ذلك، وذلك بعد التعرض لمختلف المفاهيم المتعلقة بالتمويل المصغر ومنتجاته ودوره في تحقيق التنمية والحد من الفقر.

### الفصل الثاني: البنوك الإسلامية ومنتجات التمويل المصغر.

سنحاول من خلال هذا الفصل معرفة ما إذا كانت جميع صيغ التمويل الإسلامية التي تستعملها البنوك الإسلامية أو التي تنص عليها في أنظمتها التأسيسية صالحة لتقديم منتجات التمويل المصغر، وهذا بعد التطرق إلى مدى التوافق بين مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية ومبادئ التمويل المصغر.

## - الباب الثاني: تحديات ومتطلبات تفعيل التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية؛ دراسة تجربة كل من السودان، مصر والجزائر.

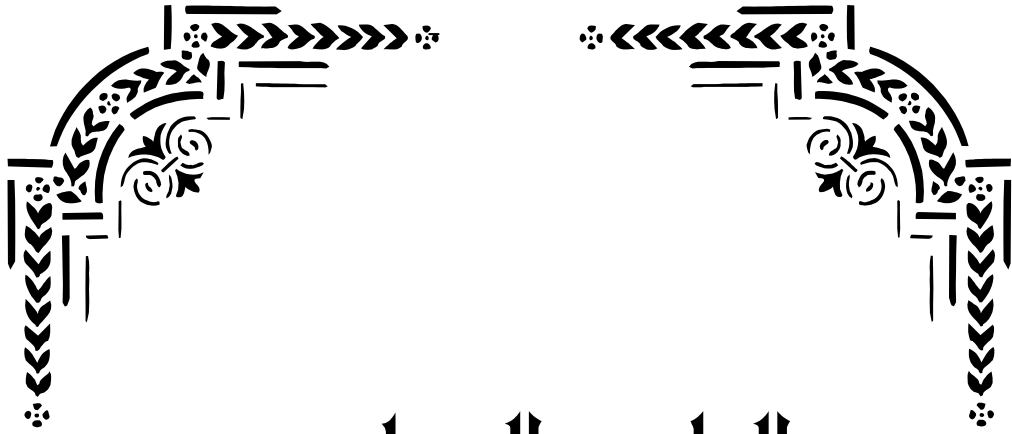
الباب الثاني عبارة عن باب تطبيقي سنحاول فيه تحديد مختلف الشروط والمتطلبات الضرورية الواجب توفرها من أجل نجاح البنوك الإسلامية في التطبيق العملي لأساليب التمويل المصغر، وهذا من خلال التطرق لتجارب بعض الدول العربية الرائدة في مجالي العمل المصرفي الإسلامي ونظام التمويل المصغر، وذلك كما يلي:

### الفصل الثالث: دراسة تجربة التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في كل من السودان، مصر والجزائر.

سيكون الفصل الثالث دراسة تطبيقية نحاول من خلالها تشخيص واقع صناعة التمويل المصغر بالبلدان محل الدراسة، وذلك للوقوف على أهم الإشكالات وتداعياتها على عمل البنوك الإسلامية في هذا القطاع، وذلك بهدف الوقوف على مدى مساهمة هذه الأخيرة في تقديم منتجات التمويل المصغر بهذه الدول.

### الفصل الرابع: عوائق ومتطلبات تفعيل منتجات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.

سيكون هذا الفصل عبارة عن خلاصة للفصول السابقة، حيث سنحاول من خلاله إبراز أهم العوائق والتحديات التي تحول دون تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصغر، ومن ثم اقتراح الحلول التي نراها مناسبة لتفعيل دور هذه البنوك فيما يخص تقديم منتجات التمويل المصغر الإسلامي.

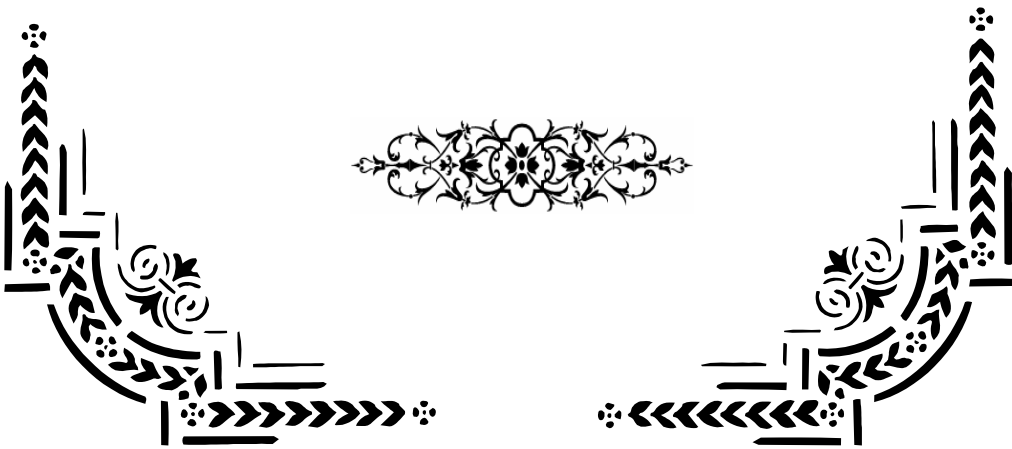


# الباب النظري:

نظام التمويل المصرفي

ومبادئ العمل المصرفي

التقليدي والإسلامي



## الباب النظري: نظام التمويل المصغر ومبادئ العمل المصرفي التقليدي والإسلامي

### تقديم:

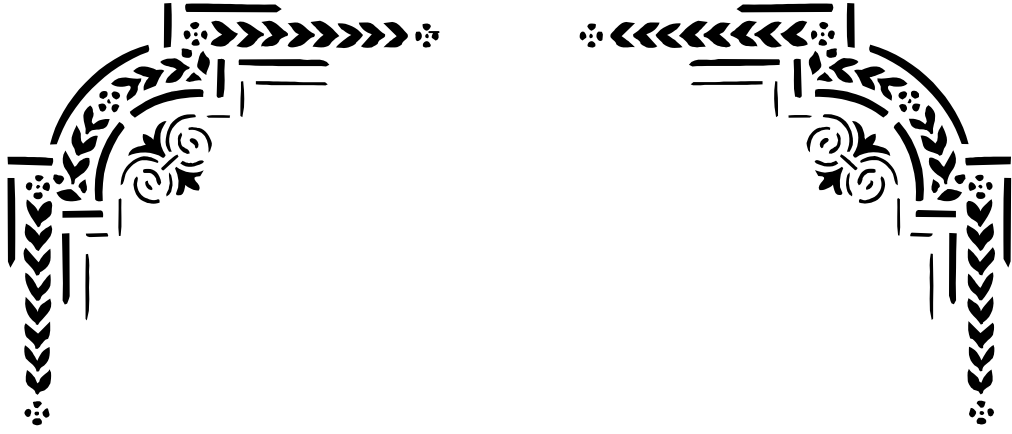
ساد لعقود عديدة مفهوم خاطئ بأن التنمية يمكن حصرها في النمو الاقتصادي، وفي السنوات الأخيرة أدرك الجميع بأن النمو الاقتصادي وبالرغم من كونه شرطاً أساسياً للتنمية ومحاربة الفقر إلا أنه لا يكفي بل يجب أن يتكامل مع سياسات تهدف إلى تنمية بشرية تعمل على تعظيم مجال الخيارات لدى الناس عن طريق زيادة فرصهم في التعليم والرعاية الصحية والعمل، وذلك عن طريق إشراك الجميع في التنمية بما في ذلك الفقراء أنفسهم.

وقد صار نظام التمويل المصغر أو ما يعرف بتقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل، أحد الاتجاهات الحديثة الهامة والبارزة في التنمية والحد من الفقر بالبلدان النامية عن طريق إشراك الفقراء أنفسهم في عملية التنمية، خاصة بعد الاعتراف الدولي الكبير بهذه الأهمية إلى الحد الذي تم فيه تخصيص سنة 2005 لتكون سنة الإقراض المصغر من طرف الأمم المتحدة، وبعد أن منحت جائزة نوبل للسلام بعدها بسنة لبنك جرامين ومؤسسه محمد يونس الذي يعد رائد حركة التمويل المصغر الحديثة في العالم.

إلا أنه ورغم كل ما سبق فقد اقتصر تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمع على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، وهو ما يدفعنا للتساؤل حول مدى إمكانية تقديم المؤسسات المالية المصرفية - تقليدية كانت أو إسلامية - لمنتجات هذا النوع من التمويل من الناحية النظرية، وهل يمكنها أن تقوم بذلك بشكل مريح؟ وسيتم ذلك من خلال الفصلين التاليين:

- الفصل الأول: البنوك التجارية ونظام التمويل المصغر؛
- الفصل الثاني: البنوك الإسلامية ونظام التمويل المصغر.

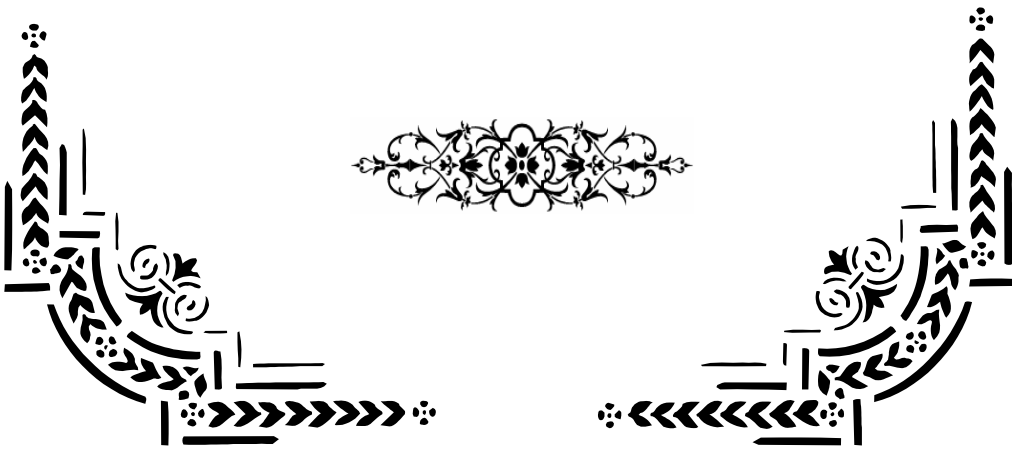




# الفصل الأول:

## البنوك التجارية ونظام

### التمويل المصغر



## الفصل الأول:

### البنوك التجارية ونظام التمويل المصغر

#### تمهيد:

اقتصرت تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمع على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، وفي العقود القليلة الماضية فقط ظهرت هياكل مؤسساتية مبتكرة وعديدة لخدمة هذه الشريحة من الناس بأساليب تجارية، كما أبدت العديد من البنوك التجارية الساعية وراء الأرباح رغبتها في الحصول على حصة من سوق الخدمات المالية المقدمة للفقراء ومحدودي الدخل.

وإن كان من الواضح أنّ هنالك إمكانية كبيرة لتوظيف أدوات ونماذج مؤسساتية مختلفة لتقديم منتجات التمويل المصغر للفقراء، إلا أنّ السؤال هنا هو أيّ من هذه النماذج المؤسساتية يمكن أن يكون الأنسب لخدمة الفقراء؟ وهل يمكن للبنوك التجارية أن تكون هذا النموذج؟ وهل يمكنها أن تجني الأرباح من تقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل؟ هذا ما سنحاول الإجابة عنه في هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التمويل المصغر؛
- المبحث الثاني: دور التمويل المصغر في تحقيق التنمية والحد من الفقر؛
- المبحث الثالث: أساليب ومزايا تقديم البنوك التجارية لمنتجات التمويل المصغر؛
- المبحث الرابع: ربحية البنوك التجارية من خدمة الفقراء ومحدودي الدخل.

## المبحث الأول:

### مفاهيم أساسية حول التمويل المصغر

#### تمهيد:

رغم أنّ الخدمات المالية المقدمة إلى الفقراء ومحدودي الدخل أصبحت اليوم اتجاهًا تجاريًا وتنمويًا حديثًا، ومتاحة لعدد كبير من الأسر الفقيرة حول العالم، إلا أنّ الغالبية العظمى من الناس ليس لديها إدراك حقيقي لمفهوم وأنواع الخدمات المالية المقدمة للفقراء ولا المبادئ التي تقوم عليها صناعة التمويل المصغر ومنتجاتها المختلفة، وهذا الأمر سيشكل عائقًا في فهم أهمية وأثر هذه الخدمات على حياة الفقراء ومحدودي الدخل، وسوف نحاول من خلال هذا المبحث إيضاح المفاهيم الأساسية المتعلقة بتاريخ صناعة التمويل المصغر ومختلف منتجاتها المقدمة للفقراء ومحدودي الدخل.

#### المطلب الأول: التمويل المصغر، المفهوم والتطور.

نظراً إلى حاجة الفقراء مثل غيرهم لمجموعة متنوعة من الخدمات المالية فقد تطور مفهوم التمويل المصغر ليشمل المزيد من الخدمات المالية وغير المالية بعد أن كان مرادفاً لمفهوم القروض الصغرى، وفيما يلي أهم التعاريف الواردة بشأن التمويل المصغر ونشأته تطوره التاريخي.

#### أولاً- مفهوم التمويل المصغر.

هناك من يستخدم مصطلح التمويل الأصغر أو التمويل متناهي الصغر بدلاً من مصطلح التمويل المصغر، إلا أنّ هذه المصطلحات كلها تحمل نفس المعنى، ولقد تعددت التعاريف التي تطرقت لمفهوم التمويل المصغر كذلك، إلا أنّها تشابهت في معظمها في المعنى وحتى في المصطلحات التي استخدمتها، ومن بين أهم هذه التعاريف نذكر:

- "يعني التمويل الأصغر تقديم خدمات مصرفية إلى الشرائح السكانية الأقل دخلاً، وخاصة الفقراء والناس الأشد فقراً، وتختلف التعاريف المنطبقة على هذه المجموعات من بلد إلى آخر"<sup>1</sup>؛
- التمويل المصغر هو "تقديم الخدمات المالية بمقادير محدودة إلى الأشخاص محدودي الدخل والمشروعات الصغيرة وغير الرسمية"<sup>2</sup>؛
- "يشير مصطلح التمويل الأصغر إلى تقديم الخدمات المالية - القروض وخدمات الادخار والتأمين والتحويلات- إلى الأسر المنخفضة الدخل"<sup>3</sup>؛

<sup>1</sup> - ريتشارد روزنبرغ، روبرت بك كريستين وتيموثي ر. لايمان: الإرشادات المتفق عليها بشأن التمويل الأصغر، المبادئ التوجيهية المتعلقة بتنظيم التمويل الأصغر والإشراف عليه، ورقة عمل مقدمة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، البنك الدولي، 2002، ص: 10.

<sup>2</sup> - لجنة بازل للرقابة المصرفية: أنشطة التمويل الأصغر والمبادئ الأساسية للإشراف المصرفي الفعال، بنك التسويات الدولية، 2010، ص: 14.

<sup>3</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر والمنح والاستجابات غير المالية لتخفيض عدد الفقراء، أين يكون الائتمان الأصغر ملائماً؟، مذكرة مناقشة مركزة، رقم 20، ص: 01.

- "التمويل الأصغر عبارة عن ممارسة عملية تقديم خدمات مالية على نطاق صغير لفقراء العالم وبصفة أساسية تقديم القروض والتشجيع على الادخار، ويتسع نطاق منتجات التمويل الأصغر المقدمة لتشتمل على التأمين ونقل الأموال"<sup>1</sup>.

وعليه يمكن القول أنّ التمويل المصغر ما هو إلاّ خدمات مصرفية متاح للفقراء ومنخفضي الدخل بشكل يتلاءم مع ظروفهم واحتياجاتهم. وتصدر الإشارة هنا إلى أنه كثيراً ما يقع لبس بين مصطلحي التمويل المصغر والإقراض المصغر، حيث يشير مصطلح الإقراض المصغر إلى المعنى الضيق للتمويل المصغر حيث يقتصر على معنى تقديم القروض الصغرى فقط، بينما التمويل المصغر أكثر شمولاً من ذلك حيث يشير إلى مجموعة متكاملة من الخدمات المالية التي يحتاجها الفقراء من إقراض وإيداع وتأمين وتحويلات ويضاف إليها في بعض الأحيان خدمات غير مالية كالتدريب والتعليم المالي للفقراء.

### ثانياً- تاريخ وتطور التمويل المصغر.

كثيراً ما يُعتبر بنك جرامين نقطة البداية لصناعة التمويل المصغر، لكن من الصعب التأكيد على ذلك فعلياً، فصحيح أنّ مصطلح التمويل المصغر حديث نسبياً في مجال التنمية إلاّ أنّ الفكرة وراء المصطلح قديمة قدم الإنسان ولها العديد من الجذور الممتدة التي يصعب تتبعها، فمنذ القدم عُرف الإقراض الودي بين الفقراء من الأهل والأصدقاء، وقاموا بعدها بتكوين جماعات غير رسمية تبادلوا فيها دور المقرض والمقترض تعرف اليوم بجمعيات الادخار أو التوفير الدوارة، كما قدّم المرابون منذ مئات السنين القروض إلى الأسر الفقيرة بأسعار فائدة عالية جداً. وفيما يلي أهم المراحل الموثقة لتطور التمويل المصغر حول دول العالم:

#### 1- تجارب التمويل المصغر في الدول المتقدمة:

تشير بعض الدراسات إلى أنّ جميع البلدان المتقدمة قد كان لها تجاربها الخاصة مع التمويل المصغر، ومن أشهر تلك التجارب في أوروبا التجريبتان الإيرلندية والألمانية، ففي عام 1720 مُنح أول قرض للفقراء في إيرلندا نتيجة للزيادة المتصاعدة للفقير في أوروبا، وقد أشارت الأرقام إلى حصول ما يعادل 20 % من الأسر الإيرلندية على قروض صغيرة بحلول سنة 1843. أما ألمانيا فقد عرفت تجريبتين في القرن التاسع عشر، إحداها في الريف بقيادة رجل يدعى Friedrich-Wilhelm Reiffeisen، والثانية في المدن بقيادة Schulze-Delitzch، فقد أسس Reiffeisen نظاماً تعاونياً للائتمان سنة 1846 والذي كان يمنح من خلاله للقرويين قروضاً صغيرة بأسعار فائدة مقبولة، وبعد وفاته كانت أفكاره قد انتشرت في كل من بلجيكا وفرنسا وهولندا والنمسا وحتى في أستراليا. بل وتشير الدراسات إلى أنّ الجهاز المصرفي الألماني المعروف بالبنوك الشاملة يرجع في أصله إلى التمويل المصغر<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - سيفان بلاتو وهيدويج: اتجاهات في التمويل الأصغر 2010-2015، تريودوس فاست، هولندا، ص: 01.

<sup>2</sup> - عبده سعيد إسماعيل: أدبيات التمويل الصغير، عرض ونقد، سلسلة حوار الأربعاء، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، 2008/03/12، ص: 05.

## 2- التمويل المصغر في الدول النامية:

يعتقد بعض الباحثين أنّ بنك (BKDs) Badan Kredit Desas الذي أنشئ سنة 1896 بإندونيسيا هو أقدم مؤسسة تجارية تقدم التمويل المصغر في العالم، ويوجد في غرب إفريقيا نظام يطلق عليه اسم Susu كان سائداً لمئات السنين وهو يستخدم في غانا منذ أكثر من 300 سنة، ويعتقد الباحثون أن العبيد الذين تم نقلهم من إفريقيا هم الذين نقلوا معهم هذه الكلمة إلى منطقة الكاريبي<sup>1</sup>، ونظام السوسو عبارة عن آلية ادخارية يقوم من خلالها محصلو السوسو بجمع مبالغ يومية يتم توفيرها بشكل طوعي من قبل زبائنهم وتتم إعادتها في نهاية الشهر على أن يحسم منها مبلغ يوم واحد كعمولة<sup>2</sup>.

وقد عرفت في القرن الماضي المنح والهبات والمساعدات من الدول الأكثر غنى، إضافة إلى العديد من البرامج الحكومية التي حاولت خدمة الفقراء في الدول النامية، وهناك من يرى أنّ بدايات القروض الصغيرة تعود إلى برامج القروض الزراعية التي شاعت خلال خمسينيات القرن الماضي، والتي تمت إدارتها من خلال البنوك الحكومية التي عانت أغلبيتها من المحسوبية السياسية وتحملت أعباء فائدة مدعومة وأقل بكثير من أسعار السوق وعرفت نسب سداد منخفضة جداً، ولقد أدت في الأخير المخاطر الكامنة في الإقراض الزراعي إلى جانب الحوافز المنحرفة إلى ظهور مؤسسات مكلفة وغير فعالة في الوصول إلى الفقراء<sup>3</sup>.

## 3- المنظمات غير الحكومية والتمويل المصغر:

خلال سبعينيات القرن الماضي أيضاً ظهرت منظمات غير حكومية قامت بإقراض الفقراء كمنظمة Opportunity International ذات الأصول المسيحية التي بدأت بالإقراض في كولومبيا سنة 1971، ومنظمة Accion التي قدمت أول قرض لها في البرازيل سنة 1973<sup>4</sup>.

## 4- نشأة بنك جرامين:

رغم كل ما سبق إلا أنّ فكرة واحدة قد حظيت باهتمام العالم وكانت السبب وراء الانتشار الكبير واللافت لصناعة التمويل المصغر هي تجربة بنك جرامين الذي قام مؤسسه محمد يونس بتقديم أول قرض صغير له لمجموعة من القرويين الفقراء في بنغلاديش سنة 1976:

أ- **القصة وراء إنشاء بنك جرامين:** وتعود القصة وراء فكرة إنشاء بنك جرامين كما يحكيها محمد يونس حيث يقول: في عام 1972 وهو العام التالي لحصول بنغلاديش على استقلالها، بدأت تدريس الاقتصاد في إحدى الجامعات، وبعد عامين أصيبت البلاد بمجاعة قاسية قتل فيها ما يقرب من مليون ونصف المليون، وكنت في الجامعة أقوم بتدريس النظريات الاقتصادية بينما كان الناس في الخارج يموتون بالمئات، فانتقلت إلى قري بنغلاديش أكلم الناس

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص: 05 - 06.

<sup>2</sup> - Basu, Anupam; Blavy, Rodolphe; Yülek, Murat Â: **Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries**, IMF Working Paper, September 2004, p : 09.

<sup>3</sup> - Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt & Jonathan Morduch: **Microfinance Meets the Market**, NYU Wagner Graduate School, May 2008, p : 03.

<sup>4</sup> - عبده سعيد إسماعيل، مرجع سبق ذكره، ص: 06.

الذين كانت حياتهم صراعاً من أجل البقاء، وحينها قابل يونس امرأة تعمل طوال اليوم في صناعة مقاعد البامبو (الخيزران) تدعى صفية بيجوم، ومثل الكثيرين غيرها في قرية جوبرا التي تسكنها لم تكن صفية تجد أمامها سوى التجار للحصول على السيولة النقدية التي تحتاجها لشراء الخيزران اللازم لصناعة المقاعد، لكن التاجر لم يكن يمنحها المال إلا بعد أن توافق على بيع كل المقاعد التي تصنعها له بالسعر الذي يحدده هو والذي كان منخفضاً للغاية، ولم يكن يتبقى لها في نهاية اليوم إلا ما يكاد يكفي للحصول على وجبتين دون القدرة على توفير أي شيء فكل ما كانت تجنيه من عملها هو سنتان فقط، ورغم أنها كانت تعمل بجد طوال اليوم إلا أنها كانت تعاني من الفقر، فصافية لم يكن لديها المال اللازم لشراء المواد الخام التي تحتاجها، ونتيجة لذلك لم تستطع العيش إلا في دائرة مغلقة هي الاقتراض من التاجر وإعادة البيع له وكانت حياتها شكلاً من أشكال العبودية والاستغلال.

وفي اليوم التالي طلب يونس من إحدى طالباته في الجامعة أن تساعد في إعداد قائمة بأسماء الناس في قرية جوبرا من أمثال صفية، وخلال أسبوع تم إعداد القائمة وكان بها أسماء 42 شخصاً قاموا باقتراض ما مجموعه أقل من 27 دولاراً، وعندها صاح يونس متعجباً "يا إلهي كل هذا الشقاء في كل هذه الأسر بسبب الحاجة إلى 27 دولاراً" وعندها قرر يونس تسليم مبلغ 27 دولار إلى طالبتة لتقرضها إلى للموجودين في القائمة على أن يسددوها متى أمكنهم ذلك دون أن يتعين عليهم دفع أية فوائد<sup>1</sup>.

**ب- فكرة إنشاء بنك جرامين:** فكر يونس أن ما فعله كان استجابة مؤقتة وعاطفية وليست متاحة للجميع ورأى أنه من الضروري إيجاد حل مؤسسي يمكن أن يعتمد عليه هؤلاء الناس، لكن كل جهوده لإقناع البنوك من أجل إقراض الفقراء أمثال صفية باءت بالفشل، فهم لا يملكون شيئاً لتقدمه كضمان وهم أميون لا يستطيعون حتى ملء الأوراق اللازمة وحجم المبالغ التي يريدونها لن تغطي حتى قيمة هذه الأوراق، وحينها لم يجد يونس حلاً سوى أن يكون ضامناً لهؤلاء الفقراء واقترض مبلغاً من المال قدره 300 دولار ليعيد إقراضه للفقراء.

ومنذ ذلك اليوم أمضى يونس مع طلابه كل وقته في محاولة إيجاد طرق آمنة لإقراض الفقراء وإثبات وجهة نظره بأنهم جديرون بالحصول على ذلك، وبعد تخطي العديد من الصعوبات والعوائق توجت جهود يونس في الأخير بتحقيق حلمه في إنشاء بنك يمتلكه الفقراء ويتعامل مع الفقراء في سبتمبر من عام 1983، أسماه بنك جرامين ومعناه بنك القرية في اللغة البنغالية.

## 5- محاكاة نموذج بنك جرامين حول العالم:

أصبح النموذج الذي أسسه محمد يونس مقبولاً على نطاق واسع وتم تكراره في بلدان أخرى كثيرة كوسيلة لمكافحة الفقر، وظهرت العديد من المنظمات والبرامج والمؤسسات التي تتعامل مع الفقراء ومحدودي الدخل على مستوى العالم، والتي يطلق عليها تسمية "مؤسسات التمويل المصغر"<sup>\*</sup>، وقد تواصل نموها وازدادت سرعته خلال عقد

<sup>1</sup> - للتوسع أكثر حول قصة إنشاء بنك جرامين أنظر: عالم بلا فقر، دور الإقراض بالغ الصغر في التنمية، ترجمة محمد محمود شهاب، مركز الأهرام

للترجمة والنشر، القاهرة، ط1، 2001.

\* سيتم التطرق إليها بالتفصيل لاحقاً في المبحث الثالث من هذا الفصل.

التسعينيات من القرن الماضي ومع مرور الوقت تبنت أغلب هذه المؤسسات نهج التمويل المصغر التجاري في تعاملاتها، وأصبحت تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وغير المالية لعملائها، وأصبحت أكثر تطوراً وتعقيداً وحدائثاً حتى أن بعضها صار يقوم بإصدار سندات تمويل مصغر يتم تداولها في الأسواق المالية الدولية. كما انضمت العديد من المؤسسات الرسمية التي كانت ترفض التعامل مع الفقراء في السابق كالبنوك التجارية وشركات التأمين إلى سوق التمويل المصغر.

### ثالثاً - عملاء التمويل المصغر.

يحذر محمد يونس من الغموض في المفاهيم ومن التعريفات الفضفاضة للفقراء الذين تستهدفهم برامج التمويل المصغر لأن ذلك سيؤدي إلى الحد من فعالية هذه البرامج في الحد من الفقر، ويقول يونس بوضوح "إذا تم الجمع بين الفقراء وغير الفقراء في إطار برنامج واحد، فإن غير الفقراء سيقومون دائماً بقيادة الفقراء، ولكي يكون نظام التقديم فعالاً، يجب تصميمه وتشغيله حصراً للفقراء، ويتطلب ذلك تعريفاً دقيقاً لمن هم الفقراء ولا مجال لغموض المفاهيم"<sup>1</sup>.

فمن هم الفقراء؟ وكيف يمكن تحديدهم؟ وهل خطوط الفقر كافية لتحديد عملاء التمويل المصغر؟ وماذا بخصوص الناس الذين يقعون فوق خط الفقر مباشرة لكنهم لا يستطيعون التعامل مع المؤسسات المالية الرسمية، هل يمكن اعتبارهم عملاء محتملين لمؤسسات التمويل المصغر؟.

أثبتت الممارسات العملية لمؤسسات التمويل المصغر خلال العقود الماضية أن عملاءها هم غالباً الفقراء والقريبون من خط الفقر المعرضون للفقر والذين لديهم مصدر دخل ثابت نسبياً والقادرون على العمل ولكن غير القادرين على الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية، وهم غالباً ممن يعملون لحسابهم الخاص ومن منازلهم. وفي المناطق الريفية هم عادة من صغار المزارعين أو ممن يقومون بأعمال تدر دخلاً متواضعاً مثل تربية الدواجن، أما في المناطق الحضرية فتتسم أنشطتهم بالتنوع مثل بيع المأكولات السريعة والباعة على أرصفة الطرقات وعمال الحرف اليدوية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - Aneel Karnani: **The Bottom of the Pyramid Strategy for Reducing Poverty: A Failed Promise**, DESA Working Paper No. 80, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, August 2009, p : 07.

<sup>2</sup> - بيزل هانس: **الإبتكار في التمويل الأصغر، النظر إلى ما وراء فقر الدخل، البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2009، ص: 03.**

## المطلب الثاني: المبادئ الأساسية للتمويل المصغر.

ضمن المبادرات الكبرى التي تسعى إلى تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة تم تأسيس المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، وهي عبارة عن اتحاد من الجهات المانحة يتألف من 31 هيئة تنموية عمومية وخاصة تعمل من أجل النهوض بقطاع التمويل المصغر وتطويره، وتتصور المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء عالماً يتمتع فيه الفقراء في كل مكان بالوصول الدائم للخدمات المالية في بلدانهم، وفي سبيل تحقيق هذه الرؤية قامت المجموعة بوضع المبادئ الأساسية للتمويل المصغر وصادقت عليها، كما تمت الموافقة على هذه المبادئ والمصادقة عليها من قبل مجموعة الثمانية في اجتماع رؤساء تلك الدول في ولاية جورجيا الأمريكية سنة 2004، وهذه المبادئ الأساسية هي<sup>1</sup>:

### 1- الفقراء لا يحتاجون إلى القروض فقط بل إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية:

فهم مثل غيرهم يحتاجون إلى خدمات الادخار والتحويلات النقدية والتأمين، ويجب أن تكون هذه الخدمات ملائمة ومرنة وبأسعار معقولة؛

### 2- التمويل المصغر يعتبر أداة قوية لمكافحة الفقر:

فالحصول على الخدمات المالية بشكل مستمر يمكّن الفقراء من زيادة الدخل وتكوين الأصول وتخفيض فرص تعرضهم للصدمات ويدفعهم للاستثمار في تحسين تغذيتهم وأوضاع معيشتهم وصحة وتعليم أبنائهم؛

### 3- التمويل المصغر يعني بناء أنظمة مالية تقدم خدمات للفقراء:

لتحقيق إمكانات التمويل المصغر الكاملة في الوصول إلى عدد كبير من الفقراء يجب أن يصبح جزءاً لا يتجزأ من القطاع المالي؛

### 4- الاستمرارية المالية ضرورية للوصول إلى عدد كبير من الفقراء:

قابلية الاستمرار هي قدرة مؤسسات التمويل المصغر على تغطية جميع تكاليفها، وهي الطريقة الوحيدة التي تجعل من الممكن استمرار عمل هذه المؤسسات واستمرار تقديم الخدمات المالية للفقراء للوصول إلى حجم وأثر أبعد بكثير مما يمكن أن تموله الهيئات المانحة؛

### 5- التمويل المصغر معني بإنشاء مؤسسات مالية محلية دائمة:

وينبغي على هذه المؤسسات أن تكون سليمة وقادرة على تعبئة وإعادة تدوير المدخرات المحلية وتقديم الخدمات، فالتمويل من الجهات المانحة سيتقلص تدريجياً مع نضوج المؤسسات المحلية وأسواق رأس المال الخاص؛

### 6- التمويل المصغر ليس دائماً هو الحل:

فهو لا يناسب كل شخص أو كل وضع، فالفقير المعدم والجائع الذي ليس له أي دخل أو مصادر للسداد بحاجة إلى أشكال أخرى من المساعدة قبل أن يستطيع الاستفادة من القروض، وتعتبر المنح الصغيرة وتحسينات البنية الأساسية

<sup>1</sup> المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء: المبادئ الأساسية للتمويل بالـصغر، البنك الدولي، واشنطن، 2004.



والعمالة والتدريب وأية خدمات غير مالية أخرى أدوات مناسبة للتخفيف من حدة الفقر خاصة إذا أمكن أن تكون مقترنة مع بناء المدخرات؛

#### 7- أسقف أسعار الفائدة يمكن أن تضر قدرة الفقراء على الحصول على الخدمات المالية:

عادةً ما تضع الحكومات أسقفاً منخفضة لأسعار الفائدة لتسمح بزيادة قدرة حصول الفقراء على قروض، لكن بهذا لن تستطيع مؤسسات التمويل المصغر تغطية تكاليفها وستتوقف عن الإقراض على المدى الطويل، وفي الوقت عينه لا يجب أن تمرر هذه المؤسسات عدم كفاءة عملياتها إلى المتعاملين معها في شكل أسعار فائدة أعلى بكثير مما يجب؛

#### 8- دور الحكومة هو التسهيل وليس جهة التقديم المباشر للخدمات المالية:

ومن أهم إجراءات التسهيل أن يتم الحفاظ على استقرار الاقتصاد الكلي وعدم مزاحمة مؤسسات التمويل المصغر ببرامج إقراض مدعومة وتحسين فرص الوصول إلى الأسواق والحصول على خدمات البنية التحتية؛

#### 9- الدعم من الجهات المانحة يجب أن يكون مكماً وليس مزاحماً لرأس المال من القطاع الخاص:

يجب على الجهات المانحة أن تساعد على خلق مؤسسات تمويل مصغر محلية قابلة للاستمرار بمواردها الخاصة، وأن يكون دعم الجهات المانحة مؤقتاً وأن تخطط للخروج منذ البداية؛

#### 10- نقص القدرات المؤسسية والبشرية يعد من أهم المعوقات:

يجب أن تركز معظم الاستثمارات في قطاع التمويل المصغر على بناء القدرات على جميع المستويات، بدءاً من مؤسسات التمويل المصغر إلى جهات الإشراف والرقابة، وصولاً إلى هيئات التنمية المحلية الحكومية والجهات المانحة؛

#### 11- أهمية الشفافية المالية والشفافية في أنشطة الوصول إلى المتعاملين:

حيث تحتاج كل الأطراف ذات الصلة إلى الحصول على معلومات دقيقة وموحدة للأداء المالي والاجتماعي لمؤسسات التمويل المصغر بهدف إجراء المقارنات وتقييم المخاطر والعائد منها.

## المطلب الثالث: منتجات التمويل المصغر.

التمويل المصغر هو تقديم خدمات مالية ملائمة ومعقولة التكلفة للفقراء ومحدودي الدخل، ورغم أن التمويل المصغر كان يعنى بالأساس بتقديم قروض صغرى في سنواته الأولى، إلا أن السنوات الأخيرة شهدت تطوير خدمات مالية جديدة لصالح الفقراء، وهذه الخدمات لا تختلف في مفهومها عن الخدمات المالية التي يحصل عليها غير الفقراء من البنوك والمؤسسات المالية الرسمية، سوى أن هذه الخدمات قد تم تعديلها من طرف مؤسسات التمويل المصغر لتلائم ظروف وطبيعة واحتياجات الفقراء ومحدودي الدخل، وتمثل خدمات التمويل المصغر فيما يلي:

## أولاً- القروض الصغرى:

يعرف الإقراض المصغر بأنه منح قروض متناهية الصغر للفقراء الذين يعيشون قرب خط الفقر من أجل القيام بمبادرات توليد الدخل التي تمكنهم من العيش دون مساعدات اقتصادية إضافية<sup>1</sup>، وبما أن الفقراء لا يملكون في العادة أية أصول مادية لتقديمها كضمان ونظراً كذلك لصغر حجم القروض التي يطلبونها والتي لا تغطي في الغالب تكاليف حصولهم على هذه القروض\*، فقد قامت مؤسسات التمويل المصغر بتبني أساليب عمل مبتكرة لتدنية التكاليف وتقليل المخاطر، وأهم هذه الأساليب أسلوب الإقراض الجماعي الذي استحدثته بنك جرامين في السبعينيات، حيث كان يقوم بتقديم القروض لمجموعات تضم كل منها خمسة أعضاء وتكون مسؤولة السداد مشتركة بين أفراد المجموعة، ويؤدي تخلف أي عضو عن سداد قرضه إلى حرمان باقي أعضاء المجموعة من الحصول على قروض مستقبلاً، وهو ما شكل نوعاً من الضمان الأخلاقي ورفع بشكل كبير جداً من معدلات السداد، إضافةً إلى تدنية التكاليف حيث أن التعامل عادة ما يتم مع رؤساء المجموعات وليس مع كل الأعضاء، كما قامت بعض المؤسسات بإسناد بعض المعاملات الإدارية إلى رؤساء المجموعات<sup>2</sup>.

ورغم التوسع الواضح في العمل وفق أسلوب الإقراض الجماعي في جميع أنحاء العالم، إلا أنه قد ظهر في الآونة الأخيرة دراسات تشكك في قدرة هذا الأسلوب على زيادة عدد الفقراء الذين يمكنهم الحصول على قروض صغرى، بل بالعكس قد يعمل هذا الأسلوب على استبعاد بعض الفقراء من دائرة الائتمان لأن الضائقة المالية التي قد يعاني منها بعض أعضاء المجموعة قد تزيد العبء على باقي الأعضاء الآخرين، والذين قد يقررون في الأخير عدم السداد مما سيحرمهم من فرصة الحصول على أية قروض مستقبلاً. وقد بدأت العديد من مؤسسات التمويل الأصغر بالتحول من أسلوب الإقراض الجماعي إلى إقراض الأفراد، وقد استبدل بنك جرامين صاحب نموذج الإقراض الجماعي هذا النموذج سنة 2002 بنموذج آخر لا يعتمد على المسؤولية المشتركة في تسديد القروض مع الحفاظ على هيكل

<sup>1</sup> روزاريا ريتاكنالي: الائتمان الصغير في النظم الاقتصادية المتقدمة طريق ثالث، تأمل نظري، إم بي آر آيه، بحث رقم 21109، 2010، ص: 11.

\* وهو ما يفسر في الغالب ارتفاع أسعار الفوائد على القروض الصغرى.

<sup>2</sup> ستيوارت مايسون: المعاملات البنكية الإلكترونية للفقراء، الفرص والتحديات أمام مقدمي خدمات التمويل الأصغر، مؤسسة التعاون الإنمائي،

2007، ص: 01.

المجموعة لتعزيز التضامن، وقد أدى هذا النموذج الجديد إلى استعادة الكثير من عملاء بنك جرامين السابقين، الأمر الذي أدى إلى إقرار البنك بأنَّ خدمة الأفراد الأكثر فقراً غالباً ما تتم بشكل أفضل خارج نظام المجموعات<sup>1</sup>. وعليه يمكن القول أنَّ الإقراض المصغر هو تقديم قروض صغيرة إلى الفقراء ومحدودي الدخل سواء كانوا أفراداً أو ضمن مجموعات، وعادة ما تكون هذه القروض بلا ضمانات. ورغم أن القروض الصغيرة كانت موجهة في بداياتها من أجل استعمالها في مشاريع توليد الدخل، إلا أنها ومع مرور الوقت أصبحت تقدم لتلبية مختلف احتياجات الفقراء ومحدودي الدخل من دفع مصاريف التعليم والرعاية الصحية إلى بناء المساكن وترميمها، بل وأصبحت تستعمل من بعض الفقراء كقروض استهلاكية.

### ثانياً- الادخار المصغر:

لطالما أثبتت الأسئلة حول قدرة الفقراء على الادخار باعتبارهم أفقر من أن يدخروا، لذا كان يتم استبعادهم بشكل آلي من خدمات الإيداع التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية الرسمية، لكن الواقع مخالف لذلك، فالفقراء يدخرون كغيرهم ولكن بطرق مختلفة تتلاءم مع ظروف معيشتهم، فنجد أنهم يقومون بتربية الحيوانات مثلاً ليقوموا ببيعها عند الضرورة، أو يستثمرون في الحلبي الذهبية، كما يحتفظون بالنقود في منازلهم أو يقومون بإقراضها لأفراد الأسرة أو يدفعونها إلى جامعي الودائع، أو ينضمون إلى مجموعات التوفير الدوارة في مجتمعهم<sup>2</sup>. بالإضافة إلى هذا فإنَّ العديد من الدراسات والأبحاث والمشاريع أثبتت وجود ممارسات ادخارية بين الفقراء مثل مشاريع مبادرات اليوميات المالية بالهند وبنغلاديش وجنوب إفريقيا ومشروع مايكرو سيف Micro-save في شرق وغرب إفريقيا ودراسات المعهد الدولي لأبحاث سياسات الغذاء<sup>3</sup>. وتقوم مؤسسات التمويل المصغر بتوفير خدمات الإيداع للفقراء عن طريق عدة أدوات ادخارية ومنتجات يمكن حصرها جميعاً تحت أسلوبين هما:

### 1- الادخار الإلزامي:

يفترض هذا النوع من الادخار أنه يجب تعليم الفقراء كيفية الادخار وضرورة تعليمهم الانضباط المالي<sup>4</sup>، وتمثل المدخرات الإلزامية ودائع مطلوبة كشرط للحصول على قروض صغيرة، حيث يقوم المقترض بإيداع جزء من مبلغ

<sup>1</sup> - جان-ماري بالان، روجيني سوماناثان وركي واهاج: آثار الإقراض الجماعي على انتشار القروض، ترجمة شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية سنابل، بوابة التمويل الأصغر، 2010، ص: 02-03.

<sup>2</sup> - جوثان موردوخ ودين كارلان: الحصول على التمويل، أفكار وقواعد الإثبات - إقتصاد الادخار، مبادرة الوصول المالي، جامعة نيويورك، 2009، ص: 17.

<sup>3</sup> - Rani Deshpande: **Safe and accessible: bringing poor savers into the formal financial system**, Focus Note No 37, CGAP, September 2006, p : 01.

<sup>4</sup> - هويتا موخيري: إدخال خدمات الادخار إلى مؤسسات الائتمان البالغ الصغر: متى وكيف؟ مذكرة مناقشة مركزة رقم 8، المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء، 1997، ص: 02.

القرض الذي تحصل عليه كمدخرات مع كل قسط من أقساط سداد القرض، ويمكن للمودع سحب الودائع في نهاية دورة القرض أو في حالة انتهاء عضويته في مجموعة الائتمان التي سبق أن أشرنا إليها في منهجية الإقراض المصغر<sup>1</sup>. ونظراً لأنّ المودع لا يتحكم في مبلغ الإيداع ولا توقيت السحب، فإنّ الفقراء يعتبرون المدخرات الإلزامية كتكلفة إضافية يجب عليهم تحملها من أجل الحصول على قروض، بينما تمثل لمؤسسات التمويل المصغر ضماناً للقروض وآلية سهلة وغير مكلفة لتمويل محفظة القروض الصغرى<sup>2</sup>.

## 2- الادخار الطوعي:

عكس الأسلوب السابق يفترض هذا النوع أنّ الفقراء يدخرون فعلاً، والمطلوب هو توفير خدمات ملائمة لهم<sup>3</sup>، ويمكن أن تأخذ المدخرات الطوعية عدة أشكال أهمها<sup>4</sup>:

أ- **الودائع تحت الطلب:** وهي عبارة عن حسابات جارية لا يتم فيها تحديد مبالغ الإيداع والسحب مقدماً، وتعتبر ذات أهمية كبيرة لأنها تسمح للفقراء بالتعامل مع حالات الطوارئ؛

ب- **الودائع التعاقدية:** ويتم من خلالها إيداع مبالغ معينة بشكل منتظم ولمدة معينة، يمكن بعدها سحب المبلغ كاملاً إضافةً إلى فائدته؛

ج- **الودائع لأجل:** ويتم من خلالها إيداع مبلغ محدد مرة واحدة ولمدة معينة، وأسعار فائدة هذا النوع تكون أعلى من النوعين السابقين؛

د- **حصص رأس المال:** حيث يقوم الفقراء باستثمار مدخراتهم في شكل أسهم في مؤسسة تكون مملوكة ومدارة من قبل الأعضاء المساهمين فيها كبنك جرامين أو اتحادات الائتمان التعاوني، ويحصل الفقراء على أرباح دورية كما يمكنهم القيام ببيع أسهمهم إذا ما أرادوا استرجاع مدخراتهم.

<sup>1</sup> - ديفيد فيراند وآخرون: إقامة خدمات إيداع من أجل الفقراء - إرشادات لتوافق الآراء بشأن التمويل الأصغر، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، ط2، 2003، ص: 05.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>3</sup> - هويتا موخيري: إدخال خدمات الادخار إلى مؤسسات الائتمان البالغ الصغر: متى وكيف؟ مرجع سبق ذكره، ص: 02.

<sup>4</sup> - ديفيد فيراند وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

**ثالثاً- التأمين المصغر.**

بسبب انخفاض دخولهم وعدم انتظامها، فإنَّ بعض الأزمات غير المتوقعة كالمريض يمكن أن تقضي على مدخرات الفقراء أو تدفع بهم إلى مزيد من الاقتراض والمديونية، لذلك فإن الفقراء لا يحتاجون إلى الحصول على تسهيلات الإقراض المصغر والادخار فحسب، بل يحتاجون إلى خدمات تأمينية تحمي أصولهم ومدخراتهم التي كونوها من خلال خدمات الإقراض والادخار التي حصلوا عليها. وفيما يلي مفهوم للتأمين المصغر وأهم المنتجات التي يتيحها للفقراء ومحدودي الدخل:

**1- مفهوم التأمين المصغر:**

- تعرّف الرابطة الدولية لمشرفي التأمين المصغر منتج التأمين المصغر على أنه "حماية ذوي الدخل المنخفض ضد مخاطر محددة مقابل سداد أقساط منتظمة تتناسب مع احتمالية وتكلفة تلك المخاطر"<sup>1</sup>؛

- كما يمكن تعريف التأمين المصغر على أنه "التأمين الذي يصل إليه الأشخاص محدودي الدخل، ويقدمه مجموعة متنوعة من الكيانات، ولكن يتم إدارته وفقاً لممارسات تأمينية مقبولة بشكل عام (والتي يجب أن تشمل المبادئ الأساسية للتأمين) وذلك يعني على نحو هام أنّ المخاطرة المؤمن عليها بموجب وثيقة تأمين مصغر يتم إدارتها بناءً على مبادئ التأمين كما يتم تمويلها بالأقساط"<sup>2</sup>.

ومما سبق يمكن القول أن التأمين المصغر هو التأمين المصمم لحماية الفقراء وأصحاب الدخل المنخفض من المخاطر، والذي يجب أن يقوم على مبادئ وممارسات تأمينية مقبولة بشكل عام. وعليه فمعظم برامج الحماية الاجتماعية لا تعتبر تأميناً مصغراً، حيث أنّ هذه البرامج يتم تمويلها غالباً عن طريق الضرائب وليس عن طريق الأقساط التي يجب أن يدفعها المشتركون المؤمن عليهم.

**2- منتجات التأمين المصغر:**

تنوعت وتعددت منتجات التأمين المصغر حول العالم، وقد قام مقدمو هذه المنتجات في غالب الأحيان بتكييف منتجات التأمين التجاري الموجودة فعلاً لتلائم طبيعة وظروف حياة الفقراء ومحدودي الدخل، وفيما يلي أكثر أنواع التأمين المصغر شيوعاً بين الفقراء:

**أ- التأمين المصغر على الحياة:**

يعتبر التأمين على الحياة أسهل الخدمات التأمينية وأكثرها انتشاراً من بين جميع المنتجات التأمينية الأخرى بسبب سهولة تحديد سعره وإمكانية ربطه بخدمات التمويل المصغر الأخرى كالإقراض مثلاً، كما أنه لا يعتمد على وجود

<sup>1</sup> - مركز التأمين الأصغر: التأمين في البلدان النامية- استكشاف الفرص في التأمين الأصغر، بوابة التمويل الأصغر، 2009، ص: 04.

<sup>2</sup> - الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين الأصغر: قضايا تتعلق بالتأمين الأصغر والإشراف عليه، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2007، ص: 13.

مؤسسات أخرى كالمستشفيات ومراكز العلاج كمنتج التأمين الصحي<sup>1</sup>، ويمكن للتأمين على الحياة أن يشتمل على أنواع عدة أهمها:

#### - التأمين الائتماني على الحياة:

ويعتبر هذا النوع إلزامياً من أجل حصول العميل على قرض من مؤسسة تمويل مصغر، وفي حالة وفاة هذا العميل تسدد شركة التأمين الرصيد المتبقي من قيمة القرض إلى مؤسسة التمويل المصغر، ويعتبر هذا النوع تأميناً لمؤسسة التمويل المصغر أكثر من كونه تأميناً للعميل، لأنه يستهدف حماية المحافظ الائتمانية بدرجة أكبر من حماية العميل نفسه<sup>2</sup>، رغم أن أسرة العميل المتوفي لن تضطر إلى تسديد باقي القرض. كما توجد أنواع أخرى مرتبطة بمنتج التأمين الائتماني على الحياة هي منتجات التأمين على الموت المفاجئ والعجز، بحيث إذا أصيب العميل بأي عجز فلن تضطر مؤسسة التمويل المصغر إلى تحمل أي خسارة.

#### - التأمين على الحياة لفترة محددة:

يختلف هذا النوع من التأمين على الحياة عن سابقه في أنه لا يرتبط بنوع آخر من منتجات التمويل المصغر كالإقراض، كما أنه يهتم بدرجة أكبر بالعملاء حيث يعمل على تغطية فترة ما بعد وفاة العميل (تحمّل مصاريف الجنائز) كما يمكن لأسرة العميل الحامل لوثيقة التأمين وبخاصة الأزواج والأطفال الاستفادة هم أيضاً من مزايا هذا التأمين<sup>3</sup>.

#### - التأمين المصغر على الحياة طويل الأجل:

وفي هذا النوع يرتبط التأمين على الحياة بنوع آخر من المنتجات هو الادخار المصغر، حيث يقوم العميل بدفع مبلغ معين في شكل أقساط خلال فترة طويلة نسبياً، وإذا ظل العميل على قيد الحياة بعد انتهاء فترة التأمين المحددة فمن حقه الحصول على مبلغ ثابت يدفع مرة واحدة، أما إذا مات العميل قبل نهاية المدة المحددة فمن حق الورثة المنتفعين الحصول على هذا المبلغ<sup>4</sup>.

#### ب- التأمين المصغر الصحي:

تعتبر الصحة أولوية بالنسبة للفقراء لتعزيز فرصهم في زيادة الدخل والبقاء على قيد الحياة، فالمرض بالنسبة للفقراء يعتبر خسارة للمال والوقت الإنتاجي لهم ولمن يعتني بهم أثناء مرضهم، ورغم ذلك يغطي التأمين المصغر الصحي عادة مجموعة محدودة فقط من العلاجات (المرتبطة مباشرة بالمرض كالدواء والإقامة بالمستشفيات) بهدف إبقاء الأقساط التأمينية منخفضة القيمة ليتمكن الفقراء من دفعها<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - جيم روث، دومينيك ليبر ومايكل جيه ماكورد: الموقف العام للتأمين الأصغر في أفقر 100 بلد في العالم، مركز التأمين الأصغر، 2007، ص: 37.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 38.

<sup>3</sup> - الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

<sup>4</sup> - جيم روث، دومينيك ليبر ومايكل جيه ماكورد، مرجع سبق ذكره، ص: 40.

<sup>5</sup> - نفس المرجع، ص: 34.

**ج- التأمين المصغر على الممتلكات:**

تقدم القليل من المؤسسات منتج التأمين على الممتلكات كالمنازل والأصول لصالح الفقراء بسبب الصعوبات التي تواجهها مقارنة بالنوعين السابقين من التأمين على الحياة والتأمين الصحي، ويرجع السبب في ذلك إلى أن معظم الفقراء في الدول النامية يعيشون في مساكن متواضعة وفي أماكن خطرة ولا يملكون صكوك ملكية، أضف إلى ذلك أن تكلفة تسوية الخسائر والمطالبات تجعل من التأمين عملاً غير مجدي خاصة مع صغر حجم الأموال المؤمن عليها وانخفاض قيمة الأقساط التأمينية التي يدفعها الفقراء<sup>1</sup>.

**د- التأمين الزراعي وتأمين المؤشرات:**

رغم ارتفاع الطلب على التأمين الزراعي ورغم أهميته في تغطية خسائر محاصيل المزارعين الصغار وحماية ثروتهم الحيوانية، إلا أن معظم مؤسسات التأمين تحجم عن تقديمه لهم بسبب المخاطر الكبيرة المرتبطة بالقطاع الزراعي خاصة مع اعتمادهم الكبير على الطقس من جهة ولصعوبة التقييم والرقابة على الاحتيال من جهة أخرى. ومن بين الحلول الواعدة للتغلب على الخطر الأخلاقي في التأمين المصغر الزراعي ما أصبح يعرف بتأمين المؤشرات الذي يحاول تغطية مخاطر الطقس التي يتعرض لها المزارعون، ومن أمثلة ذلك ما تقوم به بعض المؤسسات مثلاً من خلال توفير التأمين ضد مخاطر الفيضانات أو الجفاف في شكل بطاقة سارية المفعول لمدة معينة يتم شراؤها من قبل المزارعين، ويمثل شراؤها دفع قسط تأميني ضد خطر الفيضانات أو الجفاف، ويحق للمزارعين شراء أكثر من بطاقة لزيادة التغطية التأمينية، وإن ارتفع منسوب المياه أو انخفضت نسبة الأمطار عن مستوى معين يمكن أن يطالب حاملو البطاقات بالحصول على تعويض، وفي هذه الحالة لن تحتاج مؤسسات التأمين للقيام بعمليات تقييم فردية للتأمين والمخاطر المؤمن عليها، وفي حالة المطالبة بالتعويضات لن تكون هناك حاجة لإجراء التعديلات أيضاً<sup>2</sup>.

**هـ- منتجات التأمين المصغر المركبة:**

نظراً للقدرات المادية المحدودة للأسر الفقيرة وعدم قدرتهم على فهم منتجات التأمين وعدم قدرتهم على اتخاذ قرار بشأن الكيفية المثلى لإدارة المخاطرة التي يتعرضون لها، ظهرت منتجات تأمينية مركبة تتكون من حزمة من أنواع المنتجات التأمينية المختلفة كالتأمين على الحياة والصحة والممتلكات، ومن مزايا هذا النوع أن الأسر الفقيرة تستطيع الحصول على خدمات تأمينية أكثر وتدخر تكاليف المعاملات. لكن في المقابل قد يشتمل هذا النوع على بعض السلبيات من خلال ما يسمى بالفوائد الشكلية، وهي فوائد يدفع العميل مقابلها ولكنها لا تشكل أولوية قصوى بالنسبة له<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 42.

<sup>2</sup> - مركز التأمين الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 25-26.

<sup>3</sup> - الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 27.

## رابعاً- خدمات التحويل والتعليم المالي للفقراء.

بالإضافة إلى خدمات الإقراض والادخار والتأمين المصغر، هناك منتجان مهمان آخران أصبح يشتمل عليهما مفهوم التمويل المصغر، وهما لا يقلان أهمية للفقراء مقارنة بالمنتجات الثلاثة السابقة إلا أن قلة فقط من مؤسسات التمويل المصغر تقوم بتوفير هاذين المنتجين، وهما:

### 1- خدمات التحويل المالي:

رغم ارتفاع حجم المبالغ التي يقوم المهاجرون من الدول الفقيرة بتحويلها إلى بلدانهم والذي يشكل في بعض الحالات 10% من الناتج المحلي لبلدانهم حسب دراسة قام بها صندوق النقد الدولي، ورغم وجود قطاع بملايين الدولارات يتعامل بتحويل الأموال وتصل فيه هوامش الربح إلى مستويات مرتفعة تصل إلى 30% إلا أن القليل فقط من مؤسسات التمويل المصغر تقدم خدمات التحويل المالي لصالح الفقراء، ويعود السبب في ذلك بالأساس إلى الصعوبات التنظيمية الهادفة إلى مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب التي تواجهها أي مؤسسة ترغب في تقديم خدمات تحويل الأموال حول العالم، إضافة إلى التكاليف المرتفعة التي تتطلبها تقديم خدمات تحويل الأموال في الوقت الراهن بالنسبة لمؤسسات التمويل المصغر<sup>1</sup>.

### 2- التدريب والتعليم المالي للفقراء:

مع ازدياد عدد المؤسسات التي تقدم خدماتها المالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل ظهرت بعض المشاكل التي تواجه الفقراء ومؤسسات التمويل المصغر على حد سواء، فقلة المعلومات والمعرفة المالية لدى الفقراء تصعب عليهم عملية الاختيار والمفاضلة بين المنتجات المالية المتاحة لهم، بل قد يكتفون بمقدم الخدمات الحالي الذي تعودوا على التعامل معه حتى ولو كان هناك خدمة أكثر ملاءمة لهم متوفرة من مصدر آخر. كما أن الازدياد الكبير في مؤسسات التمويل المصغر إضافة إلى غياب التنسيق وازدياد المنافسة بينها دفع بالعديد من الفقراء إلى محاولة الحصول على قروض متعددة من أكثر من مؤسسة واحدة، إلا أن المهارات الضعيفة لدى الفقراء في إدارة المال والأعمال كانت كارثية فيما يتعلق بقدرتهم على إعادة تسديد قروضهم، وهو ما سبب خسائر كبيرة لهذه المؤسسات وصلت ببعضها إلى حد الإفلاس. وعليه فقد أصبحت خدمة التعليم المالي للفقراء حول كيفية إدارة المال والأعمال والادخار والاقتراض والإنفاق ضرورة حتمية ونوعاً من الاستثمار المتبادل بين الفقراء ومؤسسات التمويل المصغر، فالتعليم المالي والتدريب يساعد الفقراء على فهم خياراتهم المالية وإدارة أعمالهم بشكل أفضل، وبالنسبة لمؤسسات التمويل المصغر فإن العميل المطلع يمثل مخاطرة أقل ومصدراً أفضل لجني الأرباح<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - Anne H. Hastings: **Entry of MFIs into the Remittance Market: Opportunities and Challenges**, The Global Microcredit Summit, Halifax, Nova Scotia, Canada, November 13, 2006, p p: 03-04.

<sup>2</sup> - ك. ستاك، ك. نيكلسون، م. كوهين: التعليم المالي للفقراء، الخطوط التوجيهية حول التطبيق، مؤسسة فرص التمويل الأصغر، واشنطن، 2006، ص ص: 01-02.



## المبحث الثاني:

### دور التمويل المصغر في تحقيق التنمية والحد من الفقر

#### تمهيد:

أبدى المجتمع الدولي التزاماً قوياً بالأهداف الإنمائية للألفية الثالثة من خلال تبني إعلان الأمم المتحدة بشأن الألفية من قبل 189 دولة، والتي تشكل في مجملها ثمانية أهداف تنموية سيتم العمل على تحقيقها بحلول سنة 2015، وبعد أن أصبح نظام التمويل المصغر أحد الاتجاهات الحديثة في التنمية والحد من الفقر بالبلدان النامية عن طريق إشراك الفقراء أنفسهم في عملية التنمية، وبعد الاعتراف الدولي الكبير بهذه الأهمية إلى الحد الذي تم فيه تخصيص سنة 2005 لتكون سنة الإقراض المصغر من طرف الأمم المتحدة، وبعد أن منحت جائزة نوبل للسلام بعدها بسنة لبنك جرامين ومؤسسه محمد يونس الذي يعد رائد حركة التمويل المصغر الحديثة في العالم، نتساءل عما إذا كان التمويل المصغر بالفعل أداة فعالة للتنمية ومحاربة الفقر بالدول النامية؟ وهل يمكن أن يسهم فعلاً في تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية؟ هذا ما سنحاول اختباره والإجابة عنه من خلال هذا المبحث.

#### المطلب الأول: المساهمة في الحد من الفقر.

يرى محمد يونس أنّ الفقر لا يوجد لدى الفقراء ولكن توجده بنية المجتمع والسياسات التي يتبعها، ويرى أنّ الفقراء وبدعم من رأس المال ومهما كان صغيراً قادرون تماماً على تحسين ظروف حياتهم، وتأكيداً لذلك وجدت عدة دراسات تؤكد على أنّ القروض الصغرى تعمل على تحسين حياة الفقراء، إلا أنّ معظم هذه الدراسات قد ركزت على القروض فقط بدلاً من النظر إلى المجموعة المتنوعة لخدمات التمويل المصغر، وسوف نحاول من خلال هذا المطلب والمطالب التي تليه القيام بتحليل نظري من أجل إلقاء الضوء على باقي المنتجات الأخرى ومعرفة ما إذا كان التمويل المصغر بجميع منتجاته يستطيع تحسين حياة الفقراء وتحقيق الأهداف الإنمائية الثمانية للألفية الثالثة.

#### أولاً- الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة والحد من الفقر.

أدرك الجميع في السنوات الأخيرة أنّ محاربة الفقر في العالم مهمة صعبة ومعقدة، حيث تحتاج إلى التركيز على الجوانب المختلفة والمتداخلة للفقر وكذا حتمية اشتراك أطراف متعددة على الصعيدين المحلي والعالمي في محاربة هذه الظاهرة، بما في ذلك الفقراء أنفسهم. وانطلاقاً من هذا قامت معظم دول العالم والمنظمات العاملة في المجال التنموي بتبني مجموعة من الأهداف التنموية خدمة لسكان العالم الأفقر والأقل حظاً سُمّيت "الأهداف الإنمائية للألفية"، والتي تتراوح طموحاتها من إنهاء الفقر المدقع والجوع إلى وقف انتشار مرض الإيدز وتوفير التعليم الابتدائي لجميع الأطفال. وتنبثق الأهداف الإنمائية للألفية عن إعلان الألفية الموقع من قبل 189 بلداً بما في ذلك 147 رئيس دولة، والمعتمد في قمة الألفية التي عقدت في مقر هيئة الأمم المتحدة بمدينة نيويورك الأمريكية في شهر سبتمبر من سنة 2000. وقد

حدّدت ثمانية أهداف تنبثق عنها 18 غاية و48 مؤشراً قابلاً للقياس، وكان من المزمع تحقيق هذه الأهداف بحلول سنة 2015.

وتعتبر الأهداف والغايات مترابطة وينبغي النظر إليها بشكل متكامل، وهي تمثل شراكة بين البلدان المتقدمة والنامية وترمي إلى إرساء بيئة مساعدة على المستويين الدولي والمحلي من أجل تحقيق التنمية الشاملة والعادلة والقضاء على الفقر، وهذه الأهداف الثمانية\* هي:

- الهدف الأول: القضاء على الفقر والجوع الشديدين؛
- الهدف الثاني: تحقيق التعليم الابتدائي الشامل؛
- الهدف الثالث: تعزيز المساواة بين الجنسين/ النوع الاجتماعي وتمكين المرأة؛
- الهدف الرابع: خفض نسبة وفيات الأطفال؛
- الهدف الخامس: تحسين الصحة الإنجابية (صحة الأمهات)؛
- الهدف السادس: مكافحة فيروس نقص المناعة البشرية/ متلازمة نقص المناعة المكتسبة (الإيدز/ السيدا) والملاريا والأمراض الأخرى؛
- الهدف السابع: ضمان الاستدامة البيئية؛
- الهدف الثامن: تطوير شراكة عالمية للتنمية.

### ثانياً- دور التمويل المصغر في الحد من الفقر.

يمكن للتمويل المصغر أن يُسهم بشكل فعال في القضاء على الفقر المدقع والجوع لأنه يوفر مجموعة متنوعة من الخدمات المالية التي تلي الاحتياجات المختلفة للفقراء، حيث يمكن لكل خدمة أن تعمل على خلق آثار إيجابية وتحسين حياة الفقراء كما يلي:

#### 1- دور القروض الصغرى في الحد من الفقر المدقع والجوع:

للقروض الصغرى أهمية بالغة في الحد من الفقر المدقع والجوع لعدة اعتبارات أهمها ما يلي:

أ- **كسر الحلقات المفرغة للفقراء:** يعاني الفقراء من تواجدهم في حلقات مفرغة تعمل على إبقائهم فقراء باستمرار، فانخفاض دخولهم يؤدي إلى انخفاض معدلات ادخاراتهم وهم ما يؤدي بدوره إلى انخفاض قيمة استثماراتهم ومن ثم انخفاض الإنتاج ثم انخفاض الدخل مرة أخرى، ورغم أنّ حصولهم على قروض يمكن أن يعمل على رفع دخولهم وكسر هذه الحلقة، إلا أنهم يعانون من حلقة مفرغة أخرى، فلكي يحصلوا على قرض من مؤسسة مالية رسمية يجب أن تتوفر لديهم أصول يقدمونها كضمانات، وحتى يمتلكوا هذه الأصول والضمانات لا بد لهم من الحصول على قروض تزيد بها دخولهم.

\* هذه الأهداف والغايات والمؤشرات المذكورة بالتفصيل في الملحق رقم (01) في نهاية هذه الدراسة.

ويمكن لقرض مصغر مقدم من مؤسسة تمويل مصغر أن يكسر هاتين الحلقة المبرغتين ويحدث تنوعاً في مصادر الدخل لدى الفقراء ويساهم في نمو مشاريعهم مما سيعمل على رفع مستوى معيشتهم والتخفيف من جوعهم وتحسين غذائهم في الأخير، بل ويمكنهم استخدام القروض الصغرى عند الضرورة لحماية مستوى استهلاكهم عند حدوث الأزمات دون الاضطرار إلى تخفيض كمية الغذاء التي يتناولونها<sup>1</sup>.

**ب- تفادي سلبات القروض المدعومة:** قد يجد الفقراء سبيلاً للحصول على قروض صغرى تكون في شكل إعانات أو دعم مالي، إلا أن التجربة العملية أثبتت أن الدعم المالي المقدم من الحكومة أو الجهات المانحة أو المنظمات الخيرية غالباً ما يفهم على أنه هدف لأعمال الخير، وبالتالي لا يرى الفقراء ضرورة لتسديد قروضهم، ونتيجة لذلك لا يستفيد من هذه القروض المدعومة سوى عدد قليل من الفقراء لأنها تفشل قبل أن تتمكن من الوصول إلى أعداد كبيرة نظراً لمحدودية هذه الأموال<sup>2</sup>، ومن جهة أخرى فإن أغلب البرامج المدعومة للقروض الموجهة للفقراء غالباً ما يستفيد منها الأحسن حالاً بدلاً من الفقراء، حيث أن عدم القدرة على الوصول إلى الفقراء تعتبر مشكلة تعاني منها معظم برامج الحد من الفقر، لأنه إذا تم الجمع بين الفقراء وغير الفقراء ضمن برنامج واحد فإن غير الفقراء سيكونون دائماً المستفيد الأكبر من هذه البرامج<sup>3</sup>.

في حين نجد أن القروض الصغرى المصممة خصيصاً لخدمة الفقراء والتي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر بأسعار فائدة عالية مقارنة بمصادر الأموال الأخرى المتاحة كالقروض البنكية ستُنْفَر غير الفقراء من هذه القروض المكلفة مما سيسمح بوصولها لمن هم في أمس الحاجة إليها فقط من الفقراء الذين هم مستعدون لتحمل التكاليف المرتفعة لهذه القروض، كما أن ضرورة تسديد قروض مؤسسات التمويل المصغر سيعمل على تجديد محفظة قروضها لتتمكن من إقراض أشخاص أكثر في المستقبل، كما سيساعد ذلك أيضاً في جعل الفقراء يعتمدون على أنفسهم في المدى الطويل عكس الإعانات.

**ج- حماية الفقراء من الاستغلال:** تقدم القروض الصغرى للفقراء عن طريق مؤسسات التمويل المصغر يعني حمايتهم من المرابين الذين يتقاضون معدلات فائدة استغلالية وعالية للغاية، كما أن تقديم القروض الصغرى للفقراء سيعمل في مرحلة ما على زيادة دخولهم بالشكل الذي سيساعدهم على امتلاك جدارة ائتمانية تُمكنهم من التعامل مع البنوك والمؤسسات المالية الرسمية مستقبلاً وزيادة فرصهم في الحصول على قروض ومبالغ أكبر وتوسيع مشاريعهم<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - مونيك كوهين وآخرون: أثر التمويل الأصغر، المساعدة في تحسين فعالية الجهات المانحة في مجال التمويل الأصغر، موجز الجهات المانحة رقم 13، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2003، ص: 02.

<sup>2</sup> - نانسي باري: الحلقات المفقودة، الأنظمة المالية الناجحة بالنسبة للأغلبية، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة رقم 03، 1995، ص: 03.

<sup>3</sup> - Aneel Karnani, op.cit, p : 07.

<sup>4</sup> - Balbir Jain: **Microfinance and the Poorest**, the First European Conference in Microfinance on 2-3-4 June, 2009 at the Center for European Research in Microfinance (CERMI), Brussels, Belgium, p : 03.

**د- زيادة فرص التوظيف الذاتي:** بإمكان القروض الصغرى أن تزيد من فرص التوظيف الذاتي لدى الفقراء الذين ليس لديهم الفرصة للعمل بأجر لدى الدولة أو القطاع الخاص<sup>1</sup>، وكذلك يمكنها المساعدة على خلق فرص عمل أمام العمال الذين يتم التحلي عنهم أثناء فترات إعادة الهيكلة الاقتصادية بالدول النامية.

**هـ- تحقيق العدالة في توزيع الدخول:** يؤدي عدم العدالة في توزيع الدخول إلى ظهور مشكلات خطيرة كالجرائم والسرقة وظهور حالة من عدم الاستقرار السياسي والاجتماعي مما يعمل على عرقلة عملية التنمية الاقتصادية، ومن أهم أسباب عدم العدالة في توزيع الدخول استبعاد الفقراء من دائرة الائتمان والحصول على الخدمات المالية، ويمكن للحصول على قروض صغرى من خلال مؤسسات التمويل المصغر أن يجد من مستويات عدم العدالة في توزيع الدخول من خلال إتاحة الفرص أمام الفقراء لزيادة دخولهم<sup>2</sup>.

## 2- دور منتج الادخار المصغر في الحد من الفقر المدقع والجوع:

رغم أن القروض الصغرى يمكن أن تساهم بشكل فعال في الحد من الفقر المدقع والجوع، إلا أنها في أحيان كثيرة لا تكون كافية إلا إذا كان هناك نشاط اقتصادي قائم وتدفق نقدي كافي للأسرة الفقيرة، وفي الحالات الأخرى يمكن للمدخرات الصغرى كما سنرى أن تكون بديلاً ممتازاً للحد من الفقر المدقع والجوع، حيث يمكنها أن تساهم في:

**أ- الوقاية من الصدمات وحماية القدرة الشرائية للأسر الفقيرة:** عادةً ما يستخدم الفقراء المدخرات كخط دفاع أول للوقاية من آثار الصدمات التي قد يتعرضون لها مثل إخفاق المحاصيل وفقدان فرص العمل ووفاة المعيل، كما يستخدمونها لإدارة تدفقات الدخل غير المنتظمة حيث يلجؤون إليها من أجل المحافظة على قدرتهم الشرائية والإبقاء على مستوى الاستهلاك عند الحد المقبول<sup>3</sup>، وتستخدم المدخرات أيضاً من قبل الفقراء للوفاء بالالتزامات الدينية والاجتماعية كالزواج ومراسيم الجنائز والدفن.

**ب- زيادة فرص الاستثمار:** يمكن كذلك للفقراء أن يلجؤوا للمدخرات من أجل دفع ثمن العناصر الضرورية عند انطلاق مواسم الزراعة أو عمليات الإنتاج، كما يمكنهم اللجوء إليها من أجل الاستفادة من فرص الاستثمار غير المتوقعة مثل شراء المواد الأولية عند انخفاض أسعارها دون اللجوء إلى الاقتراض بأسعار فائدة مرتفعة<sup>4</sup>، بل بالعكس يمكن للمدخرات أن تسهل على الفقراء عملية الحصول على قروض صغرى من بعض مؤسسات التمويل المصغر التي تشترط وجود مدخرات إلزامية من أجل الحصول على قرض كنوع من الضمان.

<sup>1</sup> - عالية عبد الحميد عارف: إدارة القروض متناهية الصغر، الآليات والأهداف والتحديات، المجلة العربية للإدارة، المجلد 29، العدد1، جوان 2009، ص: 167.

<sup>2</sup> - KAI Hisako and HAMORI Shigeyuki: Microfinance and Inequality, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), Paper No. 17572, September 2009, p p : 02-03.

<sup>3</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر والمنح والاستجابات غير المالية لتخفيف عدد الفقراء، أين يكون الائتمان الأصغر ملائماً؟ مرجع سبق ذكره، ص: 06.

<sup>4</sup> - Kathryn Imboden and Nancy Barry: Policies, Regulations and Systems that Promote Sustainable Financial Services to the Poor, Women's World Banking, 2002, p: 08.

**ج- حماية أموال الفقراء:** عدم توفر خدمات إيداع آمنة للفقراء من خلال القنوات الرسمية يعرضهم لخسارة مدخراتهم في كثير من الأحيان، حيث أنّ أنظمة الادخار غير الرسمية كتحبئة الأموال في المنزل أو التعامل مع جامعي الودائع أو المشاركة في جمعيات التوفير الدوارة أو الاستثمار في الثروة الحيوانية كلها أدوات تتميز بدرجة عالية من المخاطرة، فالادخار في المنزل يحمل مخاطر السرقة أو الضياع نتيجة الكوارث الطبيعية كالفيضانات والحرائق، كما أن جامعي الودائع لا يخضعون للإشراف وكثيراً ما كانت هناك بلاغات بهروبهم بمدخرات الفقراء<sup>1</sup>، كما يمكن أن تموت الحيوانات نتيجة المرض.

**د- توفير خدمات مناسبة للفقراء:** إضافة إلى المخاطرة العالية التي تتميز بها أنظمة الادخار غير الرسمية فإنّها كذلك غير مناسبة للفقراء، حيث أنّها تتميز بقلّة السيولة وترتبط بشروط موحّدة وغير مرنة لا تسمح بالكثير من التحكم في قيمة أو توقيتات الإيداع، حيث يجب على سبيل المثال بيع الحيوان كاملاً وليس على أجزاء من أجل الحصول على النقود، أو يجب انتظار حلول الدور من أجل الحصول على الأموال من جمعيات التوفير الدوارة، وقد لا يتناسب موعد حلول دورك مع وقت حاجتك للنقود مما يجعل مدخراتك عديمة النفع.

**هـ- تخفيض التكلفة:** أنظمة الادخار غير الرسمية وعدم امتلاك حسابات إيداع رسمية يمكن أن يكونا مكلفين جدا للفقراء، حيث يقول "فيدار جورجينسن" رئيس مؤسسة جرامين أمريكا "المشكلة في الفقر أنه يستغرق كل وقتك، حينما لا يكون لديك حساب شيكات، فإنه سيكون عليك الدوران من مكان لآخر لسداد ما عليك من ديون أو رسوم"<sup>2</sup>، وهو ما يمثل للفقراء تكلفة الفرصة البديلة لعدم تواجدهم في مكان عملهم أو مزارعهم.

**و- توفير إمكانية تحقيق عائد:** بالإضافة إلى أنّ حسابات الادخار الرسمية توفر للفقراء مكاناً آمناً وقدرًا من السيولة والمرونة يتلاءم مع احتياجاتهم، فإنّها يمكن أيضاً أن تدر عليهم عائداً مالياً في شكل فوائد يتقاضونها على ودائعهم وتحمي أموالهم من مخاطر التضخم في نفس الوقت، بل وفي بعض الأحيان يمكن للفقراء أن يستثمروا مدخراتهم في مؤسسات مملوكة ومدارة من طرفهم ويحصلوا على أرباح دورية، وفي حالات كثيرة يمكنهم الحصول على مبالغ كبيرة من خلال القروض<sup>3</sup>. في مقابل ذلك نجد أنّ العوائد في القطاع غير الرسمي نادراً ما تزيد عن الصفر بل غالباً ما يدفع الفقير ليوفر نقوده مثل حالات التعامل مع جامعي الودائع<sup>4</sup>.

**ز- ترشيد الاستهلاك:** حيث أنّ الفقراء يعوزهم ضبط النفس ويستسلمون للإغراء بسهولة إضافة لعدم امتلاكهم لحسابات إيداع رسمية واحتفاظهم بالأموال في منازلهم، كل ذلك يجعل من الصعب عليهم ممارسة ضبط النفس ويمكن لهذا أن يؤثر بشدة على خياراتهم الاستهلاكية حيث يميلون لإنفاق جزء كبير من دخلهم على التبغ ووسائل الترفيه بدلاً من الغذاء<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - Rani Deshpande, op.cit, p : 08.

<sup>2</sup> - بنك باركليز: الخدمات المصرفية للبالغين، زيادة إمكانية الوصول إلى الخدمات المالية، 2010، ص: 08.

<sup>3</sup> - ديفيد فيراند وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

<sup>4</sup> - جراهام أ.ن. رايت: وجهتان للنظر حول خدمات التوفير/ الادخار، ميكروسييف، مذكرة تلخيصية رقم 12، ص: 01.

<sup>5</sup> - Aneel Karnani, op.cit, p p: 02-03.

ح- **تعبئة الموارد المالية المحلية:** كل ما سبق ذكره يتعلق بالفقراء أنفسهم، أما على مستوى الاقتصاد ككل فيمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تساهم في زيادة الموارد المالية المحلية للدول النامية وتقليل الاعتماد على التمويل الخارجي من خلال تجميع موارد الفقراء الذين ظلوا مستبعدين عن التعامل مع المؤسسات المالية الرسمية لفترات طويلة<sup>1</sup>.

### 3- أثر التأمين المصغر في الحد من الفقر:

رغم أن القروض والمدخرات الصغرى تُحسِّن من مستوى معيشة الفقراء كما أوضحنا، إلا أن هنالك بعض الاحتياجات المالية التي تنشأ نتيجة لأحداث لا يمكن التنبؤ بها كالمرض المفاجئ والموت والتي لا يمكن للفقراء التصدي لها بوسائلهم الخاصة، حيث تتطلب هذه الاحتياجات قدراً أكبر من المال والدعم حتى يستطيع الفقراء تغطيتها وفي نفس الوقت الحفاظ على مستوى معيشتهم المحسن جراء استخدامهم للقروض الصغرى والمدخرات. ويمكن للتأمين المصغر الذي يعد مجالاً جديداً في العمل التنموي أن يساهم بشكل كبير من الحد من الفقر المدقع والجوع بين الأسر الفقيرة عن طريق توفير خاصية تقاسم التكاليف الباهظة للأحداث غير المتوقعة بين العديد من الأسر الفقيرة، وذلك من خلال:

أ- **الحفاظ على دخل الأسر الفقيرة:** يفتقر معظم الفقراء في الدول النامية إلى أنظمة الضمان الاجتماعي رغم أنهم أكثر الناس عرضة للمخاطر، فمرض أو عجز أحد أفراد الأسرة الفقيرة مثلاً وخاصة المعيل سيكون له تداعيات كارثية على مستوى معيشة الأسرة الفقيرة بأكملها، لأنك إن كنت مريضاً فلن تستطيع العمل للحصول على المال اللازم لتأمين أسباب العيش، كما أن الشخص المريض يحتاج عادة لمن يريعه سواء كل الوقت أو لبعض الوقت مما يعني انخفاض وقت عمل ودخل من يقوم بالرعاية، بل إن الدخل الذي سيحصل عليه من يقوم بالرعاية يمكن أن يضيع في الغالب في دفع تكاليف العلاج، بل إن لم يكن هناك أموال مسبقة فلن يكون هناك علاج بالأصل. ويمكن للتأمين المصغر الصحي أن يساهم في التقليل من الأعراض السلبية للمرض على حياة الفقراء من خلال توفير الرعاية الصحية للشخص المؤمن وأفراد أسرته بشكل فوري مما سيعمل على تخفيف حدة المرض بسرعة وتقليل تكاليف العلاج والحفاظ على دخل الأسرة الفقيرة في نفس الوقت<sup>2</sup>.

ويمكن للأمر أن يصبح الأمر أكثر تعقيداً إذا توفي الفرد المعيل للأسرة الفقيرة، فعندها ستفقد الأسرة الفقيرة مصدر الدخل بشكل كامل ونهائي، وستسوء الأمور أكثر إذا كان الموت مفاجئاً، حيث أن هنالك فرصة أمام الأسرة التي يعاني عائلها من مرض مزمن للتخطيط لموته، بينما الموت المفاجئ سيكون تأثيره على أسباب عيش الأسرة الفقيرة صادمًا وكارثيًا<sup>3</sup>، حيث ستضطر الأسرة إلى تحمل أعباء الجنائز والتي يمكن أن تكون مرتفعة جداً كما هو الحال في

<sup>1</sup> - Basu, Anupam; Blavy, Rodolphe; Yülek, Murat Â, op.cit, p : 06.

<sup>2</sup> - جيم روث، دومينيك لير ومايكل جيه ماكورد، مرجع سبق ذكره، ص: 36-34-33-01.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص: 41.

بعض الدول النامية في شرق وجنوب إفريقيا، إضافة إلى عدة أشهر من البحث عن مصادر دخل بديلة<sup>1</sup>، وهنا يمكن لمنتجات التأمين المصغر على الحياة ومنتجات التأمين على الموت المفاجئ والعجز أن تحمي الأسرة الفقيرة من هذه المخاطر وتساعد على تحمل التكاليف بشكل فعال.

**ب- حماية الأصول الإنتاجية للفقراء:** في ظل غياب برامج التأمين المصغر وضعف وسائل إدارة المخاطر الخاصة بالفقراء كالمدرجات قد تضطر الأسر الفقيرة عند حالات الطوارئ إلى بيع أصولها الإنتاجية أو جزء منها مثل المواشي والأراضي الزراعية وبسعر أقل بكثير من قيمتها الحقيقية في الغالب، مما سيضطرها مستقبلاً لحفض إنتاجيتها وانخفاض دخولها بالمقابل، كما ستقوم الأسر الفقيرة في الغالب نتيجة لانخفاض الدخل بخفض استهلاكها من الطعام بتناول وجبات أقل لتوفير الغذاء<sup>2</sup>، وللأسف فإن هذه القرارات الصعبة ستترك الفقراء عالقين في فخ الفقر ولن تكون حلاً لمشاكلهم ولا بد من برامج تأمين تحميهم من اتخاذ مثل هذه القرارات.

**ج- تغيير السلوك الاستثماري للفقراء:** هناك حقيقة مفادها أن الخوف من خطر الوقوع في فقر مدقع يدفع الفقراء لاستثمار مواردهم في أنشطة منخفضة الدخل وآمنة نسبياً، فبدون غطاء يحميهم من المخاطر لن يقدم الفقراء على العمل في أنشطة تدر أرباحاً عالية لأنها عادة ما تكون أكثر خطورة، وغالباً ما يمتنع الفقراء عن استخدام أي تكنولوجيا جديدة لم يجربوها من قبل، ونتيجة لذلك فإن الفقر يبدو أمراً حتمياً بالنسبة لهم<sup>3</sup>. ويمكن للتأمين المصغر هنا أن يغير من السلوك الاستثماري للفقراء من خلال القيام بنقل المخاطر التي يتحملونها إلى جهة أخرى مما سيساعد في تشجيع الاستثمار بين الفقراء وإطلاق قدراتهم الإنتاجية ويحثهم على الانخراط في أنشطة تعتبر أكثر خطراً وبعوائد أعلى<sup>4</sup>.

**د- المساعدة في الحصول على التمويل:** التأمين المصغر يساعد الفقراء على توسيع نشاطاتهم وزيادة دخولهم من خلال الحصول على قروض من مؤسسات التمويل المصغر، فغالباً ما تشترط هذه المؤسسات على الفقراء أن يقوموا بالتأمين على قروضهم، حيث يمثل ذلك ضماناً للمؤسسة المقرضة لاسترداد قيمة القرض في حال تعثر العميل الفقير عن السداد. فلو افترضنا أن عميلاً قام باقتراض المال من أجل شراء بقرة حلوب وبعد شهرين من شرائها ماتت البقرة، في هذه الحالة لن يستطيع هذا العميل سداد قرضه لأنه لن يحصل على أي دخل من البقرة الميتة، لكن التغطية التأمينية التي تتمتع بها البقرة ستوفر للعميل بعد القيام بعملية المطالبة المبلغ اللازم لسداد قرضه لمؤسسة التمويل المصغر<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - منظمة العمل الدولية: التأمين الصغير في إفريقيا، بوابة التمويل الأصغر، ماي 2010، ص: 09.

<sup>2</sup> - بول موسلي: تقييم نجاح برامج التأمين الأصغر في تلبية احتياجات الفقراء من التأمين، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، الأمم المتحدة، ورقة عمل رقم 84، 2009، ص: 2-7.

<sup>3</sup> - جيم روث، دومينيك لير ومايكل جيه ماكورد، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

<sup>4</sup> - منظمة العمل الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

<sup>5</sup> - تارا سينها وآخرون: دليل توجيه (تدريب) بشأن التأمين الأصغر لمؤسسات التمويل الأصغر، مؤسسة أصدقاء المرأة للخدمات المصرفية العالمية، الهند، أكتوبر 2001، ص: 07.

**ه- تغطية تكاليف الحماية:** توفر الآليات غير الرسمية للحماية والتي يلجأ إليها الفقراء كما سبق وأشرنا إلى بعضها كبيع الأصول والاستثمار في الأنشطة قليلة العائد أو بعض الآليات الأخرى كالاقتراض من المرابين بمعدلات فائدة مرتفعة حمايةً على المدى القصير فقط، وبتكلفة عالية وطويلة المدى تمنع الخروج من الفقر، في حين أن التأمين المصغر يمكن أن يقوم بتغطية هذه التكاليف بشكل فعال خاصة إذا ما قامت مؤسسات التمويل المصغر بمساعدة عملائها في الحصول على خطط تأمين جماعي من خلال عملية تفاوض واحدة مع شركة التأمين وبشروط أفضل للجميع، وحتى وإن لم تتوفر خطة تأمين جماعي لدى شركة التأمين فإنه يمكن التفاوض على تخفيض أقساط التأمين إذا تم التأمين على مجموعة من الأشخاص معاً<sup>1</sup>.

**و- دعم تنمية القطاع الزراعي:** يمثل الجفاف واضطرابات الطقس سبباً رئيسياً للفقر والجوع وعدم انتظام الدخل في الدول النامية خاصة في إفريقيا أين يعمل 60% من الأفارقة في زراعة المحاصيل معتمدين على الطقس، حيث يقومون بزراعة محاصيل أقل حساسية لتغيرات الطقس أو زراعة محاصيل مختلفة في نفس الوقت، إلا أن هذه المحاصيل منخفضة العائد وغالبا ما تحقق متوسط إنتاجية أقل الأمر الذي يعني توفير احتياطي أقل لاستهلاكه وزراعته في المواسم القادمة وكذا شراء مخصصات أقل، وهو ما يعمل على إبقاء المزارعين الفقراء في دائرة الفقر<sup>2</sup>. إضافة إلى ذلك فإن مؤسسات الإقراض عادة ما تمتنع عن إقراض هؤلاء المزارعين بسبب مخاطرة عدم القدرة على السداد في حالات تعرض المحاصيل للجفاف في الدول الإفريقية أو الفيضانات في بعض الدول الأخرى، ولكن مع توفر التغطية التأمينية على أساس المؤشرات فلن يتمكن المزارعون من الاقتراض فقط بل ويمكنهم أيضاً اختيار زراعة محاصيل مربحة أكثر ومقاومة للحالة الجوية بشكل أفضل<sup>3</sup>. كما أن تأمين المؤشرات يتيح للعمال المزارعين الذين لا يمتلكون أراضي زراعية والذين غالباً ما تكون حالهم أسوأ من أصحاب الأراضي إمكانية شراء التأمين في حالة الجفاف أو الفيضانات، وهو ما سيوفر لهم نوعاً من الحماية ويساعدهم على المحافظة على قدرتهم الشرائية ومستوى استهلاكهم أثناء الأزمات<sup>4</sup>.

كما أنه وبسبب المخاطرة الكبيرة التي ترتبط بالقطاع الزراعي خاصة بالبلدان النامية وفي ظل غياب منتجات التأمين التي تخدم المزارعين الفقراء سيتخلى هؤلاء الفقراء عن الزراعة وعندئذٍ سيتم التخلي عن المناطق الريفية وربما عن قطاع الزراعة برمتها، وسيحاول هؤلاء الفقراء الهجرة إلى المناطق الحضرية أملاً في ظروف عمل ومعيشة أفضل، لكن وكما تشير الدلائل في إفريقيا فلن يستطيع أي نظام حضري استيعابهم، وحركة الهجرة هذه ستزعزع منطقتي المنشأ والمهجر معاً. وهنا يمكن لمنتجات التأمين المصغر أن تحمي الزراعة العائلية التي تثبت المزارعين في أرضهم وتساهم في تنمية القطاع الزراعي في وقت واحد، والأمر هنا ليس مستحيلاً، فإجمالي الناتج المحلي للعديد من الدول النامية لا يتعدى بضع مليارات من الدولارات، ولو افترضنا أن أسوأ كارثة مناخية ضربت هذه الدول مجتمعة فلن تتعدى

<sup>1</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>2</sup> - منظمة العمل الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

<sup>3</sup> - الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 27.

<sup>4</sup> - جوناثان مردوك: التأمين الأصغر، الثورة المقبلة؟ معلومات مفيدة حول ما اكتسبناه بشأن الفقر، البنك الدولي، 2004، ص: 17.



الأضرار قيمة الناتج المحلي لهذه الدول، وبإمكان صناعة التأمين العالمية أن تمتص خسارة بهذا الحجم بسهولة، فقط يجب على مؤسسات التأمين المصغر المحلية أن تقوم بإعادة التأمين لدى مؤسسات التأمين الدولية<sup>1</sup>.

#### 4- مساهمة التحويلات المالية في الحد من الفقر المدقع والجوع:

تعتبر منتجات التحويل المالي مهمة للغاية للفقراء بالدول النامية حيث أنها تعمل على:

أ- توفير مصدر مستقر للدخل: أكد كل من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والبنك الدولي والعديد من الاقتصاديين والحكومات أنَّ تحويلات المهاجرين من الدول النامية إلى بلدانهم تشكل مصدراً مستقراً نسبياً للدخل لهذه الدول حتى في أوقات الأزمات، وتشكل الحوالات الرسمية ثاني أكبر مصدر للتمويل الخارجي في الدول النامية بعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما أنَّ حجم الحوالات غير الرسمية قد يتعدى حجم الحوالات الرسمية بكثير، ففي سنة 2005 عادل حجم الحوالات المرسل إلى بعض دول أمريكا الجنوبية حجم الاستثمار الأجنبي كله تقريباً<sup>2</sup>، وفي سنة 2002 قدرت التحويلات إلى الدول النامية بمبلغ 80 مليار دولار أمريكي وهو ما يعادل ضعف مبلغ المعونات التي تقدمها الدول الغنية<sup>3</sup>، كما أن حجم التحويلات يشكل ما بين 10% و30% من إجمالي الناتج المحلي للعديد من الدول النامية التي تصدر العمالة، وفي بعض الدول تولد عائدات أكبر من العائدات الناتجة عن التجارة الخارجية، ففي عام 2003 تعدى حجمها بنسبة 233% حجم السلع المصدرة في هايتي، وتنمو الحوالات بمعدل سنوي يفوق 10% حيث يرسل أغلب المهاجرين الذين هم غالباً من العمال ذوي الدخل المنخفض الذين يلبون حاجة الدول الغنية من العمالة في قطاع الخدمات أو الزراعة ما بين 20% و30% من دخلهم إلى أسرهم.

وتشير الدلائل إلى أنَّ أسر المهاجرين تتشابه في كل الدول النامية تقريباً، وهي في الغالب أسر فقيرة أو قريبة من خط الفقر، وتقوم بإنفاق الحوالات على حاجاتها الأساسية خاصة الغذاء والصحة، مع العلم أنَّ هذه الحوالات تشكل ما يزيد عن 60% من دخل الأسرة الفقيرة بالنسبة إلى 10% من السكان الأكثر فقراً في بعض الدول النامية. ويمكن لمؤسسات التمويل المصغر وبحكم قربها من هذه الأسر أن توفر خدمات تحويل الأموال للفقراء الذين يصعب الوصول إليهم وتساعدهم على بناء شبكة أمان وتوفر عليهم الكثير من الوقت والجهد، فتتخفف تكلفة حصول الفقراء على الحوالات وتتوفر لهم أموال أكثر<sup>4</sup>. ويمكن ملاحظة تأثير الحوالات على الفقر بشكل واضح في الدول التي تقع على مقربة من البلدان التي تستقبل العمالة، وبحسب بحوث للبنك الدولي فقد ينتج عن ارتفاع عالمي نسبته 10% في الحوالات الدولية من كل فرد مهاجر 3,5% من التراجع في عدد الأشخاص الفقراء.

<sup>1</sup> - مارك نابيث: التأمين الأصغر، التأمين، إعادة التأمين: أدوات فعالة لأجل التنمية، معهد توماس مور، برنامج عمل أوروبا في العالم، شعبة التنمية، مذكرة مناقشة رقم 11، جانفي 2007، ص ص: 17-08.

<sup>2</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p : 03.

<sup>3</sup> - فينا جاياديفا، روبرت بيك كريستن وريتشارد روزنبرج: المؤسسات المالية ذات "الأهداف المزدوجة": الآثار على مستقبل التمويل الأصغر، دراسة خاصة رقم 8، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2004، ص: 09.

<sup>4</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p p : 03- 09.

ب- تشجيع سلوك الادخار بين الفقراء: وثقت البحوث أنَّ غالبية المال المرسل من المهاجرين يتم إنفاقه على الحاجات الأساسية للأسرة كالغذاء والصحة في حين يتم ادخار جزء من المال أو استثماره، ويمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تساهم من خلال خدمات الحوالات المصممة بشكل مناسب بتشجيع الادخار والاستثمار بين الفقراء، وهناك بعض الأمثلة عن مؤسسات التمويل المصغر التي توفر خدمة الحوالات المرتبطة بحسابات الادخار حيث تقوم بتشجيع الفقراء المستفيدين من حوالات على القيام بفتح حسابات ودائع لتلقي أموالهم بدل تسلمها نقداً، وهذا المنتج له عدة مزايا، فهو يشجع الفقراء على ادخار جزء من أموالهم التي أرسلت إليهم، وهو ما يعني المشاركة في القطاع المالي الرسمي وتحقيق عائد إضافي في وقت واحد، كما أنه يوفر لهم الأمان لأن الفقراء يخشون من التعرض للسرقة عند ذهابهم لأخذ مالهم نقداً من شركة تحويل الأموال أو عندما يأتي عامل شركة تحويل الأموال إلى منازلهم ليسلمهم المال<sup>1</sup>.

كما أنَّ تحويل الأموال لا يقتصر على العمال المهاجرين فقط، فهناك آلاف العمال الفقراء الذين يعملون بعيداً عن منازلهم في نفس بلدانهم ويقومون بتحويل الأموال إلى أسرهم بشكل دوري لإنفاقه على الحاجات الأساسية للأسرة، ويمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن توفر عليهم الكثير من الوقت والجهد والأمان خاصة مع ظهور منتجات وتطبيقات لتحويل الأموال عن طريق الهاتف المحمول مشابهة لخدمة تعبئة وتحويل أرصدة المكالمات، كما يمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تسهل عليهم عملية الادخار حيث تقدم بعض المؤسسات منتجات مبرمجة للادخار تُمكن مرسل المال من تخصيص نسبة معينة من كل تحويل مالي ليتم إيداعها في حساب ادخار وقد أشرنا سابقاً إلى أهمية المدخرات في الحد من الفقر المدقع والجوع.

##### 5- دور التدريب والتعليم المالي للفقراء في الحد من الفقر المدقع والجوع:

هنالك اتفاق واسع على الحاجة إلى عوامل مكملة أخرى لأجل تعظيم الأثر الإيجابي للمنتجات المالية للتمويل المصغر على حياة الفقراء، وأهم هذه العوامل هو التعليم المالي للفقراء، والذي يعمل على تعريفهم بالمزايا والعيوب النسبية لكل من المنتجات الأربعة السابقة وكذا تدريبهم من أجل اكتساب مهارات إدارة وتنظيم المشروعات، وذلك وفقاً لما يلي:

أ- توفير مهارات إدارة المشاريع: إذا كانت القروض الصغرى مهمة في توليد الدخل كما سبق وأشرنا، إلا أنَّ معظم الفقراء لا يحظون بالتعليم الأساسي أو الخبرة اللازمة لفهم وإدارة أنشطة المشروعات حتى تلك المشروعات الصغيرة جداً<sup>2</sup> كما يعانون من العزلة الاجتماعية وضعف الثقة بالنفس، وكلها حواجز تحول بين الفقراء وبين العمل لحسابهم الخاص. إلا أنَّ الكثير من برامج التدريب التي أصبحت تقدمها بعض مؤسسات التمويل المصغر لعملائها كخطوة أولى قبل حصولهم على قروض كبرامج التدريب على إدارة الأعمال والاجتماعات الأسبوعية في برامج

<sup>1</sup> - Ibid, p : 18.

<sup>2</sup> - Anis Chowdhury: **Microfinance as a Poverty Reduction Tool- A Critical Assessment**, Department of Economic and Social Affairs, DESA Working Paper No. 89, December 2009, p : 02.

الإقراض الجماعي، أكسبت الفقراء الكثير من الخبرة وساعدتهم في بناء الثقة بالنفس وعملت على إدماج الأفراد المنعزلين في المجتمع المحلي، كما أن قيام موظفي الإقراض برصد ومتابعة المشاريع التي يقوم بها الفقراء من خلال الزيارات الأسبوعية تتيح إمكانية أكبر لنجاح هذه المشاريع وتساعد الفقراء في تحطيم المشاكل التي قد تعترضهم، فعلى سبيل المثال فإنّ العدد الكبير من الفقراء الذين يعملون في مجال واحد بسبب تزايد فرص اقتراض الأموال سيؤدي في مرحلة ما إلى تشبع السوق وتدني الأرباح، ويمكن هنا لتوفير التدريب والتعليم المناسبين بشأن مهارات تسويق المنتجات التي يفتقد إليها أغلب الفقراء أن يكون جزءاً من الحل في مثل هذه الحالات.

### ب- دعم الفهم الصحيح و توفير المعرفة الأساسية حول أهمية منتجات التمويل المصغر للفقراء:

رغم أهمية المدخرات الرسمية إلا أنّ الفقراء الذين اعتادوا على التعامل بالنقود وعاشوا معظم حياتهم دون أن تكون لهم حسابات مصرفية يفتقرون بشكل كبير للفهم الواضح لعمليات التوفير ويميلون غالباً إلى عدم الثقة في هذه المنتجات وعدم التعامل بها<sup>1</sup>.

ولا يختلف الأمر عندما يتعلق بالتأمين المصغر، بل على العكس قد يكون الحال أسوأ من خدمات الإيداع، حيث أن بعض الدراسات مثلاً تشير إلى أنّ الفقراء قد امتنعوا عن شراء تأمين ضد سقوط الأمطار بالرغم من تقديمه في مناطق تعاني من مخاطر جفاف مرتفعة، وتشير الأدلة إلى أنهم إما لم يفهموا المنتج أو لا يثقون في المنتج أو مقدمه<sup>2</sup>، وقد أدرك مقدمو التأمين المصغر أن تقديم التأمين للفقراء يتطلب تقبل عدم فهمهم لمنتجات التأمين وضرورة توفير هذه المعرفة الأساسية لمساعدتهم على فهم كيف يمكن للتأمين المصغر مساعدتهم وأسرهم، وتم التوصل إلى أنّ أفضل وسيلة توعية تشمل حلقات التدريب وحملات التوعية باستخدام المذياع والملصقات بشكل أقل، فهي أساليب محبوبة من الفقراء وفعالة من حيث التكلفة. ولا يقتصر الأمر للأسف على هذا فقط حيث أنّ هنالك أدلة تشير إلى حاجة وكلاء التأمين العاملين مع الفقراء إلى التعليم والتوعية أيضاً<sup>3</sup>.

### ثالثاً- دور التمويل المصغر في تحسين نتائج الرعاية الصحية.

الصحة هدف أساسي من أهداف التنمية حيث خصصت لها ثلاثة أهداف من بين الأهداف الثمانية للألفية، إلا أننا نجد أنّ أغلب الأهداف الإنمائية الأخرى لها علاقة بالصحة حيث أنّ توفر القدرة على التنمية يتوقف بشكل أساسي على الصحة، ولعل الهدف الأول المتعلق بالفقر المدقع والجوع هو أكثر الأهداف صلة بالصحة لوجود علاقة تبادلية بين الصحة والفقر، فالمرض يعني عدم القدرة على العمل مما يعني انعدام الدخل والوقوع في خطر الفقر، والفقر سينعكس سلباً بالمقابل على صحة الأسرة الفقيرة خاصة فيما يتعلق بالمرأة والطفل الذين يعتبران أضعف أفراد الأسرة وأكثرها عرضة للمخاطر، حيث أنه غالباً ما تعاني الأسر الفقيرة نتيجة الفقر وانخفاض الدخل من سوء التغذية

<sup>1</sup> - بنك باركليز، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

<sup>2</sup> - ستيفن ديركون: إعداد التأمين للفقراء، مذكرة مناقشة مركزة، المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية، واشنطن، 2007، ص: 04.

<sup>3</sup> - منظمة العمل الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

وولادة أطفال يعانون من نقص الوزن وارتفاع وفيات الأطفال الرضع وارتفاع وفيات النساء الحوامل وكذا ارتفاع الوفيات الناتجة عن الأمراض المعدية لدى الأطفال والبالغين بسبب نقص التلقيحات والأدوية<sup>1</sup>، ويمكن لخدمات التمويل المصغر أن تساهم بشكل فعال في الحد من الفقر المدقع والجوع كما سبق وأشرنا مما سيعمل على تحسين صحة الأسر الفقيرة خاصة النساء والأطفال، كما أنّ تعزيز المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة اقتصادياً واجتماعياً كما سنرى لاحقاً كذلك سيساهم في تحسن صحتها هي وأطفالها بشكل أكيد. هذا بالإضافة إلى الفوائد الكبيرة التي يمكن أن يوفرها التمويل المصغر للأسر الفقيرة كما يلي:

#### أ- تقوية شبكات الأمان والتخفيف من آثار المرض على حياة الفقراء:

فيما يخص الأمراض المعدية خاصة مرض الإيدز فإنّ حوالي 95% من الإصابات الجديدة تحدث في الدول النامية حيث يصاب بالعدوى 15 ألف شخص جديد كل يوم معظمهم من الفقراء، وللأسف فإنّ أعراض الإيدز لا تؤثر على المصابين فحسب بل تقضي على الموارد الاقتصادية للأسر ومجتمعات بأكملها، حيث أنّ المصاب بالإيدز لن يكون قادراً على العمل كما أنّ الأسر التي يعاني أحد أفرادها من الإيدز ستفقد إنتاجية بعض أفرادها الذين يقومون برعاية الشخص المريض، كما ستزيد المصروفات العلاجية لهذه الأسرة بشكل كبير جداً<sup>2</sup>.

وقد أثبتت التجارب أن مؤسسات التمويل المصغر لا يمكن لها التعامل مباشرة مع المصابين بمرض الإيدز، والأمثلة في ذلك كثيرة، فقد أدت إصابة عدد من النساء في أحد برامج الإقراض المصغر بفيروس الإيدز إلى انخفاض قدرتهن على الإنتاج وتوقفن عن حضور الاجتماعات، وأخفقن في النهاية عن سداد قروضهن، ونتج عن هذا توقف باقي عضوات المجموعة عن التسديد، وفي الأخير انهار البرنامج بالكامل<sup>3</sup>، كما تقدم تجربة خاضتها مجموعة نساء مصابات بفيروس الإيدز في شرق إفريقيا مثالا آخر على ذلك، فقد اجتمعن معاً لمساعدة بعضهن البعض وقررن زراعة الخضار وعرضها للبيع في سبيل تأمين مصدر للدخل، إلا أنّهن اكتشفن أنّ لا أحد يريد شراء خضارهن بسبب وصمة العار المرافقة لمرض الإيدز<sup>4</sup>.

ورغم ذلك فإنّ هذا لا يمنع مؤسسات التمويل المصغر من العمل في المناطق المتضررة بشكل كبير من مرض الإيدز دون الاستهداف الصريح والمباشر للمصابين به، حيث يمكن للتعزيز الاقتصادي غير خدمات التمويل المصغر أن يقوم بتقوية شبكات الأمان للأسر الفقيرة ويخفف من آثار هذا المرض، ويجب فقط على مؤسسات التمويل المصغر أن تقوم بتعديل برامجها خاصة برامج الإقراض لتتلاءم مع ظروف المجتمعات التي تعاني من فيروس الإيدز، حيث عادة ما يضطر العملاء الذين يعتنون بأعضاء مصابين من أسرهم إلى خفض أنشطة عملهم وغالباً ما يشكل القرض حتى وإن

<sup>1</sup> - ب. محمد عثمان عبد المالك: الصحة والتنمية والفقير، المجلة السودانية للصحة العامة، العدد 2 (4)، أكتوبر 2007، ص: 232-234.

<sup>2</sup> - صندوق تنمية رأس المال للأمم المتحدة وحوان باركر: التمويل الأصغر ومرض الإيدز، مذكرة الجهات المانحة رقم 14، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2003، ص: 01.

<sup>3</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر والمنح والاستجابات غير المالية لتخفيف عدد الفقراء، أين يكون الائتمان الأصغر ملائماً؟، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

<sup>4</sup> - جيل دوناهيو: التمويل الأصغر و"الإيدز وفيروسه"، حان وقت الكلام، نوفمبر 2000، بوابة التمويل الأصغر، ص: 07.

كان صغيراً ديناً كبيراً عليهم، لذلك يجب السماح للعملاء بالحصول على قروض صغيرة مع فترات سداد أطول حتى تسير أمورهم بشكل طبيعي<sup>1</sup>.

### ب- المساهمة في نشر الوعي بين المرضى:

بالإضافة إلى ما سبق، يمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تستخدم ثقتها وقربها من الفقراء لأجل تقديم النصائح الأساسية للوقاية من مرض الإيدز، كما يمكنها أن تعمل كوسيط يوجههم إلى المقدمين المتخصصين في خدمات الرعاية الصحية والتأمين، وكمثال على هذا قامت مؤسسة فينكا في أوغندا بالتفاوض على خطة تأمينية لعملائها مع مؤسسة تأمين صحي تقدم تغطية صحية لحالات الإصابة بالإيدز بالإضافة إلى الرعاية بالمستشفى لمدة ثلاثة أسابيع في كل أربعة أشهر<sup>2</sup>.

كما يمكن لمؤسسات التمويل المصغر إسداء المشورة لعضو يحتفل أن يصاب بالإيدز كي يختار شخصاً من الأسرة ليتعلم تفاصيل العمل ويديره عندما لا يستطيع العضو ذلك، وكذا تشجيع أعضاء المجموعة المتضامنة على المساعدة في إدارة عمل العضو المريض كي يتمكن من تغطية قيمة قرضه ولا يضطر إلى تصفية مدخراته أو بيع أصوله<sup>3</sup>.

### المطلب الثاني: مساهمة التمويل المصغر في تحسين التعليم وتمكين المرأة الفقيرة.

#### أولاً- دور خدمات التمويل المصغر في تحسين التعليم:

يدرك الفقراء أكثر من غيرهم أهمية التعليم بالنسبة لأطفالهم، فهم يدركون أنه بدون تعليم فإن أطفالهم سيكونون معرضين دائماً للفقرة، لذلك يعد الاستثمار في تعليم الأبناء من بين أولى الأشياء التي يحرص عليها الفقراء حول العالم عند حصولهم على دخل إضافي، ويمكن لمنتجات التمويل المصغر أن تساعدهم بشكل كبير في ذلك من خلال ما يلي:

#### 1- دور القروض الصغيرة في تحسين التعليم:

أ- **تقليل التسرب المدرسي:** باعتبارهم أفراداً داخل الأسرة الفقيرة سيستفيد الأطفال في الغالب عندما تتمكن الأسرة من زيادة دخلها عن طريق القروض الصغيرة كما سبق وأشرنا، حيث ستقل حدة الضغوط المالية التي تضطر الأسرة الفقيرة إلى المفاضلة بين خيارى استمرار أو توقف الأبناء عن الدراسة بسبب ارتفاع تكاليف الدراسة والمعيشة في بعض البلدان النامية.

ب- **القضاء على عمالة الأطفال:** لقد باءت كل الجهود الدولية المبذولة من أجل حظر عمل الأطفال بالفشل لأن الأسباب الرئيسية التي تدفع بالأطفال للعمل وعلى رأسها الفقر لا تزال موجودة، وحيث أن النطاق المحدود للمشاريع التي يديرها الفقراء لا يسمح بتوظيف العمال البالغين سوف يضطر الأطفال في الغالب للعمل في الأعمال الخاصة

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص ص: 07-12.

<sup>2</sup> - صندوق تنمية رأس المال للأمم المتحدة وجوان باركر، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

<sup>3</sup> - جيل دوناهيو، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

بأسرهم. لكن رغم ذلك يمكن للقروض الصغرى أن يكون لها بعض المزايا فيما يخص تعليم هؤلاء الأطفال، ففي حالة الحصول على قروض صغرى ونمو عمل الأسرة سيتم التخلي في مرحلة ما عن الاستعانة بالأطفال وسيتم استئجار عمال بالغين بدلا عنهم أو شراء آلات ومعدات إنتاج جديدة تغني عن الحاجة إليهم وهو ما يعني تقليص ساعات عمل الأطفال وتخصيص جزء أكبر من وقتهم للدراسة<sup>1</sup>.

**ج- توفير التعليم للأطفال الأكبر سنا:** كما يمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تساهم في دعم تعليم الأطفال الأكبر سناً الذين تتجاوز أعمارهم الخمسة عشر سنة والذين لا تملك أسرهم أعمالاً خاصة بها، حيث تستطيع منحهم قروضا صغرى تساعد على الاستقلال بأعمالهم الخاصة بدلا من العمل لدى الغير، مما يتيح لهم المرونة الكافية التي تمكنهم من الجمع بين العمل والدراسة<sup>2</sup>، حيث تشير الدلائل إلى أن الأطفال الذين يعملون لدى الغير يجدون صعوبة كبيرة في التوفيق بين جداول الدراسة والعمل، عكس الأطفال الذين يعملون لحسابهم الخاص أو يعملون داخل محيط الأسرة<sup>3</sup>.

كما نجد أن بعض مؤسسات التمويل الأصغر كمؤسسة عدن للتمويل الأصغر باليمن تقوم بتوفير قروض لشراء المستلزمات والأدوات المدرسية لصالح أطفال الأسر الفقيرة عند كل دخول مدرسي، في حين تقوم بعض المؤسسات بتوفير قروض دراسية لمن يرغب في مواصلة تعليمه الجامعي، مما يزيد من فرص حصول أطفال الفقراء على التعليم بكل مستوياته.

## 2- أثر الادخار، التأمين المصغر والتحويلات المالية في تحسين التعليم:

إذا كانت القروض الصغرى تزيد من دخل الأسر الفقيرة وتقلل من حدة الضغوط المالية عليها وتزيد من فرص الأطفال في التعليم، فإن المدخرات المسبقة والتأمين المصغر يوفران الحماية لمصدر هذا الدخل وتمنع الأسرة الفقيرة من اللجوء إلى بعض القرارات الصعبة عند تعرضها للكوارث والأزمات كسحب الأطفال من المدارس لعدم قدرتها على تحمل أعباء الدراسة أو ليقوموا بالمساعدة في العمل. كما نجد أن بعض مؤسسات التمويل المصغر تعمل على تشجيع تعليم الأطفال من خلال توفير العديد من برامج الادخار على غرار برنامج الادخار للطفل والذي يشجع الأسر الفقيرة على الاستثمار في تعليم أطفالهم على المدى الطويل<sup>4</sup>.

وفيما يخص الحوالات المالية التي تحصل عليها الأسر الفقيرة فإن الدلائل تشير إلى أنه غالباً ما يتم إنفاق جزء من هذه الحوالات على تعليم الأطفال بشكل أساسي<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - الوكالة الكندية للتنمية الدولية: آثار مبادرات التمويل الأصغر على الأطفال، نظرة عامة على تقرير الدراسة، كندا، 2007، ص: 5-11.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: VII.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص: 15.

<sup>4</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p : 10.

<sup>5</sup> - Ibid, p : 07.

### 3- أثر التدريب والتعليم المالي في تحسين التعليم:

تحرص بعض مؤسسات التمويل المصغر التي تقترح مشاركة الأطفال في عمل الأسرة على مراقبتهم كجزء من عملها، حيث تقوم بمراجعة الجداول الخاصة بعمل الأطفال مع الآباء والمساعدة على وضع حدود معقولة ومناسبة لأوقات العمل بحيث يتم موازنة متطلبات زيادة الدخل مع توفير أوقات كافية للدراسة<sup>1</sup>. بالإضافة إلى خدمة تقديم القروض الصغرى للأطفال العاملين لحسابهم الخاص، يمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تقدم لهم كذلك خدمات العمل الاستشارية والتدريب المالي حتى تساعداهم على النجاح في إدارة أعمالهم من جهة والتحكم في جداول العمل الخاصة بهم من جهة أخرى لتتلاءم مع أوقات دراستهم.

### ثانياً- دور خدمات التمويل المصغر في تعزيز المساواة وتمكين المرأة الفقيرة.

التمييز بين الجنسين لا يتم بشكل منفصل فهو غالباً ما يتم من خلال عدد من المجالات كالتعليم والوضع الاجتماعي والاقتصادي والسياسي، وبالنسبة لتمكين المرأة فهو يعني تعزيز القدرة على التصدي لمجموعة العوامل البنيوية المتداخلة التي تؤدي إلى استمرار خضوعهن في المجتمع والاقتصاد مقارنة بالذكور، وذلك من خلال ضمان فرص التعليم والعمل والحصول على الموارد والتحكم فيها بصورة أكثر عدلاً بين الإناث والذكور<sup>2</sup>. ويمكن لخدمات التمويل المصغر تعزيز المساواة بين الجنسين في فرص الحصول على التعليم بجميع مراحلها كما سبق وأشرنا في الفرع السابق عندما تطرقنا إلى دور التمويل المصغر في تحسين التعليم بين أطفال الفقراء، حيث لا يختلف الأمر سواء تعلق بالذكور أو بالإناث، وسوف نحاول من خلال هذا الفرع التركيز على مدى إمكانية مساهمة التمويل المصغر في تمكين المرأة اقتصادياً وذلك من خلال ما يلي:

#### 1- أثر القروض الصغرى في تمكين المرأة:

إنَّ قرضاً صغيراً يمنح لامرأة فقيرة تمتلك القدرة على العمل والكسب يمكن أن يحدث تغييراً كبيراً على حياتها ويمكن أن يجعلها أقل عرضة لسيطرة الذكور، فحصول المرأة على قرض سيزيد من دخلها ومن قدرتها على شراء السلع وملكية الأصول المنتجة كالحيوانات والأراضي، والدخل الفائض سيسمح لها بالمشاركة في اتخاذ القرارات المهمة في منزلها ومن ثم في مجتمعها المحلي خاصة وأن أغلب من يحصلون على قروض من مؤسسات التمويل المصغر هن من النساء، حيث تشكل نسبة المقترضات أحياناً ما بين 80% و95% من عملاء مؤسسات التمويل المصغر<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - الوكالة الكندية للتنمية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: VII.

<sup>2</sup> - كاميليا فوزي الصلح: جدوى وآليات عمل مرافق تمويل القروض الصغرى التي تستهدف النساء الفقيرات في كل من المناطق الحضرية والريفية في بلدان عربية مختارة، رؤى نظرية واعتبارات عملية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة، نيويورك، 2001، ص: 36.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص: 37.

وإضافة إلى حصولهن على قروض فإن الاجتماعات التي تتم على أساس أسبوعي في بعض برامج إقراض المجموعات تتيح للمرأة الفقيرة فرصة التفاعل الاجتماعي مع سيدات الأعمال الأخريات مما يزيد من وعيها الاجتماعي ويجررها من عزلتها.

## 2- أثر الادخار، التأمين المصغر والتحويلات المالية في تمكين المرأة:

يمكن لحسابات الادخار وخدمات التأمين والحوالات المالية أن توفر الحماية للفقراء وتزيد من إمكانية حصولهم على دخل كما رأينا سابقاً، ولا يتعلق الأمر هنا بنوع أو جنس الفقير فالأمر سواء في الحالتين، بل إنها قد تكون ذات فائدة أكبر بالنسبة للمرأة في بعض الأحيان كحالة وفاة زوجها المعيل مثلاً، كما تشير الدلائل إلى أن أغلب المستفيدين من حوالات العاملين بالخارج هن الزوجات<sup>1</sup>، مما يعني توفر قدر من المال بأيديهن ومشاركتهن في اتخاذ القرارات الرئيسية في منازلهن في ظل غياب أزواجهن.

## 3- أثر التدريب والتعليم المالي في تمكين المرأة:

هناك اعتراف واضح من مؤسسات التمويل المصغر بأن التدريب والاستشارة في مجال إدارة الأعمال والتسويق والإقراض له أهمية بالغة فيما يخص تعزيز قدرات النساء الاقتصادية، وفي مجال التدريب لا بد من التمييز بين نوعين من النساء، حيث أن:

- هناك نساء فقيرات لا يمارسن أي نشاط ويفتقدن إلى المستوى العلمي الذي يؤهلن لفهم مزايا الخدمات المالية كالقروض والمدخرات ومنتجات التأمين وبالتالي لا يستفدن منها رغم أهميتها الكبيرة، وهنا لا بد من توفير برامج تدريبية لتعليمهن القراءة والحساب وتكييف مضمون إدارة الأعمال وفقاً لمستواهن المحدود. وتقوم بعض المنظمات بعد تحديد مجموعة من النساء الفقيرات من هذا النوع بتقديم منح لتوليد الدخل لهن كبعض الدواجن بالإضافة إلى تدريبهن على كيفية إدارة أعمالهن وادخار بعض المال ومن ثم التقدم بطلب للحصول على قرض من إحدى مؤسسات التمويل المصغر<sup>2</sup>.

- النوع آخر من النساء هن اللواتي يمتلكن أعمالهن الخاصة ويسعين إلى توسعتها لتحقيق المزيد من الاستقلال الاقتصادي، وفي هذه الحالة لا بد أن يشتمل التدريب المقدم إليهن على المهارات الإدارية كمسك الدفاتر وتحديد التكاليف والتسعير والمهارات الإنتاجية المتطورة دون أن ننسى مهارات التسويق بشكل خاص، حيث أن التجارب تشير إلى أنه عند اعتماد المرأة على الرجل في إجراء معاملات السوق فإن تدفق الدخل يعزى عموماً إلى الرجل بغض النظر عن مساهمة المرأة في العمل<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p : 07.

<sup>2</sup> - بنك باركليز، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

<sup>3</sup> - كاميليا فوزي الصلح، مرجع سبق ذكره، ص: 34-38.



المطلب الثالث: دعم البنية التحتية العامة و إقامة شراكة عالمية من أجل التنمية.

أولاً- دور خدمات التمويل المصغر في دعم البنية التحتية العامة.

ركزت الغايتان الثالثة والرابعة من الهدف الإنمائي السابع على ضرورة العمل على تحسين خدمات الصرف الصحي الأساسية وتوفير مياه صالحة للشرب وتحسين حياة سكان الأحياء الفقيرة، ويمكن لخدمات التمويل المصغر المساهمة في تحقيق ذلك من خلال:

1- مساهمة منتج القروض الصغرى في تحسين البنية التحتية العامة:

أ- الاستثمار في تحسين المنازل:

يعتبر المسكن احتياجاً بشرياً أساسياً يساعد على ضمان الصحة والسلامة الشخصية كما يعتبر أصلاً تزيد قيمته مع الزمن، كما يستخدم العديد من الفقراء مساكنهم كأماكن للعمل والإنتاج، لذلك فإن تحسينات المسكن لا تحسن فقط من ظروف المعيشة بل تعتبر نوعاً من الاستثمار<sup>1</sup>. ويمكن لزيادة الدخل الناتجة عن قروض مؤسسات التمويل المصغر أن تشجع الفقراء على زيادة الاستثمار في تحسين مساكنهم وتطوير العشوائيات وتحسين الأحياء الفقيرة بصورة تصاعديّة ودعم البنية الأساسية لمجتمعهم ككل في الأخير.

ب- تمويل الإسكان: إضافة إلى ذلك فهناك نوع جديد من القروض الصغرى مصممة خصيصاً لتمويل الإسكان تمنح لمساعدة الفقراء على تجديد مساكنهم أو توسيعها أو لبناء مساكن جديدة أو لحيازة قطعة أرض أو لتوفير خدمات أساسية كالربط بشبكة الصرف الصحي أو حفر الآبار، وتتميز هذه القروض بأنها قروض صغيرة تتزايد تدريجياً وتتلاءم مع الطريقة التي يتبعها الفقراء في البناء والتي تتسم بالتدرج وتمتد لوقت طويل<sup>2</sup>.

ج- توفير مياه صالحة للشرب: في سبيل توفير مياه شرب صحية تقوم بعض مؤسسات التمويل المصغر كالبنك الوطني لتمويل المشاريع الصغيرة بالمغرب بتركيب خزانات مياه للشرب في المدارس من أجل توفير مياه شرب نظيفة للأطفال<sup>3</sup>.

2- أثر المدخرات والتحويلات المالية في تحسين البنية التحتية العامة: يمكن لخدمات الإيداع التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر أن تساعد الفقراء في توفير المال اللازم للقيام بالاستثمار في تحسين مساكنهم أو اقتناء قطع أراضي لبناء مساكن جديدة دون اللجوء إلى الاقتراض وتحمل أعباء الفوائد، كما أنه عادة ما يقوم جزء كبير من الفقراء بإنفاق جزء من الأموال التي يتلقونها في شكل حوالات على تحسين وبناء المساكن، ونظراً للحاجة الملحة لتحسين المساكن وازدياد طلب الفقراء على الخدمات التي تدعم ذلك قامت بعض مؤسسات التمويل المصغر

<sup>1</sup> - بوني بروسكي: التمويل الأصغر للإسكان، مذكرة الجهات المانحة رقم 20، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2004، ص: 01.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>3</sup> - صفحة البنك على موقع التواصل الاجتماعي فيسبوك بتاريخ 2014/09/17.

بتصميم منتجات تجمع بين الادخار والتحويلات والقروض، حيث توفر هذه المؤسسات حسابات للادخار يتم إيداع جزء من الحوالات المالية فيها لتستخدم بعد ذلك كدفعات أولى لشراء مسكن عبر قرض<sup>1</sup>.

### 3- مساهمة منتجات التأمين المصغر والتدريب المالي في تحسين البنية التحتية العامة:

غالباً ما يعيش الفقراء في أماكن معرضة للمخاطر كالفيضانات والحرائق وفي مساكن متواضعة الإنشاء لا تصمد في وجه هذه المخاطر، وتشير إحدى الدراسات إلى أن حوالي 99,3% من الفقراء ومحدودي الدخل في الدول المائة الأكثر فقراً في العالم لا يملكون أيّ تأمين على الممتلكات<sup>2</sup>. ورغم صعوبة تقديم خدمات التأمين على الممتلكات للفقراء حيث أنهم لا يمتلكون في الغالب أيّ صكوك ملكية لمساكنهم إضافة إلى صعوبة التحقق من صحة المطالبات التي يتقدمون بها، إلا أن إيجاد حلول مبتكرة لتطوير منتج التأمين على الممتلكات لصالح الفقراء مثلما تم من خلال تطوير منتجات التأمين الزراعي القائمة على المؤشرات، سيوفر الحماية اللازمة للاستثمارات التي يقوم بها الفقراء في تحسين منازلهم وسيدعم من دون شك البنية التحتية العامة بالدول الفقيرة.

وفيما يخص خدمات التدريب والتعليم المالي، تقدم بعض مؤسسات التمويل المصغر إضافة إلى القروض الخاصة بالإسكان بعض خدمات الإرشاد والإشراف الإنشائي وتوفير آليات المساعدة الذاتية للبناء، ومساعدة الفقراء على حيازة الأراضي وتسجيلها، وكلها خدمات أساسية تصب في صالح دعم البنية التحتية العامة للفقراء والدول النامية<sup>3</sup>.

### ثانياً- دور التمويل المصغر في إقامة شراكة عالمية من أجل التنمية:

تمثل آخر الأهداف الانمائية للألفية الثالثة في الدعوة إلى إقامة شراكة عالمية بين الدول المتقدمة والنامية عن طريق إقامة نظام مالي وتجاري يتسم بالانفتاح والانضباط من أجل التنمية وتخفيف حدة الفقر على الصعيدين المحلي والدولي، وقد تلخص تحقيق هذا الهدف إجمالاً في محاولة تقديم أكبر قدر من المساعدات المالية للدول الفقيرة وكذا تشجيع التعاون مع القطاع الخاص لإتاحة فوائد التكنولوجيا الجديدة وخاصة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويمكن للتمويل المصغر المساهمة في تحقيق هذا الهدف لعدة أسباب أهمها:

- الانتشار والنجاح الاقتصادي الذي شهده قطاع التمويل المصغر كأحد المجالات الممكنة للنشاط التجاري التنموي بعد سنوات فقط على ظهوره، وتزايد الاهتمام والاعتراف الدولي بالآثار الاقتصادية والاجتماعية الإيجابية المحتملة على حياة الفقراء، وقيام البنك الدولي بتخصيص سنة 2005 للإقراض المصغر وكذا حصول محمد يونس على جائزة نوبل سنة 2006، كلها أمور عملت على لفت انتباه وتوسيع إدراك الجهات والدول المانحة لضرورة المساهمة وتقديم الأموال اللازمة لتطوير هذه الصناعة خاصة مع الحاجة الكبيرة للتمويل كخطوة أولى لدعم قيام مؤسسات التمويل المصغر بالدول النامية.

<sup>1</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p : 19.

<sup>2</sup> - جيم روث، دومينيك لير ومايكل جيه ماكورد، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

<sup>3</sup> - بوني بروسكي، مرجع سبق ذكره، ص: 01.

- يمكن للشراكة العالمية مع الدول النامية لأجل إتاحة فوائد التكنولوجيا الحديثة وتكنولوجيا الاتصالات أن تقوم على مبدأ تأسيس شركة محلية مُؤمَل في البداية من جهات خارجية حتى تصل إلى المرحلة التي يسمح فيها العائد التجاري برد الأموال للممولين الأجانب، ثم تترك ملكية وسائل الإنتاج تدريجياً لصالح العمال الفقراء المحليين بما فيهم المديرين حيث يحصل كل منهم على أسهم في هذه الشركة كجزء من رواتبهم، وسيكون لهم مطلق الحرية في ملكية الشركة والتحكم فيها، وفي هذا الخصوص يقول محمد يونس: "تستطيع الجهات المانحة الثنائية ومتعددة الأطراف والمهتمة بدعم التنمية الاقتصادية بسهولة أن تؤسس أنشطة تجارية اجتماعية من هذا النوع، فعندما ترغب إحدى الجهات المانحة في إعطاء قرض أو التبرع بمنحة لبناء جسر في الدولة المستفيدة، يمكنها بدلاً من ذلك تأسيس شركة رابطة يملكها الفقراء المحليون، ويمكن إسناد مسؤولية إدارة الشركة إلى الإدارة التي تتولى بالالتزام، ويتم تخصيص جزء من الأرباح المحصلة للفقراء المحليين في صورة عائدات، بينما يخصص جزء آخر لبناء المزيد من الجسور. ويمكن تأسيس العديد من مشروعات البنية التحتية، كالطرق والطرق السريعة والمطارات والموانئ البحرية وشركات المرافق بنفس الأسلوب"<sup>1</sup>.

وفي الأخير يبدو أن ما تم عرضه من خلال هذا المبحث يثبت بأن التمويل المصغر يمكن أن يكون بالفعل أداة فعالة للتنمية ومحاربة الفقر بالدول النامية وتحقيق جميع الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة، حيث أن إتاحة خدمات تمويل مصغر للفقراء، متنوعة ومناسبة لهم مثل غيرهم كافية وقادرة على حمايتهم وتحسين ظروف حياتهم وتحقيق الأهداف الإنمائية الثمانية للألفية الثالثة.

<sup>1</sup> - Antonello Zanfei: **Multinational Firms and the Pursuit of Social Benefits**, Review of Economics and Institutions, vol. 2, issue 3, 2011, p: 12.

## المبحث الثالث:

### أساليب ومزايا تقديم البنوك التجارية لمنتجات التمويل المصغر

#### تمهيد:

أصبح مصطلح مؤسسات التمويل المصغر يشتمل على مجموعة متنوعة من المنظمات التي تقوم بتقديم خدماتها المالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل، وتذكر إحدى الدراسات أنَّ مؤسسات التمويل المصغر يمكن أن تصنف في أكثر من أربعة عشر نموذجاً مختلفاً. فهل تمتلك البنوك التجارية أيّة مزايا مقارنة بهذه المؤسسات؟ وما هي الأساليب التي يمكن أن تستعملها لتقديم خدماتها المالية للفقراء ومحدودي الدخل؟ هذا ما سنحاول أن نتطرق إليه من خلال هذا المبحث:

#### المطلب الأول: أنواع مؤسسات التمويل المصغر.

يمكن تصنيف مؤسسات التمويل المصغر جميعها ضمن ثلاثة أقسام رئيسية هي مؤسسات التمويل المصغر الرسمية، المؤسسات شبه الرسمية والمؤسسات غير الرسمية، وذلك حسب درجة الرقابة والإشراف التي تخضع لها هذه المؤسسات من قبل السلطات الرقابية.

#### أولاً- مؤسسات التمويل المصغر الرسمية.

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

#### 1- البنوك المملوكة للدولة:

من أهم سمات هذا النوع من البنوك 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 مرحة، لذلك يجب أن تكون مدعومة بشكل

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

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

- كريغ تشرشل وآخرون: اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر؛ إعادة النظر في بنك القرية، شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، كوي 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 مركزية رقم: 10، 1997، ص: 01.

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

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.

## 2- البنوك التجارية الخاصة:

عادة ما يكون لهذا النوع من البنوك 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، وتتمتع ببنية تحتية ممتازة وشبكة واسعة من الفروع ومصادر أموال تجارية ضخمة، إلا أن لديها بعض العيوب كذلك فهي عادة لا تخدم بجدية الفقراء ومحدودي الدخل كما أنها قد تعاني من بعض الصعوبات عند إعادة توجيه أنظمتها وموظفيها لأجل تقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل.

## 3- بنوك التمويل المصغر:

عادة ما يكون لهذا النوع من المؤسسات 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.

## 4- المؤسسات المالية غير المصرفية:

يتضمن هذا النوع أنواعاً مختلفة من المؤسسات مثل شركات التمويل، شركات التأجير ومؤسسات التمويل المصغر 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 العملاء 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.

## 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 بأنها تكون مملوكة لأعضائها وتقدم خدمات متنوعة لهم، إلا أنها تعاني من بعض العيوب حيث عادة ما تستخدم الحكومات التعاونيات لأغراض خاصة بها 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 أنّ الأنظمة الرقابية عليها لا تكون كافية للمساءلة والشفافية.

### 6- التعاونيات المالية بما في ذلك الاتحادات الائتمانية:

وهي عادة ما تكون مملوكة للأعضاء فقط كما أنه عادةً ما يكون هنالك صوت واحد لكل عضو، وقد تقتصر العضوية على أفراد لديهم رابط مشترك كالعمل أو الحي، أو قد تكون مفتوحة للجميع، كما أنّ 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 أنّ 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 أنّ 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، و غالباً ما تفتقر مجالس الإدارة والمدراء لديها للمهارات اللازمة خاصة المهارات المالية، كما أنّها تعاني من ضعف الرقابة في كثير من الأحيان حيث أنّ الأنظمة قد لا تكون كافية للمساءلة والشفافية.

### ثانياً- مؤسسات التمويل المصغر 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 سمات وكذا مميزات وعيوب كل نوع من أنواع هذه المؤسسات كما يلي<sup>1</sup>:

### 1- مؤسسات التمويل المصغر غير الحكومية:

قد تنشئها منظمة محلية أو أجنبية وعادة ما تكون مسجلة كجمعية غير هادفة للربح، والمنتج الرئيسي الذي تقوم بتقديمه هو القروض، ومن أهم مميزاتها أنّ التخصص يجعل من السهل عليها تشغيل مشروع تجاري يسعى إلى تحقيق الاستفادة على المدى الطويل، إلاّ 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.

<sup>1</sup> - تم إعداد هذه التصنيفات من قبل الباحث 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.

- Anne Ritchie : typology of microfinance service providers, word bank, p : 3.

## 2- المنظمات غير الحكومية متعددة الأغراض:

قد تنشئها منظمة محلية أو أجنبية وعادة ما تكون مسجلة كجمعية غير هادفة للربح أو الائتمان، وبإمكانها تقديم 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.

## 3- المنظمات غير الحكومية متعددة الأغراض التي تفصل خدمات التمويل المصغر عن غيرها من الخدمات:

هذه المنظمات قد تنشئها 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 المصغر باستخدام منهج الأعمال التجارية المستدامة، كما أن عملاءها أقل احتمالاً للحصول على رسائل مختلطة 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.

## ثالثاً- مؤسسات التمويل المصغر 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 سمات وكذا مميزات وعيوب كل نوع من أنواع هذه المؤسسات كما يلي<sup>1</sup>:

### 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 السيولة خلال مواسم معينة، والفقراء الذين يتعاملون معهم يمكن أن ينتهي بهم الحال في فخ المديونية، وفقدان سبل العيش الحيوية كالأصول الإنتاجية والأراضي.

### 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، وتمتاز خدماتهم

<sup>1</sup> - تم إعداد هذه التصنيفات من قبل الباحث 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 ص: 11-20.

- Anne Ritchie : typology of microfinance service providers, word bank, pp : 4-5.

بأنها خدمات إيداع بسيطة وسهلة المنال، إلا أنها قد تكون خدمات إيداع غير آمنة، فعادة ما يفر جامعو الودائع بأموال المودعين الفقراء.

### 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 أن 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.

### 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 من (ROSCA) بالنسبة للأعضاء الذين يريدون الحصول على قروض، كما أن الأموال المقرضة إلى الأعضاء تكون بفائدة، في حين يتلقى الأعضاء عائداً على استثماراتهم كذلك، ورغم هذه المزايا إلا أن جمعيات التوفير والإقراض المتراكمة تعاني من بعض العيوب، فالأموال المودعة من قبل الأعضاء صغيرة عموماً، كما أن القروض عموماً لا تصلح للاستثمارات الكبيرة أو الزراعية نظراً لصغر حجم القرض، كما أن المدخرات فيها مقيدة.

### 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 (ASCA) الاستفادة من التمويل الخارجي مما يتيح قروضاً أكبر للأعضاء. كما أن الأموال المقرضة إلى الأعضاء تكون بفائدة، في حين يتلقى الأعضاء عائداً على استثماراتهم كذلك، ورغم هذه المزايا إلا أن 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 أن المدخرات فيها مقيدة ولا يمكن سحبها ما لم يترك العضو المجموعة.

### 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 أن عدم تحمل التكاليف يساعدها على الوصول السريع



للعلماء الفقهاء، إلا أنّ لديها بعض العيوب كوجوب التزام المانحين على المدى الطويل لأن هذا النوع من البنوك لا يولد عوائد تغطي التكاليف التشغيلية، كما أنّ بعض بنوك القرية المستقلة لا تستطيع تقديم مبالغ كبيرة للأعضاء.

### المطلب الثاني: طرق دخول البنوك التجارية لسوق التمويل المصغر.

تمتلك البنوك التجارية أكثر من منهج أو أسلوب للعمل في سوق التمويل المصغر، وقد قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقهاء بتحديد ستة نماذج مختلفة تستخدمها البنوك من أجل العمل في سوق التمويل المصغر، يمكن تقسيمها إلى مجموعتين رئيسيتين تضم كل منها ثلاثة نماذج كما يلي:

#### أولاً- نماذج العمل المباشرة في سوق التمويل المصغر.

تقوم البنوك التجارية التي تستخدم هذه النماذج بالعمل مباشرة في سوق التمويل المصغر من خلال توسيع نطاق عملياتها المصرفية المقدمة للأفراد حتى تصل إلى توفير خدماتها المالية مباشرة إلى المستوى المصغر، ويمكن لذلك أن يتخذ أحد الأشكال التالية:

#### 1- إقامة وحدة داخلية لتقديم خدمات التمويل المصغر:

وفق هذا النموذج يقوم البنك التجاري بإقامة وحدة داخلية متخصصة لإدارة العمليات المتعلقة بالتمويل المصغر، وذلك بعد إجراء بعض التعديلات على أنظمة البنك وإجراءاته لتتلاءم مع طبيعة العمليات ذات الصلة بالتمويل المصغر. ولا تشكل وحدة التمويل المصغر كياناً قانونياً منفصلاً وتخضع لنفس اللوائح التنظيمية التي يخضع لها البنك، وقد يمنح البنك قدرًا من الاستقلالية لهذه الوحدة من خلال وضع مجموعة منفصلة من الأنظمة وإجراءات الإقراض وسياسات التوظيف ونظم الإدارة العامة تكون خاصة فقط بهذه الوحدة، ويمكن أن تتصل الوحدة بالعديد من أقسام البنك مثل قسم الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد أو القروض الاستهلاكية. وتطبق البنوك نموذج الوحدة الداخلية في مختلف أنحاء العالم مثل بنك الشعب الإندونيسي، بنك القاهرة في مصر، بنك منغوليا الزراعي وبنك التعاون في كينيا<sup>1</sup>.

#### 2- إنشاء مؤسسة مالية متخصصة:

وفق هذا النموذج يقوم البنك التجاري بإنشاء كيان مالي قانوني منفصل لإدارة أنشطة التمويل المصغر، وتقوم السلطات الرقابية بوضع اللوائح التنظيمية للكيان الجديد الذي عادةً ما يتم الترخيص له كشركة تمويل أو مؤسسة مالية غير مصرفية، وقد يمتلك البنك هذه المؤسسة بالكامل أو يشترك معه في ملكيتها مستثمرون آخرون، وتحتفظ المؤسسة المالية المتخصصة بهوية مؤسسية ونظام إدارة عامة وجهاز موظفين بشكل منفصل عن البنك الأم، وقد تستخدم المؤسسة الجديدة البنية الأساسية الخاصة بالبنك كتأجيرها لمكاتب في فروع البنك مثلاً، أو تكون أكثر استقلالية وتعمل بمفردها. ويمكن للمؤسسة المتخصصة أن تكون في بداية الأمر عبارة عن وحدة داخلية للتمويل المصغر وبعد

<sup>1</sup> جينيفر إيسرن ودافيد بورتويس: البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الآخذة في التطور، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقهاء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 28، 2005، ص ص: 03-04.

اكتسابها للخبرة اللازمة تنفصل عن البنك وتصبح مؤسسة مالية قائمة بذاتها، مثل مؤسسة "فينادف" التي كانت عبارة عن وحدة داخلية للتمويل المصغر في بنك التمويل في بنين قبل أن تنفصل عنه في سنة 2001، وفي السنوات القليلة الماضية أنشئ عدد من المؤسسات المالية المتخصصة في جميع أنحاء العالم مثل شركة التمويل الأصغر الأهلية التابعة للبنك الأهلي الأردني وتيبا بنك وتيبا كريديت بجنوب إفريقيا.

### 3- إنشاء شركة خدمات.

وفقاً لهذا النموذج يقوم البنك التجاري بإنشاء كيان قانوني غير مالي ممثلاً في شركة خدمات من أجل إدارة أنشطة التمويل المصغر، وعادةً ما يكون لهذه الشركة هوية مؤسسية ونظام إدارة عامة وجهاز موظفين وأنظمة منفصلة (رغم أن أنظمة المعلومات تكون متصلة بشكل مباشر بأنظمة البنك)، وقد يمتلك البنك شركة الخدمات ملكية كاملة أو جزءاً منها فقط. وتختلف شركة الخدمات عن المؤسسة المالية المتخصصة في أنها تقوم بعمليات أكثر محدودية كما أنها لا تخضع لتنظيم السلطات الرقابية بشكل منفصل وتسجل العمليات التي تقوم بها في سجلات البنك الأم. في حين تختلف شركة الخدمات عن الوحدة الداخلية في أن هيكل شركة الخدمات يتيح للبنك التجاري القدرة على إشراك المستثمرين الآخرين ومقدمي الخدمات الفنية الذين يتمتعون بالخبرة اللازمة في مجال تقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل في حين لا يمكنه القيام بذلك في حالة إنشائه لوحدة داخلية<sup>1</sup>.

### ثانياً- النماذج غير المباشرة لعمل البنوك في سوق التمويل المصغر.

تقوم البنوك التجارية التي تتبنى نماذج العمل غير المباشرة بتقديم خدماتها المالية من خلال العمل مع الجهات القائمة العاملة في مجال تقديم الخدمات للفقراء ومحدودي الدخل، ويمكن لذلك أن يتخذ أحد الأشكال التالية:

#### 1- التعاقد مع جهات خارجية للقيام بالعمليات المصرفية المقدمة للأفراد.

وفقاً لهذا النموذج يقوم البنك التجاري بالتعاقد مع إحدى مؤسسات التمويل المصغر أو أحد الوكلاء من أجل إدارة خدمات التمويل المصغر التي تسجل في دفاتر البنك في مقابل حصولها على نسبة من الإيرادات، وقد تحمل منتجات التمويل المصغر كالقروض الصغرى والتأمين المصغر وتحويلات الأموال العلامة التجارية للبنك أو علامة مؤسسة التمويل المصغر أو علامة مشتركة بينهما، ويمكن للبنك أن يشترط على المؤسسة أو الوكيل عدم التعامل مع أي بنك آخر. وبما أن هذا النموذج يتطلب أن يشترك البنك التجاري ومؤسسة التمويل المصغر في الأرباح والمخاطر فإنه يمكن للبنك أن يطلب من مؤسسة التمويل المصغر تمويل جزء من محفظة القروض مثلاً أو توفير ضمان خسارة<sup>2</sup>. ويمكن تقريباً لأي منفذ تجزئة (مؤسسة تمويل مصغر، محل بقالة، محطة وقود، مكتب بريد) يتعامل بالنقود ويقع بالقرب من العملاء الفقراء أن يكون بمثابة وكيل للبنك للقيام بعملياته المصرفية المقدمة للأفراد، وأياً كانت منشآت ذلك الوكيل

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص ص: 04-05.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص ص: 05-06.

فيمكن تجهيزها بسهولة للاتصال إلكترونيا بالبنك، وقد تكون تلك التجهيزات هواتف محمولة أو نقطة بيع إلكترونية يمكنها قراءة البطاقات أو جهاز حاسوب شخصي<sup>1</sup>.

## 2- تقديم القروض التجارية لمؤسسات التمويل المصغر.

وفقاً لهذا النموذج يقوم البنك بتوفير القروض والتسهيلات الائتمانية لآجال محددة مقابل فوائد لمؤسسات التمويل المصغر لكي تستعملها في أنشطتها الإقراضية، ويعتبر هذا النموذج الأكثر شيوعاً حيث أنه الأقرب إلى نظام الإقراض القياسي في البنوك التجارية، وتوفر العديد من البنوك التجارية حول العالم قروضاً تجارية لمؤسسات التمويل المصغر، وهذه القروض قد تكون غير مؤمنة أو مؤمناً عليها من طرف ثالث أو من خلال إيداع نقدي أو عن طريق رهن الأصول كضمان، كما يمكن للبنوك أن تشترط الحصول على تعهدات من مؤسسات التمويل المصغر من أجل توفير القوائم المالية الدورية<sup>2</sup>.

## 3- توفير خدمات البنية الأساسية والنظم لمؤسسات التمويل المصغر.

وفقاً لهذا النموذج يوفر البنك التجاري لمؤسسة التمويل المصغر و/أو عملائها إمكانية استخدام إحدى فروع أو شبكة الصراف الآلي التابعة له أو يقدم لها خدمات المساندة الإدارية مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات وتجهيز المعاملات، ومقابل كل ذلك يحصل البنك التجاري على عمولات أو فوائد من مؤسسة التمويل المصغر وعملائها وذلك بناءً على شروط العقد الموقع بينهما. ويعتبر تجهيز المعاملات شكل العمل الأساسي في هذا النموذج، كما يعتبر هذا النموذج بشكل عام النموذج الأقل مخاطرة مقارنة بالنماذج الأخرى، وتوجد أمثلة كثيرة على تطبيق هذا النموذج في جميع أنحاء العالم مثل بنك غارانتى بانكاسي الذي يعتبر ثالث أكبر بنك تجاري في تركيا والذي يخدم مؤسسة مايا للتمويل الأصغر، وبنك بانامكس وبانكو بيتال اللذين يخدمان مؤسسة كومبارتاموس في المكسيك<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - تيموثي آرز ليمان، ستيفان ستاشين وغوتام ايفاتوري: استخدام الوكلاء في تقديم الخدمات المصرفية للفقراء بدون فروع بنكية؛ الثمرات والمخاطر والإجراءات التنظيمية، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 38، 2006، ص: 05.

<sup>2</sup> - جينيفر إيسرن ودافيد بورتوس، مرجع سبق ذكره، ص: 06.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص ص: 06-07.

### المطلب الثالث: المزايا النسبية للبنوك التجارية مقارنة بمؤسسات التمويل المصغر الأخرى.

رأينا في المطلب الأول من هذا المبحث أنّ مؤسسات التمويل المصغر 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؟ وهل يمكن للبنوك التجارية أن تكون هذا النموذج؟ هذا ما سنحاول الإجابة عنه من خلال هذا المطلب:

### أولاً- المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية المختلفة للتمويل المصغر.

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

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>1</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:

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 المصغر التي أشرنا إليها في المطلب السابق، فإننا نستطيع في ضوء ذلك وضع جدول بأهم المزايا والعيوب بهدف المفاضلة بين الخيارات المؤسساتية المختلفة كما يلي:

<sup>1</sup>- كريغ تشرشل وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

## الجدول (1-1): مزايا وعيوب الخيارات المؤسسية المقدمة للتمويل المصغر.

المزايا	العيوب
<b>مؤسسات التمويل المصغر 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 يشتملها 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 سقوف 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 المصغر 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 بتجارب.</p>	<p><b>الاستدامة:</b> قد تكون مهددة 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 يشتملها 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 المصغر 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 بتجارب متنوعة لأنها غير مقيدة باللوائح والهيكلي 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 المؤسسية؛</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 الباحث 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 ص: 11-24.

من خلال الجدول يبدوا أنّ الشكل الرسمي له أفضلية واضحة على باقي الخيارات المؤسساتية الأخرى، فهو يحتل مكانة جيدة بالنسبة للاستدامة والمدى الواسع وحتى في التركيز على العميل، لأنّ إمكانية تقديم خدمات متنوعة يثمنها 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 إلّا أنّها لا تقدم سوى عدد محدود من الخدمات المالية بسبب وضعها القانوني الذي لا يسمح لها بذلك، كما أنّها غير مستدامة بشكل يهدد استمرارها، والمؤسسة غير المستدامة لن تستطيع خدمة الفقراء على المدى الطويل.

وبعد أن أظهرنا أنّ الشكل الرسمي له أفضلية واضحة عن باقي الخيارات شبه وغير الرسمية لمؤسسات التمويل المصغر، سنحاول الآن الانتقال خطوة أخرى في التحليل لأجل معرفة أيّ المؤسسات الرسمية قد تكون الأفضل لخدمة الفقراء؟ وهل يمكن للبنوك التجارية أن تكون هذا النموذج؟ وهذا ما سنحاول معرفته في الفرع التالي.

### ثانياً- المفاضلة بين مؤسسات التمويل المصغر الرسمية.

بالعودة إلى الفرع الأول من المطلب السابق نلاحظ أنّ الخيار المؤسساتي الأفضل ينحصر في نوعين هما بنوك التمويل المصغر والبنوك التجارية الخاصة، حيث يستطيعان تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية وبشكل واسع وآمن ومستدام بسبب تبنيهما لمنهج العمل التجاري، في حين أنّ بقية الأنواع الرسمية الأخرى فهي إما ليس مسموحاً لها بتقديم مجموعة كاملة من الخدمات خاصة خدمات الإيداع الآمنة التي يثمنها العملاء، أو أنّها 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 المصغر والبنوك التجارية لمعرفة أيهما قد يكون الأفضل، سنجد أنّ البنوك التجارية الخاصة ورغم أنّها لم تكن تهتم في السابق بخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، إلّا أنّ السنوات القليلة الماضية أثبتت أنّ البنوك التجارية الخاصة الكبيرة أصبحت تسعى جاهداً للحصول على حصة من سوق التمويل المصغر من خلال إعادة توجيه أنظمتها وموظفيها لخدمة الفقراء، ويمكنها بالفعل أن تفعل ذلك بأكثر من أسلوب أو طريقة كما سنرى لاحقاً في المطلب التالي.

كما أنّ البنوك التجارية بالإضافة إلى قدرتها على تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية بشكل واسع وآمن ومستدام، فإنّها أيضاً تمتلك قدرة كبيرة على توفير مصادر الأموال اللازمة لتمويل خدماتها مقارنة ببنوك التمويل المصغر، مما يسمح لها بالدفع قُدماً 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 أنّ البنوك التجارية تمتلك البنية التحتية الأساسية الجاهزة لتوفير الخدمات المالية لعدد كبير من الفقراء عكس بنوك التمويل المصغر التي لا تمتلك في العادة بنيةً أساسية كبيرة الحجم، ولذا فهي تنمو غالباً فرعاً بفرع حتى تصل إلى عدد كبير من العملاء.

كما أنّ البنوك التجارية تعتبر أقلّ تعرضاً للمخاطر لأنها تتعامل مع أسواق وعملاء مختلفين، عكس بنوك التمويل المصغر التي لا تتعامل إلاً مع عملاء محددين وتمنح قروضها بدون ضمانات.

وفي الأخير وفي ضوء كل ما سبق يمكن القول أنّ البنوك التجارية الخاصة يمكنها أن تكون النموذج المؤسساتي الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل مقارنة بباقي مؤسسات التمويل المصغر التقليدية الأخرى، خاصة وأنّها تمتلك أكثر من طريقة أو أسلوب للعمل في سوق التمويل المصغر كما سبق ورأينا.

## المبحث الرابع:

### ربحية البنوك التجارية من خدمة الفقراء ومحدودي الدخل

#### تمهيد:

بدأت البنوك التجارية في شتى أنحاء العالم بالدخول إلى سوق التمويل المصغر مدفوعة بالمنافسة والرغبة في الحصول على حصة من هذه السوق الواعدة التي تنبئ عن فرص كبيرة لتحقيق الأرباح والنمو خاصة في ظل ما تعد به تكنولوجيا الاتصالات الحديثة من تخفيض كبير في تكلفة المعاملات المالية المقدمة للأفراد، لكن هل يمكن فعلاً للبنوك التجارية أن تحقق الأرباح من تقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل؟ أم أن تحقيق الأرباح سيقصر فقط على مؤسسات التمويل المصغر الأخرى التي كانت السبابة في اكتشاف هذه السوق؟ هذا ما سنحاول اكتشافه والإجابة عنه من خلال المطالب التالية.

#### المطلب الأول: الأرباح الكامنة في سوق التمويل المصغر.

قبل محاولة الإجابة عن ما إذا كان بإمكان البنوك التجارية أن تحقق الأرباح من تقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل، سنحاول أولاً من خلال هذا المطلب الإجابة عن سؤال آخر هام وأكثر شمولية، وهو هل أن سوق التمويل المصغر سوق مربح بالفعل؟ أي هل يمكن لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل أن تكون مربحة بغض النظر عن الطرف الذي يقدمها؟ وهو ما سنحاول التطرق إليه من خلال هذا المطلب:

#### أولاً- ربحية منتجات التمويل المصغر.

يحتاج الفقراء مثل غيرهم إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية كخدمات الإيداع والقروض الصغرى والتحويلات المالية وخدمات التأمين، والسؤال هنا هو هل يمكن أن يكون تقديم هذه الخدمات المالية للفقراء مربحاً؟ يبدو أن ذلك ممكن جداً بالنظر إلى ما يلي:

#### 1- ربحية القروض الصغرى:

يمكن لعملية منح قرض مصغر للعميل الفقير أن تكون مربحة للغاية لعدة اعتبارات أهمها ما يلي:

- معدلات السداد لدى الفقراء مرتفعة جداً حيث تصل إلى أكثر من 90% في معظم برامج الإقراض المصغر<sup>1</sup>، كما أن الفقراء يمكن أن يدفعوا معدلات فائدة مرتفعة نسبياً على القروض الصغرى، وهم يفعلون ذلك بالفعل<sup>2</sup>؛
- تفيد الدراسات أن أسلوب الإقراض الجماعي يمكنه أن يغني عن الضمانات وأن يتغلب على المخاطر المرتبطة بالإقراض، حيث تؤدي المسؤولية المشتركة دور الضمان الأخلاقي في حال انعدام الضمان المادي<sup>3</sup>؛

<sup>1</sup> - عالية عبد الحميد عارف، مرجع سبق ذكره، ص: 159.

<sup>2</sup> - Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt & Jonathan Morduch, op.cit, p : 03.

<sup>3</sup> - جوستين سانديفور: التمويل الأصغر والنمو، مركز دراسة الاقتصاديات الإفريقية، جامعة أكسفورد، المملكة المتحدة، 2010، ص: 08.



- تشتمل القروض الصغرى كذلك على مخفز ديناميكي لرد القروض، فإمكانية الحصول على قروض مستقبلاً لا تتوافر إلاً بعد أن يقوم الفقراء برد القروض الأصلية التي حصلوا عليها<sup>1</sup>؛
- يمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن توفر بعض تكاليف عملية الإقراض من خلال جعل المجموعة المقترضة مسؤولة عن إجراءات التحري والإشراف عن منح القروض واستردادها للأفراد الذين يشكّلونها<sup>2</sup>، كما يمكن خفض التكاليف أيضاً من خلال استقطاب بعض المقرضين المحليين الذي دأبوا على إقراض الفقراء وتوظيفهم أو العمل معهم كوكلاء مقابل أجر معين أو نسبة من الأرباح<sup>3</sup>.

## 2- ربحية المدخرات الصغرى:

- كما هو الحال بالنسبة للقروض الصغرى فإنّ توفير خدمات إيداع آمنة ومناسبة للفقراء يمكن أن يكون أمراً مفيداً ومربحاً جداً للجهات التي توفرها لهم، حيث:
- يمكن أن تكون أكبر مصدر من مصادر تمويل بعض مؤسسات التمويل المصغر وأسرعها توفراً، ويمكن استخدامها في توسيع نطاق عمليات الإقراض المصغر<sup>4</sup>؛
- توجد إثباتات على أنّ مؤسسات التمويل المصغر التي تقوم بتعبئة المدخرات ومنح القروض الصغرى أفضل أداءً من غيرها، كما أنّ تعبئة المدخرات يمكن أن تساعد مؤسسات التمويل المصغر على خفض اعتمادها على الجهات المانحة وتحقيق الاستدامة وكذا الاستقلالية في اتخاذ قراراتها فيما يخص تحديد معدلات الإقراض والإيداع<sup>5</sup>؛
- تعتبر المدخرات مصدراً أقلّ تقلباً للأموال مقارنة بمصادر الأموال الأخرى كأموال الجهات المانحة والحكومات، فالفقراء لا يرغبون غالباً في سحب مدخراتهم ولكنهم يريدون أن يعرفوا أنّ بإمكانهم سحب أموالهم إذا ظهرت حاجة ملحة لذلك<sup>6</sup>، كما أنّهم يرغبون في إجراء عمليات إيداع بصورة أكثر تكراراً الأمر الذي يشير إلى عدم تفضيلهم للسيولة<sup>7</sup>؛
- قد لا يحتاج الفقراء للقروض دوماً بقدر حاجتهم لخدمات إيداع سهلة وآمنة، ويمكن لمؤسسات التمويل المصغر أن تحافظ على عملائها وتتفادى انسحابهم من خلال توفير خدمات الإيداع لهم، حيث أن نسبة كبيرة من انسحاب العملاء تكون ناتجة عن تركيز مؤسسات التمويل المصغر على الإقراض فقط<sup>8</sup>؛

<sup>1</sup> - KAI Hisako and HAMORI Shigeyuki, op.cit, p : 03.

<sup>2</sup> - Basu, Anupam; Blavy, Rodolphe; Yülek, Murat Â, op.cit, p : 08.

<sup>3</sup> - محمد مصطفى أحمد: التمويل الأصغر كششاط متكامل، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2010، ص: 02.

<sup>4</sup> - هويتا موخيهي وسيلفيا ويسنويسكي: إستراتيجيات تعبئة المدخرات؛ دروس مستفادة من أربع تجارب، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 13، 1998، ص: 01.

<sup>5</sup> - Basu, Anupam; Blavy, Rodolphe; Yülek, Murat Â, op.cit, p : 21.

<sup>6</sup> - جراهام أ.ن. رايت، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

<sup>7</sup> - Rani Deshpande, op.cit, p : 03.

<sup>8</sup> - Marguerite Robinson and Graham A.N. Wright: **Mobilising Savings**, the Conference on Challenges to Microfinance Commercialization sponsored by the MicroFinance Network and ACCION International in Washington, D.C., June 4-6, 2001, p: 01.

- يمكن للمدخرات أن تزود مؤسسات التمويل المصغر بمعلومات مهمة عن قدرة العملاء على التوفير وتزودهم ضمناً بمعلومات عن قدرتهم على سداد القروض، كما تسهل المدخرات عملية السداد عندما يكون العملاء غير قادرين على تسديد قروضهم من الدخل الجاري لنشاطهم<sup>1</sup>؛
- عادةً ما تعتبر الودائع الإلزامية كأداة لإدارة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها مؤسسات التمويل المصغر<sup>2</sup>، كما أن تعبئة الودائع تفرض نظاماً مالياً صارماً على المؤسسات يخدم المؤسسة في النهاية<sup>3</sup>؛
- يمكن أن يؤدي تقديم خدمات الإيداع إلى جانب منح القروض الصغرى إلى تخفيض التكاليف الكلية لمؤسسة التمويل المصغر حيث توصلت إحدى الدراسات إلى أن 70% من مؤسسات التمويل المصغر التي اشتملت عليها قاعدة بياناتها قد استطاعت / أو تستطيع تخفيض التكلفة من خلال تقديم خدمتي الإيداع والإقراض<sup>4</sup>.

### 3- ربحية التحويلات المالية:

- لا يختلف الأمر كذلك بالنسبة لمنتجات التحويل المالي، فبالإضافة إلى أهميتها للفقراء وخاصة المهاجرين، فإنها تمثل مصدر ربح كبير للجهات أو المؤسسات التمويل المصغر التي تقدم هذه الخدمات، حيث:
- غالباً ما يكون المستفيدون من الحوالات من غير عملاء مؤسسات التمويل المصغر التي توفر هذه الخدمة مستعدين للإطلاع على الخدمات الأخرى التي توفرها المؤسسة مما يساعدها على اجتذاب عملاء جدد وتوسيع فرص بيع منتجات التمويل المصغر الأخرى، فإذا ما أتى مستفيد ما إلى مؤسسة التمويل المصغر للحصول على حوالته فمن المرجح أن يستخدم المؤسسة لصرف مبلغ الحوالة إلى العملة المحلية، كما يمكنه أن يختار فتح حساب ادخار ليودع فيه جزءاً من المال المرسل إليه، مما سيزيد من حجم الأموال التي تديرها المؤسسة والتي يمكن أن تقرضها لعملائها الآخرين<sup>5</sup>؛
- بالنسبة لمؤسسات التمويل المصغر التي تمتلك بنى تحتية أساسية تسهل توفير خدمات الإيداع والإقراض في المناطق الريفية أو الحضرية التي يصعب تقديم الخدمات فيها، لا يبقى أمامها سوى القيام بخطوة واحدة إضافية لتوفير خدمة التحويلات المالية وذلك عن طريق الشراكة مع إحدى المؤسسات المتخصصة في تحويل الأموال، فالشراكة من شأنها توفير الوقت والمال وتجنب مؤسسة التمويل المصغر الكثير من العقبات التنظيمية التي تواجه أي مؤسسة تريد أن تصبح مؤسسة تحويل أموال مثل التقييد بقواعد صارمة خاصة بمكافحة غسيل الأموال فضلاً عن القدرة على الحصول على النقد الأجنبي، أما فيما يتعلق بالتحويلات المحلية فيمكن لمؤسسة التمويل المصغر الاتصال بنظام المدفوعات الوطني للقيام بذلك؛

<sup>1</sup> - جراهام أ.ن. رايت، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

<sup>2</sup> - ديفيد فيراند وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

<sup>3</sup> - Kathryn Imboden and Nancy Barry, op.cit, p : 09.

<sup>4</sup> - روي ميرسلاند، فالانتينا هارتاسكا وكريستوفار إف. بارميتار: اقتصاديات التنوع في التمويل الأصغر: أدلة مأخوذة من مؤسسات التمويل الأصغر المصنفة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2009، ص: 20.

<sup>5</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p p: 11-12.

- يمكن لمؤسسة التمويل المصغر التي توفر خدمة التحويلات المالية لعملائها أن تقوم بخفض تكاليف العملية بطريقة سهلة من خلال تجميع التحويلات الصغيرة وإرسالها من خلال حساب واحد وفي نفس الوقت، ثم فصلها وصرفها للعملاء المرسله إليهم، مما سيعمل على توزيع تكلفة المعاملة على عدد أكبر من التحويلات بما يؤدي إلى خفض تكلفة المعاملة الواحدة وزيادة هامش الأرباح من كل معاملة.

#### 4- ربحية منتجات التأمين المصغر:

يحتاج الفقراء بشدة لمنتجات تأمينية مختلفة تحميهم من المخاطر التي يتعرضون لها، وتوفير منتجات التأمين المصغر للفقراء لا يعني أنه لا يمكن تحقيق الأرباح جراء ذلك، بل على العكس تماماً من ذلك، يمكن للتأمين المصغر أن يحقق عدة مزايا وأرباح للمؤسسات التمويل المصغر التي تقدمه وهذا بالنظر إلى ما يلي:

- يشترك في تقديم منتجات التأمين المصغر في العادة جهتان هما شركة التأمين والجهات المقدمة للخدمة كمؤسسات التمويل المصغر، وبينما تتحمل شركة التأمين المخاطر وتقوم بتصميم المنتجات التأمينية وسداد المطالبات، تقوم الجهة المقدمة للخدمة أي مؤسسات التمويل المصغر ببيع الخدمة التأمينية فقط مع إمكانية تحقيقها لإيرادات ثابتة من دون تحمل أية مخاطر، إضافة إلى إمكانية تقديمها لمنتجات إضافية مع خدماتها الأساسية بسرعة ودون الحاجة إلى استثمار رأسمال أساسي كبير، وفي نفس الوقت تقوم بمراعاة المتطلبات القانونية والتنظيمية<sup>1</sup>؛

- ولأن مؤسسات التمويل المصغر تمتلك الدراية الواسعة والخبرة اللازمة للتعامل مع الفقراء عكس شركات التأمين، فهذا من شأنه أن يولد فرصة لقيام شراكات متكافئة وغير استغلالية ومرحجة لمؤسسات التمويل المصغر<sup>2</sup>؛

- نظراً لأن مؤسسة التمويل المصغر على اتصال مباشر ومستمر مع الفقراء فهذا يعني أنه لا يتعين عليها أن تنشئ نظاماً إدارياً منفصلاً تماماً لتقديم المنتجات التأمينية، وبهذا ستكون التكاليف الإدارية الإضافية اللازمة لبدء وتشغيل الخدمة التأمينية منعدمة تقريباً<sup>3</sup>؛

- تحمي المنتجات التأمينية الفقراء من المخاطر مما سيعمل على تقليص نسب تخلفهم عن سداد قروضهم<sup>4</sup>، كما تعتبر بعض أنواع التأمين المصغر كالتأمين الائتماني على الحياة بمثابة تأمين لمؤسسة التمويل المصغر ضد خطر عدم السداد جراء وفاة العميل أكثر من كونه تأميناً للعميل<sup>5</sup>؛

- يمكن لمؤسسات التمويل المصغر معالجة مشكلة صعوبة تقبل الفقراء لفكرة دفع الأقساط التأمينية من خلال فتح حسابات إيداع لمن يشتري أنواعاً معينة من التأمين، وبدلاً من الحصول على فوائد يتلقى المودعون تغطية تأمينية، وقد

<sup>1</sup> - وورين براون: التمويل الأصغر: المخاطر والفرص - دليل حول الأسئلة المتوجبة والتطرق إليها قبل تطوير منتج، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2001، ص: 12.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 22.

<sup>3</sup> - تارا سينها وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

<sup>4</sup> - وورين براون، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

<sup>5</sup> - جيم روث، دومينيك ليبر ومايكل جيه ماكورد، مرجع سبق ذكره، ص: 38.

نجحت هذه الفكرة وتمت بسرعة كبيرة لدى بعض المؤسسات كبنك سيوا بالهند<sup>1</sup>، وشركة تأمين الشعب في الصين، لأن العملاء كانوا قد اعتادوا على التعامل مع حسابات الإيداع<sup>2</sup>؛

- تشير الإحصاءات إلى أن معظم منتجات التأمين المصرفي مربحة، فبعض منتجات التأمين المصرفي على الحياة كالتأمين ضد الموت المفاجئ قد تكون مربحة جداً لمؤسسات التمويل المصرفي وشركات التأمين، حيث تشير الإحصائيات إلى أن واحداً فقط من أصل خمس إلى ست حالات وفاة تقريباً تكون نتيجة حادث في الكثير من الدول المائة الأكثر فقراً في العالم<sup>3</sup>، كما توصلت دراسة قامت بجمع بيانات 50 مشروع تأمين مصرفي في إفريقيا إلى أن معظم منتجات تأمين الحياة والصحة مربحة<sup>4</sup>، في حين أظهرت دراسة أخرى أن برامج تأمين الطقس قد قامت بتغطية تكاليفها بنسبة 100% بواسطة إيراداتها دون دعم من أي جهة<sup>5</sup>؛

- وأخيراً وبالإضافة إلى الأرباح هنالك فوائد أخرى يمكن أن تجنيها مؤسسات التمويل المصرفي عند تقديمها لمنتجات التأمين المصرفي كمزايا السمعة الحسنة، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من معلومات وابتكارات السوق التي تطورها شركات التأمين وتطبيقها على منتجات التمويل المصرفي الأخرى.

### ثانياً- ربحية سوق التمويل المصرفي.

رأينا في الفرع السابق أنه بالإمكان تقديم الخدمات المالية للفقراء وتحقيق الأرباح في نفس الوقت، لكن ما هو حجم هذه الأرباح التي يمكن تحقيقها؟ وهل هذه الأرباح كافية فعلاً لتغري البنوك التجارية الخاصة لدخول هذه السوق؟ يبدو أن الأمور مشجعة جداً لذلك وهذا بالنظر إلى ما يلي:

#### 1- حجم سوق منتجات التمويل المصرفي:

هناك طلب كبير على جميع منتجات التمويل المصرفي في جميع دول العالم، كما أن هنالك فجوة كبيرة ما بين حجم الطلب على هذه المنتجات وبين حجم المعروض منها، وهو ما يمثل لمؤسسات التمويل المصرفي سوقاً غير مستغلة بعد وفرصة كبيرة لتحقيق الأرباح من وراء العمل في هذه السوق، حيث تشير الدراسات إلى ما يلي:

#### أ- حجم سوق الإقراض المصرفي:

تشير الأرقام إلى أنه في سنة 2006 ورغم أن مؤسسات التمويل المصرفي كانت توفر القروض الصغرى لنحو 100 مليون شخص، إلا أن ذلك لم يمثل إلا جزءاً قليلاً من حجم الطلب المقدر بمليار شخص<sup>6</sup>، في حين تشير نتائج

<sup>1</sup>- تارا سينها وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

<sup>2</sup>- جوناثان مردوك، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

<sup>3</sup>- جيم روث، دومينيك ليبر ومايكل جيه ماكورد، مرجع سبق ذكره، ص: 42.

<sup>4</sup>- منظمة العمل الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 15-53.

<sup>5</sup>- بول موسلي، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

<sup>6</sup>- رايمار ديكمان: التمويل الأصغر؛ فرصة استثمار ناشئة، أبحاث دوتشيه بنك، 2007، ص: 14.

مسح آخر أجري في نهاية سنة 2010 إلى أن مؤسسات التمويل المصغر لا تصل إلا إلى 150 مليون مقترض في جميع أنحاء العالم في حين أن 2,7 مليار شخص لا تتوفر لهم فرص الحصول على الخدمات المالية الرسمية<sup>1</sup>.

### ب- حجم سوق الودائع الصغرى:

تشير الشواهد إلى أن حسابات الإيداع تفوق حسابات القروض الصغرى بنسبة أربعة إلى واحد، وهذا النمط موجود في جميع أنحاء العالم، ومن أهم أسباب ذلك أن الأسرة الفقيرة حينما تحتاج إلى مبلغ كبير نسبياً لغرض ما فإن المدخرات تعتبر وسيلة أقل خطراً وأقل كلفةً للحصول على المال مقارنة بالحصول على قرض والالتزام بسداده مع الفوائد<sup>2</sup>، كما تشير الشواهد كذلك إلى قيام الفقراء بإيداع مدخراتهم حتى مع حصولهم على معدلات فائدة حقيقية سالبة<sup>3</sup>، بل وثمة دلائل واضحة تشير إلى أن الفقراء يرغبون بدفع ثمن للحصول على خدمات إيداع سهلة وآمنة<sup>4</sup>، وهم يقومون بادخار ما يصل إلى 40% من دخل الأسرة شهرياً<sup>5</sup>.

### ج- حجم سوق الحوالات:

بلغ حجم حوالات العاملين المهاجرين حول العالم في عام 2005 على سبيل المثال 232 مليار دولار أمريكي، وهو ما يعادل ثلاثة أضعاف المساعدات الرسمية للتنمية البالغة 78,6 مليار دولار، وتعتبر الحوالات مهمة جداً في البلدان النامية حيث قد تشكل أحياناً 10% من إجمالي الناتج المحلي لبعض الدول حسب دراسة لصندوق النقد الدولي، وحسب خبراء في مسائل الهجرة والحوالات فإن حجم الحوالات غير الرسمية قد يفوق حجم تدفقات الحوالات الرسمية، ولأنه من غير المرجح أن يتقلص حجم الهجرة في السنوات المقبلة، فإن حجم الحوالات سيستمر في النمو سنوياً بمعدل لا يقل عن 10% مولداً هوامش ربح مرتفعة قد تصل إلى 30%<sup>6</sup>؛

### د- حجم سوق التأمين المصغر:

غطى التأمين المصغر في سنة 2008 على سبيل المثال حوالي 135 مليون شخص أي حوالي 05% فقط من السوق المحتمل للتأمين المصغر، ووصل معدل النمو السنوي لهذه السوق إلى حوالي أكثر من 10% في العديد من الدول<sup>7</sup>، وقد قدر حجم هذه السوق في إفريقيا فقط بحوالي 700 مليون شخص يمتلكون دخلاً سنوياً قدر بحوالي 500 مليار دولار أمريكي، وعلى افتراض مستوى إنفاق على التأمين يعادل 05% من الناتج المحلي الإجمالي فإن قيمة سوق

<sup>1</sup> - مركز دراسات الابتكار المالي: قشور الموز في التمويل الأصغر 2011، مسح مركز دراسات الابتكار المالي لمخاطر التمويل الأصغر، 2012، ص: 04.

<sup>2</sup> - فينا جايدافا، روبرت بيك كريستن وريتشارد روزنبرج، مرجع سبق ذكره، ص: 05-06.

<sup>3</sup> - هويتا موخيري وسيلفيا ويسنويسكي، مرجع سبق ذكره، ص: 01.

<sup>4</sup> - جراهام أ.ن. رايت، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

<sup>5</sup> - بنك باركليز، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

<sup>6</sup> - Anne H. Hastings, op.cit, p p: 03-05.

<sup>7</sup> - مركز التأمين الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 01.

التأمين المصغر في إفريقيا وحدها قد بلغت 25 مليار دولار أمريكي، بينما نطاق التغطية التأمينية في إفريقيا كان أقل بكثير من هذه الأرقام حيث وجدت عملية استطلاع أن 14,7 مليون شخص فقط كان لديهم تغطية تأمينية<sup>1</sup>.

## 2- ربحية مؤسسات التمويل المصغر العاملة مع الفقراء:

بعد أن رأينا في العنصر السابق أن سوق التمويل المصغر سوق واعدة ويمكن أن تكون مربحة للغاية، لا بد من التساؤل حول ما إذا استطاعت المؤسسات العاملة في هذه السوق تحقيق الأرباح، خاصة في ظل هذا الطلب الكبير غير الملبي على هذه المنتجات؟ يبدو أن هذه المؤسسات قد فعلت ذلك وستظل تفعل، وذلك بالنظر إلى ما يلي:

### أ- نمو وتطور سوق التمويل المصغر بشكل عام:

يشير تقرير لتوقعات أسواق التمويل المصغر خلال الخمس سنوات المقبلة وقيّم التطور الذي تم في هذه الأسواق في الخمس سنوات الماضية أن أسواق التمويل المصغر سوف تحقق نمواً يتراوح ما بين 15% إلى 20% خلال عام 2015، كما أظهر أن البيئة المؤسسية لمؤسسات التمويل المصغر في تحسن مستمر سواءً من حيث الإشراف التنظيمي من قبل السلطات أو من خلال البنية الأساسية للسوق<sup>2</sup>.

### ب- نمو أصول وأرباح مؤسسات التمويل المصغر:

- تشير نتائج مسح أجري في أواخر سنة 2010 إلى أن ما يربو عن 1000 مؤسسة تمويل مصغر ممن تقوم برفع تقاريرها إلى سوق تبادل المعلومات (MIX) تمتلك أصولاً إجمالية بقيمة 60 مليار دولار وتخدم 88 مليون مقترض و76 مليون مدخر، وهذه الأرقام آخذة في الارتفاع بحوالي 20% سنوياً<sup>3</sup>.

- كما نمت بعض مؤسسات التمويل المصغر بشكل متسارع جداً إلى درجة أن أموال الجهات المانحة والحكومات لم تعد قادرة على تلبية احتياجاتها التمويلية، لذا فقد لجأت بعض هذه المؤسسات التي تعرف نمواً متسارعاً وتحقق أرباحاً عالية إلى الأسواق المالية من أجل الحصول على المزيد من التمويل، وأهم مثال عن هذا التوجه الجديد هو قيام بنك كومباراتاموس المكسيكي في عام 2007 بطرح أسهمه في اكتتاب عام أدهش العالم فقد تمت تغطية الاكتتاب 13 مرة، وأظهر ذلك للعالم أن المستثمرين التجاريين كانوا مهتمين بالاستثمار في سوق التمويل المصغر، كما أن الاكتتاب أكد أن هذه المؤسسة كان من المتوقع لها تحقيق نمو فائق، وأن التمويل المصغر كان ينمو بمعدل 30% سنوياً<sup>4</sup>، وتتضمن الأمثلة الأخرى لهذا الاتجاه الجديد حالات عدة كالاكتتاب العام لأسهم بنك إكويتي في كينيا، وتوريق مستحقات تمويل مصغر مالية بقيمة 180 مليون دولار من قبل مؤسسة براك البنغالية في سنة 2006. والنتائج

<sup>1</sup> - منظمة العمل الدولية، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

<sup>2</sup> - Christian Etzensperger: Microfinance Market Outlook 2015, responsAbility Investments, Zurich, 2014, p : 01.

<sup>3</sup> - مركز دراسات الابتكار المالي، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

<sup>4</sup> - أرفيند أشتا: أخلاقيات نسبة الفائدة؛ جانب من جوانب الأداء الاجتماعي في التمويل الأصغر، مؤتمر المنصة الأوروبية للتمويل الأصغر، لوكسمبورغ،

26-20 نوفمبر 2008، ص: 02.

الأساسية لكل ما سبق تكشف أنّ التمويل المصغر يحقق نمواً قوياً وعوائد مرتفعة وتتمتع أصوله بالجودة العالية وذلك على أسس عالمية لا تتحيز وفق الأبعاد الجغرافية<sup>1</sup>؛

- كما أنّ هناك تأكيد إضافي على النمو الكبير للتمويل المصغر التجاري من خلال دراسة نشرت في سنة 2006 من طرف مجلس صناديق استثمار رأس المال في التمويل المصغر، حيث أكدت على نمو محافظ قروض بعض مؤسسات التمويل المصغر التجارية بنسبة 231% على مدار الثلاثة أعوام محل الدراسة، أي بمعدل نمو 77% سنوياً لترتفع من 1,5 مليار دولار إلى حوالي 05 ملايين تقريباً، وبالإضافة إلى ذلك شاع هذا النمو على مستوى العالم مصحوباً بنمو محافظ بلغ 119% في إفريقيا، 249% في آسيا، 396% في شرق أوروبا و169% في أمريكا اللاتينية على مدار نفس الفترة<sup>2</sup>؛

- كما خلصت دراسة تحليلية للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء إلى أنّ معدل النمو المركب للجهات الرائدة المقدمة لخدمات التمويل المصغر في العالم على مدار خمس سنوات بداية من سنة 2000 قد ارتفع ارتفاعاً كبيراً ليبلغ 15% سنوياً، وعلى الصعيد العالمي بلغت ربحية هذه المؤسسات الرائدة ما يقارب ضعف ما ربحته البنوك التجارية الرائدة في العالم<sup>3</sup>؛

- كما أنّ نشاط مؤسسات التمويل المصغر يبدو أكثر استقراراً من نشاط البنوك التجارية التي لا تخدم الفقراء في أوقات الأزمات، فخلال الأزمة المالية التي مرت بها آسيا سنة 1997 أجبر بنك راكيات بإندونيسيا على إعدام 100% من محفظة الشركات و50% من محفظة قروض السوق المتوسط، في حين أنّ نسبة السداد في الوقت المحدد في محفظة التمويل المصغر الخاصة به والتي تضمنت 04 ملايين مقترض قد بلغت 97,5% منخفضة فقط بنسبة 01%<sup>4</sup>، كما بلغت نسبة نمو أرباح بنك كومبارتاموس المكسيكي 38% سنة 2009 رغم الأزمة المالية العالمية.

وفي الأخير فإنّ ما تم ذكره في هذا المطلب يعتبر جزءاً يسيراً إذا ما قورن بحجم المعلومات المتاحة عن سوق التمويل المصغر في العالم، لكن كل ما تمّ ذكره يعتبر إثباتاً على الربحية الهائلة لهذه السوق، والتي قد تكون حسب البعض مربحة أكثر من اللازم في بعض الأحيان، وتثير الكثير من الجدل مثلما كان عليه الحال عند طرح أسهم بنك كومبارتاموس للاكتتاب العام سنة 2007.

<sup>1</sup> - ماركو كوبولس: التمويل الأصغر؛ نوع جديد من السندات يتاح للمستثمرين، مايكروكابيتال، بوابة التمويل الأصغر، 2007، ص: 01.

<sup>2</sup> - Ira W. Lieberman, Anne Anderson, Zach Grafe, Bruce Campbell and Daniel Kopf: **Microfinance and capital markets: The initial listing/public offering of four leading institutions**, Council of microfinance Equity Funds, May 2008, p : 07.

<sup>3</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التقرير السنوي 2005، البنك الدولي، ص: 01.

<sup>4</sup> - Jennifer Meehan: **Tapping the Financial Markets for Microfinance: Grameen Foundation USA's Promotion of this Emerging Trend**, Working Paper Series, Grameen Foundation USA, October 2004, p : 19.

## المطلب الثاني: الأرباح الممكنة لعمل البنوك التجارية في سوق التمويل المصغر.

بعد أن قمنا في المطلب السابق بإثبات ربحية الخدمات المالية المقدمة للفقراء ومحدودي الدخل بشكل يغري أي بنك تجاري لدخول هذه السوق، وبعد أن قمنا كذلك من خلال المبحث السابق بالتوصل إلى أن البنوك التجارية يمكن لها أن تكون أكثر مؤسسات التمويل المصغر كفاءةً لتقديم منتجات التمويل المصغر، إلا أنه ورغم ذلك فإن البنوك التجارية لن تتوجه بقوة لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل إلا حينما تجد سبلاً لخدمتهم بطرق مربحة، ويبدو أنها فعلت هذا بالفعل، وهو ما سنحاول إبرازه من خلال هذا المطلب.

### أولاً- ربحية البنوك التجارية وفق أساليب العمل المباشر.

من خلال هذه النماذج تقوم البنوك التجارية كما سبق ورأينا بتوسيع نطاق عملياتها المصرفية المقدمة للأفراد لكي تصل بها إلى المستوى المصغر، ويمكن لها أن تجعل من خدماتها مربحة جداً من خلال اعتمادها لبعض الحلول، أيهما ما يلي:

#### 1- بالنسبة للقروض الصغرى:

- رغم أن تقديم القروض الصغرى لعدد كبير من الناس أمر مكلف للغاية، إلا أن البنوك التجارية قد وجدت طرقاً عديدة لتخفيض تكاليف المعاملات بإتباعها لما يلي<sup>1</sup>:
- تعيين الموظفين المسؤولين عن الإقراض من المناطق التي يعيش فيها المقترضون، وجعلهم مسؤولين عن منح القروض وتحصيلها معاً لكي ينمو معرفتهم بالمقترضين وعمليات الإقراض؛
- مكافأة الموظفين المسؤولين عن القروض مقابل أدائهم، كمنح راتب أساسي صغير يمكن زيادته بقدر كبير استناداً إلى عدد القروض الممنوحة والأقساط المحصّلة؛
- إزالة مركزية عملية اتخاذ القرارات وجعلها على مستوى كل فرع؛
- تبسيط إجراءات منح القروض، واستخدام التكنولوجيا لمتابعة أداء المقترضين وإدارة حوافز القروض.
- ونجد أنه حتى في بعض الحالات التي قامت فيها الحكومات بإلزام البنوك التجارية بتخصيص جزء من محفظتها الإقراضية لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، عن طريق دفعها منح قروض بأسعار فائدة محددة ومسقفة لم تمكنها حتى من تغطية تكاليفها ناهيك عن تحقيق الأرباح، فقد قامت هذه البنوك بإيجاد حلول لذلك من خلال:
- استنباط أساليب لتفادي المخصصات الإلزامية؛
- تقديم القروض ومن ثم مطالبة الحكومة بتغطية الخسائر عن طريق دفع ضمانات القروض<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - جوديت براندسما ورفيقة شوالي: إنجاح التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، البنك الدولي، 1998، ص: 12.

<sup>2</sup> - نانسي باري، مرجع سبق ذكره، ص: 03.



**2- بالنسبة للمدخرات الصغرى:**

إضافةً إلى الأرباح والمزايا التي توفرها تعبئة المدخرات الصغرى لمؤسسات التمويل المصغر الأخرى كما سبق ورأينا سابقاً، فإنَّ البنوك التجارية يمكنها أن تكون أكثر قدرة على الاستفادة من المدخرات الصغرى بسبب ما يلي:

- تمتلك البنوك التجارية الشكل القانوني والبنية الأساسية الضرورية لجمع الودائع وتأمينها مما يعني أنها لن تتحمل أية تكاليف إضافية لامتلاكها أو إنشائها، كما أنَّ شبكة فروعها تتيح لها الوصول إلى عدد كبير من المدخرين الصغار. وكمثال فقط على ذلك قامت بعض البنوك خلال مدة وجيزة بفتح ملايين حسابات الادخار في بعض دول أمريكا اللاتينية التي لم تتمكن فيها مؤسسات التمويل المصغر الأخرى سوى من فتح أقل من 200 ألف حساب خلال ثلاث سنوات، حيث قام بنك في المكسيك بفتح ما يقرب من 500 ألف حساب في 18 شهراً فقط وفتح بنك آخر 300 ألف حساب في غضون ستة أشهر، وفي كولومبيا فتح بنكان 800 ألف حساب في ستة أشهر فقط، وفي فنزويلا فتح أحد البنوك 700 ألف حساب في 18 شهراً<sup>1</sup>؛

- تقوم البنوك التجارية بتعبئة المدخرات من الجمهور وليس من الفقراء فقط وهو ما يجعلها قادرةً على خدمة أعداد كبيرة من المودعين الصغار برحمة، لأنها تحمّل تكاليف معاملات الحسابات الصغيرة من خلال حجم الحسابات الأكبر لغير الفقراء والتي ترفع متوسط حجم الحساب بشكل عام<sup>2</sup>؛

- لأجل الموازنة بين التكاليف المرتفعة لإدارة الحسابات الصغيرة قد لا تقوم البنوك التجارية بدفع فوائد على الأرصدة التي تقل عن حد أدنى معين، كما تستطيع كذلك أن تحدّد عدد مرات السحب أو أن تضع حداً أدنى لمبالغ السحب، وفي ضوء الدلائل التي تشير إلى استعداد الفقراء لدفع ثمن الحصول على خدمات إيداع سهلة وآمنة، تستطيع البنوك التجارية أن تفرض رسوماً على خدمات إيداع معينة حتى تقلل من السحب<sup>3</sup>.

**3- بالنسبة لمنتجات التأمين المصغر والتحويلات المالية:**

بما أنَّ البنوك التجارية لديها القدرة على الاتصال بأنظمة المدفوعات الوطنية والدولية ومتقيدة بقواعد التعامل بالأموال مثل قوانين مكافحة غسيل الأموال، ومع قدرتها على الحصول على النقد الأجنبي بسهولة، فإنَّ كل ذلك يتيح لها قدرة كبيرة لتوفير خدمة تحويل الأموال للفقراء ومحدودي الدخل من دون تحمل أي تكاليف تذكر ودون التعرض لأية عراقيل تنظيمية؛

أما بالنسبة لتوفير منتجات التأمين المصغر فالبنوك التجارية يمكنها أن تعمل من خلال شبكة فروعها وموظفيها كوكيل لشركات التأمين في بيع بوالص التأمين مقابل عمولات أو جزء من العوائد، وذلك دون أن تتحمل أية مخاطر أو تكاليف تشغيل إضافية، إضافة إلى رفع قاعدة عملائها المحتملين والحفاظ على عملائها الحاليين من الفقراء.

<sup>1</sup> - روبرت بيك كريستن: اعتماد الأساليب التجارية والانحراف عن الرسالة؛ تحول التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، دراسة عرضية رقم 5، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2001، ص: 13.

<sup>2</sup> - Marguerite Robinson and Graham A.N. Wright, op.cit, p : 01.

<sup>3</sup> - جراهام أ.ن. رايت، ص: 02.

وبالإضافة إلى كل ما سبق، توفر التكنولوجيا اليوم مزايا مهمة لعمل البنوك التجارية في سوق التمويل المصغر بشكل مباشر، ففي البلدان النامية تسمح القنوات التكنولوجية مثل أجهزة الصراف الآلي والعمل من خلال الإنترنت بإجراء المعاملات المعتادة للإيداع والسحب والاستعلام عن الرصيد بخمس تكلفة الصراف داخل البنك، كما تقوم البنوك بتجربة أجهزة صراف آلي منخفض التكلفة ويتحمل درجات حرارة مرتفعة ويمكنه التعامل مع الأوراق النقدية المتسخة والمجعدة، وذلك مراعاة لطبيعة تعامل الفقراء مع النقود وخدمة أكبر عدد من العملاء في المناطق النائية والبعيدة<sup>1</sup>.

### ثانياً- ربحية البنوك التجارية وفق أساليب العمل غير المباشر.

يمكن للبنوك التجارية أن تجني الكثير من الأرباح من خلال عملها مع الجهات القائمة والعاملة في مجال تقديم خدمات التمويل المصغر لعدة أسباب أهمها ما يلي:

- إضافة إلى الفوائد التي تتقاضها البنوك التجارية جراء منحها لقروض وتسهيلات ائتمانية لمؤسسات التمويل المصغر، فإن هذه القروض تعتبر أحد أنواع الاستثمار المستقبلي، حيث أن عملاء مؤسسة التمويل المصغر يمكن أن يصبحوا عملاء للبنك التجاري مستقبلاً بعد إثبات جدارتهم الائتمانية وزيادة حاجتهم لقروض أكبر لا تستطيع مؤسسات التمويل المصغر تقديمها لهم في العادة؛

- والأمر الآخر الذي لا يجب إغفاله كذلك أن قروض البنوك التجارية لمؤسسات التمويل المصغر غالباً ما تكون مضمونة ضد مخاطر عدم السداد كما سبق وأشرنا سواءً من طرف ثالث أو من خلال إيداع نقدي أو عن طريق رهن الأصول كضمان، كما يمكن للبنوك أن تشترط الحصول على تعهدات من مؤسسات التمويل المصغر من أجل توفير القوائم المالية الدورية؛

- تساعد الخدمات المصرفية المقدمة بدون فروع بنكية من خلال وكلاء التجزئة المصرفية - كمؤسسات التمويل المصغر أو حتى محلات البقالة والصيدليات - على تخفيض تكلفة تقديم الخدمات المالية للفقراء بشكل كبير جداً، كما تسمح للبنوك التجارية بالتوسع إلى مناطق جديدة وتوسيع قاعدة عملائها بسهولة، ولا تزيد تكلفة إعداد وكيل لتقديم خدمات التجزئة المصرفية نيابة عن البنك التجاري (كفتح الحسابات الجارية، جمع الودائع، منح القروض وتحويل الأموال) في ظل ما توفره التكنولوجيا الحديثة للاتصالات عن 0,5% فقط من تكلفة إنشاء فرع بنكي نمطي، ويتم ذلك من خلال تزويد هذا الوكيل بأجهزة نقاط البيع المختلفة التي يمكنها التعرف على هوية العملاء وتلقي التعليمات لإجراء المعاملات المالية، وهذه الأجهزة قد تكون جهازاً قارئاً للبطاقات أو حاسوباً شخصياً أو أيّ جهاز آخر. كما

<sup>1</sup> - غاوتام إيفاتوري: استخدام التكنولوجيا لإقامة أنظمة مالية شاملة للجميع، مذكرة مناقشة مركزة رقم 32، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2006، ص ص: 02-03.

طورت شركة فيزا منذ ما يزيد عن عقد تقريباً جهازاً لاسلكياً لنقاط البيع يعمل بالبطارية ويناسب المناطق الريفية وقد كلف ذلك الجهاز 125 دولاراً فقط<sup>1</sup>.

- كما أصبح استعمال الهاتف المحمول خياراً أقل تكلفة من استخدام الوكلاء المزودين بأجهزة نقاط البيع ومن الفروع على حد سواء، حيث يمكن للبنوك خفض تكاليفها بنسبة 50% عند استخدام شبكة الهواتف المحمولة لتقديم خدماتها بدلاً من الفروع<sup>2</sup>، ويمكن لهذه الخدمات أن تشمل على خدمة سداد المدفوعات وعمل التحويلات والاستعلام عن الأرصدة وغيرها من الأمور. وفي المقابل يزداد عدد الفقراء الذين يمتلكون هواتف محمولة بمعدل كبير كل سنة قد يصل أحياناً إلى معدل 58% سنوياً<sup>3</sup> وتفيد التقارير أنه خلال الفترة ما بين سنتي 2003 و2006 تم بيع ما يزيد عن 800 مليون هاتف محمول في الدول النامية، كما أنّ الهواتف المحمولة تعتبر تكنولوجيا الاتصالات الأولى والوحيدة التي يزيد عدد مستخدميها في الدول النامية عنه في الدول المتقدمة<sup>4</sup>، مما يبشر بأرباح كبيرة للبنوك التجارية التي تستهدف هذه السوق.

وفي الأخير وفي نهاية هذا المبحث فإنّ الأمر الأكيد هو أنّ البنوك التجارية بوسعها العمل في سوق التمويل المصغر وتقديم منتجاتها للفقراء ومحدودي الدخل بشكل مربح جداً وذلك بغض النظر عن نوع الأساليب التي قد تستعملها للدخول والعمل في هذه السوق، خاصة وأنّ سوق التمويل المصغر سوق واعدة تنبئ عن فرص كبيرة لتحقيق الأرباح والنمو لجميع العاملين فيها خاصة في الدول النامية.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.

<sup>2</sup> - بنك باركليز، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

<sup>3</sup> - غاوتام إيفانوري، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

<sup>4</sup> - ستيوارت ماثيسون، مرجع سبق ذكره، ص: 05.

## خلاصة الفصل:

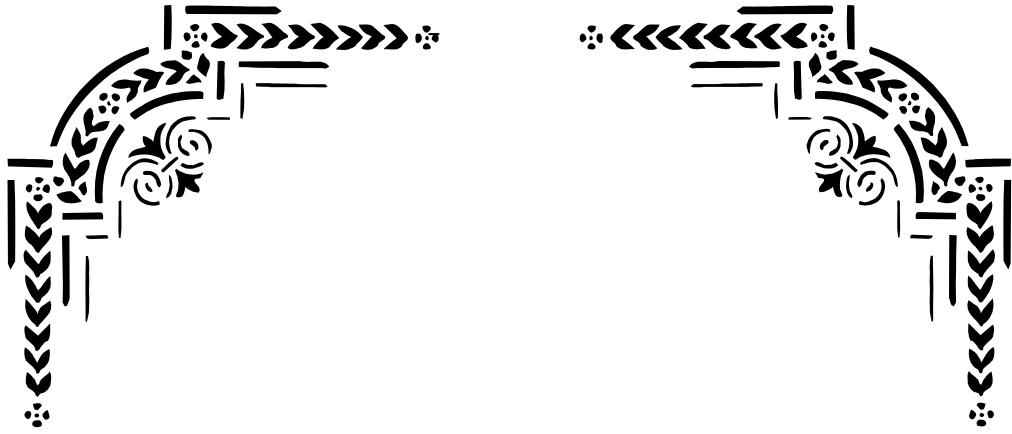
أصبح اليوم نظام التمويل المصغر أو ما يعرف بتقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل أحد الاتجاهات الحديثة في التنمية والحد من الفقر بالبلدان النامية عن طريق إشراك الفقراء أنفسهم في عملية التنمية، ويبدو أن ما تم عرضه في هذا الفصل يثبت ذلك، حيث يمكن للتمويل المصغر أن يكون بالفعل أداة فعالة للتنمية بالدول النامية وتحقيق جميع الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة، حيث أن إتاحة خدمات تمويل مصغر للفقراء، متنوعة ومناسبة لهم مثل غيرهم كافية وقادرة على حمايتهم وتحسين ظروف حياتهم وتحقيق الأهداف الإنمائية الثمانية للألفية الثالثة.

وبعد إن اقتصر تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمع على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، ظهرت في العقود القليلة الماضية هياكل مؤسساتية مبتكرة وعديدة لخدمة هذه الشريحة من الناس بأساليب تجارية، وقد كان من الواضح أن هنالك إمكانية كبيرة لتوظيف أدوات ونماذج مؤسساتية مختلفة لتقديم منتجات التمويل المصغر للفقراء، إلا أن النتيجة التي توصلنا إليها من خلال هذا الفصل هي أن البنوك التجارية الخاصة يمكن أن تتفوق على جميع النماذج المؤسساتية الأخرى وأن تكون النموذج المؤسساتي الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل.

وبالإضافة إلى كون البنوك التجارية الخاصة النموذج المؤسساتي الأنسب لتقديم خدمات التمويل المصغر غالباً، فإنها كذلك تمتلك ميزة أخرى، فهي تمتلك أكثر من منهج أو أسلوب للعمل في سوق التمويل المصغر وتقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل.

وتعتبر سوق التمويل المصغر سوقاً واعدة تنبئ عن فرص كبيرة لتحقيق الأرباح والنمو حيث يمكن أن يكون تقديم الخدمات المالية للفقراء مربحاً جداً للجهة التي تقوم بتقديمها خاصة في ظل ما تعد به تكنولوجيا الاتصالات الحديثة من تخفيض كبير في تكلفة المعاملات المالية المقدمة للأفراد.

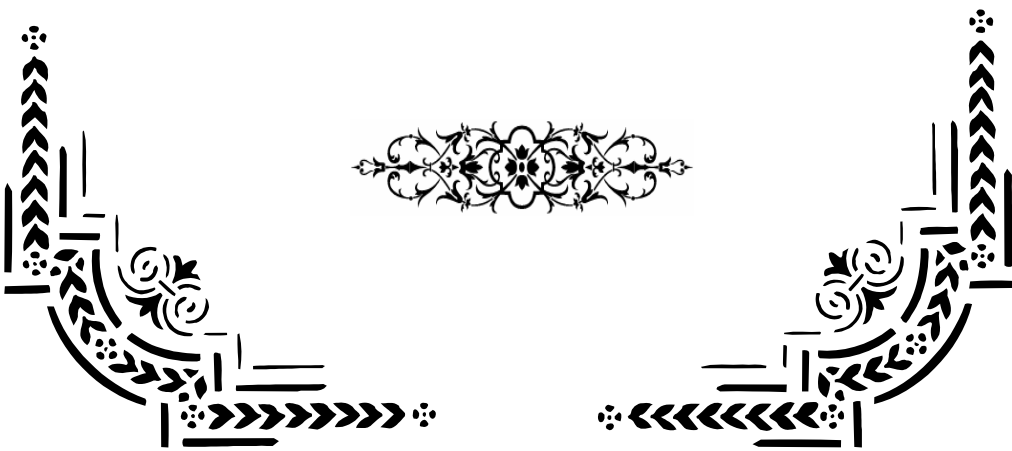
وبإمكان البنوك التجارية أن تجني الكثير من الأرباح من خلال عملها في مجال تقديم خدمات التمويل المصغر للفقراء ومحدودي الدخل، وذلك بغض النظر عن نوع الأساليب التي قد تستعملها للدخول والعمل في هذه السوق.



## الفصل الثاني:

# البنوك الإسلامية ونظام

# التمويل المصغر



## الفصل الثاني:

### البنوك الإسلامية ونظام التمويل المصغر

#### تمهيد:

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 يَصْرُونَ أو يفضلون الحصول على المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وبالرغم من ذلك فإنَّ بنك جرامين الذي يعد أحد أهم برامج التمويل المصغر في العالم والذي أُسس في بلد الغالبية العظمى من سكانه من المسلمين، ورغم أنَّ مؤسسه محمد يونس مسلم، إلاَّ أنه بنك قام منذ البداية على أسس إقراض ربوية.

ورغم أنَّ البنوك الإسلامية نمت نمواً سريعاً على مدى الأعوام القليلة الماضية في معظم دول العالم، إلاَّ أنَّها لا تزال بعيدة عن تقديم منتجاتها المالية للفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين، الأمر الذي يدفعنا للتساؤل حول سبب ذلك وحول ما إذا كان هناك تعارض بين تقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل وبين مبادئ عمل البنوك الإسلامية؟ وحول ما إذا كانت صيغ التمويل الإسلامية التي تستخدمها هذه البنوك صالحة لتقديم هذا النوع من المنتجات؟

هذا ما سنحاول اختباره والإجابة عنه في هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: البنوك الإسلامية ومبادئ التمويل المصغر؛
- المبحث الثاني: ملاءمة صيغ البنوك الإسلامية لتقديم التمويل المصغر؛
- المبحث الثالث: أساليب ومزايا عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر.

## المبحث الأول:

### البنوك الإسلامية ومبادئ التمويل المصرفي

#### تمهيد:

بالرغم من وجود المبادئ الأساسية للمعاملات المالية والنقدية في الشريعة الإسلامية منذ أكثر من أربعة عشر قرناً، إلا أنها تعرضت لعمليات تكييف حديثة في ضوء وجود نظام مالي ونقدي متطور، ونظام اقتصادي متكامل ومعقد التركيب، ولقد تمخض عن عمليات التكييف هاته ما أصبح يعرف اليوم بالبنوك الإسلامية، وفيما يلي عرض لمفهومها، نشأتها وكذا مختلف مراحل تطورها، وكذا محاولة لمعرفة ما إذا كان هنالك تعارض بين فلسفة عمل هذه البنوك وبين تقديم منتجات مالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل أو ما بات يعرف بمنتجات التمويل المصرفي.

#### المطلب الأول: الأسس النظرية للبنوك الإسلامية.

##### أولاً- مفهوم البنك الإسلامي:

هنالك العديد من التعاريف التي تناولت مفهوم البنك الإسلامي، حيث يعرف على أنه: " مؤسسة نقدية مالية تعمل على جذب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها توظيفاً فعالاً يكفل تعظيمها ونموها في إطار القواعد المستقرة للشريعة الإسلامية وبما يخدم شعوب الأمة ويعمل على تنمية اقتصادياتها"<sup>1</sup>؛ ويعرف كذلك على أنه: " مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطاتها الاستثمارية وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية ومقاصدها وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخلياً وخارجياً"<sup>2</sup>، كما يمكن تعريفه على أنه: " المؤسسة المالية التي تقوم بالمعاملات المصرفية وغيرها من المعاملات المالية والتجارية وأعمال الاستثمار وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية فلا تتعامل بالربا أخذاً ولا عطاءً سواء في صورة فوائد أو أي صورة أخرى وذلك بهدف المحافظة على القيم والأخلاق الإسلامية وتطهير النشاط المصرفي من الفساد وتحقيق أقصى عائد اقتصادي اجتماعي لتحقيق التنمية الاقتصادية في جميع قطاعات الاقتصاد الوطني مما يؤدي إلى مجتمع قوي متكافل متعاون"<sup>3</sup>.

والملاحظ أنه مهما تباينت هذه التعاريف من الناحية اللفظية، إلا أنها تتفق جميعاً في عناصر التعريف الرئيسية

التالية:

- ضرورة وجود إطار مؤسسي منظم ينص نظامه الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية؛
- حشد الموارد والمدخرات بأساليب وأدوات تتفق مع أحكام الشريعة؛

<sup>1</sup> - محسن أحمد الحضيري: البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1999م، ص: 17.

<sup>2</sup> - فادي محمد الرفاعي: المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط1، 2004م، ص: 20.

<sup>3</sup> - عوف محمد الكفراوي، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2002م، ص: 277.

- إعادة توظيف الموارد والمدخرات المجمعة في استثمارات حقيقية وفقاً لأحكام الشريعة؛
- التركيز على البعدين الاقتصادي والاجتماعي للتنمية؛
- ومن الطبيعي أن يعمل البنك الإسلامي على تحقيق قدر من الأرباح يضمن له اضطراد النمو لخدمة أهدافه.

### ثانياً - نشأة البنوك الإسلامية:

لم تكن الانطلاقة الأولى للبنوك الإسلامية بنفس الصورة المعروفة عنها اليوم، إلا أنه يمكننا أن نميز بين مرحلتين هامتين في مسيرة نشأتها وتطورها كما يلي:

**01- المرحلة الأولى:** طرحت فكرة إنشاء بنوك لا ربوية\* من قبل الدكتور " أحمد عبد العزيز النجار"\*\*\* حيث تقدم في سنة 1960 بتقريرين إلى وزارة الاقتصاد المصرية، أظهر فيهما أهمية بنوك الادخار والآثار الملموسة لها في دعم الاقتصاد الألماني، وبين أيضاً الفوائد التي ستجنيها مصر من تطبيق هذا النوع من المؤسسات فيها، وقد تم على إثر ذلك توقيع اتفاقية بين مصر وألمانيا الاتحادية ( كما كانت تسمى حينها) من أجل تطبيق الفكرة في مصر<sup>1</sup>. وكان ظهور أول فرع لبنوك الادخار في مدينة "ميت غمر" التي تقع في محافظة الدقهلية في مصر سنة 1963 بهدف جمع المدخرات الصغيرة للفلاحين، ولم يطلق عليه تسمية إسلامي لأن الوضع في مصر حينذاك كان يشهد عملية التحول الاشتراكي ولم يكن هنالك مجال لاستعمال كلمة إسلامي<sup>2</sup>. ولقد بلغ عدد فروع هذا البنك حوالي 53 فرعاً شملت 85.000 فرداً. ولقد قدمت بنوك الادخار خدمات استثمارية، اجتماعية وتعليمية، ولكن الحكومة تنبعت إلى هذه التجربة وأدركت أبعادها الإسلامية وخطرها على النهج الاشتراكي المتبع في مصر في تلك الفترة، فقامت بإنهاء هذه التجربة عن طريق دمج هذه البنوك مع بنوك الدولة الربوية<sup>3</sup>.

وبعد هذا وفي سنة 1971، جاءت تجربة تأسيس " بنك ناصر الاجتماعي"\*\*\*\* الذي نصّ قانون إنشائه على عدم التعامل بالفوائد أخذاً أو عطفاً، وعلى الرغم من ضيق التجربة إلا أنها جذبت قدراً لا بأس به من الاهتمام إلى حد إدراجها على جدول أعمال اجتماع وزراء الدول الإسلامية في عام 1972<sup>4</sup>. ولقد ساهم بنك ناصر

\* مصطلح البنوك اللاربوية لا يعطي مفهوماً واضحاً للبنوك الإسلامية، ويبقى يميزها عن البنوك التقليدية في التعامل بسعر الفائدة من عدمه فقط، وهو بذلك لا يستثني البنوك ذات الأهداف الاجتماعية التي تأسست في عدة دول كبنوك الادخار في ألمانيا، أو البنوك التي تأسست في الدول ذات النهج الاشتراكي والتي لم تتعامل بأسعار الفائدة، أو قدمت قروضاً بأسعار فائدة متدنية جداً.

\*\* وهو مصري الجنسية، عمل في ألمانيا خبيراً لبنوك ادخار محلية ألمانية.

<sup>1</sup> - عايد فضل الشعراوي: المصارف الإسلامية؛ دراسة علمية فقهية للممارسات العملية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، ط 2، 2007م، ص: 75.

<sup>2</sup> - مجموعة من الباحثين: صيغ تمويل التنمية في الإسلام، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط 2، 2002م، ص: 15.

<sup>3</sup> - حسين حسين شحاتة: المصارف الإسلامية بين الفكر والتطبيق، مكتبة التقوى بمدينة نصر، القاهرة، ط 1، 2006م، ص: 16.

\*\*\* وهو مؤسسة حكومية تهتم أساساً بالخدمات الاجتماعية مثل خدمات جمع وصرف الزكاة، وتقديم القروض الحسنة لذوي الحاجة.

<sup>4</sup> - فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 23.



الاجتماعي بدور هام في مجال التنمية، ولكن مما يؤخذ عليه اليوم أنه أصبح يغالي في مصاريف القروض الحسنة حتى كادت تقارب سعر الفائدة، إضافة إلى أنه أصبح يطبق في بعض أنشطته المنهج التجاري الذي تنتهجه البنوك التقليدية\*، حتى أصبح يكيف في نظر البعض على أنه بنك تقليدي يمارس بعض الأنشطة الإسلامية<sup>1</sup>.

**2- المرحلة الثانية:** لقد كانت الانطلاقة الحقيقية للبنوك الإسلامية بمفهومها الحديث سنة 1975 وذلك بإنشاء كل من " البنك الإسلامي للتنمية" بجدة في المملكة العربية السعودية، وهو بنك دولي حكومي تساهم في رأسماله دول منظمة المؤتمر الإسلامي\*\* ويتعامل أساساً في تمويلاته مع هذه الدول<sup>2</sup>، و"بنك دبي الإسلامي" بدولة الإمارات العربية المتحدة، وهو بنك خاص يتعامل مع الأفراد. ويفضل الكثير من الباحثين أن يؤرّحوا لبدء العمل المصرفي الإسلامي بتاريخ إنشاء بنك دبي الإسلامي، كونه تميز بكامل الخدمات المصرفية التي يقدمها، كما أن نظامه التأسيسي كان مصدراً فكرياً لعدد كبير من البنوك الإسلامية التي تأسست بعده خاصة في منطقة الخليج العربي<sup>3</sup>.

وتبع إنشاء بنك دبي الإسلامي، إنشاء " بنك فيصل الإسلامي المصري" و"بنك فيصل الإسلامي السوداني" و"بيت التمويل الكويتي" في سنة 1978، وغيرها من البنوك التي تأسست في إطار العمل المصرفي الإسلامي، ويجمعها اتحاد دولي للبنوك الإسلامية. وبعد حوالي عقدين من الزمن بلغ عدد البنوك الإسلامية في العالم 176 بنكا سنة 1997، وبإجمالي رؤوس أموال يصل إلى 7.3 مليار دولار أمريكي، وبإجمالي ودائع تصل إلى 112.6 مليار دولار أمريكي. ومع نهاية سنة 2001، بلغ هذا العدد نحو 200 بنك ومؤسسة مالية إسلامية منتشرة في أكثر من 40 دولة عبر قارات العالم الخمس، وبإجمالي رؤوس أموال يصل إلى 148 مليار دولار، في حين بلغ حجم الأموال التي تتعامل بها 300 مليار دولار، ليصل هذا العدد بداية سنة 2008 إلى حوالي 300 بنكاً ومؤسسة مالية إسلامية، منتشرة عبر 75 دولة وبإجمالي أصول يصل إلى 400 مليار دولار، وإجمالي ودائع تصل إلى 202 مليار دولار، محققة معدلات نمو تصل إلى 20%<sup>4</sup>. وقد زاد عدد المؤسسات المالية الإسلامية ليصل في سنة 2014 إلى أكثر من 700 مؤسسة تعمل في 60 دولة حول العالم، 250 مؤسسة منها في دول الخليج العربي و100 في الدول العربية الأخرى، مع الإشارة إلى أن الموجودات المجمعة للقطاع المصرفي العربي قد بلغت في منتصف العام 2015 حوالي 3.3 تريليون دولار أمريكي<sup>5</sup>.

\* المقصود بالبنوك التقليدية خلال هذا الدراسة، البنوك التي لا ينص قانون إنشائها صراحة على عدم التعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً، والتي لا تطبق مبادئ الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها.

<sup>1</sup> - حسين حسين شحاتة، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

\*\* تأسست المنظمة في الرباط بالمملكة المغربية في 25 سبتمبر 1969م، وهي تجمع يضم 57 دولة إسلامية، تهدف إلى دعم جهود التعاون بين الدول الإسلامية في مختلف المجالات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية، ويقع مقرها بجدة في المملكة العربية السعودية.

<sup>2</sup> - سليمان ناصر: علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة، مكتبة الريام، الجزائر، ط 1، 2006م، ص: 77.

<sup>3</sup> - فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، 23.

<sup>4</sup> - أمين قسول: الدور التنموي للبنك الإسلامي في ظل رقابة بنك مركزي تقليدي؛ دراسة تطبيقية حول بنك البركة الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الشلف، الجزائر، 2010، ص: 06.

<sup>5</sup> - اتحاد المصارف العربية: التقرير السنوي للقطاع المصرفي العربي، 2015، متوفر على موقع الاتحاد على شبكة الأنترنت [www.uabonline.org](http://www.uabonline.org)

### ثالثاً- خصائص وأسس عمل البنوك الإسلامية.

إن إضافة كلمة إسلامي إلى المؤسسة التي تقوم بأعمال البنوك ليست مجرد كلمة وحسب، بل يجب أن تتسم المؤسسات البنكية الإسلامية بسمات وخصائص تميزها عن غيرها من البنوك التقليدية، وفيما يلي عرض لأهم خصائص وأسس عمل البنوك الإسلامية.

**1- خصائص البنوك الإسلامية:** يمكننا أن نتناول أهم خصائص البنوك الإسلامية ضمن أربعة عناصر رئيسية كالتالي:

#### أ- عدم التعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً:

حيث تعد الفائدة من الربا المحرم، وهو ما أقر بالإجماع في الجامع الفقهي، وكان ذلك لأول مرة خلال مجمع البحوث الإسلامية الذي عقد بالقاهرة سنة 1965، والذي حضره 85 عالماً وفقهياً ممثلين لـ35 دولة إسلامية في ذلك الوقت\*. وتجدد الإشارة هنا إلى أن مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر قد عاد وأصدر فتوى بحل الفوائد المصرفية التي تمنحها البنوك التقليدية للمودعين لديها بتاريخ 23 نوفمبر سنة 2003، وقد لاقت هذه الفتوى نقاشات وردوداً حادة.

#### ب- الاستثمار في المشاريع الحلال:

تسعى البنوك الإسلامية إلى الاستثمار في المشاريع التي تحقق النفع للمجتمع والحفاظ على ثرواته وتنميتها، وتتجنب المشاريع التي تسعى إلى إنتاج السلع الضارة والخدمات التي لا تبيحها الأخلاق ولا الأعراف، عكس البنوك التقليدية التي تسعى إلى تحقيق أعلى ربح ممكن دون الاهتمام بطبيعة المشاريع<sup>1</sup>.

#### ج- وجود هيئة للرقابة الشرعية:

بناءً على ما تقدم يجب أن تتضمن الهياكل التنظيمية للبنوك الإسلامية هيئة للرقابة الشرعية تتصف بالاستقلال التام، وذلك لأجل ضمان احترام ضوابط المعاملات المالية الإسلامية داخل البنك الإسلامي من عدم تعامل بالربا واستثمار في المشاريع الحلال. ولقد صدر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية كيفية تعيين هيئة الرقابة الشرعية وعدد أعضائها وتخصصاتهم ونطاق عملهم والتقارير الصادرة عنهم، وذلك لضمان التزام المؤسسة المالية الإسلامية بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها.

\* بعد دراسة مستفيضة استمرت ثلاث سنوات كان قرار المجمع كالتالي: " الفائدة المصرفية على أنواع القروض كلها ربا محرم، لا فرق في ذلك بين ما يسمى بالقروض الاستهلاكية أو ما يسمى بالقروض الإنتاجية، لأن نصوص الكتاب والسنة في مجموعها قاطعة في تحريم النوعين، وإن كثير الربا وقليله حرام، وإن الإقراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة ولا ضرورة، والاقتراض بالربا محرم كذلك ولا يرتفع إثمه إلا إذا دعت إليه الضرورة، وكل امرئ متروك لدينه في تقدير ضرورته". أنظر: قرارات المؤتمر الثاني لمجمع البحوث الإسلامية، القاهرة، ماي 1965م.

<sup>1</sup> - صالح صالح، نوال بن عمارة: الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة، مجلة الباحث، العدد 2، 2003م، ص: 51.

**د- ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية:**

تحرص البنوك الإسلامية عند اختيارها لنوعية استثماراتها على أن تكون مرتبطة بحاجات أفراد المجتمع، أي أنها تعمل على المزاوجة بين هدف الربحية وأهداف المشروع الاجتماعية<sup>1</sup>.

**2- أسس عمل البنك الإسلامي:**

رأينا في الجزء السابق أن من خصائص البنوك الإسلامية عدم التعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً، فما هي أسس عمل البنك الإسلامي في مجال قبول وتوظيف الأموال إذاً؟ هذا ما سنتناوله في العنصرين التاليين:

**أ- قاعدة الغنم بالغرم:**

إذا كانت البنوك الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذاً أو عطاءً فإنها تعمل بنظام المشاركة في الربح والخسارة، ومعنى ذلك أن الذي يريد الحصول على الأرباح (الغنم) من خلال توظيف أمواله لابد أن يتوقع إمكانية تحقيقه لخسائر (الغرم) مقابل استحقاقه لنصيب من الربح إذا تحقق. وهذا هو معنى الغنم بالغرم، أي أن المشاركة في أخذ الربح (الغنم) إذا حصل لابد أن يكون مقابلاً لتحمل الخسارة (الغرم) إذا حدثت.

**ب- قاعدة الخراج بالضمان:**

ومعنى هذه القاعدة أن من يضمن أصل الشيء له أن ينتفع بما يجره أو يولده استثماره من ربح، وفي المقابل عليه أن يتحمل ما يخرج منه من خسارة. ولذا يُسأغ للشخص أن يتقبل العمل ويتعهد بإنجازه لقاء أجر معلوم، ثم يتفق مع آخر على القيام بهذا العمل بأجر أقل من الأول ويربح هو فرق ما بينهما حالاً طيباً مجرد أنه ضمن العمل دون أن يقوم به<sup>2</sup>.

ومن الفوائد العملية لقاعدة الخراج بالضمان في البنوك الإسلامية أنه في حالة ضمان البنك للودائع الجارية فإنه يستطيع استثمارها والحصول على ما تجره من عائد (خراج)، وأيضاً " لتعليل ربح رب المال في المضاربة\* إذ يحتفظ بالمسؤولية عن خطر خسارة رأس المال فضلاً عن ملكية المال"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - جلال وفاء البدرى محمدان: البنوك الإسلامية؛ دراسة مقارنة للنظم في دولة الكويت ودول أخرى، رسائل بنك الكويت الصناعي، العدد 84، مارس 2006م، ص: 53.

<sup>2</sup> - عبد الحميد محمود البعلي (مستشار باللجنة الاستشارية العليا للعمل على استكمال تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية بالديوان الأميري بدولة الكويت): قاعدة الغرم بالغرم عكس قاعدة الخراج بالضمان، بحث منشور على موقع اللجنة <http://sharea.gov.kw>، شوهده بتاريخ 2009/01/28، ص: 03.

\* سيأتي تفصيل عقد المضاربة في المبحث الثاني.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص: 04.

## المطلب الثاني: المنهج الإسلامي لمعالجة الفقر ومبادئ التمويل المصغر

تستمد البنوك الإسلامية مبادئها وأسس عملها كما سبق ورأينا من أحكام الشريعة الإسلامية، لذلك كان من المهم أولاً معرفة ما إذا كان هناك في الشريعة الإسلامية شيء يمنع تقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل بشكل عام؟ وعمّا إذا كان هنالك تعارض بين أساليب عمل البنوك الإسلامية وبين خدمة الفقراء بشكل خاص؟ وهو ما سنحاول التطرق إليه من خلال ما يلي:

### أولاً- العمل وتمويل الفقراء كآلية للحد من الفقر:

على الرغم من أن للفقر في الإسلام أسباب عديدة، قد تكون جسدية كعجز المرء عن العمل والتكسب، أو قد تكون أسباب عقائدية كابتلاء الله لعباده، إلا أنّ الإسلام لم يأمر المسلمين بالرضوخ للأمر الواقع بل حثهم على العمل من أجل التخلص من هذا الوضع بإتباع كل الطرق المشروعة، بدءاً من الاستعانة بالله والاستعاذة به من الفقر، حيث كان النبي محمد ﷺ يقول في دعائه "اللهم إني أعوذ بك من الفقر والكفر"، ومن ثم الأخذ بجميع الأسباب من أجل الخروج من دائرة الفقر.

وعند قيام دولة الإسلام الأولى كان هنالك اهتمام واضح بإرساء دعائم معاملات إسلامية تقوم على أسس عادلة وتعمل على توزيع المال كي لا يكون دولة بين الأغنياء، وقد قامت أركان هذه المعاملات على أعمدة ومرتكزات منها<sup>1</sup>:

- فرض الزكاة التي تعتبر ركناً من أركان الإسلام والتشديد عليها؛
- تحريم الربا والاستغلال وإباحة أنواع عديدة من البيوع والمعاملات لتقاسم الأرباح والخسائر مثل المراجعة والمضاربة والمزارة؛
- وضع تعريفات اقتصادية للفقراء والمساكين وابن السبيل؛
- التشجيع على منح الصدقات وربطها بعدد من أحكام المعاملات؛
- التشجيع على العمل والإنتاج كما جاء في أحاديث كثيرة ومنها حديث الدرهمين كما سنرى في الفرع الموالي.

### ثانياً- المنهج العملي للحد من الفقر في الإسلام والتمويل المصغر.

تتماشى العديد من مبادئ التمويل المصغر التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء مع الأهداف العامة للإسلام والاقتصاد الإسلامي في معالجة الفقر، فكلاهما يركز على الأعمال التنموية والاجتماعية، وكلاهما يلح على ضرورة أن يشارك الفقراء في الأعمال والأنشطة الاقتصادية من أجل الخروج أو بشكل أدق إخراج أنفسهم من دائرة الفقر بدلاً من التسول للغير، وهناك عدة آيات قرآنية وأحاديث نبوية تؤكد على هذا الأمر، وسنكتفي بعرض حديث مشهور عن الرسول محمد صلى الله عليه وسلم يظهر كيف تتشابه مبادئ التمويل المصغر التي وضعت مؤخراً

<sup>1</sup> - ياسر أحمد حسن جامع: نحو تحديث آليات مصارف ومؤسسات التمويل الأصغر للوصول إلى القطاع الزراعي التقليدي بالسودان- ادماج الائتمان التجاري والتقليدي نموذجاً، منشورات بوابة التمويل الأصغر، 2011، ص: 10.

فقط مع المبادئ العامة للمنهج الإسلامي في معالجة مشكلة الفقر، وقد تم تقسيم هذا الحديث إلى مقاطع لكي يسهل إبراز ذلك على النحو التالي:

عن أنس بن مالك رضي الله عنه أن رجلاً من الأنصار جاء إلى النبي صلى الله عليه وسلم يسأله (1) فقال أما في بيتك شيء؟ قال بلى جلس نلبس بعضه ونبسط بعضه وقعب نشرب فيه الماء (2) قال ائتني بهما، فأتاه بهما، فأخذهما رسول الله صلى الله عليه وسلم بيده وقال من يشتري هذين، قال رجل أنا آخذهما بدرهم، قال من يزيد على درهم مرتين أو ثلاثاً، قال رجل أنا آخذهما بدرهمين فأعطاهما إياه وأخذ الدرهمين وأعطاهما الأنصاري، وقال اشتر بأحدهما طعاماً فأنبذه إلى أهلك واشتر بالآخر قدوماً فأتني به فأتاه به، فشد فيه رسول الله صلى الله عليه وسلم عوداً بيده ثم قال له اذهب فاحتطب وبع ولا أرينك خمسة عشر يوماً (3) فذهب الرجل يحتطب ويبيع، فجاء وقد أصاب عشرة دراهم فاشتري ببعضها ثوباً وبيعها طعاماً (4) فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم هذا خير لك من أن تجيء المسألة نكتة في وجهك يوم القيامة إنَّ المسألة لا تصلح إلا لثلاثة لذي فقر مدقع أو لذي غرم مفظع أو لذي دم موجه (5)<sup>1</sup>.

وبمقارنة ما ورد في هذا الحديث الشريف مع المبادئ التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء نجد أن كل مقطع من هذا الحديث يشير إلى مبدأ أساسي من هذه المبادئ، كما يؤكد على مبادئ أخرى للتمويل المصغر الناجح والمستمر، حيث:

**1-** يشير المبدأ الأول من مبادئ التمويل المصغر التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء إلى أن الفقراء بحاجة إلى مجموعة متنوعة من الخدمات وليس إلى القروض الصغرى فقط، ويشير المقطع رقم 3 من الحديث إلى أن الرسول صلى الله عليه وسلم لم يكتف بتوفير التمويل للفقير بل وساهم بشكل مباشر في بناء قدرات هذا الفقير وقدم له الدعم الفني اللازم للنجاح في مشروعه وهو ما يمثل أحد منتجات التمويل المصغر التي تم إدراك أهميتها مؤخراً فقط وهو ما أصبح يعرف بالتدريب والتعليم المالي للفقراء؛

**2-** يشير المبدأ الثاني من مبادئ التمويل المصغر إلى ضرورة أن تستخدم الأسر الفقيرة الخدمات المالية لزيادة دخلها وبناء أصولها وتأمين نفسها من الصدمات المالية، ونجد أن الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم قد أصر على فعل هذا تماماً من خلال حرصه على عمل الفقير لزيادة دخله وبناء أصوله، بل وما يميز المنهج النبوي أنه وقبل أن يطالب الفقراء بالعمل لخلق الثروة فقد وضع في الحسبان احتياجاتهم الاستهلاكية، ويظهر كل هذا في المقطع رقم 3 للحديث؛

**3-** بالرغم من أن الرسول صلى الله عليه وسلم كان يمثل السلطة السياسية العليا للدولة الإسلامية إلا أنه كان بوسع الفقراء الوصول إليه في أي وقت للحصول على المساعدة بحسب المقطع رقم 1 من الحديث، وهذا ما يعني اعتراف النظام الرسمي للدولة الإسلامية بأحقية الفقراء في الحصول على الخدمات المالية وعدم استبعادهم وتهميشهم، وهو في

<sup>1</sup> - سنن أبي داوود، كتاب الزكاة، كتاب 09، حديث رقم 1641.

اعتقادنا مشابه للمبدأ الثالث من مبادئ التمويل المصغر الذي أقرته المجموعة الاستشارية وذلك من خلال السعي إلى بناء أنظمة مالية لخدمة الفقراء تكون مندمجة في النظام المالي الرئيسي للدولة؛

**4-** يشير المبدأ الرابع من مبادئ التمويل المصغر إلى ضرورة أن يغطي التمويل المصغر تكاليفه ويتجنب الاعتماد على الحكومات والجهات المانحة، ويظهر من الحديث أنّ الرسول صلى الله عليه وسلم قد أصر على أن يتجنب الفقير الاعتماد على الغير الذين قد يمثلون الجهات المانحة أو الرسول صلى الله عليه وسلم الذي قد يمثل رأس السلطة أو الحكومة، وذلك بأن قام بتحويل الأصول غير المنتجة للفقير إلى أصول مولدة للدخل دون الحاجة إلى اللجوء إلى أي مصدر تمويل خارجي أو خيري، وهو ما يظهر من خلال المقطعين رقم 2 و3 من الحديث؛

**5-** يشير المبدأ الخامس من مبادئ التمويل المصغر إلى ضرورة إنشاء مؤسسات مالية محلية، وما قام به الرسول صلى الله عليه وسلم حينما حاول إشراك المجتمع المحلي للفقير من خلال البيع بالمزاد العلني يبدو أنه يتوافق إلى حد بعيد مع هذا المبدأ؛

**6-** يشير المبدأ السادس من مبادئ التمويل المصغر إلى أنّ القروض الصغرى ليست مناسبة دائماً للفقراء وهناك أنواع أخرى من الدعم يمكن أن تكون مناسبة أكثر في بعض الحالات بسبب اختلاف مستويات فقرهم في الغالب، وهي نفس الفكرة التي يشير إليها المقطع رقم 5 من الحديث، كما يظهر المقطع رقم 1 من الحديث كذلك أنّ الرسول صلى الله عليه وسلم قد حرص على التقييم الدقيق للوضع المالي للفقير حيث أنّ ما يصلح لبعض الفقراء قد لا يصلح بالضرورة لغيرهم، كما أنّ التقييم غير الدقيق للوضع المالي للفقراء قد يؤدي إلى الخلط ما بين الفقراء وغير الفقراء في برنامج تمويل واحد، وهو ما يعني بالضرورة فشل هذا البرنامج في تحقيق أهدافه مثلما حذر محمد يونس وكما سبق وأشرنا؛

**7-** يشير المبدأ السابع من مبادئ التمويل المصغر إلى أنّ تسقيف أسعار الفائدة يمكن أن يضر بالفقراء، وبالرغم من أنّ الإسلام يحظر التعامل بالربا إلا أنه لا يتعارض مع هذا المبدأ حيث أنّ الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية هو ترك الناس أحراراً في بيعهم وشرائهم وذلك في إطار أحكام الشريعة الإسلامية وضوابطها دون تحديد لنسبة معينة للربح يُتقيد بها، والأمر متروك لظروف التجارة عامة وظروف التاجر خاصة<sup>1</sup>؛

**8-** يشير المبدأ الثامن من مبادئ التمويل المصغر إلى أنّ مهمة الحكومة هي المساعدة في الخدمات المالية وليس تقديمها بشكل مباشر، وهو ما يبدو أنّ الرسول صلى الله عليه وسلم الذي يمثل أعلى سلطة سياسية في الدولة الإسلامية قد قام به كما سبق وأشرنا، حيث قام بمساعدة الفقير على تحويل أصوله غير المنتجة إلى أصول منتجة من خلال بيعها بسعر عادل عن طريق المزاد العلني<sup>2</sup>، وحصول الفقير على الأموال اللازمة لبدء مشروعه دون تقديم أي مال أو صدقة له؛

<sup>1</sup> - مجمع الفقه الإسلامي: المؤتمر الخامس، الكويت، 10-15 ديسمبر 1988.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، الورقة الثانية من حوار السياسات، 2008، ص: 23.

**9-** يشير المبدأ التاسع من مبادئ التمويل المصغر إلى ضرورة أن تعمل الجهات المانحة على تكميل رأس المال الخاص وليس التنافس معه، ويوجد في المنظومة الإسلامية عدة مؤسسات تقوم على الزكاة والوقف تقوم بتوفير خدماتها المالية للفقراء في شكل منح خيرية وهبات بلا مقابل، حيث أن الإسلام يشجع على أعمال الخير وفي نفس الوقت يسعى إلى تقليل الاعتماد على الغير وهو ما يظهر جلياً من خلال هذا الحديث؛

**10-** يشير المبدأ العاشر من مبادئ التمويل المصغر إلى ضرورة التركيز على بناء القدرات وخاصة قدرات مدراء مؤسسات التمويل المصغر، وهذا الحديث يظهر شكلاً فريداً من قدرات الرسول صلى الله عليه وسلم في إدارة برامج التمويل المصغر، بدءاً من الاستماع إلى الفقير وفهم حاجته، ثم التقييم الدقيق لوضعه المالي، والحرص على توفير الدعم الفني له بجانب المال اللازم لمشروعه، وانتهاءً بقياس أثر البرنامج على حياة الفقير؛

**11-** يشير المبدأ الأخير من مبادئ التمويل المصغر إلى أن التمويل المصغر يحقق أفضل النتائج عند قياس أدائه والإفصاح عنه، وهو ما يبدو أن الرسول صلى الله عليه وسلم قد قام به من خلال الحساب الشفاف للتكاليف التشغيلية للمشروع والعوائد التي حققها من خلال جدول زمني محدد.

وفي الأخير يبدو أن مبادئ التمويل المصغر التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء تتشابه إلى حد بعيد وتكاد تتطابق في كثير من الأحيان مع ما ورد في هذا الحديث من أحكام، ورغم اقتصرنا على ذكر وتحليل حديث واحد فقط إلا أن الآيات القرآنية والأحاديث النبوية التي لها نفس الأحكام والدلالة من حيث الحث على العمل للتخلص من الفقر والحث على مساعدة الفقراء عديدة ولا يتسع المجال هنا لذكرها كلها، وهو الأمر الذي يعني شيئاً واحداً يمكن استخلاصه من هذا التحليل، وهو أنه لا يوجد من حيث المبدأ تعارض بين المبادئ العامة للشريعة الإسلامية وأحكامها وبين مبادئ التمويل المصغر التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء مؤخراً فقط.

### المطلب الثالث: فلسفة عمل البنوك الإسلامية والتمويل المصغر.

بالرغم من عدم وجود أي تعارض بين المبادئ العامة للشريعة الإسلامية وأحكامها وبين مبادئ التمويل المصغر، وعلى الرغم من أن مشروع "ميت غمر" الذي أرسى أسس النظام المصرفي الإسلامي سنة 1963 كما سبقت الإشارة إليه يعد واحداً من أولى مبادرات التمويل المصغر الناجحة في العالم رغم قصر التجربة، إلا أن الملاحظ هو أن أغلب البنوك الإسلامية لا تزال تحجم عن خدمة الفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين، وهو الأمر الذي دفعنا للتساؤل حول ما إذا كان في فلسفة عمل البنوك الإسلامية - كونه مؤسسات تسعى للربح وتحقيق أهدافها الاستثمارية وليست مؤسسات خيرية - ما يمنعها من تقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين؟ وما مدى وجوب التزامها بخدمة فقراء المسلمين انطلاقاً من أحكام الشريعة الإسلامية ومن الأسس النظرية لإنشائها؟ هذا ما سنحاول التطرق إليه في هذا المطلب من خلال العناصر التالية:

## أولاً- المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية:

### 1- مفهوم المسؤولية الاجتماعية:

برز الحديث عن المسؤولية الاجتماعية في الاقتصاد الوضعي بداية من العقد الأول للقرن العشرين، وقد ارتبط مفهومها بالشركات باعتبارها عصب الاقتصاد، ونظراً لارتباط مصطلح المسؤولية الاجتماعية بعدة علوم كعلم الإدارة وعلم الاجتماع وعلم القانون فقد تعددت التعاريف التي تناولت مفهومها أيضاً، ومن بين هذه التعاريف تعريف المنتدى العالمي لقادة شركات الأعمال حيث عرفها بأنها: "ممارسات شركات الأعمال المنفتحة ذات الشفافية والتي تكون مبنية على القيم والأخلاق واحترام العاملين والبيئة وأفراد المجتمع، وتهدف إلى تقديم القيمة المستدامة للمجتمع ككل، بالإضافة إلى حملة الأسهم في تلك الشركات"<sup>1</sup>.

بينما عرّفها مجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة على أنها: "تعهد من قطاع الأعمال بالمشاركة في التنمية الاقتصادية المستدامة من خلال العمل مع العاملين وعائلاتهم والمجتمع المحلي والإقليمي بغرض تحسين جودة حياتهم"<sup>2</sup>.

والملاحظ من التعريفين السابقين ضرورة عدم التركيز على الجانب الاقتصادي ومدى تحقيق الشركة للأرباح فقط، وإنما التركيز أيضاً على مدى مساهمة الشركات في رفاهية المجتمع ككل وجعله هدفاً من أهدافها الأساسية، ودمج المسؤولية الاجتماعية في رسالة الشركات ورؤيتها وثقافتها.

### 2- المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية:

إذا كان مفهوم المسؤولية الاجتماعية جديداً نسبياً في الاقتصاد الوضعي، فإن الإسلام قد اهتم بالجانب الأخلاقي والاجتماعي للتعاملات المالية منذ ما يزيد عن 14 قرناً مضت، والأمثلة عن ذلك كثيرة، كتحریم التعامل بالربا والتشديد على دفع الزكاة وجعلها ركناً من أركان الإسلام، فالأصل في المال في الإسلام أنه ملك لله عز وجل والإنسان مستخلف فيه، والله حق في المال وحق الله هو حق المجتمع.

وكون البنوك الإسلامية جزءاً من منظومة المال في الإسلام، فإن أعظم مهمة لها هي مساهمة الأعمال التي تقوم بها في تحقيق مبدأ الاستخلاف وعمارة الأرض، وهذا لا يتعارض مع سعيها لتحقيق الأرباح، ومن هذا المنطلق فقد تم تعريف المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية على أنها: "التزام تعبدي أخلاقي يقوم على أثره القائمون على إدارة المصارف الإسلامية بالمساهمة في تكوين وتحسين وحماية رفاهية المجتمع ككل ورعاية المصالح والأهداف الاجتماعية لأفراده عبر صياغة الإجراءات وتفعيل الطرق والأساليب الموصلة لذلك، بهدف رضا الله سبحانه وتعالى والمساهمة في إيجاد التكافل والتعاون والتقدم والوعي الاجتماعي، وفي تحقيق التنمية الشاملة"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - محمد صالح علي عياش: المسؤولية الاجتماعية للمصارف الإسلامية، طبيعتها وأهميتها، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط 1، 2010.

<sup>2</sup> - منى لطفي بيطار ومنى خالد فرحات: الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الإسلامية، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، 2012، ص: 04.

<sup>3</sup> - محمد صالح علي عياش، مرجع سبق ذكره.



وعليه يمكن القول أنه وبناءً على أحكام الشريعة التي قامت عليها البنوك الإسلامية فإن دورها لا يجب أن يقتصر على السعي وراء الأرباح لتحقيق مصالح مالكيها فقط، ولكن عليها مراعاة حق المجتمع في هذه الأموال، كما لا يقتصر مفهوم المسؤولية الاجتماعية بالبنوك الإسلامية على مجرد جمع الزكاة من المودعين والمساهمين وتوزيعها، بل يقصد بها مدى مساهمة البنوك الإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالمجتمعات التي تعمل بها.

### ثانياً- البنوك الإسلامية والتمويل المصغر.

هنالك من يرى أن قيام البنوك الإسلامية بمسئوليتها الاجتماعية يعد واجباً تعديداً أخلاقياً تجاه المجتمعات التي تعمل بها، قد يرقى لدرجة الواجب التعبدية الأخلاقي الملزم، وحتى تقوم البنوك الإسلامية بمسئوليتها الاجتماعية تجاه المجتمعات التي تعمل بها فهي مطالبة بأن تساهم في توفير الاحتياجات الأساسية للمجتمع ومحاربة الفقر والبطالة وتمويل المشروعات مهما كان حجم هذه المشروعات صغيرة أو كبيرة، والمساهمة في تمويل مشروعات الرعاية الصحية والاجتماعية، وزيادة الوعي الادخاري لدى أفراد المجتمع خاصة الصغار منهم، ونشر الوعي المصرفي الإسلامي في المجتمعات المسلمة بشكل عام<sup>1</sup>.

وإذا ما نظرنا إلى الخدمات التي تقدمها برامج التمويل المصغر وإلى الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها من خلال توفير هذه الخدمات للفقراء ومحدودي الدخل الذين تستبعدهم الأنظمة المالية الرسمية في الغالب، لوجدنا أنها تتشابه إلى حد كبير مع ما هو مطلوب من البنوك الإسلامية تجاه المجتمعات التي تعمل بها انطلاقاً من مسؤوليتها الاجتماعية تجاه هذه المجتمعات، فعلى سبيل المثال يدعوا كل نظام التمويل المصغر والبنوك الإسلامية من حيث المبدأ إلى ثقافة العمل الحر وإلى تقاسم المخاطر، كما يركز كلاهما على إعطاء الأولوية لتحقيق الأهداف التنموية والاجتماعية، ويؤمنان بأن الفقراء لا بد أن يكون لهم نصيب في مثل هذا النوع من الأنشطة، بالإضافة إلى ذلك يرى بعض الباحثين أن البنوك الإسلامية تقوم على نهج شبيه بالبنوك الشاملة، ولذلك لا بد أن تقدم هذه البنوك منتجات مالية تتسم بالتنوع لتلائم رغبات فئات متنوعة من الجمهور وتوفي بمتطلبات أنشطة متعددة<sup>2</sup>، وهو تماماً ما أصبح يشتمل عليه مفهوم التمويل المصغر من ضرورة توفير خدمات متنوعة تلبي مختلف الاحتياجات لعملائه.

وهذا الأمر يعني على الأقل -في اعتقادنا- عدم وجود أي تعارض من حيث المبدأ بين البنوك الإسلامية وفلسفة عملها وبين تقديم خدمات التمويل المصغر للفقراء ومحدودي الدخل، بل أن تقديم هذه الخدمات للفقراء ومحدودي الدخل المسلمين يعد واجباً على البنوك الإسلامية في ظل انعدام الفرص أمام فقراء المسلمين في أغلب الدول

<sup>1</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>2</sup> - عصام محمد علي الليثي: إنجاح الصبغ الإسلامية في التمويل الأصغر؛ مع الإشارة إلى تجربة بنك الأسرة، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان، ص: 293-296.

الإسلامية وعدم توفر البديل الشرعي لمنتجات التمويل المصغر التي يحتكر تقديمها مجموعة من المؤسسات التقليدية حتى في الدول الإسلامية.

ولكن ورغم هذا التشابه في الرؤى والأهداف بين برامج التمويل المصغر وفلسفة عمل البنوك الإسلامية، إلا أن هنالك بعض أوجه الاختلاف والتباين بينهما والتي تصب في مصلحة البنوك الإسلامية إذا ما قامت بتقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل، وهي تتمثل في<sup>1</sup>:

- التمويل المصغر التقليدي ومن خلال استهدافه للفقراء النشطين اقتصادياً فقط يستثني من دائرة تعاملاته شريحة أفقر الفقراء أو ما يعرف بالفقراء المدقعين، في حين أن البنوك الإسلامية بوسعها خدمة هذه الشريحة من الفقراء من خلال عدة أساليب وتدخلات كتوفير الزكاة لمستحقيها مثلاً؛

- يستهدف التمويل المصغر التقليدي بدرجة كبيرة مسألة تمكين المرأة، ويجعل نجاح التمويل المصغر مسألة مرتبطة بمقدار النجاحات التي يحققها في هذا الجانب، وعلى خلاف ذلك يستهدف التمويل المصغر الإسلامي تمكين الأسرة كبديل عن تمكين المرأة وهذا بالنظر للأهمية الكبرى للأسرة في تحقيق الاستقرار وليس للمرأة فقط، مما يؤدي إلى تقوية مؤسسة الأسرة بدلاً من إضعافها وخلق التوترات داخل الأسرة.

هذا بالإضافة إلى بعض الأمور الأخرى والتي سيتم تناولها لاحقاً عند حديثنا عن مزايا عمل البنوك الإسلامية في مجال التمويل المصغر مقارنة بالبنوك التجارية، وذلك في المبحث الثالث من الفصل القادم.

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص: 293.

## المبحث الثاني:

### ملاءمة صيغ التمويل بالبنوك الإسلامية لتقديم التمويل المصرفي

تمهيد:

إذا لم يكن هناك تعارض بين مبادئ التمويل المصرفي وبين أحكام الشريعة الإسلامية، وإذا كانت المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية توجب عليها خدمة فقراء المسلمين وتحقيق مبدأ الاستخلاف وعمارة الأرض وتنمية المجتمعات التي تعمل بها، وإذا كان التمويل المصرفي أداة فعالة للتنمية ومحاربة الفقر بالدول النامية، فما الذي يجعل البنوك الإسلامية تحجم عن تقديم خدمات التمويل الأصغر للفقراء ومحدودي الدخل خاصة بعد نجاح البنوك التقليدية في تقديمها وبشكل مربح كما سبق ورأينا؟ هل مرد ذلك أنّ صيغ وأساليب التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية ليست مناسبة لتقديم هذا النوع من الخدمات؟ هذا ما سنتطرق إليه من خلال هذا المبحث.

#### المطلب الأول: صيغ التمويل القائمة على مفهوم الملكية والتمويل المصرفي.

تستخدم البنوك الإسلامية صيغاً تمويلية مختلفة تشترك من خلالها مع عملائها في ملكية المشروع الممول، بغض النظر عما يقدمه كل طرف، مالا كان أو عملاً أو الاثنان معاً، فيأخذ العميل نتيجة لهذه الشراكة صفة المالك للمشروع، والسؤال هنا هو عمّا إذا كانت جميع الصيغ القائمة على مفهوم الملكية تصلح لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل وتقديم منتجات التمويل المصرفي؟ هذا ما سنحاول الإجابة عنه من خلال الفروع التالية:

#### أولاً- صيغة المشاركة:

تمثل المشاركة في نظر الكثير من مفكري الاقتصاد الإسلامي أفضل صيغة للتمويل المتوافق مع مبادئ وضوابط المعاملات في الفقه الإسلامي، كونها تعكس عدالة النظام الاقتصادي الإسلامي في توزيع الربح والخسارة بين أطراف العملية الاستثمارية، وفيما يلي عرض لمفهوم المشاركة وشروطها وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، وكذا محاولة لإبراز مدى إمكانية استخدامها كأسلوب لتقديم التمويل المصرفي:

#### 1- تعريف المشاركة وشروطها:

أ- **تعريف المشاركة:** المشاركة والشركة والشراكة بمعنى واحد في المصطلح الفقهي اللغوي، وقد استحدثت البنوك الإسلامية لفظ "المشاركة" لأسباب فنية كون أن الشركة والشراكة كلمتان أصبح لهما مدلول اصطلاحى شائع في القانون الوضعي يختلف عن معنى الشركة في الفقه المالي الإسلامي<sup>1</sup>. وتُعرّف المشاركة على أنها: " اشتراك طرفين أو أكثر في المال أو العمل على أن يتم الاتفاق على كيفية تقسيم الربح، أما الخسارة فيجب أن تكون حسب نسب المشاركة في رأس المال"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - أحمد سفر: المصارف الإسلامية؛ العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006،

وتعرف بأنها: " تقديم المصرف والعميل المال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل واحد منهما ممتلكاً حصّة في رأس المال بصفة ثابتة أو متناقصة ومستحقاً لنصيبه من الأرباح، وتُقسّم الخسارة على قدر حصّة كل شريك في رأس المال"<sup>2</sup>.

فالمشاركة إذاً اشتراك طرفين أو أكثر في رأسمال مشروع معين، على أن يشتركوا في الربح بحسب الاتفاق بينهم، والخسارة تكون في رأس المال وتوزع حسب نسب مساهمة كل واحد منهم.

**ب- شروط المشاركة:** يلزم لصحة عقد المشاركة بالإضافة إلى الشروط العامة المتعلقة بالعقد\* بعض الشروط الخاصة، وإن كان الفقهاء قد اتفقوا حول بعضها واختلفوا حول البعض الآخر، وهذه الشروط هي<sup>3</sup>:

- أن يتم تقديم رأس المال من الطرفين ولا يشترط فيه التساوي بينهما؛
- أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً ولا يجوز أن يكون ديناً في ذمة أحد الشركاء؛
- أن يكون رأس المال نقداً، وأجاز فقهاء المالكية والحنابلة أن يكون من العروض شريطة تقويمها بالنقود الجارية وقت المشاركة، وهذا رأي الكثير من الفقهاء المعاصرين؛
- تحديد نسب توزيع الربح بين الشركاء ولا يشترط تناسبها مع نسبة المساهمة في رأس المال؛
- أن يكون الربح نسبة شائعة من جملة الربح فإن عينه أحدهم أو جعل من نصيبه شيئاً بطلت الشركة؛
- يتم توزيع الخسائر بنسبة مساهمة كل طرف في رأس المال، ولا يجوز الاتفاق على غير ذلك؛
- إذا كانت الخسارة بسبب تعدي أو تقصير أحد الأطراف فيتحملها لوحده.

وعقد المشاركة عقد جائز غير لازم، بمعنى أنه يحق لكل شريك أن يفسخ العقد مع عدم الإضرار بالشريك الآخر، فإن ترتب على الفسخ ضرر مُنَع الفسخ حتى يزول المانع تماشياً مع القاعدة الشرعية "لا ضَرَر ولا ضِرار". كما تنتهي الشركة بموت أحد الشريكين أو جنونه، أو بانتهاء الأجل المحدد للشركة<sup>4</sup>.

## 2- أنواع المشاركات كما تجريها البنوك الإسلامية:

يمكن التمييز بين عدة أنواع من المشاركات وذلك بحسب التقسيم المستخدم في عملية التمييز، فإذا كان معيار التقسيم هو مجال التمويل فيمكننا أن نميز بين المشاركة الصناعية والزراعية والخدمية. أما إذا كان معيار التقسيم هو

<sup>1</sup> - سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص: 175.

<sup>2</sup> - هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2000م، ص: 234.

\* وهي الأهلية: أي أهلية المتعاقدين في الأداء أو المعاملة والتصرف مثل الحرية والبلوغ والعقل، والمحل: وهو المقنود عليه من رأس المال والعمل، والصيغة: أي القبول والتراضي، والسبب: أي غرض الشركة هل هو مشروع أم لا.

<sup>3</sup> - مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006م، ص: 191-192.

- محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان: المصارف الإسلامية؛ الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان - الأردن، ط1، 2007، ص: 168-169.

<sup>4</sup> - مصطفى كمال السيد طایل، مرجع سبق ذكره، ص: 192.

مجال التمويل الخارجي فعندها يمكننا أن نميز بين المشاركة في الاستيراد والمشاركة في التصدير، وهكذا نجد أن المشاركات تختلف باختلاف طبيعة التقسيم المعتمد. غير أنه وعند النظر إلى تطبيقات البنوك الإسلامية لهذه الصيغة فإنه يمكننا التمييز بين الأنواع التالية للمشاركة:

**أ- المشاركة الدائمة أو الثابتة:** وهي اشتراك البنك في مشروع معين دون أن يتم تحديد أجل معين لانتهاء هذه الشركة<sup>1</sup>، ومثال ذلك قيام البنك الإسلامي بالمساهمة في رؤوس أموال الشركات، سواء بالاشتراك في تأسيس هذه الشركات عند بداية إنشائها كشريك مؤسس، أو بشراء أسهم الشركات الموجودة سلفاً. ويكون للبنك حق الرقابة والمتابعة وإدارة المشروع، ويكون شريكاً فيه مادام هذا المشروع مستمراً. لذا وجب أن يؤسس هذا النوع من النشاطات ضمن الإطار القانوني الذي يضمن له الدوام<sup>2</sup>.

**ب- المشاركة المؤقتة:** وهي اشتراك البنك الإسلامي في مشروع معين مع تحديد أجل وطريقة إنهاء مشاركة البنك في هذا المشروع في المستقبل، وهذه المشاركة على نوعين:

**- المشاركة في تمويل صفقة معينة:**

في هذا النوع من المشاركة يدخل البنك الإسلامي شريكاً في تمويل عمليات تجارية أو استثمارية معينة ومستقلة عن بعضها البعض حتى بالنسبة للمشروع الواحد، وعادة ما تكون هذه المشاركة في الأجل القصير وتنتهي بانتهاء الصفقة. ويتم توزيع الأرباح بين البنك والعميل بحسب مشاركة كل طرف في رأسمال الصفقة، بعد تخصيص جزء من الأرباح للعميل نظير إدارته للعملية<sup>3</sup>.

**- المشاركة المنتهية بالتمليك أو المتناقصة\*:**

وهي اشتراك البنك الإسلامي مع طرف آخر (أو عدة أطراف) في إنشاء مشروع معين، بحيث يساهمان بنسب معينة في رأسمال هذا المشروع، على أن يقوم هذا الطرف بشراء حصة البنك تدريجياً من خلال العائد الذي يؤول إليه أو من أي موارد أخرى، وذلك خلال فترة مناسبة يتفق عليها الطرفان، وعند انتهاء عملية السداد يخرج البنك من المشروع ويتملك الطرف الآخر موضوع المشاركة<sup>4</sup>. ويمكن للمشاركة المنتهية بالتمليك أن تجرى وفق عدة صيغ هي<sup>5</sup>:

- أن يتفق البنك مع العميل على أن يكون حلول هذا العميل محل البنك بعقد مستقل تماماً يتم بعد إتمام عملية التعاقد الخاص بعملية المشاركة، ووفق هذه الصيغة يكون للطرفين الحرية الكاملة في التصرف ببيع حصتهما للشريك أو لغيره.

1 - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 169.

2 - صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص: 404.

3 - مصطفى كمال السيد طابيل، مرجع سبق ذكره، ص: 192.

\* طبقت لأول مرة في مصر عندما قام فرع للمعاملات الإسلامية في أحد البنوك التجارية بمشاركة إحدى الشركات السياحية في امتلاك أسطول نقل بري لنقل السائحين بين القاهرة وأسوان. للمزيد أنظر: عايد فضل الشعراوي، مرجع سبق ذكره، ص: 326.

4 - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 170.

5 - فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 134-135.

- أن يتم الاتفاق بين البنك وعميله على حصول البنك على حصة نسبية من العائد المتحقق فعلا مع حق البنك في الحصول على جزء من إجمالي الإيراد المتحقق فعلا في إطار مبلغ متفق عليه ليكون هذا الجزء مخصصا لسداد أصل ما قدمه البنك من تمويل. وبمعنى آخر يتم تقسيم الإيراد الإجمالي المحقق إلى ثلاثة أقسام:

- حصة البنك كعائد للتمويل؛

- حصة الشريك كعائد لعمله وتمويله؛

- حصة لسداد تمويل البنك.

- يحدد نصيب كل من البنك والعميل في شكل حصص أو أسهم محددة القيمة حيث يمثل مجموعها إجمالي رأسمال المشروع، ويحصل كل طرف على حصته من الإيراد المتحقق فعلا، وللعميل الحق إذا شاء أن يشتري من البنك بعض الأسهم نهاية كل سنة مثلاً، وبهذا تزداد أسهم العميل بمقدار ما تتناقص أسهم البنك إلى أن يمتلك العميل كامل الأسهم وبالتالي كامل المشروع.

### 3- صيغة المشاركة والتمويل المصغر:

رغم أن صيغة المشاركة تعتبر في نظر الكثير من الباحثين أفضل صيغة للتمويل المتوافق مع مبادئ وضوابط المعاملات في الفقه الإسلامي، كونها تعكس عدالة النظام الاقتصادي الإسلامي في توزيع الربح والخسارة بين أطراف العملية الاستثمارية، إلا أن هذه الصيغة لا تحظى بأهمية كبيرة في التمويل المصغر وذلك نظراً لأن متطلبات إعداد التقارير والشفافية التي تضمن التوزيع العادل لأية أرباح أو خسائر يمكن أن ينتج عنها أعباء وتكاليف تشغيلية مرتفعة في المشروعات الصغيرة غير المعتادة على أعمال المحاسبة الرسمية<sup>1</sup>، أضف إلى ذلك أن اشتراط المساهمة المالية لعميل التمويل المصغر تكاد تكون أمراً مستحيلاً في أغلب الأحيان، وربما يعتبر هذان العاملان السبب الرئيسي في فشل صيغة المشاركة حتى الآن في إحراز أي تقدم على مستوى التمويل المصغر.

ورغم ذلك فإنه يمكن اعتماد بعض الآليات التي يمكن من خلالها توسيع مجال استخدام صيغة المشاركة في مجال التمويل المصغر، هي:

أ- تصميم نماذج أعمال تسمح للمشروعات الصغرى بالإفصاح عن أرباحها دون الحاجة إلى عمليات مسك دفاتر دقيقة، ويجب على هذه النماذج أن تضمن شفافية البيانات لكن دون أن تتجاوز تكاليف تشغيلها الحدود المعقولة<sup>2</sup>؛

ب- يمكن الاعتماد على المشاركة المتناقصة بدلاً من المشاركة الدائمة من أجل تمويل الفقراء ومحدودي الدخل إضافة إلى تمويل الأنشطة التي يسهل مراقبتها دون الحاجة إلى مسك دفاتر كقطاع النقل مثلاً أين يكفي النظر إلى عدد التذاكر التي يتم بيعها يومياً لمعرفة الأرباح وهذا من خلال دخول البنك الإسلامي في مشاركة متناقصة مع مجموعة من الفقراء ومحدودي الدخل - وليس مع أفراد- يساهمون معاً في دفع جزء من رأسمال سيارة لنقل المسافرين ويشتركون في

<sup>1</sup> - ألين وأوفري: تقرير التمويل الإسلامي الأصغر، تقرير معد لصالح المنظمة الدولية لقانون التنمية، 25 فيفري 2009، ص: 18.

<sup>2</sup> - محمد خالد: بناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي، مؤتمر القمة العالمية للاتمان الأصغر، إسبانيا، 14-17 نوفمبر 2011، ص: 09.

سداد قيمتها للبنك مع جزء من الأرباح، وهذا الأسلوب مشابه لنظام مجموعات الإقراض الذي تستعمله مؤسسات التمويل المصرفي التقليدية، بالإضافة إلى أن هذا الأسلوب يضمن توفر قدر كبير من المسؤولية لسداد الالتزامات المترتبة على الفقراء، ليس فقط لتوفر الضمان الأخلاقي كما في نظام المجموعات التقليدية بل لتوفر الضمان المالي أيضاً والذي تم دفعه من قبل المجموعة والذي لن يسترد إلا في حالة تسديد آخر قسط للبنك الإسلامي وانتقال ملكية السيارة لهم؛

**ج-** الأمر الملاحظ أن أغلب الأسر الفقيرة أو محدودة الدخل تمتلك أراضي وعقارات أو مساكن دون أن تكون قادرة على توليد أي دخل أو فائدة من هذه الأصول، ومثلما فعل الرسول صلى الله عليه وسلم عندما قام بتحويل الأصول غير المنتجة للفقير إلى أصول مدرة للدخل في الحديث الشريف الذي ذكرناه في السابق في المبحث الأول لهذا الفصل، فإنه يمكن للبنوك الإسلامية كذلك فعل هذا من خلال صيغة المشاركة، حيث تقدم البنوك الإسلامية التمويل اللازم أو المساهمة النقدية في حين تقدم الأسر الفقيرة العقارات من أجل إقامة مشروع معين كأن يكون مصنعاً أو مبنى تجارياً، على أن تتولى البنوك الإسلامية إدارة هذا المشروع، الأمر الذي سيعني سهولة متابعته ومراقبته، كما أنه بإمكان أفراد هذه الأسر في حال إقامة هذا المشروع أن يصبحوا عاملين فيه وفي نفس الوقت مالكيين لجزء منه حيث أن الأصل الأساسي لن يُفقد ولكنه سيتحول إلى أصل منتج ومدر للدخل، ولا بد هنا من التنويه على البنوك الإسلامية بضرورة أن يكون السعر الذي يُقدر به العقار أو الأصل الذي يملكه الفقراء عادلاً وأن لا يُستغل ضياع قيمته بالنسبة للأسر الفقيرة، تماماً مثلما فعل الرسول صلى الله عليه وسلم في نفس الحديث الذي أشرنا إليه سابقاً عندما قام بالمزايدة على سعر الأصول غير المنتجة للفقير من أجل الحصول على أعلى سعر لها.

### ثانياً - صيغة المضاربة:

المضاربة (وهي نفسها المقارضة) من العمليات الاقتصادية التي عرفت في الجاهلية فأقرها الإسلام، وقد جاء في كتب السيرة أن نبينا محمد صلوات الله وسلامه عليه قد خرج في مال أمنا خديجة رضي الله عنها وأرضها مضاربة إلى الشام قبل أن يتزوجها. وفيما يلي عرض لمفهوم المضاربة وشروطها وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، وكذا محاولة لإبراز مدى إمكانية استخدامها كأسلوب لتقديم التمويل المصرفي:

#### 1- تعريف المضاربة وشروطها:

**أ- تعريف المضاربة:** المضاربة لغة من الضرب والسعي في الأرض لطلب الرزق لقوله تعالى: ﴿وَأَخْرُوجَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾<sup>1</sup>، والمضاربة لغة أهل العراق أما المقارضة ويطلق عليها القراض، فلغة أهل الحجاز، والمقارضة من القرض أو القطع، باعتبار أن مالك المال يقطع جزءاً من ماله ويدفعه إلى المضارب ليعمل فيه.

<sup>1</sup> - القرآن الكريم، سورة المزمل، الآية: 20.

أما المضاربة في الاصطلاح فهي: " عقد بين طرفين يقدم بموجبه أحدهما المال للطرف الآخر ليعمل فيه بهدف الربح على أن يتم توزيع هذا الربح بنسب متفق عليها ابتداءً. أما الخسارة فيتحملها صاحب المال وحده بشرط عدم تقصير الطرف الآخر أو تعديه. ويسمى صاحب المال رب المال ويسمى الطرف الآخر العامل أو المضارب"<sup>1</sup>.

والمضاربة أيضاً: " اتفاق بين طرفين، يبذل أحدهما فيه ماله ويبذل الآخر جهده ونشاطه في الاتجار والعمل بهذا المال، على أن يكون ربح ذلك بينهما على حسب ما يشترطان، من النصف أو الثلث أو الربع... إلخ. وإذا لم ترباح الشركة لم يكن لصاحب المال غير رأس ماله وضاع على المضارب كده وجهده -لأن الشركة بينهما في الربح- أما إذا خسرت الشركة فإنها تكون على صاحب المال وحده ولا يتحمل عامل المضاربة شيئاً منها مقابل ضياع جهده وعمله. إذ ليس من العدل أن يضيع عليه جهده وعمله ثم يطالب بمشاركة رب المال فيما ضاع من ماله مادام ذلك لم يكن عن تقصير وإهمال"<sup>2</sup>.

وعلى هذا فإن المضاربة عقد يشترك فيه طرفان، الأول بماله ويسمى رب المال، والثاني بعمله ويسمى المضارب، على أنهما في الربح شركاء بحسب الاتفاق، وفي الخسارة يخسر رب المال ماله، ويكفي المضارب ما خسره من جهد وعمل ما لم يثبت عنه التعدي والتقصير.

#### ب- شروط صحة المضاربة:

لا تختلف المضاربة عن غيرها من العقود في الشروط العامة لانعقاد العقد من أهلية ومحل وصيغة\*، أما الشروط الخاصة بصحتها فهي التي تتعلق بأحوال رأس المال والربح والعمل.

#### - الشروط المتعلقة برأس المال<sup>3</sup>:

- أن يكون رأس المال نقداً، فلا تجوز ولا تصح المضاربة إذا كان رأس المال من العروض عند جمهور الفقهاء؛
- أن يكون رأس المال معلوماً قدرًا وصفة لكل من صاحب المال والمضارب؛
- أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً في ذمة المضارب؛
- لا يكون قبض المال من قبل المضارب قبض ضمان إلا في حالة التعدي أو التقصير<sup>4</sup>.

#### - الشروط المتعلقة بالعمل<sup>5</sup>:

- تسليم المال إلى المضارب، يعني ذلك تمكين المضارب من التصرف في المال وليس التسليم الفعلي، فأبي شرط يمنع المضارب من التصرف في المال يفسد المضاربة؛

<sup>1</sup> - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 57.

<sup>2</sup> - حسن الأمين: المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط3، 2000م، ص: 19.

\* تناولناها سابقاً في عقد المشاركة.

<sup>3</sup> - فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 119-120.

<sup>4</sup> - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 58.

<sup>5</sup> - فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص: 124.



- العمل من اختصاص المضارب وحده، فلا يجوز أن يشترط رب المال أن يعمل معه. وذهب جمهور الفقهاء إلى فساد المضاربة بهذا الشرط، وأجازها الحنابلة؛
- عدم تضيق رب المال على المضارب، إلا أنه يمكن لرب المال أن يفرض الشروط ويضع القيود التي يراها ذات مصلحة.

### - الشروط المتعلقة بالربح:

- أن يكون الربح مشتركاً بين الطرفين بحيث لا يختص به أحدهما دون الآخر؛
  - أن يكون مقداره معلوماً للطرفين، وأن يكون نسبة من الربح لا مقداراً محددًا<sup>1</sup>؛
  - ليس للمضارب ربح حتى يستوفي رأس المال<sup>2</sup>.
- واتفق الفقهاء على أنه يجوز لرب المال أو العامل أن يفسخ عقد المضاربة إذا لم يبدأ العامل بالعمل، وأما إذا بدأ العامل العمل فمنهم من أجاز الفسخ لكل من العامل ورب المال لأن عقد المضاربة غير لازم، وهذا رأي الشافعية والحنفية. أما الإمام مالك فلم يجز فسخ عقد المضاربة إذا بدأ العامل بالعمل وقال هو عقد يورث<sup>3</sup>.
- ### 2- أنواع المضاربات كما تجريها البنوك الإسلامية:

للمضاربة أنواع عديدة تختلف باختلاف طبيعة التقسيم المتبع، فإذا نظرنا إلى حرية المضارب فإنه يمكننا أن نميز بين نوعين هما:

**أ- المضاربة المطلقة:** وتعني عدم تقييد المضارب بالمضاربة في نشاط معين أو مع شخص معين أو مكان وزمان محددين عن طريق شروط يضعها رب المال. وهذا النوع من المضاربة هو الغالب على أعمال البنوك الإسلامية - باعتبار البنك مضارباً-، حيث يترك للبنك كامل الحرية في المضاربة بالمال الذي أودع لديه، واختيار أنسب مجالات التوظيف والاستثمار للمضاربة فيها، وكذا اختيار الوقت المناسب للقيام بذلك<sup>4</sup>.

**ب- المضاربة المقيدة:** " هي المضاربة التي يشترط فيها رب المال على المضارب شروطاً معينة ومقبولة شرعاً يقيد بها المضارب للعمل في إطارها"<sup>5</sup>، كأن يقيد بنشاط وبمكان معينين. ويجب أن يُنص على هذه الشروط في عقد المضاربة وقبل مباشرة المضارب لأي عمل، ويجوز وضعها بعد أن يتم عقد الاتفاق طالما كان مال المضاربة لا يزال نقداً سائلاً غير مستثمر.

<sup>1</sup> - حسن الأمين، مرجع سبق ذكره، ص: 28-29.

<sup>2</sup> - عايد فضل الشعراوي، مرجع سبق ذكره، ص: 251.

<sup>3</sup> - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 60.

<sup>4</sup> - محسن أحمد الحضيري، مرجع سبق ذكره، ص: 137.

<sup>5</sup> - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 63.

والمضاربة المقيدة هي التي تسود أغلب البنوك الإسلامية - باعتبارها رباً للمال - لأنها أكثر انضباطاً من المضاربة المطلقة، إذ تتيح لها إجراء الدراسات اللازمة وفرض الشروط والضوابط من أجل ضمان المعاملة الشرعية والمصرفية السليمة<sup>1</sup>.

أما إذا نظرنا إلى عدد المشاركين في المضاربة، فإنه يمكننا التمييز بين:

**ج- المضاربة الثنائية أو الخاصة\*:** وتكون عندما يُقدّم المال من طرف واحد والعمل من طرف واحد أيضاً، وهذه الصورة غير مناسبة للمعاملات الاستثمارية المعاصرة، ولا تستطيع البنوك الإسلامية الاعتماد عليها، خاصة إذا كانت هي الطرف المضارب لصعوبة تعبئة الموارد المالية من جهة، ولعجزها عن تلبية جميع احتياجاتها من جهة أخرى. أما إذا كان البنك الإسلامي هو رب المال، فإن هذا النوع من المضاربة سيسهل من مهمة البنك في إجراء عملية تصفية المشروع في نهاية السنة المالية واقتسام الأرباح كون أن من قام بالعمل شخص واحد\*\*.

**د- المضاربة المشتركة أو الجماعية:** وهي المضاربة التي يتعدد فيها أطراف العلاقة، فيتعدد أرباب المال والمضارب واحد، أو يتعدد المضاربون ورب المال واحد، أو يتعدد أرباب المال والمضاربون. ويرى البعض أن المضاربة في الأساس كانت جماعية قبل الإسلام، حيث كان عامل المضاربة يأخذ أموال عدة أشخاص يتاجر بها في رحلتي الشتاء والصيف<sup>2</sup>. وأهم صور هذه المضاربات ما يقوم به البنك الإسلامي اليوم حيث يتلقى الأموال من المدخرين بصفته مضارباً، بينما يدفعها إلى المستثمرين بصفته رباً للمال، وهذا ما يسمى بإعادة المضاربة.

كما تستخدم البنوك الإسلامية المضاربة فيما يعرف بالتمويلات المجمعّة، وفيها يتولى أحد البنوك ترتيب عملية المضاربة ويكون هو المضارب، وتشارك بنوك أخرى باعتبارها أرباب المال ويتم استثمار المال في مشاريع مختلفة<sup>3</sup>.

### 3- صيغة المضاربة والتمويل المصرفي:

تعتبر صيغة المضاربة أسلوباً مميزاً لتقديم منتجات التمويل المصرفي للفقراء ومحدودي الدخل لسببين رئيسيين هما:

**أ- عدم اشتراط توفر أيّ قدر من المال عند العمل (المضارب):**

تعتبر المضاربة الأسلوب الملائم للمزاوجة بين عنصري العمل ورأس المال، فليس كل من يملك المال لديه القدرة على العمل فيه، ولا كل من يملك المهارة والقدرة على العمل يتوفر لديه المال، فالتمويل وفق صيغة المضاربة يتناسب تماماً مع الفقراء الذين يملكون الخبرة والقدرة على القيام بنشاط اقتصادي ولكن لا تتوفر لديهم الموارد المالية اللازمة للقيام

<sup>1</sup> - أحمد سفر: المصارف الإسلامية؛ العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، مرجع سبق ذكره، ص: 165.

\* هذه التسمية والتي تليها أطلقتها البنوك الإسلامية على هذا النوع من العمليات، بينما تسمية المضاربة المطلقة والمقيدة فقد عرفت قديماً عند جمهور الفقهاء.

\*\* لفظ الشخص الواحد ينطبق على الأفراد الطبيعيين وكذا الأشخاص المعنويين.

<sup>2</sup> - حسن الأمين، مرجع سبق ذكره، ص: 55.

<sup>3</sup> - عبد الستار أبو غدة: المصرفية الإسلامية؛ خصائصها وآلياتها وتطویرها، بحث مقدم للمؤتمر الأول للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دمشق،

14-13 مارس 2006، ص: 18.

بذلك، إضافة إلى أن صيغة المضاربة تمتاز كذلك بتخطيطها لحاجز الضمانات الذي يمثل عقبة كبيرة في طريق حصول صغار المستثمرين والفقراء على التمويل اللازم لأنشطتهم.

### ب- تعبئة المدخرات الصغرى:

كما رأينا سابقاً لا يحتاج الفقراء إلى القروض فقط بل يحتاجون مثل غيرهم إلى خدمات إيداع تناسب احتياجاتهم وتتلاءم مع ظروفهم، وهم يُثمنون ذلك كثيراً، وتمثل صيغة المضاربة الشكل النموذجي لأدوات الادخار الإسلامية حيث يستثمر المدخرون ودائعهم بطريقة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لدى البنوك الإسلامية. وقد أثبتت صيغة المضاربة أنها خيار ممكن لتعبئة المدخرات الصغرى وتوفير الأموال للمؤسسات المالية، حيث يقوم برنامج الصناديق الشبيه بنموذج بنك القرية الذي ينفذ في جبل الحص بسوريا بالتعامل مع الفقراء وفق منهجية المشاركة في الربح والخسارة من خلال منتج حديث للأسهم، حيث يقوم الفقراء بشراء هذه الأسهم ويصبحون بذلك مالكين في المشروع باستخدام منهجية المضاربة ويحصلون على أرباح سنوية إذا كانت هذه الأرباح كافية<sup>1</sup>، وهذا الأسلوب مشابه تماماً لمنتجات الادخار في رأس المال التي سبق الحديث عنها عند تطرقنا لمنتجات الادخار المصرفي التقليدي في الفصل الأول.

وبرغم ما سبق ذكره، إلا أن صيغة المضاربة وباعتبارها حالة خاصة من حالات المشاركة فهي مثلها مثل صيغة المشاركة لا تحظى بأهمية كبيرة في مجال التمويل المصرفي نظراً لأن متطلبات إعداد التقارير والشفافية التي تضمن التوزيع العادل لأية أرباح أو خسائر يمكن أن ينتج عنها أعباء وتكاليف تشغيلية كبيرة في المشروعات الصغيرة غير المعتادة على أعمال المحاسبة الرسمية، بالإضافة إلى أن المضارب في عقد المضاربة وكيل أمين، والقول في المضاربة قول المضارب وليس من حق صاحب المال التدخل أو المشاركة في إدارة العمل.

إلا أنه يمكن رغم ذلك اعتماد بعض الآليات التي من شأنها أن توسع من مجال استخدام صيغة المضاربة في

التمويل المصرفي، هي:

- بما أن صيغة المضاربة تعاني مثلها مثل صيغة المشاركة من ارتفاع التكاليف التشغيلية فإنه يمكن تصميم نماذج أعمال تسمح للمشروعات الصغيرة بالإفصاح عن أرباحها دون الحاجة إلى عملية مسك دقيقة للدفاتر، تماماً مثلما سبق وأشرنا في صيغة المشاركة؛

- بالنسبة لعدم اشتراط الضمان في صيغة المضاربة فيمكن تجاوزه باللجوء إلى ضمان طرف ثالث شريطة أن يكون هذا الطرف مستقلاً بذمته المالية وليس مستفيداً من وراء عقد المضاربة وأن يكون التزاماً مستقلاً عن عقد المضاربة وليس شرطاً في قيامها، ويمكن ترشيح الدولة للقيام بهذا الدور في ظل غياب أو عدم توقع قيام جهة خاصة بالضمان دون مقابل<sup>2</sup>، في حين يرى بعض الباحثين أن يكون الأصل في المضاربة هو ضمان المضارب لرأس المال إلا إذا استطاع أن يأتي ببينة تدل على عدم تقصيره وتعديه، وأن يتم تطبيق هذا الحل على من عليه تهمة التقصير والتعدي

<sup>1</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 24.

<sup>2</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

فقط، وهذا الحل المقترح لا يغير ما هو الأصل في المضاربة وهو أن المضارب أمين فلا يضمن إلا في حالة التعدي والتقصير، لكنه يختلف عن رأي جمهور الفقهاء في أن الكلام كلام المضارب ومن يدعي خلاف ذلك فعليه أن يأتي بالبينة، وبعبارة أخرى فإنه وبجسب هذا الحل المقترح إذا ادعى المضارب تلف المال أو الخسارة في مشروعه من دون تعد أو تقصير منه فالبينة عليه، عكس رأي جمهور الفقهاء من أن الكلام كلام المضارب والبينة على المدعي أو صاحب المال<sup>1</sup>؛

- يمكن تمويل قطاع الحرفيين والمنتجين الصغار بصيغة المضاربة المقيدة لا المطلقة كما يمكن وضع مشاريع معيارية وتقييد المضاربين للعمل بها؛ ورغم أن المبالغ التي يحتاجها الفقراء عادة ما تكون صغيرة إلا أنه إذا اشتركت مجموعة منهم في مشروع أكبر فيمكن حينها تجزئة رأس المال إلى مبالغ أو أقساط تسلم على فترات إلى كل عميل، بحيث يتم التأكد من جديتهم وأمانتهم وكذلك إجراء محاسبة دورية لعمليات المضاربة<sup>2</sup>؛

- يمكن أن يكون تطبيق صيغة المضاربة أسهل في حالة المشاريع الصغيرة التي تكون دورة أرباحها أطول، كمشاريع تربية الأغنام مثلاً فهذه المشاريع شائعة بين الفقراء ويعرفونها جيداً<sup>3</sup>، حيث يمكن أن يُقدم المال للفقراء من أجل شراء الأغنام وتربيتها ثم إعادة بيعها في بعض المناسبات الدينية أو الاجتماعية، ويتم تقاسم الأرباح في تاريخ محدد كل ثلاث أو أربع أشهر مثلاً دون الحاجة إلى تحصيل أقساط دورية قد تختلف في كل مرة، كما سيسهل بهذه الطريقة معرفة الأرباح المحققة ومتابعتها من خلال معرفة الأسعار السائدة في السوق فقط عند تاريخ البيع.

### ثالثاً- صيغ التمويل الزراعي:

لما نشأت الحاجة إلى التمويل الزراعي لم تجد البنوك الإسلامية صعوبة في تقديم الصيغ التي تلي احتياجات التمويل المختلفة إذ أن هناك صيغا معروفة ومخصصة عبر تاريخ الفقه الإسلامي للتمويل الزراعي، وفيما يلي عرض لهذه الصيغ وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، وكذا محاولة لإبراز مدى إمكانية استخدامها كأسلوب لتقديم التمويل المصغر:

#### 1- مفهوم وشروط المزارعة، المغارسة والمساقاة:

أ- صيغة المزارعة\*: قد يعجز المرء لسبب أو لآخر عن زراعة أرضه فيحتاج إلى من يقوم له بذلك، ويتم هذا الأمر غالباً عن طريق عقد المزارعة.

<sup>1</sup> - للتوسع أكثر حول هذه المسألة، أنظر، أشرف بن محمد هاشم ولقمان الحكيم بن حسين: التمويل بعقد المضاربة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مسألة ضمان المضارب، الندوة الثالثة لمصرف أبوظبي الإسلامي تحت عنوان "التمويل بالمشاركة - الآليات العملية لتطويره"، 19-20 جانفي 2011.

<sup>2</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 29.

<sup>3</sup> - راحول دومالي وأمبلا سابكانين: تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر، دراسة فنية لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي، 1998، ص: 10.

\* وتسمى أيضاً المخابرة نسبة إلى ما فعله الرسول عليه الصلاة والسلام عندما دفع الأرض إلى يهود خيبر ليزرعوها بشرط ما يخرج منها من زرع.

- **تعريف المزارعة:** تعرّف المزارعة عند الحنابلة على أنها: " عقد على الزرع ببعض الخارج منه"<sup>1</sup>، أما عند المالكية فتعرّف على أنها: " الشركة في الزرع"<sup>2</sup>، كما تعرّف أيضا بأنها: " عقد بين شخصين أو أكثر على استثمار الأرض بالزراعة بحيث يكون الناتج منها مشتركا حسب الاتفاق الذي تم بينهما أو بينهم"<sup>3</sup>.  
إذا فالمزارعة شراكة بين طرفين، يقدم أحدهما الأرض ويقدم الثاني الجهد والعمل على المزروع، على أن يشتركا بجزء شائع من المحصول.

- **شروط المزارعة:** بالإضافة إلى الشروط العامة التي يجب توفرها في العقد من أهلية ومحل وصيغة، فإن للمزارعة شروطا خاصة تتمثل في<sup>4</sup>:

- صلاحية الأرض للزراعة، مع تحديدها وإتاحتها للعامل؛
- تحديد ما يقدمه كل طرف من أطراف عقد المزارعة، فيمكن أن تكون مدخلات الزراعة من بذور وأسمدة وآلات ملكاً لصاحب الأرض أو للعامل أو لكليهما، أو لطرف ثالث؛
- تحديد ما يجب زراعته إذا كان التفويض المقدم للعميل مقيداً، وقد يترك ذلك لمن يقوم بالزراعة إذا كان التفويض شاملاً؛
- تحديد مدة العقد، ويجب أن تكون المدة كافية لحصول كل طرف على حصته من الناتج؛
- تحديد ربح كل طرف كحصة شائعة من الغلة أو المحصول.

#### ب- صيغة المغارسة:

- **تعريف المغارسة:** تعرّف المغارسة على أنها " دفع الأرض الصالحة للزراعة لشخص لكي يغرس فيها شجراً، على أن يتم اقتسام الشجر والأرض بين الطرفين حسب الاتفاق"<sup>5</sup>.  
أي أن المغارسة عقد يجمع مالك الأرض والعامل الذي يقوم بزراعة هذه الأرض بأشجار معينة، ويكون الشجر والأرض بينهما بالاتفاق.

- **شروط المغارسة<sup>6</sup>:** يرى جمهور الفقهاء عدم جواز هذا العقد لكثرة الجهالة الناتجة عن انتظار الشجر والاشتراك في الأرض، وقد أجازها المالكية بالشروط التالية:

- أن تكون الأشجار المغروسة ثابتة الأصول كالزيتون والرمان والتين؛
- أن تتفق أصناف الأشجار في مدة ثمرها، وذلك ليصبح بالإمكان حصول كل طرف على حصته؛

<sup>1</sup> - منذر قحف: مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط3، 2004م، ص: 16.

<sup>2</sup> - صالح صالح ونوال بن عمارة، مرجع سبق ذكره، ص: 52.

<sup>3</sup> - أحمد سفر: المصارف الإسلامية؛ العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، مرجع سبق ذكره، ص: 179.

<sup>4</sup> - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص: 366-367.

<sup>5</sup> - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 204.

<sup>6</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 205.

- أن لا يكون أجلها إلى سنين كثيرة فوق الإثمار؛
- أن يكون نصيب العامل من الشجر والأرض؛
- أن لا تكون الأرض موقوفة.

**ج- صيغة المساقاة:** ويسمى أهل المدينة بالمعاملة أي من العمل، ولكن يفضل الكثيرون استعمال لفظ المساقاة.

**- تعريف المساقاة:** تعرّف المساقاة على أنها: "دفع الرجل إلى آخر شجره يسقيه ويعمل سائر ما يحتاج إليه بجزء معلوم من ثمره"<sup>1</sup>، وهي أيضا: " أن يدفع صاحب الشجر شجره إلى شخص يصلحه ويشرف عليه مقابل جزء من ثمر ذلك الشجر، والمراد بالشجر كل نبات تبقى أصوله في الأرض أكثر من سنة"<sup>2</sup>.

أي أن المساقاة صيغة من صيغ الاستثمار الزراعي يشترك فيها صاحب الأشجار بأشجاره مع عامل يقوم بسقي هذه الأشجار وعمل ما تحتاج إليه مقابل جزء معلوم من الثمار، وإن كانت هناك خسارة كفساد الثمار، يخسر صاحب الأشجار محصوله ويخسر العامل جهده.

**- شروط المساقاة:** بالإضافة إلى الشروط العامة الواجب توافرها في العقود، فإن عقد المساقاة يستلزم توفر بعض الشروط هي:

- أن تكون المساقاة على شجر محدد ومعلوم حتى لا يحدث خلاف عليه وعلى اقتسام ناتجه؛
- أن يكون للشجر المدفوع للعامل ثمر يزيد بالعمل؛
- تسليم الأرض التي عليها الثمر للعامل؛
- تحديد مدة المساقاة؛
- تحديد نسب توزيع العائد (الثمر) بين المتعاقدين.

## 2- صيغ التمويل الزراعي والتمويل المصغر:

يمكن للبنوك الإسلامية أن تستغل عقود المزارعة، المغارسة والمساقاة في توظيف سيولتها المعطلة، ولديها من الخبرات ما يُمكنها من ذلك، غير أن الملاحظ عبر العالم الإسلامي أن هذه الصيغ بشكل عام لم تطبق سوى في بعض البنوك السودانية، ويرجع ذلك إلى الأهمية البالغة التي يكتسبها القطاع الزراعي في السودان حيث يمثل مصدر دخل رئيسي لأكثر من 75 % من السكان، كما يساهم سنويا بحوالي 35% إلى 40% من الناتج المحلي الإجمالي، كما أن 85% إلى 90% من عائدات الصادرات تأتي من تصدير المنتجات الزراعية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - منذر قحف، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

<sup>2</sup> - أحمد سفر: المصارف الإسلامية؛ العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، مرجع سبق ذكره، ص: 180.

<sup>3</sup> - عثمان بابكر أحمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1997م، ص: 27.

أما فيما يخص استخدام هذه الصيغ في مجال التمويل المصغر فهو يكاد يكون منعدماً رغم أنّ العالم الإسلامي يقطنه ملايين الفقراء أغلبهم يمارسون النشاط الزراعي وذلك في بلد كالسودان مثلاً كما أشرنا، ولا يوجد في اعتقادنا ما يمنع استخدام هذه الصيغ في تمويل الفقراء ومحدودي الدخل، خاصة وأنها تتخطى حاجز الضمانات كما سبق وأشرنا كذلك، حيث يكفي أن تقوم البنوك الإسلامية بما يلي:

أ- يمكن للبنوك الإسلامية في إطار عقد المزارعة أن تقوم بتقديم آليات العمل ومدخلات الزراعة من أسمدة وبدور، في حين يقدم المزارعون الأرض والعمل، وذلك أنّ المزارعين الفقراء لا يحتاجون إلى الأرض عادة فهي تحيط في الغالب بمنزلهم وهم يمتلكونها، ولكنهم يحتاجون إلى التمويل اللازم لاقتناء مدخلات الزراعة وتجهيزاتها؛

ب- مثلما هو الحال بالنسبة لعقد المزارعة، فإنّ حاجة المزارعين لا تكمن في الأراضي والأشجار المثمرة بقدر ما يحتاجون إلى المياه الصالحة لري هذه الأشجار، وهنا يمكن للبنوك الإسلامية في إطار عقد المساقاة أن تقيم مشاريع تتولى من خلالها توفير المياه للمزارعين الفقراء مقابل نسبة معلومة من الثمار لكل حجم معين من الماء يتم إيصاله إليهم.

وتجدر الإشارة هنا إلى أنّ اعتماد صيغ المزارعة والمساقاة من قبل البنوك الإسلامية قد يساهم إلى حد ما في زيادة هامش الأرباح لديها، حيث أنها لن تحجم عن قبول التعامل بالأراضي الزراعية في بعض التمويلات كبيع المراجعة مثلاً - في حال سماح القانون بذلك-، وفي حال اضطرت إلى الاحتفاظ بهذه الأراضي لأي سبب من الأسباب فلن يشكل ذلك عبئاً عليها لأنها تستطيع استثمار هذه الأراضي وفق هذه الصيغ وعدم تعطيلها.

### المطلب الثاني: صيغ التمويل القائمة على مفهوم المديونية والتمويل المصغر.

بعد أن رأينا من خلال المطلب الأول أنّ صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية أو تنص عليها في أنظمتها التأسيسية كأساليب للتمويل المشروع وبغض النظر عن مدى تطبيقها في الواقع العملي والقائمة أساساً على مفهوم الملكية هي صيغ مناسبة وصالحة لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل، سوف نحاول من خلال هذا المطلب معرفة ما إذا كانت بقية الصيغ الأخرى التي تستعملها البنوك الإسلامية والقائمة على مفهوم المديونية - كون أنّ التعامل بها ينتج عنه مديونية ثابتة في ذمة العميل - كالمراجعة والسلم والإستصناع والإجارة، مناسبة لتقديم منتجات التمويل المصغر للفقراء ومحدودي الدخل؟.

#### أولاً- صيغة المراجعة:

المراجعة من العقود الشرعية التي تعامل بها الناس منذ القدم وأصبح يجري التعامل بها اليوم في البنوك الإسلامية كوجه من أوجه الاستثمار المشروع. إلا أنّ المراجعة كما تجربها البنوك الإسلامية أصبحت من أكثر المواضيع جدلاً، بين قائلين بجوازها وقائلين بعدمه - وهذا ليس موضوع بحثنا-، وفيما يلي عرض لصيغة المراجعة كما تجربها البنوك الإسلامية، وكذا محاولة لإبراز مدى إمكانية استخدامها كأسلوب لتقديم التمويل المصغر:

**1- تعريف المربحة وشروطها:**

**أ- تعريف المربحة:** المراجعة لغةً مفاعلة من الربح وهي الزيادة، وهي مصدر لربح، ومعناها إعطاء كل من اثنين صاحبه ربحاً<sup>1</sup>. أما المراجعة في الاصطلاح الفقهي فهي: "بيع بمثل الثمن مع ربح موزع على أجزائه"<sup>2</sup>، وهي أيضاً: "بيع بالثمن الأول وزيادة معلومة لطرفي العقد"<sup>3</sup>.

وبيع المراجعة هو أحد صور "بيع الأمانة"\* المعروف في الشريعة الإسلامية، والذي يختلف عن "بيع المساومة" في أنه في بيع الأمانة يعرف المشتري الثمن الأصلي للشيء المباع له وتكلفته التي تحملها البائع، أما في بيع المساومة فيتم الاتفاق بين البائع والمشتري على الثمن بغض النظر عن الثمن الأصلي للشيء المباع.

وعليه فالمراجعة صيغة يتم من خلالها بيع الشيء بالثمن المشتري به زائد تكلفته مع إضافة ربح معلوم، على أن يذكر البائع للمشتري كل ذلك.

**ب- شروط المربحة:** بالإضافة إلى الشروط العامة المتعلقة بالعقد، فإنه يلزم لصحة عقد المراجعة شروط خاصة هي<sup>4</sup>:

- أن يكون عقد البيع الأول صحيحاً؛
- أن يكون الثمن الأول الذي اشترى به البائع معلوماً للمشتري، ويشمل هذا الثمن ما تحمّله البائع من تكاليف؛
- أن يكون الربح معلوماً للمشتري؛
- أن يكون رأس المال من المثليات كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيبات والمعدودات المتقاربة، فإذا كان قيمياً كالعروض فلا يجوز مراجعته؛
- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، لأن المراجعة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون رباحاً لا ربحاً. أما عند اختلاف الجنس فتجوز الزيادة؛

<sup>1</sup> - حسن عبد الله الأمين: الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المربحة، بحث مقدم للمركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، بدون تاريخ، ص: 70.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>3</sup> - محمود إبراهيم مصطفى الخطيب: من صيغ الاستثمار الإسلامية المربحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار والملاحظات عليها وكيفية تجنبها ضمن الاقتصاد الإسلامي، بحث مقدم للمؤتمر العالمي الثالث للإقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، 31ماي-02 جوان 2005م، ص: 08.

\* هناك أنواع أخرى من بيع الأمانة بالإضافة إلى بيع المراجعة هي بيع التولية: وهو بيع السلعة بنفس الثمن من دون زيادة أو نقصان، وبيع الوضعية: وهو بيع السلعة بأقل من ثمنها الأصلي أي البيع بخسارة.

<sup>4</sup> - عطية فياض: التطبيقات المصرفية لبيع المربحة في ضوء الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات، مصر، ط1، ديسمبر 1999، ص ص: 30-50.



- أن يبيّن البائع للمشتري كل ما يتعلق بالشيء المباع وثمنه، ويبيّن له إذا كان قد اشتراه لأجل لأن للأجل حصة من الثمن<sup>1</sup>. ويبيّن له زمان مكوث الشيء المباع عنده، لأن البعض قد يكون له مصلحة في عدم تقادم السلعة في أيدي الغير، وغيرها من الأمور المتعلقة بالشيء المباع؛
- أن يكون البائع مالكا للشيء المباع وقادرا على تسليمه للمشتري<sup>2</sup>.

## 2- المراجعة كما تجريها البنوك الإسلامية:

إن ما سبق عرضه هو الصورة العامة أو الأصلية للمراجعة المتعارف عليها عند الفقهاء الأوائل، حيث تكون السلعة موجودة في حيازة البائع ثم يبيعه وفق ما أشرنا إليه من شروط. ولكن هذه الصورة ليست هي التي يجري بها التعامل اليوم في البنوك الإسلامية، بل يوجد صورة مستحدثة يطلق عليها اسم " المراجعة للأمر بالشراء".

**أ- تعريف المراجعة للأمر بالشراء\*:** تعرّف المراجعة للأمر بالشراء بأنها: " قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً وذلك مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء"<sup>3</sup>.

ومعنى ذلك أن يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة ليست في حوزة البنك، ويعدّه بأنه إذا قام (أي البنك) بشراء هذه السلعة فسيقوم العميل بشرائها منه بما تقوم عليه من تكلفة زائد ربح يتفقان عليه. أي أن الفرق بين المراجعة للأمر بالشراء والمراجعة الأصلية هو عدم امتلاك البائع (البنك) للسلعة عند تقدم المشتري (العميل) لشرائها.

## ب- مراحل تطبيق المراجعة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية<sup>4</sup>:

**- تقديم طلب شراء من طرف العميل:** تبدأ العملية بتلقي البنك طلبا من العميل يوضح فيه رغبته في أن يقوم البنك بشراء سلعة محددة الكم والوصف، على أن يشتريها هذا العميل من البنك مراجعة، ويتم ذلك وفق نموذج يتضمن مختلف الوثائق والبيانات المتعلقة بالعميل والسلعة، ويسمى هذا النموذج "طلب شراء، أو طلب شراء مراجعة، ورغبة بالشراء".

**- عقد الوعد بالشراء:** بعد دراسة البنك لطلب شراء العميل وقبوله القيام بتنفيذ العملية يبرم عقد وعد بالشراء مع العميل، يلتزم من خلاله العميل بشراء ما طلب من البنك شراؤه له، وكذلك يلتزم فيه البنك بالبيع.

<sup>1</sup> - عبد الستار أبو غدة: البيع المؤجل، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط2، 2003م، ص: 59.

<sup>2</sup> - محسن أحمد الخضيرى، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

\* أول من طرح هذه الصورة المستحدثة للمراجعة كان الدكتور سامي حسن حمود من خلال بحثه الذي أعده لنيل درجة الدكتوراه بقسم الشريعة الإسلامية بكلية الحقوق في جامعة الأزهر، والذي كان بعنوان " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية"، وذلك في عام 1976م. ولقد استلهم الفكرة من خلال مراجعته لكتاب الأم للإمام الشافعي.

<sup>3</sup> - عطية فياض، مرجع سبق ذكره، ص: 65.

<sup>4</sup> - نفس المرجع، ص: 67-137.

- **شراء البنك للسلعة:** وفي هذه المرحلة يقوم البنك بإجراءات شراء السلعة حتى يبيعها لمراجحة للعميل، ولا يجوز للبنك أن يبرم عقد بيع لهذه السلعة إلا بعد أن يملكها. ويقوم البنك في هذه المرحلة بالاتصال بالموردين المحليين ثم التعاقد على شراء السلعة، ويقوم بضمائها حتى يبيعها للعميل.

أما في حالة المشتريات الخارجية فإن البنك وكون أنه سيكون هو المشتري والمستورد للسلعة، فستجتمع فيه ثلاث صفات من خلال نظام الاعتمادات المستندية والتعامل بأسلوب البيع بالمراجحة، هي:

- فاتح الإعتماد المستندي؛
- المشتري للبضاعة والمالك لها؛
- البائع للبضاعة للآمر بالشراء.

- **البيع لمراجحة للعميل:** وهي المرحلة الأخيرة حيث يقوم البنك بإخطار العميل بوصول السلعة إلى المكان المحدد للتسليم (بعض البنوك تقوم بإرسال العميل لاستلام السلعة من المالك الأصلي مباشرة)، وهنا إما أن يفي العميل بوعده بشراء السلعة، وإما ألا يفي. فإذا قرر العميل شراء السلعة، يتم الاتفاق على كيفية تسديد الثمن - طريقة دفع الثمن في المراجحة ليست ركنا ولا شرطا لصحة البيع ولم يعتبرها أحد من الأئمة كذلك<sup>1</sup> - حيث يمكن للبنك أن يؤجل للعميل كل الثمن ليدفعه دفعة واحدة، أو أن يبيعه السلعة لمراجحة وبالتقسيط، وبيع التقسيط " هو الذي يؤجل فيه الثمن، وذلك بأن لا يدفع في الحال، بل يؤجل ويدفع أقساطا متفرقة في أوقات معينة"<sup>2</sup>، وهو المعمول به غالبا في مثل هذه الحالات.

أما إذا قرر العميل عدم شراء السلعة، فيستخدم البنك حقه في الرجوع عليه طبقا للعقد المبرم بينهما، كأن يقوم ببيع السلعة بالسعر السائد في السوق ولحساب العميل، وإذا لم يف ذلك بحقوق البنك كان له الحق باستعمال كافة الطرق القانونية لاستيفاء حقه من العميل بالكامل.

وتجدر الإشارة إلى أن البنك الإسلامي قد يتمكن في بعض الأحيان من إجراء عملية المراجحة وفق صورتها الأصلية، أي أن يكون متملكا للسلعة قبل أن يطلبها العميل، وهذا عن طريق اقتنائها\* أو عن طريق تملكها من خلال تملك الشركات التابعة للبنك لهذه السلعة، أو من خلال مساهمة البنك في الشركات التي تنتج هذه السلع. وقد يكون الأمر نتيجة لتملك البنك للسلعة جراء عدم التزام أحد عملائه بشرائها في إطار عقد المراجحة للآمر بالشراء، فيستطيع البنك في هذه الحالة بيع السلعة وفق عقد المراجحة الأصلية - كون أن السلعة أصبحت ملكا له - وهذا من أجل استيفاء حقه.

<sup>1</sup> - عبد الحميد محمود البعلي: الاستثمار والرقابة الشرعية في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية؛ دراسة فقهية وقانونية ومصرفية، مكتبة وهبة، القاهرة، ط1، 1991م، ص: 133.

<sup>2</sup> - أحمد بن حسن بن أحمد الحسني: بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999م، ص: 23.

\* حيث يقوم البنك الزراعي السوداني باقتناء معظم مستلزمات الإنتاج ومدخلاته قبل بيعها لمراجحة لعملائه.

## 3- صيغة المراجعة والتمويل المصغر:

تعد المراجعة أوسع منتجات التمويل المصغر الإسلامي انتشاراً، حيث كشف استقصاء للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء أن أكثر من 70% من الأدوات المقدمة هي أدوات مراجعة<sup>1</sup>، كما توصل استقصاء عالمي آخر أجرته المؤسسات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بالشراكة مع الوكالة الفرنسية للتنمية إلى أن قطاع التمويل المصغر لا يزال يقتصر في الأساس على منتجين هما المراجعة والقرض الحسن<sup>2</sup>، ويعود السبب وراء الانتشار الكبير لاستعمال صيغة المراجعة إلى الأسباب التالية:

أ- تصلح صيغة المراجعة لتمويل الاحتياجات المختلفة للفقراء، من أصول منتجة إلى رأس مال عامل وحتى تمويل الاحتياجات الاستهلاكية، وهذا مع توفر إمكانية دفع الفقراء للمبالغ المستحقة عليهم في شكل أقساط تناسبهم وليس دفعة واحدة؛

ب- تعتبر صيغة المراجعة سهلة الفهم بالنسبة للفقراء ومحدودي الدخل، وبالعكس صيغ تقاسم الأرباح والخسائر لا تستدعي المراجعة أي سجلات مكتوبة، والتي لا تتوفر عليها المشروعات الصغيرة عادة، والتي وحتى وإن توفرت فقد يرفض العميل مشاركتها مع طرف آخر<sup>3</sup>؛

ج- بما أن المراجعة لا تستدعي أي سجلات مكتوبة فإنه يستحيل على العميل في صيغة المراجعة القيام بأي تصرف مخل كتقديم حسابات زائفة أو غير دقيقة ما يمثل نوعاً من الضمان للجهة التي تمنحه التمويل بالمراجعة؛ كما يمكن أن تتضمن صيغة المراجعة ضماناً من طرف ثالث عادةً ما يكون موظفاً حكومياً، أو كفالة من مجموعة متضامنة تماماً مثلما هو الحال في مجموعات القروض الصغرى التقليدية، كما يمكن أن تكون الأصول الممولة عن طريق المراجعة ضماناً في حد ذاتها حيث لا تنتقل ملكيتها إلى العميل إلاً بعد انتهائه من سداد آخر قسط من قيمتها؛

د- رغم أن آلية الشراء وإعادة البيع في صيغة المراجعة يترتب عنها تكاليف إضافية حيث أنه في كل طلب تمويل يُكَلَّف الموظف المسؤول بإعداد دراسة جدوى كأساس من أجل التمويل بالمراجعة ثم بعد ذلك عليه التوجه إلى الأسواق لشراء السلع المطلوبة ودفع قيمتها للبائع، إلاً أن هذه التكاليف المبدئية المرتفعة يقابلها انخفاض تكاليف إدارة القروض ورصدها ومتابعتها نظراً لبساطة جدول السداد<sup>4</sup>، كما توجد كذلك بعض الحلول العملية التي يمكن استعمالها لخفض هذه التكاليف المبدئية المرتفعة كالقيام بما يلي:

- إسناد عملية الشراء إلى عدد محدود من الموظفين المختصين؛

<sup>1</sup> - نعمة كرم، مايكل تارازي وخافيير رايلي: التمويل الأصغر الإسلامي؛ سوق متخصصة ناشئة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 49، 2008، ص: 08.

<sup>2</sup> - سامر بدوي: الشمول المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية؛ التعرف على الإمكانيات ومواجهة التحديات، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، ماي 2013، ص: 01.

<sup>3</sup> - أحمد الزمزي ولورنا جريس: مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية وتطبيقها في مجال التمويل الأصغر، دراسة حالة برنامج الحديدية للتمويل الأصغر باليمن، صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال، 2001، ص: 09.

<sup>4</sup> - راحول دومالي وأمبلا سابكانين، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

- إقامة شبكة علاقات مع الموردين وموزعي الحملة للشراء بسعر الحملة واختصار الوقت المخصص للبحث عن السلع والتفاوض حول شروط العقد؛
- استعمال التكنولوجيات الحديثة المتاحة حيث تكاد هذه التكنولوجيا الحديثة اليوم تلغي الحاجة إلى التنقلات واللقاءات المتكررة مع البائعين، كما تكاد تلغي كذلك الحاجة إلى تحمل بعض التكاليف كالأوراق وتكاليف التخزين.

### ثالثاً- صيغة السلم:

لما كان السلم أحد الصيغ التي شرعها الإسلام لإتمام المبادلات فقد نجحت البنوك الإسلامية في إحياء وتجديد هذا العقد، حيث أصبحت تستخدمه عند ممارسة عملياتها الاستثمارية في تمويل الأنشطة والقطاعات ذات الأولوية، وخاصة القطاع الزراعي. وفيما يلي عرض لمفهوم السلم وشروطه وتطبيقاته المعاصرة في البنوك الإسلامية، بالإضافة إلى محاولة إبراز إمكانية استخدامه في تقديم منتجات التمويل المصغر:

#### 1- تعريف السلم وشروطه.

أ- تعريف السلم\*: السلم في اللغة هو التسليم والتسليم<sup>1</sup>. أما السلم اصطلاحاً فهو: " عقد يقوم على مبادلة عوضين، أولهما حاضر وهو الثمن، والآخر مؤجل وهو الشيء المسلم فيه"<sup>2</sup>، كما يعرف على أنه: " البيع الذي يتم فيه تسليم الثمن في مجلس العقد وتأجيل تسليم السلعة الموصوفة بدقة إلى وقت محدد في المستقبل"<sup>3</sup>. وعليه فإن السلم هو أن يقوم البائع (المسلم إليه) بالحصول على ثمن البضاعة (المسلم فيه) مسبقاً من المشتري (المسلم) ثم يقوم بتسليمه البضاعة في وقت لاحق، ويطلق عليه أيضاً البيع الحاضر الثمن الآجل البضاعة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن النبي -صلى الله عليه وسلم- قد نهى أن يبيع الإنسان ما ليس عنده، ورخص في السلم استثناءً. ولهذا الاستثناء حكمة واضحة وأهمية عظيمة في الميزان الاقتصادي، حيث أن عنصر المال والعمل قد يفتقران في كثير من الأحيان فيتعطلان، فيتيح عقد السلم للمنتج المحتاج إلى رأس المال ثمن ما سينتجه مسبقاً لكي يتمكن من إنتاجه، وبهذا يجمع بين عنصري الإنتاج المتفرقين<sup>4</sup>.

#### ب- شروط عقد السلم:

أقر الفقهاء شروطاً لصحة عقد بيع السلم هي<sup>5</sup>:

\* شاع لفظ السلم عند أهل الحجاز ولفظ السلف عند أهل العراق، ولكن السلف أشمل ذلك أنه يطلق على القرض الحسن أيضاً.

1 - أحمد الشرياضي: المعجم الاقتصادي الإسلامي، دار الجليل، بيروت، 1981م، ص: 225.

2 - عثمان بابكر أحمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

3 - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 198.

4 - مصطفى أحمد الزرقا: عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1420هـ، ص: 15.

5 - عثمان بابكر أحمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، مرجع سبق ذكره، ص: 18-20.

**- الشروط المتعلقة برأس مال السلم:**

- أن يكون معلوماً؛
- دفع المال في مجلس العقد، مع جواز تأخيره ليومين أو ثلاثة عند المالكية بشرط وبغير شرط.

**- الشروط المتعلقة بالسلعة (المسلم فيه):**

- أن تكون السلعة مما يجوز بيعه ويمكن ضبط صفاته ويثبت ديناً في الذمة؛
- أن تكون السلعة معلومة علماً يرفع الجهالة من حيث النوع والكيف والمقدار؛
- معلومية أجل تسليم السلعة؛
- أن تكون السلعة من النوع الذي يكون متوفراً في العادة في الوقت الآجل الذي يتم تحديده للتسليم.

**- الشروط المتعلقة بالسلعة ورأس المال معاً:**

ألا تشترك السلعة مع رأس المال (الثلث) في علة ربوية، وذلك بأن لا يجمع البدلان أحد وصفي علة ربا الفضل حتى لا يتحقق في سلم أحدهما بالآخر ربا النسيئة، فلا يجوز إسلام التمر بالتمر مثلاً.

**2- تطبيقات السلم في البنوك الإسلامية:**

بحسب عقد السلم فإن البنك الإسلامي سيستلم السلعة في الآجل المتفق عليه ولكنه سوف لن يبقى هذه السلعة لديه، بل سيعمل على تصريفها وكسب ربحه من إعادة بيعها بسعر أعلى للغير. والبنك الإسلامي أمامه عدة خيارات لتطبيق عقد السلم هي<sup>1</sup>:

**أ- السلم البسيط:** وفي هذه الحالة يدفع البنك الإسلامي ثمن السلعة عاجلاً للعميل، وبعد أن يتسلم السلعة في الآجل المتفق عليه يعمل (أي البنك) على تصريفها بنفسه، فيبيعها في السوق مساومة أو مراجعة، بثمن حال أو مؤجل كلياً أو بالتقسيت.

**ب- السلم مع توكيل البائع:** قد يقوم البنك بتوكيل البائع بالسلم بتصريف السلعة وبيعها للغير نيابة عنه لمعرفة الأوسع (أي العميل) بالسوق والمتعاملين فيه، وقد يكون هذا بأجر أو بدونه حسب الاتفاق بينهما.

**ج- السلم الموازي:** وفق هذه الطريقة يعمد البنك الإسلامي بعد إتمام عقد بيع السلم الأول إلى تنفيذ عقد سلم موازي يكون فيه هو البائع وعميل آخر هو المشتري، وسلعة السلم تكون بمواصفات السلعة في عقد السلم الأول، وأجل التسليم يكون بعد أجل السلم الأول حتى يتسنى للبنك قبض بضاعة السلم الأول. وبهذا يكون البنك قد وفر التمويل للعميل الأول والسلعة للعميل الثاني<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - عبد الستار أبو غدة: المصرفية الإسلامية؛ خصائصها وآلياتها وتطويرها، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

<sup>2</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 126.

**د- السلم المقترن بالوعد بالشراء:** قد يحصل البنك الإسلامي على وعد من طرف ثالث مستفيد يلتزم بموجبه بشراء سلعة من نفس مواصفات السلعة المبرم بشأنها عقد السلم، وعليه وبعد أن يستلم البنك السلعة في الأجل يقوم ببيعها إلى هذا الطرف الثالث الواعد بالشراء.

### 3- صيغة السلم والتمويل المصغر:

هناك نظام تقليدي كان سائداً منذ فترة طويلة في السودان لتمويل القطاع الزراعي يعرف بنظام الشيل، وهو عبارة عن علاقة تبادلية بين صغار المزارعين وأثرياء الريف من زعماء العشائر والتجار، وهناك عدة صور لنظام الشيل في السودان تختلف باختلاف المناطق الزراعية والمحاصيل موضوع الشيل، إلا أن الصورة المعروفة هي عندما يأتي المزارع للتاجر ويعرض عليه بيع إنتاج مزرعته المتوقع مقابل مبلغ معين، ويكون ذلك في بداية الموسم الزراعي أو في وسطه، وعادة ما يكون المزارع في حاجة ماسة للسيولة، ليس فقط لأغراض الزراعة بل لشراء حاجيات أساسية له ولعائلته، وهو يضطر للإذعان لشروط التاجر الذي يعرض عليه أسعاراً أقل بكثير من السعر الأدنى الذي يستقر عليه السوق أيام جني المحصول<sup>1</sup>.

ويبدو أن عقد السلم يمكن أن يكون بديلاً شرعياً مناسباً لهذا الأسلوب الجائر لكي تستعمله البنوك الإسلامية من أجل تمويل الفقراء ومحدودي الدخل الذين يملكون الأرض والقدرة على العمل وينقصهم المال اللازم لذلك، خاصة وأنهم قد تعودوا على التعامل بهذا الأسلوب ولن يجدوا أية صعوبة في تقبله أو فهمه، هذا بالإضافة إلى المزايا التي يوفرها عقد السلم لمستعمليه من الفقراء وصغار المزارعين مقارنة بنظام الشيل والمتمثلة في ما يلي:

- رغم سهولة الوصول إلى التاجر إلا أن التاجر أو الممول التقليدي قد لا يوفر للمزارع التمويل الكافي، كما أنه قد لا يعطيه التمويل نقداً بل عيناً في صورة سلع استهلاكية قد لا يحتاجها المزارع، أما البنوك الإسلامية فبإمكانها أن تقدم التمويل نقداً وبالقدر الكافي كذلك؛

- في نظام الشيل يكون التاجر في وضع تفاوضي أفضل من المزارع فيدفعه للإذعان والقبول بسعر منخفض لمحصوله، أما في عقد السلم فستقوم البنوك الإسلامية بعرض أسعارها وفق أسس مدروسة وقواعد معينة تراعي مصلحة المزارعين، إضافة إلى أن البنوك الإسلامية تقبل بتعديل شروط السلم لتكون في مصلحة المزارع خاصة عندما تكون فوارق أسعار محاصيل السلم كبيرة جداً، بينما لا يلتزم ولا يقبل التاجر بتعديل شروط التمويل حتى وإن توفرت الأسباب اللازمة لذلك<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - عثمان بابكر أحمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 95.

## رابعاً- صيغة الإستصناع.

## 1- تعريف الإستصناع وشروطه:

أ- تعريف الإستصناع: الإستصناع لغة هو طلب الصنعة، واستصنع الشيء دعا إلى صنعه. أما اصطلاحاً فيمكن تعريف الإستصناع بأنه: " طلب شخص من آخر صناعة شيء ما له، على أن تكون المواد من عند الصانع، وذلك نظير ثمن معين"<sup>1</sup>، كما يعرف الإستصناع على أنه: " عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد"<sup>2</sup>. إذا فالإستصناع عقد بيع بين طرفين، يسمى الأول صانعا (البائع) والذي يقوم بصناعة شيء معين وبمواد من عنده ليبيعه إلى الطرف الثاني والذي يسمى مستصنعا (المشتري) بناء على طلب منه، مقابل ثمن معلوم. وتجدر الإشارة إلى أن الثمن يمكن أن يكون حالاً أو مؤجلاً، وقد يسدد على أقساط<sup>3</sup>.

ب- شروط الإستصناع: لصحة عقد الإستصناع يجب توفر شروط البيع بالإضافة إلى بعض الشروط الخاصة هي<sup>4</sup>:

- بيان جنس الشيء المراد صنعه ونوعه وصفته وقدره وتحديد ثمنه؛
- الإستصناع يجري في السلع التي تصنع صنعا، ولا يجري في الأشياء الطبيعية التي لا تدخلها الصناعة كالثمار والحبوب، فهذه المنتجات إذا أريد بيعها قبل وجودها فطريقها إلى ذلك بيع السلم لا غير؛
- أن تكون المواد الأولية اللازمة للصناعة من الصانع؛
- المبيع (الشيء المستصنع) هو العين الموصى عليها وليس عمل الصانع ذاته.

ويجوز أن يتضمن عقد الإستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه الطرفان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.<sup>5</sup>

## 2- تطبيقات عقد الإستصناع في البنوك الإسلامية.

يمكن أن يستخدم الإستصناع في كل ما تدخله الصناعة كالمباني والمصانع والطائرات والسفن وغيرها، وهو الأمر الذي مكّن البنوك الإسلامية من أن تلج عالم الاستثمارات الصناعية، خاصة البنوك الخليجية التي بلغت الأموال المستثمرة فيها في تمويل المباني السكنية والاستثمارية بنظام عقود الإستصناع عدة مليارات للبنك الواحد. وعند تطبيقه لعقد الإستصناع، يمكن للبنك الإسلامي أن يعتمد أحد الأشكال التالية:

أ- البنك من حيث كونه مستصنعاً: في هذه الحالة يشتري البنك بموجب عقد الإستصناع سلعة محددة المواصفات يدفع ثمنها معجلاً أو مؤجلاً أو بالتقسيط، ويتسلمها في أجل لاحق، وقد يمول البنك شراء هذه السلعة بماله الخاص،

1 - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 191.

2 - مصطفى أحمد الزرقا، مرجع سبق ذكره، ص: 20.

3 - مجمع الفقه الإسلامي: قرار رقم 65 (7/3)، المؤتمر السابع، جدة، 9-14 ماي 1992م.

4 - مصطفى أحمد الزرقا، مرجع سبق ذكره، ص: 20-21.

5 - مجمع الفقه الإسلامي: قرار رقم 65 (7/3)، مرجع سبق ذكره.

أو من أموال المودعين<sup>1</sup>. وبعد أن يتسلم البنك هذه السلعة المصنوعة يسعى إلى تعريفها بأي شكل من الأشكال التي ذكرناها سابقاً في عقد السلم، بحيث:

- يحصل على وعد بشراء السلعة المصنوعة من قبل طرف ثالث بعد تسلمها؛
  - يوكل الصانع ببيع السلعة نيابة عنه بحكم معرفته الأوسع بالسوق والمتعاملين فيه؛
  - يقوم بتعريف السلعة بنفسه ببيعها في السوق بثمن حال أو آجل أو بالتقسيط، ببيع مساومة أو مراحة.
- ب- البنك من حيث كونه صانعاً:** وفي هذه الحالة يقوم البنك بموجب عقد الإستصناع بصناعة ما يطلبه عملاؤه وفق أحد الخيارين التاليين<sup>2</sup>:
- يمكن للبنك أن ينشئ مصانع لإنتاج المصنوعات تكون تابعة له بالكامل، وبهذه الطريقة يطبق عقد الإستصناع مع طالبي الصنع مباشرة؛
  - كما يمكن للبنك أن يكون شريكاً لبعض المصانع ويتأتى عن هذه المشاركة أن يتعامل البنك بالإستصناع مع زبائن شركائه.

**ج- البنك من حيث كونه صانعاً ومستصنعاً:** وهي الصيغة الأكثر شيوعاً في البنوك الإسلامية وهي ما يعرف بالإستصناع الموازي، حيث يدخل البنك في عقدين منفصلين، فيكون في الأول صانعاً للسلعة التي يطلبها منه العميل، إلا أن البنك لا يباشر صناعتها بنفسه بل يوكل ذلك إلى طرف ثالث ويكون البنك هنا هو المستصنع الجديد للسلعة، والسلعة تكون بمواصفات السلعة في العقد الأول، وأجل التسليم يكون قبل أجل العقد الأول حتى يتسنى للبنك قبض السلعة.

ويجوز للبنك بصفته مستصنعاً أن يفوض الصانع بتسليم السلعة إلى المستصنع الأول، والذي يكون من حقه التأكد من مطابقة الشيء المستصنع للمواصفات، ولكن يظل كل طرف مسؤولاً تجاه الطرف الذي تعاقد معه<sup>3</sup>.

### 3- صيغة الإستصناع والتمويل المصرفي:

كانت صافية بيجوم التي قابلها محمد يونس والتي دفعته لإنشاء بنك جرامين\* تعمل طول اليوم في صناعة مقاعد الخيزران، ومثل الكثيرين غيرها في قرية جوبرا التي تسكنها لم تكن صافية تجد أمامها سوى التجار للحصول على السيولة النقدية التي تحتاجها لشراء الخيزران اللازم لصناعة المقاعد، لكن التاجر لم يكن يمنحها المال إلا بعد أن توافق

<sup>1</sup> - وائل عريبات، مرجع سبق ذكره، ص: 186.

<sup>2</sup> - مجموعة من الباحثين: صيغ تمويل التنمية في الإسلام، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط2، 2002، ص: 59.

<sup>3</sup> - عبد الحميد محمود البعلي (مستشار باللجنة الاستشارية العليا للعمل على استكمال تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية بالديوان الأميري بدولة الكويت): أدوات الإستثمار في المصارف الإسلامية، بحث منشور على موقع اللجنة <http://sharea.gov.kw>، أطلع عليه بتاريخ 2009/01/28م، ص: 148.

\* أنظر الفصل الأول من هذه الدراسة، المبحث الأول، المطلب الأول، الفرع الثاني، العنصر الرابع.



على بيع كل المقاعد التي تصنعها له بالسعر الذي يحدده هو والذي كان منخفضاً للغاية، ولم يكن يتبقى لها في نهاية اليوم إلا ما يكاد يكفيها للحصول على وجبتين فكل ما كانت تجنيه من عملها هو سنتان فقط. ويبدو أن عقد الإستصناع يمكن أن يكون بديلاً شرعياً مناسباً لهذا الأسلوب الجائر من أجل تمويل الفقراء ومحدودي الدخل الذين يملكون المهارة والقدرة على العمل من أمثال صافية بيجوم وينقصهم المال اللازم لذلك، خاصة وأنهم قد تعودوا التعامل بهذا الأسلوب ولن يجدوا أية صعوبة في فهمه أو تقبله، خاصة وأن الثمن في عقد الإستصناع يمكن أن يكون حالاً أو مؤجلاً أو على أقساط كما سبق وأشرنا.

#### رابعاً- صيغة الإجارة:

إنّ البحث الدؤوب والمستمر للبنوك الإسلامية عن أشكال جديدة لعقود التمويل التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية قد قادها إلى عقود الإجارة التي عرفت قديماً ولم يقدّم التعارض بينها وبين أحكام الشريعة، وفيما يلي عرض لمفهوم الإجارة وتطبيقاتها الحديثة في البنوك الإسلامية، وكذا محاولة لإبراز مدى إمكانية استخدامها في تقديم منتجات التمويل المصغر:

#### 1- تعريف الإجارة وشروطها:

الإجارة على نوعين، إجارة على عمل وإجارة على المنفعة، فأما الأولى فتتصرف إلى استخدام شخص للقيام بعمل معلوم، وأما الثانية فهي التي تنصرف لمنفعة الأصول والأموال وهي موضوع دراستنا.

**أ- تعريف الإجارة:** الإجارة في اللغة اسم للأجرة التي تأخذ عن عمل شخص أو منفعة أرضه أو ملكه<sup>1</sup>. أما اصطلاحاً فيمكن تعريفها على أنها: " عقد على منفعة معلومة مقصودة قابلة للبدل والإباحة بعوض معلوم"<sup>2</sup>. كما يمكن تعريفها على أنها: " عقد على منفعة مباحة معلومة، مدة معلومة، من عين معلومة، أو موصوفة في الذمة، أو عمل بعوض معلوم"<sup>3</sup>.

وعليه فالإجارة هي تملك منفعة معينة لأصل معين من قبل مالكيها لطرف آخر مقابل ثمن معلوم ولمدة محددة.

**ب- شروط الإجارة:** بالإضافة إلى الشروط العامة الواجب توافرها في العقود، فإن لعقد الإجارة بعض الشروط الخاصة هي<sup>4</sup>:

- أن يكون المؤجر مالكا للمنفعة، وأن لا يتعلق بالمنفعة حق للغير؛
- أن تكون المنفعة معلومة علماً نافياً للجهالة؛

1 - نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المدنية والتجارية في الشريعة الإسلامية، المكتبة التوفيقية، مصر، ط5، 1998م، ص: 137.

2 - نفس المرجع، نفس الصفحة.

3 - عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان: عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط2، 2000م، ص: 22.

4 - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 206-207.

- فليح حسن خلف: البنوك الإسلامية، عالم الكتاب الحديث، إربد- الأردن، ط1، 2006، ص: 394.

- أن يكون الأجر معلوما جنسا ونوعا وقدرًا؛
- أن تكون مدة التأجير معلومة وتناسب مع عمر الأصل؛
- أن يكون الأصل المؤجر مما ينتفع به مع بقاءه نسبيًا، فيجوز تأجير البيت ولا يجوز تأجير الخبز؛
- لا يضمن المستأجر ولا يتحمل تبعه هلاك أو خسارة الأصل المستأجر إلا في حالة التعدي أو التقصير.

## 2- تطبيقات الإجارة في البنوك الإسلامية:

يجد القارئ لواقع صيغ التمويل المستخدمة في البنوك الإسلامية أن الإقبال على الإجارة قد ازداد بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة حتى أنها أصبحت تزاخم المراجعة، ومرد ذلك إلى كونها استثمارًا قليل المخاطر يُمكن البنك الإسلامي من تحقيق عوائد وتدفقات نقدية بشكل دوري ومستمر. وعلى العموم فإنه يمكن للبنوك الإسلامية أن تستخدم صيغة الإجارة وفق صورتين:

**أ- الإجارة التشغيلية:** وهي أن يقوم البنك الإسلامي بتمليك عميله المستأجر منفعة أصل معين لمدة معينة مقابل أجر معين، على أن يتم إعادة الأصل إلى البنك في نهاية مدة الإيجار، والتي عادة ما تكون قصيرة الأجل، ليتولى البنك تأجير هذا الأصل مرة أخرى، حتى لا يبقى بدون استعمال إلا لفترات قصيرة. وفي هذه الحالة يتحمل المستأجر المصاريف التشغيلية فقط مثل مصاريف الكهرباء، بينما يتحمل البنك المصاريف الرأسمالية لهذا الأصل المؤجر<sup>1</sup>. وهذا النوع من الإجارة يتم لأصول امتلكها البنك لأسباب خاصة به - كارتفاع الطلب عليها في السوق - ولم يمتلكها بناء على طلب المستأجر، ويتحمل البنك تبعًا لذلك مخاطر ركود السوق وانخفاض الطلب على هذه الأصول، مما يؤدي إلى مخاطر عدم استغلالها<sup>2</sup>.

**ب- الإجارة المنتهية بالتمليك:** عقد الإجارة المنتهية بالتمليك " عقد جديد لم ينشئه المسلمون ابتداءً بل هو عقد وافد إليهم من بلاد الغرب نتيجة الانفتاح الحضاري والتجاري"<sup>3</sup>، ولقد ولدت فكرة هذا العقد في الولايات المتحدة الأمريكية في سنوات الخمسينات من القرن الماضي تحت اسم التأجير التمويلي\*، ثم انتشرت في باقي دول العالم خاصة في أوروبا حيث كانت البداية في بريطانيا ثم انتقلت إلى فرنسا، وتأتي دولة المغرب على رأس الدول العربية التي اهتمت بهذا النظام الجديد، حيث تأسست بها أولى شركات التأجير التمويلي في الوطن العربي سنة 1965م<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص: 210.

<sup>2</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 52.

<sup>3</sup> - علي أبو الفتح أحمد شتا: المحاسبة عن عقود الإجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية من منظور إسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط1، 2003م، ص: 23.

\* من طرف أحد رجال الصناعة اسمه D.P. BOOTHE Junior والذي أسس رفقة مجموعة من أصدقائه أولى شركات التأجير التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1952م، والتي عرفت باسم United States Leasing Corporation.

<sup>4</sup> - هشام خالد: البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة لنظام التأجير التمويلي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2007م، ص: 38-39.

والإجارة المنتهية بالتملك تختلف عن الإجارة التشغيلية من حيث أن ملكية الأصول المؤجرة تؤول في نهاية عقد الإجارة إلى المستأجر بعد سداده لكامل أقساط الإجارة، وذلك طبقاً لما يصدر من البنك الإسلامي من وعد بالبيع، بسعر يحدد في الوعد أو بسعر السوق أو بسعر رمزي، أو من دون مقابل أي هبة. ويكون الوعد بالبيع أو الهبة معلقاً على شرط سداد جميع الأقساط، ويكون هذا الوعد في عقد منفصل عن عقد الإجارة. وتسري بطبيعة الحال جميع أحكام الإجارة التشغيلية على هذا النوع من الإجارة قبل انتقال ملكية الأصل إلى العميل المستأجر<sup>1</sup>، ويتميز هذا النوع من الإجارة بطول مدته وبارتفاع بدل الإيجار.

**3- صيغة الإجارة والتمويل المصرفي:** تعتبر صيغة الإجارة مناسبة لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل لعدد من الاعتبارات أهمها ما يلي:

**أ-** يمكن للبنك الإسلامي أن يقوم بشراء أي وحدة إنتاجية وتأجيرها لعميل التمويل المصرفي مع احتفاظ البنك الإسلامي بملكيتها، وهو ما يوفر للبنك شكلاً من أشكال الضمانات، وفي نفس الوقت يمثل هذا الأمر تحدياً لحاجز الضمانات التي تعد عائقاً في سبيل حصول الفقراء ومحدودي الدخل على التمويل، كما لا يوجد ما يمنع البنك الإسلامي من القيام باستئجار هذه الوحدات بدل شرائها ومن ثم القيام بتأجيرها لعملائه<sup>2</sup>؛

**ب-** تعتبر التكاليف التشغيلية لصيغة الإجارة منخفضة نسبياً بسبب بساطة جدول السداد، كما تسمح بالمرونة وإمكانية التعديل حسب تفضيل كل عميل<sup>3</sup>، كما أنّ القسط الإيجاري يمثل مصروفاً دورياً يمكن لعميل التمويل المصرفي تحمله عكس القيام بدفع قيمة الوحدة الإنتاجية دفعة واحدة<sup>4</sup>؛

**ج-** تصلح صيغة الإجارة لتمويل جميع الآلات والمعدات التي يحتاجها الفقراء كعربات التسوق، آلات الخياطة، قوارب الصيد وغيرها من الأمور، كما أنّها تصلح لتمويل مختلف القطاعات، فعلى سبيل المثال لا الحصر، تقوم البنوك الإسلامية في السودان بتوفير آلات الحرث والحصاد وفق صيغة الإجارة للمزارعين الذين ليست لديهم القدرة على اقتنائها<sup>5</sup>، ولنا أن نتخيل هنا حجم العملاء الفقراء الذين يمكن أن تخدمهم البنوك الإسلامية في بعض الدول كالسودان لو قامت إضافة إلى تأجير المعدات باقتناء الأراضي الزراعية والتي تمثل مساحات شاسعة وغير مستغلة استغلالاً أمثلاً في كثير من البلاد الإسلامية، ثم تأجيرها لمن لا يملكها من السكان الفقراء ومحدودي الدخل؛

**د-** بعكس عقود التأجير التمويلي التقليدية التي يقوم فيها المؤجر بتحويل المخاطر المرتبطة بملكية الأصل إلى المستأجر، تبقى صيغة الإجارة الإسلامية المخاطر والالتزامات المالية المرتبطة بالأصل من شأن المؤجر -إلا في حالة

<sup>1</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 54.

<sup>2</sup> - حسين عبد المطلب الأسرج: صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة دراسات إسلامية، العدد: 08، مارس 2010، ص: 11.

<sup>3</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

<sup>4</sup> - حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

<sup>5</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 54.

الدمار الناتج عن إهمال وتعدي المستأجر- مما يعني تكلفةً أقل سيتحملها عميل التمويل المصغر وفق هذه الصيغة، وبطبيعة الحال يمكن للمؤجر أن يخفف من المخاطر التي قد يتعرض لها من خلال تعامله مع شركات التأمين التكافلي الإسلامية<sup>1</sup>.

وفي نهاية هذا المبحث يمكننا القول أنّ جميع صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية أو تنص عليها في أنظمتها التأسيسية سواء كانت قائمة على مفهوم الملكية أو المديونية تصلح كأساليب لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل، كما توجد العديد من الآليات أو الحلول التي يمكن أن توسع من استخدام هذه الصيغ في مجال التمويل المصغر.

---

<sup>1</sup> - مجدي حسين إسماعيل: 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: 22.

## المبحث الثالث:

### أساليب ومزايا عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصرفي.

#### تمهيد:

إذا لم يكن هناك أي تعارض بين فلسفة عمل البنوك الإسلامية التي تقوم على أحكام الشريعة الإسلامية وبين خدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وإذا كانت صيغ التمويل التي تستعملها البنوك الإسلامية أو حتى تنص عليها فقط في أنظمتها التأسيسية كأساليب للتمويل المشروع دون التوسع في استخدامها، لا تتعارض هي الأخرى مع تقديم منتجات التمويل المصرفي وتعد مناسبة لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وإذا كانت البنوك التجارية التي عادةً ما تعتبر البنوك الإسلامية بديلاً شرعياً لها\* قد نجحت في دخول سوق التمويل المصرفي وتمكنت من تقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل بشكل مريح، وأصبحت تمتلك أكثر من نموذج عمل للقيام بذلك، بل وأصبحت الشكل المؤسساتي الأفضل لتقديم منتجات التمويل المصرفي كما سبق ورأينا في الفصل السابق، نتساءل الآن عما إذا كان بوسع البنوك الإسلامية دخول سوق التمويل المصرفي بالاعتماد على نفس نماذج العمل التي تعتمد عليها البنوك التجارية؟ وعما إذا كان يمكن للبنوك الإسلامية أن تكون كذلك كالبنوك التجارية النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل؟ وهذا ما سنحاول اختباره والإجابة عنه من خلال هذا المبحث.

#### المطلب الأول: أساليب تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصرفي.

تمتلك البنوك التجارية ستة نماذج مختلفة تستخدمها من أجل العمل في سوق التمويل المصرفي، يمكن تقسيمها إلى مجموعتين رئيسيتين مباشرة وغير مباشرة، في كل منهما ثلاثة نماذج، والسؤال الذي يطرح هنا هو ما إذا كانت هذه النماذج تصلح لكي تستعملها البنوك الإسلامية لدخول سوق التمويل المصرفي؟.

#### أولاً- النماذج المباشرة للعمل في سوق التمويل المصرفي.

تقوم البنوك التجارية التي تستخدم هذه النماذج بالعمل مباشرة في سوق التمويل المصرفي من خلال توسيع نطاق عملياتها المصرفية المقدمة للأفراد حتى تصل إلى توفير خدماتها المالية مباشرة إلى المستوى المصرفي كما سبق ورأينا في الفصل السابق، ويمكن لذلك أن يتخذ أحد الأشكال الثلاثة التالية، والتي تصلح كلها لكي تعمل من خلالها البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصرفي كذلك:

\* رغم الاختلافات الهيكلية الكبيرة بين كل من موارد واستخدامات البنوك الإسلامية والبنوك التجارية، إلا أنه عادةً ما يتم منح تصاريح للبنوك الإسلامية للعمل كبنوك تجارية، ويتم إخضاعها لنفس المعايير الرقابية التي تخضع لها البنوك التجارية، ويتم في حالات قليلة فقط وضع لوائح تنظيمية خاصة تراعي طبيعة وأسس عمل البنوك الإسلامية في بعض الدول كالسودان واليمن.

**1- إقامة وحدة داخلية لتقديم خدمات التمويل المصرفي:**

يمكن للبنوك الإسلامية أن تقوم مثلها مثل البنوك التجارية بإنشاء وحدة داخلية متخصصة لإدارة العمليات المتعلقة بالتمويل المصرفي، ولا تشكل هذه الوحدة كياناً قانونياً منفصلاً عن البنك الإسلامي، وتخضع لنفس اللوائح التنظيمية التي يخضع لها البنك، وهنالك أمثلة لبعض البنوك الإسلامية حول العالم قامت بهذا الأمر مثل بنك التضامن الإسلامي في اليمن الذي قام بافتتاح قسم للمشاريع الصغرى في أواخر عام 2006<sup>1</sup>، كما توجد كذلك أقسام للتمويل المصرفي لدى بعض البنوك الإسلامية في إندونيسيا<sup>2</sup>.

**2- إنشاء مؤسسة مالية متخصصة:**

يمكن للبنوك الإسلامية إتباع هذا النموذج من خلال قيامها بإنشاء كيان مالي قانوني منفصل لإدارة أنشطة التمويل المصرفي على أن تقوم السلطات الرقابية بوضع اللوائح التنظيمية لهذا الكيان المالي الجديد، وقد يمتلك البنك الإسلامي هذا الكيان أو المؤسسة المالية بالكامل أو قد يشترك معه في ملكيتها مستثمرون آخرون، وتحتفظ المؤسسة المالية المتخصصة بهوية مؤسسية ونظام إدارة عامة وجهاز موظفين بشكل منفصل عن البنك الإسلامي، ويمكن للمؤسسة المالية المتخصصة أن تكون في بداية الأمر عبارة عن وحدة داخلية أو قسم للتمويل المصرفي لدى البنك الإسلامي وبعد اكتسابها للخبرة اللازمة تنفصل عن البنك الإسلامي وتصبح مؤسسة مالية قائمة بذاتها، وكمثال على إمكانية نجاح البنوك الإسلامية في إتباع هذا النموذج قام بنك النور الإسلامي الذي يتخذ من دولة الإمارات مقراً له بإنشاء بنك للتمويل المصرفي بهيكل مختلف عن البنك الرئيسي وكان الهدف من وراء ذلك هو خفض تكلفة تقديم خدمات التمويل المصرفي<sup>3</sup>.

**3- إنشاء شركة خدمات:**

وفقاً لهذا النموذج يمكن للبنوك الإسلامية أن تقوم بإنشاء كيان قانوني غير مالي متمثلاً في شركة خدمات من أجل إدارة أنشطة التمويل المصرفي، ويكون لهذه الشركة هوية مؤسسية ونظام إدارة عامة وجهاز موظفين منفصل عن البنك الإسلامي، وقد يمتلك البنك الإسلامي هذه الشركة ملكية كاملةً أو جزءاً منها فقط، والفرق بين هذه الشركة وبين المؤسسة المالية المتخصصة في أنها تقوم بعمليات أكثر محدودية مقارنة بالمؤسسة المتخصصة كما أنها لا تخضع لتنظيم السلطات الرقابية بشكل منفصل وتسجل العمليات التي تقوم بها في سجلات البنك الإسلامي، وكمثال على إمكانية نجاح البنوك الإسلامية بإنشاء شركة خدمات للتمويل المصرفي نجد أن هناك بعض البنوك الإسلامية في السودان قامت بإنشاء شركة تتولى أمر التعاقد مع الجهات المصنعة على تجهيز ما هو مطلوب من آليات ومعدات صناعية وفق صيغة الاستصناع من أجل توفيرها للحرفيين والمنتجين الصغار عن طريق عقود الاستصناع كذلك<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - نمره كريم، مايكل تارازي وخافيير رايلي، مرجع سبق ذكره، ص: 06.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

<sup>3</sup> - ألين وأوفري، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

<sup>4</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 49.

#### 4- العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى:

إضافة إلى النماذج الثلاثة السابقة المستعملة من قبل البنوك التجارية في سوق التمويل المصرفي، فإن البنوك الإسلامية تمتلك نمودجا إضافياً للعمل بشكل مباشر في هذه السوق هو نمودج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى، فحسب هذا النمودج تقوم البنوك الإسلامية بدور الوكيل في إدارة الأموال فقط في حين تأتي الأموال التي يتم تقديمها للفقراء ومحدودي الدخل 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 المصرفي، ويختلف هذا النمودج عن النماذج الثلاثة السابقة في أن الأموال التي يتم استعمالها لتقديم خدمات التمويل المصرفي يجب أن تسجل في حساب مستقل عن موارد البنك، كما أن هذا النمودج يعتبر أقل النماذج مخاطرة مقارنة ببقية النماذج الثلاثة الأخرى، 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\*.

#### ثانياً- النماذج غير المباشرة للعمل في سوق التمويل المصرفي.

يمكن للبنوك التجارية التي تتبنى نماذج العمل غير المباشرة أن تقوم بتقديم خدماتها المالية من خلال العمل مع الجهات القائمة العاملة في مجال تقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل، ويمكن لذلك أن يكون وفق ثلاثة نماذج أو أشكال والتي تصلح جميعها كنماذج للعمل من طرف البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصرفي:

#### 1- التعاقد مع جهات خارجية للقيام بالعمليات المصرفية المقدمة للأفراد:

وفقاً لهذا النمودج يمكن للبنك الإسلامي أن يقوم بالتعاقد مع إحدى مؤسسات التمويل المصرفي أو أحد الوكلاء من أجل إدارة خدمات التمويل المصرفي التي تسجل في دفاتر البنك مقابل حصول هذا الطرف على نسبة من الأرباح، وبما أن هذا النمودج يتطلب أن يشترك البنك الإسلامي والوكيل في الأرباح والمخاطر فهو مناسب تماماً لفلسفة العمل التي تقوم عليها البنوك الإسلامية، ويمكن تقريباً لأي منفذ تجزئة (مؤسسة تمويل مصرفي، محل بقالة، صيدلية، مكتب بريد) يقع بالقرب من الفقراء ويتعامل بالنقود أن يكون بمثابة وكيل للبنك الإسلامي للقيام بعملياته المصرفية المقدمة للأفراد، وتوجد بعض الأمثلة حول العالم لبنوك إسلامية نجحت في إتباع هذا الأسلوب، حيث قام بنك النور الإسلامي سنة 2008 بتأسيس شراكة مع مجموعة بريد الإمارات القابضة لتقديم خدمات مالية تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية للشريحة ذات الدخل المنخفض والتي لا تتعامل مع البنوك من الإماراتيين<sup>1</sup>، كما دخلت مؤسسة أمانة المصرفية في شراكة سنة 2010 مع مؤسسة الإغاثة الإسلامية الخيرية لتنفيذ برنامج تمويل مصرفي إسلامي في

\* سنتطرق لهذا الأمر لاحقاً عند حديثنا عن تجربة بنك البركة الجزائري في تمويل المشاريع المصرفية لحساب صندوق استثمار أموال الزكاة الجزائري في الفصل الثالث لهذه الدراسة.

<sup>1</sup>- ألين وأوفري، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

باكستان، حيث تجمع هذه الشراكة بين خبرة التمويل الإسلامي لمؤسسة أمانة وبين خبرة مؤسسة الإغاثة الإسلامية في التعامل مع البيئات الفقيرة<sup>1</sup>.

## 2- تقديم القروض التجارية لمؤسسات التمويل المصغر:

يعتبر هذا النموذج الأكثر شيوعاً بين البنوك التجارية ووفقاً لهذا النموذج يقوم البنك التجاري بتوفير القروض والتسهيلات الائتمانية مقابل فوائد لمؤسسات التمويل المصغر لكي تستخدمها في أنشطتها الإقراضية، وبما أنّ البنوك الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذاً ولا عطاءً كما سبق ورأينا، فإنّ القروض التي يمكن أن تقدمها البنوك الإسلامية لمؤسسات التمويل المصغر هي القروض الحسنة فقط، وهو أمر مستبعد في اعتقادنا في الغالب أو سيكون في حدود ضيقة جداً لا تلي احتياجات هذه المؤسسات من التمويل، ويمكن بدلاً من ذلك أن تقوم البنوك الإسلامية بتقديم التمويل اللازم لهذه المؤسسات من خلال بعض عقود التمويل الإسلامي كالمشاركة والمضاربة وذلك في مقابل تقاسم الأرباح الناتجة وكذا تحمل المخاطر المصاحبة لذلك بدلا من تلقي فوائد ثابتة.

## 3- توفير خدمات البنية الأساسية والنظم لمؤسسات التمويل المصغر:

وفقاً لهذا النموذج يمكن للبنك الإسلامي أن يوفر لمؤسسة التمويل المصغر الإسلامية و/أو عملائها إمكانية استخدام فروع أو شبكة الصراف الآلي التابعة له أو أن يقدم لها خدمات المساندة الإدارية مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات وتجهيز المعاملات، وذلك في مقابل حصول البنك الإسلامي على عمولات أو جزء من أرباح مؤسسة التمويل المصغر، ويمكن للبنوك الإسلامية أن تنجح بسهولة في إتباع هذا النموذج حيث يوجد أمامها العديد من الفرص للقيام بذلك، وكمثال على ذلك نجد أن بعض البنوك الإسلامية الكبرى فقط هي التي تتمتع بالقدرة على الوصول لأنظمة معينة مثل أنظمة التحويل الإلكتروني للأموال ونظام التسوية الفورية، وبما أنّ مؤسسات التمويل المصغر التي تتسم بحجم أقل قد تعجز عن الوصول لهذه الأنظمة بنفسها، فإنه بوسع البنوك الإسلامية توفير هذه الخدمات لها<sup>2</sup>.

وفي الأخير يتضح من خلال هذا المطلب أن جميع النماذج التي تستعملها البنوك التجارية للعمل في سوق التمويل المصغر تصلح كذلك لكي تستخدمها البنوك الإسلامية للعمل في هذه السوق، بل إنّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً إضافياً للعمل في سوق التمويل المصغر قد لا تستطيع البنوك التجارية إتباعه هو نموذج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى كما سبق ورأينا.

<sup>1</sup> - برنامج تجارة - الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بالعراق: تجربة العراق مع التمويل الأصغر الإسلامي، المراجعة، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2011، ص: 10.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 43.



## المطلب الثاني: مزايا تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصرفي.

رأينا من خلال الفصل الأول لهذه الدراسة أن البنوك التجارية تعد الشكل المؤسساتي الأفضل لتقديم خدمات التمويل المصرفي، ولكن مقارنتنا هاته قد اقتضت في السابق على البنوك التجارية ومؤسسات التمويل المصرفي التقليدية فقط، وبعد أن توصلنا من خلال المطلب السابق إلى أن البنوك الإسلامية بوسعها استعمال جميع النماذج التي تستعملها البنوك التجارية للعمل في سوق التمويل المصرفي، نتساءل الآن عن موقع البنوك الإسلامية في مجال تقديم منتجات التمويل المصرفي مقارنة بالبنوك التجارية؟ وهل بإمكان البنوك الإسلامية أن تكون النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل؟ هذا ما سنحاول التطرق إليه من خلال هذا المطلب.

### أولاً- مزايا عمل البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التجارية في مجال التمويل المصرفي.

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

#### 1- مسألة الفائدة وتكلفة التمويل:

رغم أن هنالك شبه اتفاق عام من حيث المبدأ على أن 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 المصرفي مرتفعة جداً في كثير من الأحيان، إلا أن هذا الأمر في اعتقادنا ليس مناسباً للفقراء في الغالب، فرغم أن حصول الفقراء على التمويل مهم إلا أن القدرة على تحمل التكاليف أكثر أهمية بالنسبة لهم، وقد كانت مسألة أسعار الفائدة المرتفعة في التمويل المصرفي سؤالاً أساسياً تمت مناقشته خلال السنوات الأخيرة، وقد سببت في بعض الأحيان صدمة للعالم كحالة بنك كومبارتاموس الذي أشرنا إليه سابقاً في الفصل الأول أين تبين أن الأرباح الهائلة التي كان يجنيها جاءت بسبب أسعار فائدة مرتفعة قاربت 100% سنوياً، وتساءل العالم حينها إذا ما كان ذلك يعد تمويلاً مصرفياً وما إذا كان ذلك أخلاقياً<sup>1</sup>.

وعلاوة على ذلك وبمجرد حصول عميل التمويل المصرفي التقليدي على مبلغ القرض، تقوم مؤسسة التمويل المصرفي أو 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 وباقي مؤسسات التمويل المصرفي التقليدية التي تعتبر أسعار الفائدة أهم محدد لتكلفة خدماتها، فإن البنوك الإسلامية تمتلك أنواعاً مختلفة من الصيغ التمويلية 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 التي تستعملها البنوك الإسلامية والقائمة على مفهوم الملكية أو مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر فإن هناك موازنة واضحة بين ربحية المشروع وتكلفة رأس المال التي ترتفع وتنخفض بحسب الأرباح التي

<sup>1</sup> - أرفيند أشتا، مرجع سبق ذكره، ص: 02.

يحققها العميل، أما بالنسبة للصيغ الإسلامية القائمة على مفهوم المديونية ستكون الآثار السلبية للمخاطر المالية الناتجة عن التمويل ذو المعدل الثابت محدودةً 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>1</sup>، كما أنّ بعض الصيغ كصيغة الإجارة الإسلامية تبقى مسؤولية المخاطر والالتزامات المالية المرتبطة بها من شأن المؤجر مما يعني تكلفة أقل يتحملها عميل التمويل المصغر، في حين أنّ عقود التأجير التمويلي التقليدية التي تستعملها البنوك التجارية تقوم بتحويل الالتزامات والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل إلى المستأجر كما سبق وأشرنا.

## 2- 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.

## 3- مسألة استهداف الفقراء المدقعين:

كما أشرنا سابقاً فإنّ عملاء التمويل المصغر 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>2</sup>، ولأنّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً للعمل في سوق التمويل المصغر لا تمتلكه 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.

## 4- مسألة تمكين المرأة:

في دراسة أعدت في بنغلاديش سنة 2007 تبين أنّ مؤسسات التمويل المصغر التقليدية تقوم على افتراضات ضمنية بوجود صراع بين الطبقات الاجتماعية وتتجه إلى تمكين المرأة<sup>3</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 مخوفة بالمخاطر، فهي عادةً ما تصل إلى أحد الأعضاء الذكور في الأسرة بينما تتحمل النساء مخاطر الأعمال التجارية ومخاطر السداد<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، نفس الصفحة.

<sup>3</sup> - ألين وأوفري، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

<sup>4</sup> - مجدي حسين إسماعيل، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

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 المصغر 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 سنة 2007 يتضح أنّ مؤسسات التمويل المصغر 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>1</sup>.

#### 5- التخصيص الأمثل لموارد التمويل:

كما أشرنا سابقاً في العنصر الثالث من هذا الفرع فإنّ مؤسسات التمويل المصغر التقليدية بما فيها البنوك التجارية لا تقوم بخدمة شريحة كبيرة من الفقراء تمثل الفقراء الأكثر فقراً أو الفقراء المدقعين، وذلك لعدة أسباب من بينها أنّ 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 فإنّ 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>2</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 أنّ 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.

#### 6- 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 أنّ النظام المالي الإسلامي كما سبق ورأينا يحظر جميع ضمانات الاقتراض إلاّ 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.

<sup>1</sup>- ألين وأوفري، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

<sup>2</sup>- مجدي حسين إسماعيل، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

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، كما رُوي بأن الرسول محمد ﷺ قد رفض الصلاة على ميت حتى يُسدد ما عليه من دين، كما أن الأحاديث النبوية والآيات القرآنية التي تناولت مسألة الدين في الإسلام كثيرة لا يتسع المجال لذكرها، ويكفي الإشارة فقط إلى أن أطول آية في القرآن الكريم هي آية متعلقة بالدين.

وفي الواقع العملي هنالك ما يثبت أن البنوك الإسلامية تتمتع بميزة التشجيع على السداد مقارنة بالبنوك التجارية حيث بيّنت دراسة أجريت حول برنامج ستارت أو بداية للتمويل المصغر 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>1</sup>، كما توصلت دراسة أخرى إلى أن معدلات الإقبال والسداد لجمعيات الإقراض والتوفير الدوارة الإسلامية كانت أعلى من المجموعة التقليدية على طراز جرامين<sup>2</sup>.

وفي الأخير ومن خلال كل ما تم التطرق إليه يتضح لنا أن البنوك الإسلامية بوسعها أن تتفوق على البنوك التقليدية لتصبح النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لكل من صناعة وعملاء التمويل المصغر مقارنة بالبنوك التجارية. ولا بد الآن من إجراء مقارنة أخرى بين البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى حتى تكتمل الصورة أكثر وحتى يكون الحكم نهائياً وأكثر دقة لأجل اعتبار البنوك الإسلامية النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وهو ما سنقوم به من خلال الفرع اللاحق.

### ثانياً- مزايا البنوك الإسلامية مقارنة بمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى.

عند حديثنا عن مؤسسات التمويل المصغر التقليدية في الفصل الأول من هذه الدراسة لأجل معرفة أيّ النماذج المؤسساتية يمكن أن تكون الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وجدنا 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 المصغر الإسلامية، حيث أن النماذج المؤسساتية الرسمية بما في ذلك البنوك الإسلامية

<sup>1</sup> - Ajaz Ahmed Khan and Isabel Phillips: **The influence of faith on Islamic microfinance programmes**, Islamic Relief, February 2010, p : 08.

<sup>2</sup> - ميادة الزغبى ومايكل تزي: **الاتجاهات العامة للاشتغال المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة رقم 84، مارس 2013، ص: 09.**

ستكون لها ولنفس الأسباب السابقة الذكر أفضلية واضحة على باقي مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي شبه وغير الرسمية، هذا بالإضافة إلى الأسباب التالية<sup>1</sup> والتي تجعل من البنوك الإسلامية النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل مقارنة بباقي مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي:

**1-** تواجه مؤسسات التمويل المصرفي القائمة على الزكاة والصدقة مشكلة الاستدامة نظراً لاعتمادها الأساسي على العمل الخيري، حيث أنّ مصادر الأموال لديها يمكن أن تزيد أو أن تنقص من وقت لآخر، كما أنّ 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؛

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

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

**4-** بعكس البنوك الإسلامية التي تمتلك هيئة للرقابة الشرعية، يجب على مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي أن تعمل على إقناع عملائها وحاملي أسهمها بالتزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية في جميع تعاملاتها، وإذا ما ألقينا نظرة عامة على مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي سنجد أنّ أيّاً منها لا تمتلك مجالس أو هيئات للرقابة الشرعية، والسبب في ذلك أنّ 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 تم ذكره في الفرعين السابقين لهذا المطلب، فإنه يمكننا اعتبار أنّ البنوك الإسلامية هي النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، وذلك نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لعملاء التمويل المصرفي ولصناعة التمويل المصرفي بشكل عام مقارنة بالبنوك التجارية وباقي مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي الأخرى.

<sup>1</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مرجع سبق ذكره، ص: 22-35.

## خلاصة الفصل:

من خلال ما تم التطرق إليه في هذا الفصل يبدو أنّ مبادئ التمويل المصرفي التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء تتشابه وتكاد تتطابق إلى حد كبير ولا تتعارض غالباً مع المبادئ العامة للشريعة الإسلامية وأحكامها، كما أنّ المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية توجب عليها خدمة فقراء المسلمين وتحقيق مبدأ الاستخلاف وعمارة الأرض وتنمية المجتمعات التي تعمل بها انطلاقاً من أحكام الشريعة الإسلامية ومن الأسس النظرية لإنشائها. بالإضافة إلى هذا فإنّ جميع صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية أو تنص عليها في أنظمتها التأسيسية سواء كانت قائمة على مفهوم الملكية أو المديونية تصلح كأساليب لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل، كما توجد العديد من الآليات أو الحلول التي يمكن أن توسع من استخدام هذه الصيغ في مجال التمويل المصرفي.

أما فيما يتعلق بمدى إمكانية عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصرفي فيبدو أنّ جميع النماذج التي تستعملها البنوك التجارية للعمل في سوق التمويل المصرفي تصلح كذلك لكي تستخدمها البنوك الإسلامية للعمل في هذه السوق، بل إنّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً إضافياً للعمل في سوق التمويل المصرفي قد لا تستطيع البنوك التجارية إتباعه هو نموذج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى.

بالإضافة إلى ذلك يبدو أنّ البنوك الإسلامية بوسعها أن تتفوق على البنوك التجارية التقليدية لتصبح النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لكل من صناعة وعملاء التمويل المصرفي مقارنة بالبنوك التجارية وباقي مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي الأخرى بشكل عام كما رأينا من خلال هذا الفصل.

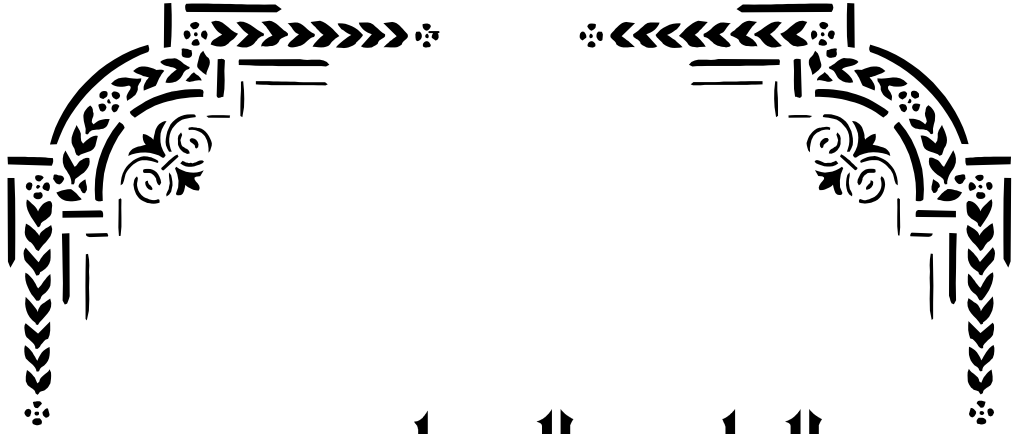
## خاتمة الباب:

بعد إن اقتصر تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمع على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، ظهرت في العقود القليلة الماضية هياكل مؤسساتية مبتكرة وعديدة لخدمة هذه الشريحة من الناس بأساليب تجارية، وقد كان من الواضح أنَّ هنالك إمكانية كبيرة لتوظيف أدوات ونماذج مؤسساتية مختلفة لتقديم منتجات التمويل المصغر للفقراء، إلا أنَّ البنوك الإسلامية بوسعها أن تتفوق على جميع النماذج لتصبح النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لكل من صناعة وعملاء التمويل المصغر مقارنة بالبنوك التجارية وباقي مؤسسات التمويل المصغر التقليدية والإسلامية الأخرى على حد سواء.

ويبدو أنَّ مبادئ التمويل المصغر التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء تتشابه وتكاد تتطابق إلى حد كبير ولا تتعارض غالباً مع المبادئ العامة للشريعة الإسلامية وأحكامها، بالإضافة إلى هذا فإنَّ جميع صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية أو تنص عليها في أنظمتها التأسيسية سواء كانت قائمة على مفهوم الملكية أو المديونية تصلح كأساليب لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل، كما توجد العديد من الآليات أو الحلول التي يمكن أن توسع من استخدام هذه الصيغ في مجال التمويل المصغر.

وتعتبر سوق التمويل المصغر سوقاً واعدة تنبئ عن فرص كبيرة لتحقيق الأرباح والنمو حيث يمكن أن يكون تقديم الخدمات المالية للفقراء مربحاً جداً للجهة التي تقوم بتقديمها خاصة في ظل ما تعد به تكنولوجيا الاتصالات الحديثة من تخفيض كبير في تكلفة المعاملات المالية المقدمة للأفراد، وبإمكان البنوك التجارية والإسلامية أن تجني الكثير من الأرباح من خلال عملها في مجال تقديم خدمات التمويل المصغر للفقراء ومحدودي الدخل، وذلك بغض النظر عن نوع الأساليب التي قد تستعملها للدخول والعمل في هذه السوق.

ويمكن للتمويل المصغر أن يكون بالفعل أداة فعالة للتنمية بالدول النامية، حيث أنَّ إتاحة خدمات تمويل مصغر للفقراء متنوعة ومناسبة لهم مثل غيرهم، كافية وقادرة على حمايتهم وتحسين ظروف حياتهم وتحقيق جميع الأهداف الإنمائية للألفية.

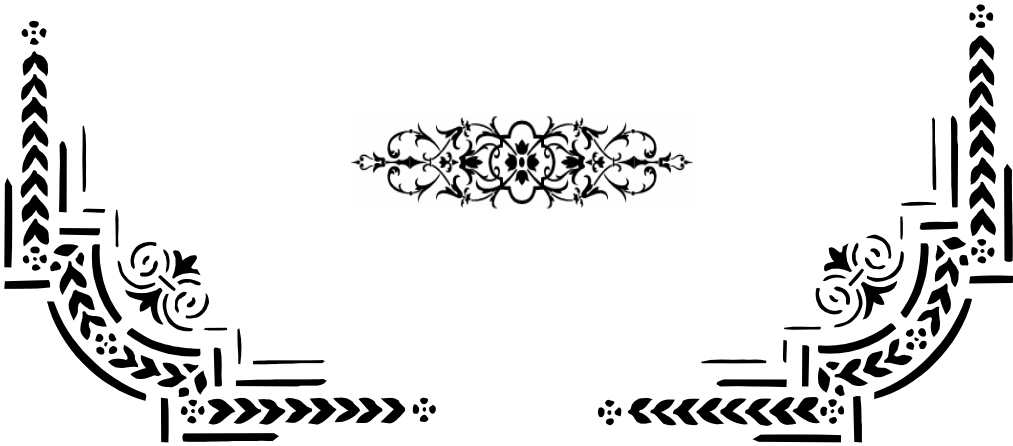


# الباب التطبيقي:

تخصيات ومتطلبات تفعيل التمويل

المصرف بالبنوك الإسلامية

- دراسة تجربة كل من: السودان، مصر والجزائر-





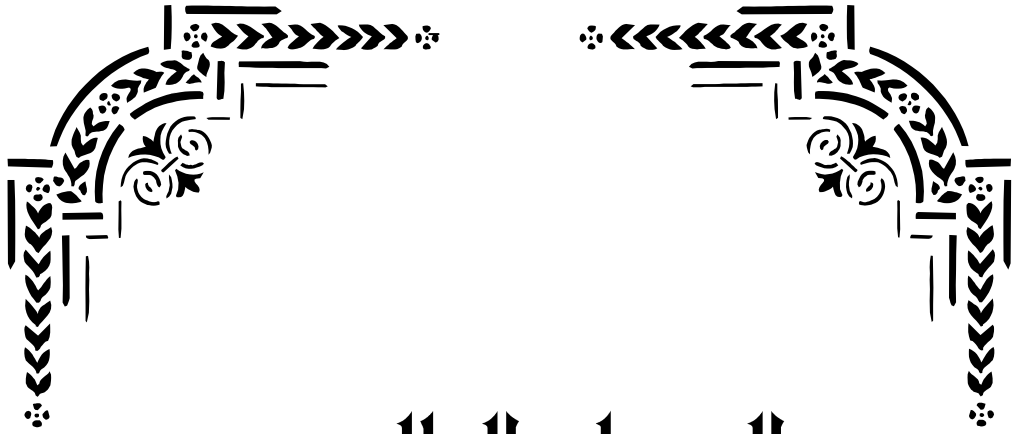
## الباب التطبيقي: تحديات ومتطلبات تفعيل التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية

### - دراسة تجريبية كل من السودان، مصر والجزائر -

#### تقديم:

بعد ما توصلنا إليه في الباب النظري لهذه الدراسة من وجود إمكانية كبيرة لكي تقوم البنوك الإسلامية بتقديم منتجات التمويل المصغر بنجاح وذلك من خلال عدة أساليب أو نماذج عمل، خاصة وأنَّ البنوك الإسلامية يمكنها أن تكون النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل مقارنة بباقي مؤسسات التمويل المصغر التقليدية والإسلامية الأخرى على حد سواء، نتساءل الآن حول واقع وتحديات تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصغر الإسلامي بالدول العربية، خاصة في ظل وجود بعض الدراسات، كمدكرة المناقشة المركزة التي نشرتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء في شهر مارس من سنة 2013 تحت عنوان "الاتجاهات في الشمول المالي المتوافقة مع الشريعة الإسلامية" والتي تؤكد أنَّ صناعة التمويل المصغر المتوافقة مع الشريعة الإسلامية مازالت منخفضة بشكل كبير، وكذلك الاستقصاء العالمي الذي أجرته المؤسسات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بالتعاون مع الوكالة الفرنسية للتنمية، والذي كشف أن قطاع التمويل المصغر الإسلامي لا يزال إلى حد كبير تحت هيمنة مقدمي الخدمات في عدد قليل من البلدان هي بنغلاديش وإندونيسيا، مع غياب شبه تام للأسواق العربية فيما عدا السودان. وبعدها سنحاول معرفة أهم المتطلبات اللازمة للتغلب على هذه العوائق والتحديات من أجل تفعيل تقديم منتجات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية، وسيتم ذلك من خلال الفصلين التاليين:

- الفصل الثالث: دراسة تجريبية التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في كل من السودان، مصر والجزائر؛
- الفصل الرابع: عوائق ومتطلبات تقديم منتجات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.

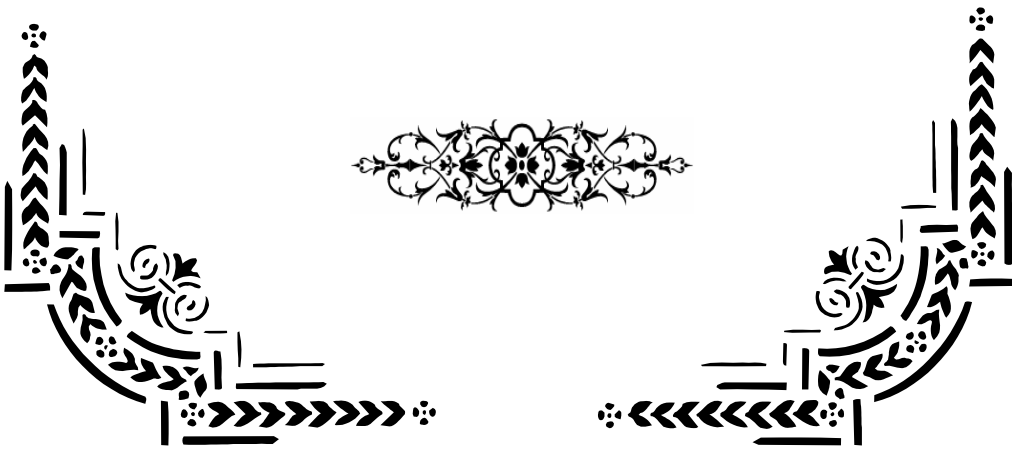


## الفصل الثالث:

دراسة تجربة التمويل المصغر

بالبنوك الإسلامية في كل

من: السودان، مصر والجزائر



## الفصل الثالث:

### دراسة تجربة التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في كل من السودان، مصر والجزائر.

#### تمهيد:

تتألف المنطقة العربية، وفقاً لتعريف البنك الدولي من عشرين دولة وإقليم بمجموع سكان 370 مليوناً، منهم 95 مليوناً تقريباً يعيشون على أقل من دولارين يومياً، وتشير البيانات الواردة في تقرير ممارسة الأعمال لعام 2009 إلى أن نسبة محدودة للغاية من الأفراد قد حصلوا على قروض رسمية في المنطقة العربية، وأن هذه النسبة تنخفض إلى أقل من واحد بالمائة من سكان بعض الدول العربية، ومن ثم يعتمد السكان على مصادر داخلية لتمويل أعمالهم، ووفقاً للتقديرات تأتي نسبة 40% من إجمالي الناتج المحلي من القطاع غير الرسمي، أي من المشروعات الصغيرة والصغرى التي تعمل خارج نطاق قانون الضرائب وأنظمة التسجيل، بينما تستهدف البنوك الشركات والمؤسسات الكبيرة.

ورغم أن البنوك الإسلامية نمت نمواً سريعاً على مدى الأعوام القليلة الماضية في معظم دول العالم سواء من حيث العدد أو من حيث حجم أصولها، إلا أنها لا تزال بعيدة عن تقديم منتجاتها المالية للفقراء ومحدودي الدخل من المسلمين خاصة في الدول العربية، وسنحاول في هذا الفصل عرض بعض التجارب القليلة لبنوك إسلامية قامت بتوفير خدمات التمويل المصغر في الدول العربية، وذلك بهدف تشخيص الحال والتعرف على واقع تقديم منتجات التمويل المصغر المصرفي الإسلامي بهذه الدول، وسيتم ذلك من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: تجربة التمويل المصغر الإسلامي بالبنوك السودانية؛
- المبحث الثاني: التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في مصر؛
- المبحث الثالث: تجربة التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في الجزائر.

## المبحث الأول:

### تجربة التمويل المصغر الإسلامي بالبنوك السودانية.

#### تمهيد:

بعكس الجزائر ومصر أين تخضع البنوك الإسلامية لقواعد لا تراعي طبيعة العمل المصرفي الإسلامي، فقد تحول النظام المصرفي السوداني إلى نظام مصرفي إسلامي بداية من ثمانينات القرن الماضي، حيث يقوم البنك المركزي السوداني بسن تشريعات مناسبة لطبيعة وخصائص عمل البنوك الإسلامية، كما يقوم بنك السودان بسبب تفشي ظاهرة الفقر في السودان بتبني عدة استراتيجيات متعلقة بالتمويل المصغر لحث البنوك الإسلامية على خدمة الطبقات الفقيرة من السكان.

وسنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى أهم مميزات التجربة السودانية في تقديم خدمات التمويل المصغر الإسلامي من خلال البنوك الإسلامية، والتي تعتبر تجربة فريدة من نوعها على المستوى العالمي والعربي، وذلك من خلال ما يلي:

#### المطلب الأول: خلفية حول التمويل المصغر في السودان.

##### أولاً- مفهوم التمويل المصغر في السودان:

كان هناك في السودان عدة تعريفات متداولة للتمويل المصغر، وقد انطلقت مجمل هذه التعاريف من زاوية الفئة المستفيدة أو الفئة المستهدفة من التمويل المصغر، حيث أنه غالباً ما كان يتم ربط تعريف التمويل المصغر بالأسر المنتجة أو بالحرفيين أو بالمرأة الريفية أو بالطلبة المتخرجين، إلا أنه وفي السنوات الأخيرة وجراء اهتمام الدولة السودانية بقطاع التمويل المصغر من خلال سياسات البنك المركزي السوداني، فقد تم السعي إلى توحيد المفاهيم المتعلقة بالتمويل المصغر، حيث أصبح التعريف الأكثر شيوعاً للتمويل المصغر بالسودان هو التعريف المرتبط بسقف التمويل، والذي أصبحت تحده السياسات التمويلية لبنك السودان المركزي، وفيما يلي أهم التعاريف الخاصة بالتمويل المصغر والواردة في سياسات بنك السودان المركزي<sup>1</sup>:

**1- تعريف التمويل الأصغر:** يقصد به كل تسهيل مالي ممنوح للفقر النشط اقتصادياً\* أو لمجموعة من الفقراء النشطين اقتصادياً بحيث لا يتجاوز 20 ألف\*\* جنيه سوداني للفرد وحسب ما يقرره البنك المركزي من وقت لآخر وذلك لمساعدتهم في أيّ من الآتي:

- إنشاء أو تطوير نشاط إنتاجي أو خدمي خاص بهم بهدف إدماجهم اقتصادياً؛

<sup>1</sup>- بنك السودان المركزي: الضوابط التنظيمية والرقابية لمؤسسات التمويل الأصغر لسنة 2011، ص: 03.

\*- أيّ الفقير القادر على الكسب.

\*\* - تم رفع سقف التمويل من 10 آلاف إلى 20 ألف في سنة 2011.

- اقتناء أو بناء أو إصلاح سكن خاص بهم أو تزويدهم بالخدمات الضرورية مثل الكهرباء والماء الصالح للشرب؛
- القيام بأي نشاط اقتصادي لتوليد الدخل أو توفير فرص عمل.

## 2- تعريف التمويل متناهي الصغر:

يقصد به التمويل الذي يقل عن 2000 جنيه سوداني أو حسب ما يقرره البنك المركزي من وقت لآخر وذلك وفقاً للشروط الواردة في تعريف التمويل الأصغر؛

## 3- عميل التمويل الأصغر:

يقصد به الفقير النشط اقتصادياً الذي لا يمتلك أصولاً أو يمتلك دخلاً شهرياً لا يزيد عن ضعف متوسط الدخل الشهري للأفراد في السودان أو إجمالي أصول لا تزيد عن ضعف قيمة الحد الأدنى للأجور محسوباً بسنة أو ثلاثة أضعاف نصاب الزكاة أو إجمالي أصول منتجة لا تزيد قيمتها عن 20 ألف جنيه سوداني أيهما أكبر، ولا يقل عمره عن 18 سنة أو يزيد عن 70 سنة أو وفقاً لما يحدده البنك المركزي من وقت لآخر.

والملاحظ مما سبق هو أن بنك السودان المركزي يفرق بين مفهوم التمويل الأصغر والتمويل المتناهي الصغر من خلال سقف أو حجم التمويل الممنوح للعملاء، وهو بعكس السائد عالمياً حيث يشير المصطلحان إلى نفس المعنى.

## ثانياً- تاريخ وتطور التمويل المصغر في السودان.

بدأ التمويل المصغر في السودان منذ مدة طويلة، حيث كان تاجر القرية ولا زال إلى اليوم يقوم بإقراض النقود للمزارعين بهدف استعمالها في الزراعة في مقابل أن يدفعوا له قسطاً من محصولهم الزراعي في نهاية الموسم (ذرة، فول...) وهذا النظام معروف في السودان باسم الشيل كما سبق وأشرنا إلى ذلك عند حديثنا عن مدى ملاءمة صيغة السلم لتقديم التمويل المصغر، حيث أنه يقابل صيغة السلم في الاقتصاد الإسلامي.

أما فيما يخص بدايات التمويل المصغر في السودان في إطاره المؤسسي فيمكن تقسيمها إلى مرحلتين، مرحلة ما قبل الإصلاح الاقتصادي في السودان ومرحلة ما بعد الإصلاح الاقتصادي في سنة 1992، وفيما يلي أهم خصائص وسمات كل مرحلة<sup>1</sup>:

### 1- مرحلة ما قبل الإصلاح الاقتصادي:

ترجع بدايات التمويل المصغر في السودان في إطاره المؤسسي إلى ستينيات القرن الماضي، حيث عرف مع بداية ظهور تجربة البنوك المتخصصة كالبنك الزراعي السوداني وتجربة بنك الشعب التعاوني، حيث كان توجه هذين البنكين يهدف بشكل رئيسي لخدمة الشرائح الضعيفة في القطاع الريفي، لتليها بعد ذلك تجربة بنك الادخار السوداني\* والتي تختلف

<sup>1</sup> عصام محمد علي الليثي: تكلفة التمويل واثرها على سلوك المصارف في تقديم التمويل الأصغر، وحدة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي، 2008، ص: 05.

\* - يعرف حالياً بنك الادخار والتنمية الاجتماعية.

عن سابقتيها في أنها كانت تستهدف القطاع الحضري من السودان وليس الريفي، ثم جاءت بعد ذلك تجارب البنوك الإسلامية في سنوات الثمانينات من القرن الماضي، ومن أبرز التجارب في هذه المرحلة تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني، البنك الإسلامي السوداني، بنك التنمية التعاوني الإسلامي.

وأهم ما كان يميز هذه المرحلة بصفة عامة هو تدخل الدولة الصريح ومحاولاتها الواضحة لدعم قطاع التمويل المصغر من خلال تحديد تكلفة التمويل وحجمه وأرباحه.

## 2- مرحلة ما بعد الإصلاح الاقتصادي:

في مرحلة ما بعد الإصلاح الاقتصادي في سنة 1992 اتسعت دائرة البنوك التي تعمل في قطاع التمويل المصغر وبخاصة بعد ظهور الفروع المتخصصة التي تتبع لهذه البنوك، كما ظهرت في الآونة الأخيرة العديد من مؤسسات التمويل المصغر غير المصرفية والبنوك المتخصصة في التمويل المصغر فقط، وأهم ما يميز هذه المرحلة هو تخلي الدولة عن تدخلها الصريح فيما يتعلق بتحديد تكلفة التمويل وأرباحه واكتفائها بإصدار الموجهات الأساسية لعمل المؤسسات في هذا القطاع، كما تميزت هذه المرحلة كذلك باعتبار التمويل المصغر من النشاطات ذات الأولوية والتي يحدد لها سنوياً سقف معين من إجمالي التمويل المصرفي الممنوح والمقدم من خلال جميع البنوك العاملة في السودان.

## ثالثاً- أهم مقدمات التمويل المصغر في السودان.

يوجد في السودان العديد من الجهات المسؤولة عن تقديم خدمات التمويل المصغر، أهمها ما يلي:

### 1- البنوك:

تعتبر تجربة البنوك السودانية في تقديم التمويل المصغر من التجارب الرائدة عالمياً وذلك بالنظر إلى عدد البنوك التي تقدم التمويل المصغر الإسلامي، وهذا تماشياً مع سياسات البنك المركزي السوداني واستراتيجية الدولة السودانية التي تسعى إلى تطوير وتنمية هذا القطاع، وسيتم التطرق لدور البنوك الإسلامية في تقديم التمويل المصغر الإسلامي لاحقاً وبنوع من التفصيل في المطالب التالية لهذا المبحث.

### 2- بنوك ومؤسسات التمويل المصغر:

ظهرت في السودان في السنوات الأخيرة جهات متخصصة في تقديم خدمات التمويل المصغر فقط، حيث تم تأسيس بنك الأسرة بموجب لائحة ترخيص مصارف التمويل الأصغر لسنة 2007 كبنك متخصص في تقديم خدمات التمويل المصغر في سنة 2008 بمساهمة عدد من الجهات الحكومية والقطاع الخاص، كما أنشئت بداية من هذه الفترة عدة مؤسسات تمويل أصغر لا تقبل الودائع وتخضع لرقابة وإشراف بنك السودان المركزي.

### 3- الصناديق الاجتماعية:

هناك عدة صناديق اجتماعية في السودان تشرف عليها وزارة الرعاية والضمان الاجتماعي، تقدم خدمات التمويل المصغر للفقراء ومحدودي الدخل، كديوان الزكاة والصندوق القومي للمعاشات والصندوق القومي للتأمينات الاجتماعية، وقد ساهمت هذه الصناديق مؤخراً في إنشاء بعض المحافظ التمويلية والمؤسسات، كمساهمة ديوان الزكاة

في رأسمال بنك الأسرة المتخصص في التمويل المصغر، ومساهمة كذلك في محفظة الأمان بمبلغ 50 مليون جنيه سوداني في سنة 2010، وهي محفظة تمويل مصغر تجمع بين ديوان الزكاة والبنوك.

#### 4- المنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني:

معظم التمويل المصغر في السابق كان يقدم من خلال المنظمات غير الحكومية، ونتيجة لتزايد عدد النازحين إلى المناطق الحضرية وازدياد مستوى الفقر الحضري فقد أصبحت أغلب المنظمات غير الحكومية في السودان تقدم خدماتها للقطاع غير الرسمي بالمناطق الحضرية بشكل أساسي<sup>1</sup>.

#### 5- المانحون الدوليون:

بهدف تحسين المستوى المعيشي للمجتمعات الريفية في السودان والتي عانت من النزاعات والكوارث الطبيعية، يقوم العديد من المانحين الدوليين بتمويل مشروعات التنمية الريفية في السودان من خلال إنشاء خدمات تمويل مصغر ريفي مستدام ضمن مشروعاتها، ومن أبرز المانحين الدوليين منظمة الأمم المتحدة، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الزراعية، برنامج الغذاء العالمي والبنك الإسلامي للتنمية.

#### المطلب الثاني: دور بنك السودان المركزي في تنمية وتطوير التمويل المصغر الإسلامي.

أول اعتراف صريح بالقطاع الصغير ضمن سياسات بنك السودان المركزي كان في سنة 1990 حين أشارت السياسة التمويلية للبنك إلى "قطاع الحرفيين" كقطاع ذي أولوية في التمويل المصرفي، وأصبح هذا الأمر أكثر وضوحاً بداية من سنة 1994 عندما ضمت السياسة التمويلية لبنك السودان المركزي قطاع "الحرفيين والمهنيين وصغار المنتجين بما في ذلك الأسر المنتجة" ضمن القطاعات ذات الأولوية في التمويل المصرفي، وبعد قمة التمويل المصغر في سنة 1996 بالولايات المتحدة الأمريكية تم دمج تمويل كل القطاعات صغيرة الحجم المشار إليها آنفاً بمسمياتها المختلفة ضمن السياسة التمويلية لبنك السودان المركزي تحت مسمى "التمويل الأصغر".

وانطلاقاً من مساعي بنك السودان المركزي الرامية إلى تعزيز دور التمويل المصغر الإسلامي في مكافحة الفقر وتطوير القطاع المالي بالسودان، فقد قام بتبني مجموعة من التدابير والاستراتيجيات لتنمية وتطوير هذا القطاع وذلك من خلال ما يلي:

#### أولاً- مهام بنك السودان ضمن الإطار التنظيمي للتمويل المصغر.

في إطار سياسات بنك السودان المركزي الرامية إلى تشجيع قيام أنشطة تمويل مصغر في السودان، فقد قام الإطار الرقابي والتنظيمي بتحديد مهام بنك السودان المركزي في هذا الخصوص على النحو التالي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> - لجنة وضع الخطة الاستراتيجية لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر في السودان: الخطة الاستراتيجية لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر في السودان (2013-2017)، المجلس الأعلى للتمويل الأصغر، ص: 07-08.

<sup>2</sup> - وحدة التمويل الأصغر: التقرير السنوي، 2010، ص: 07.

- ضمان بيئة عمل مستقرة من خلال السياسات واللوائح المناسبة؛
- تشجيع الولايات على تخصيص مبلغ لا يقل عن 01 % من ميزانيتها الحكومية لتقديم قروض وخدمات التمويل المصغر لصالح سكانها؛
- إنشاء مركز للاستعلام الائتماني؛
- تشجيع إنشاء مؤسسات التمويل المصغر؛
- التنظيم والرقابة على مؤسسات التمويل المصغر؛
- تشجيع البرامج التدريبية المناسبة للمنظمين، المروجين والممارسين في هذا القطاع بالتعاون مع أصحاب المصلحة؛
- إصدار سياسات للتمويل المصغر تعنى بتوزيع محفظة التمويل على قطاعات التمويل المصغر كما تحدد التمويل الموجه للنساء والريف؛
- تكوين المجلس الاستشاري للتمويل الأصغر ككيان استشاري يتبع للمحافظ ويضم ممثلين عن الجهات ذات العلاقة والخبرة بالتمويل المصغر، على أن يكون مدير وحدة التمويل الأصغر\* رئيساً لهذا المجلس الاستشاري، وللمجلس أن يستعين بمن يراه مناسباً من ذوي الصلة أو الخبرة أو العلاقة ليقوم بمهمة تقديم الاستشارات الفنية للمحافظ فيما يخص:

- تكلفة التمويل المصغر وتحديد منتجاته؛
- متطلبات كفاية رأس المال؛
- الشفافية ومعايير المحاسبة المالية لمؤسسات التمويل المصغر؛
- إصدار السياسات التشجيعية لدخول المؤسسات لقطاع التمويل المصغر؛
- تحديث الإطار الرقابي؛
- أيّ مهام أخرى ذات صلة قد تطرأ.

#### ثانياً- إنشاء وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي.

أنشأ بنك السودان المركزي في شهر مارس من سنة 2007 وحدة التمويل الأصغر كجهة شبه مستقلة إدارياً ومالياً تتبع لقطاع المؤسسات المالية والنظم، وتضطلع بمهمة الرقابة والإشراف وتطوير قطاع التمويل المصغر بالسودان، وقد تم هذا على ضوء الخطة الخماسية لتنفيذ الرؤية الخاصة باستراتيجية تطوير وتنمية قطاع التمويل المصغر في السودان، والتي بادر بنك السودان بإعدادها في سنة 2006 بالتعاون مع بيت خبرة استشاري متخصص هو مؤسسة يونيكونز للاستشارات المحدودة.

\* سيتم التطرق إليها لاحقاً في الفرع التالي.



وقد اكتسبت الوحدة أهمية كبيرة كونها أول تجربة إسلامية متكاملة يديرها بنك مركزي تعمل على تنمية وتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي في البلاد الإسلامية، وخلال الفترة منذ إنشائها مرت الوحدة في أداء مهامها بثلاث مراحل أساسية كالتالي<sup>1</sup>:

### 1- المرحلة الأولى:

بدأت مراحل التطوير لقطاع التمويل المصغر عبر الوحدة بمرحلة البناء الهيكلي والوظيفي وصياغة دورها بإصدار المنشورات واللوائح المنظمة لعمل البنوك في التمويل المصغر وكذلك تأطير دورها التنظيمي والرقابي والتطويري لقطاع التمويل المصغر بالبلاد، فضلا عن تدريب منسوبيها وترتيب الزيارات الميدانية للتجار العالمية القائمة على أفضل الأسس والممارسات العالمية في التمويل المصغر. هذه الخطوات الأولية كانت لازمة في هذه المرحلة، إذ أن هذه التجربة الفريدة قامت على رؤية جديدة وشاملة لم يسبق لها مثيل من قبل.

### 2- المرحلة الثانية:

جاءت بعدها مرحلة الاستمرار في إصدار السياسات واللوائح المنظمة وتشجيع البنوك على تمويل القطاع بنسبة من محافظتها التمويلية والبدء في التحول نحو تشجيع قيام مؤسسات التمويل المصغر بوضع الإطار الرقابي والتنظيمي لإنشاء هذه المؤسسات في العام 2011، وكذلك الدخول في مشروعات قومية في التمويل المصغر بالولايات بتمويلات من بنك السودان المركزي. كما قامت بوضع وتنفيذ برنامج تمويلي تجريبي كبير الحجم بالتعاون مع عدد من البنوك لتعميق التجربة، والبدء في برنامج قومي في مجالات التدريب وفي تصحيح المفاهيم ورفع الوعي بالتمويل المصغر وعمل الشراكات لتقديم الدعم والإسناد الفني للمؤسسات والبنوك المتخصصة عبر إنشاء الشركة السودانية لتنمية التمويل الأصغر وتفعيل دورها كمؤسسة مظلية.

### 3- المرحلة الثالثة:

وهي المرحلة الأخيرة وقد استمر فيها رفع الوعي وسط الشرائح المستهدفة بالتمويل وزيادة عدد المؤسسات والمستفيدين بصورة كبيرة لاقت الكثير من الإشادات العالمية ووضعت التمويل المصغر الإسلامي في السودان في الريادة من حيث عدد الممولين والمحفظة القائمة، كما شهدت هذه المرحلة الاستمرار في بناء الهياكل المؤسسية من وحدات ومراكز ومجالس قومية والتوسع الكبير في إنشاء مؤسسات التمويل المصغر ومدتها بالدعم الفني والتمويلات بالجملة عبر استخدام عقد نموذجي بصيغة المضاربة المقيدة خفضت نسب التعثر وزادت عدد الممولين وعادت للمؤسسات بالربحية الجيدة ووجدت الإشادة من البنك الإسلامي للتنمية بمجدة. كما تم في هذه المرحلة العمل على ربط المؤسسات تمويليا بالبنوك لاستغلال جزء من النسبة المحددة غير المستغلة من محافظ هذه البنوك عبر المؤسسات وتوسيع سوق التمويل المصغر بالجملة بالتحضير لقيام وكالة حكومية لضمان التمويل المصغر بالجملة. وشهدت هذه المرحلة أيضا العمل مع المجلس الأعلى للتمويل الأصغر لتحويل استراتيجية بنك السودان المركزي لاستراتيجية قومية شاملة للتمويل

<sup>1</sup> - موقع وحدة التمويل الأصغر على شبكة الأنترنت <http://www.mfu.gov.sd> بتاريخ 2015/12/01.

المصغر تضم كل الشركاء تأكيداً لقومية التجربة وشمولها، فضلاً عن التحول نحو العالم الخارجي بنشر مبادئ التجربة على النطاق الإقليمي والعالمي عبر المساهمات بالنشر والمشاركات في المنتديات والزيارات الميدانية واستقبال الوفود الأجنبية من الدول الإسلامية وغير الإسلامية للوقوف على خصائص ومميزات التجربة السودانية في التمويل المصغر الإسلامي.

### ثالثاً- السياسات المصرفية الخاصة بالتمويل المصغر.

أصدر بنك السودان المركزي عدداً من اللوائح والسياسات التمويلية والمنشورات الداعمة لتنمية قطاع التمويل المصغر بالبنوك السودانية، كما أصبح يفرد محوراً خاصاً بالتمويل المصغر في سياساته التمويلية بداية من العام 2007، كما ألزم البنوك السودانية بداية من هذه السنة بتخصيص نسبة 12 % من محافظتها التمويلية للتمويل المصغر\*، كما ألزم بنك السودان المركزي البنوك السودانية بإنشاء إدارات أو وحدات للتمويل المصغر لإعداد وتقديم خططها السنوية للتمويل المصغر.

وفيما يلي أهم اللوائح والمنشورات التي أصدرها بنك السودان المركزي في هذا الخصوص:

**1- منشور موجّهات التمويل الأصغر للمصارف رقم (2007/18):** صدر المنشور لتشجيع البنوك للعمل في التمويل المصغر وفق أفضل التطبيقات العالمية للتمويل المصغر وتوجيهها للخيارات التي يمكن أن تنفذ فيها البنوك التزاماتها تجاه استخدام ال 12% من محافظتها للتمويل المصغر وذلك عبر عدة خيارات، كالتالي:

أ- يجب على البنوك التجارية تخصيص نسبة ال 12 % من محافظتها للتمويل الأصغر، المتناهي الصغر والصغير وذو البعد الاجتماعي؛

ب- يتم توزيع النسبة المحددة (12 %) مناصفة بين التمويل الأصغر ومتناهي الصغر (6 %)، والتمويل الصغير وذو البعد الاجتماعي (6 %)، ويمكن للبنوك أن تستغل النسبة كاملة في التمويل الأصغر والمتناهي الصغر وليس العكس؛

ج- يجوز للبنوك التي لا تعمل في مجال التمويل الأصغر استخدام نسبة ال 12 % على النحو التالي:

- التمويل المباشر لعملاء التمويل الأصغر بصورة فردية أو جماعية أو تمويل وسائط التمويل الأصغر؛
- إنشاء مؤسسة تمويل أصغر تقبل الودائع، وذلك وفقاً للإطار الرقابي للتمويل الأصغر حيث تعفى من نسبة ال 12 %؛
- المساهمة في إنشاء مؤسسة تمويل أصغر لا تقبل الودائع تقوم بتقديم خدمات التمويل الأصغر شريطة أن تساهم في رأسمالها بنسبة لا تقل عن 03 % من محافظتها التمويلية حيث تعفى من تخصيص نسبة 12 %؛
- تكوين محفظة تمويل أصغر مع بنوك أخرى في حدود النسبة المقررة؛

\* تم تغيير هذه النسبة عدة مرات، حيث كانت هذه النسبة محددة ب 07 % في الفترة 2000-2001، وبلغت 10 % خلال الفترة 2002-2006.

- تنشيط سوق ما بين البنوك حيث يمول البنك بنكا آخر على أن يعمل البنك المركزي ضامنا وفقا للمنشور الذي ينظم ذلك؛
  - تقديم تمويل بالجملة لمؤسسات التمويل الأصغر المسجلة؛
  - يجب على البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر التي تقبل الودائع توزيع محفظة التمويل الأصغر والمتناهي الصغر بنسبة لا تقل عن 90% للتمويل الأصغر و10% للتمويل متناهي الصغر؛
  - يجب على مؤسسات التمويل الأصغر التي لا تقبل الودائع توزيع محفظة التمويل الأصغر بنسبة لا تقل عن 80% للتمويل الأصغر و20% للتمويل متناهي الصغر؛
  - د- يجب ألا تتجاوز نسبة استخدام صيغة المراجعة للتمويل الصغير وذي البعد الاجتماعي نسبة 50% من جملة المحفظة**
- ووجه المنشور رقم (2007/18) كذلك بضرورة أن تعمل البنوك على عمل ضوابط للعمل الائتماني عبر المجموعات ومنظمات المجتمع المدني وعمل ضوابط للائتمان تراعي القدرة الائتمانية لكل منطقة أو شريحة مع مراعاة المرونة في عمليات التمويل الأصغر، ومن أهم ما جاء في المنشور تعريف عميل التمويل الأصغر ليشمل كل الفقراء الناشطين اقتصاديا والذين تقل دخولهم عن ضعف الحد الأدنى للأجور أو يمتلكون أصول عاملة أقل من 10 آلاف جنيه والذين لا يستفيدون من مؤسسات التمويل الرسمية.
- 2- منشور الضمانات غير التقليدية المصاحبة للتمويل الأصغر رقم (2008/5):**
- وجه هذا المنشور البنوك باستخدام ضمانات غير نمطية لضمان حصول الفقراء الذين لا يمتلكون أصولا لرهنها بتقديم ضمانات أخرى مثل ضمانات المجموعات والمنظمات، ضمان حجز المدخرات، ضمان المنقولات و ضمان الرهن الحيازي.
- 3- منشور عدم تحصيل الرسوم و الدمغات من عمليات التمويل الأصغر رقم (2008/23):** توطئة للبدء في إزالة الاعباء الضريبية والجبائية على عملاء التمويل الاصغر فقد بدأ بنك السودان بإصدار المنشورات والتوجيهات ذات الصلة بتحصيل الرسوم والدمغات حيث وجه البنوك بعدم تحصيل دمغة أصحاب العمل، تحصيل الدمغات والرسوم من عملاء التمويل الاصغر بما فيها الرسوم المصرفية.
- 4- إصدار تعميم برفع سقف التمويل الأصغر رقم (2011/6):** طبقا للمراجعة المعتادة التي يقوم بها البنك المركزي للضوابط والسياسات التي تنظم العمل في التمويل الأصغر قامت وحدة التمويل الاصغر ببنك السودان المركزي بمراجعة هذا المنشور وذلك برفع سقف التمويل الأصغر لمواكبة التغيرات الاقتصادية والاجتماعية وأثرها علي الفقير النشط اقتصاديا بحيث تم تعديل السقف برفعه من 10 آلاف جنيه سوداني إلى 20 ألف جنيه.
- 5- منشور اعتماد وثيقة التأمين كضمان للتمويل الأصغر رقم (2012/7):** بالتعاون مع الشركة التعاونية للتأمين تم اعتماد وصيغة التأمين الشامل كوثيقة لضمان عمليات التمويل الأصغر؛

**6- محور التمويل الأصغر في السياسة التمويلية للعام 2013:** ورد توجيه للبنوك بالاستمرار في توظيف نسبة 12% من المحفظة التمويلية الإجمالية لكل بنك للعام 2013 للتمويل متناهي الصغر والأصغر والصغير والتمويل ذي البعد الاجتماعي المرتبط بالتنمية الريفية والبنية التحتية، تمكين المرأة، دعم المؤسسات التعليمية والتدريبية والصحية، تقديم خدمات المياه والكهرباء، الخدمات الزراعية، خدمات تطوير المشروعات الصغيرة، تمويل السكن الاقتصادي، تحسين المنازل، تمويل طلاب الجامعات والسلع الاستهلاكية للتعاونيات والجمعيات والاتحادات. وتشجيع البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر للوصول للنسبة المستهدفة عبر السياسات التالية:

- توسيع قاعدة استخدام الوثيقة الشاملة لتأمين التمويل الأصغر، والعمل على اعتماد الثقة في العمل المبنية على جودة المشروع، التاريخ الائتماني، المرتبات والمعاشات كضمان لمنح واسترداد التمويل.

- تنظيم سوق التمويل الأصغر بالجملة بغرض تشجيع البنوك والمحافظ التمويلية والمناخين لتقديم التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل الأصغر المرخص لها بمزاولة العمل وخاصة المؤسسات الولائية عبر وكالة ضمان التمويل الأصغر بالجملة (كفالات)، بالإضافة الى خلق شراكات مع مؤسسات القطاع الخاص لاستقطاب موارد إضافية في إطار المسؤولية الاجتماعية لهذه المؤسسات.

- تنويع مصادر التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل الأصغر.

- منح المشروعات الإنتاجية ذات الميزات التفضيلية الأسبقية الأولى للتمويل من الموارد المخصصة للتمويل الأصغر وخاصة مشروعات الخريجين والمرأة والشباب وخريجي التدريب المهني والفني وإنشاء نوافذ خاصة بهذه الفئات بمؤسسات التمويل الأصغر بالمركز والولايات.

### **7- محور التمويل المصغر في السياسة التمويلية للعام 2014:**

تم توجيه البنوك بالاستمرار في سياسة توظيف نسبة الـ 12% من المحفظة التمويلية الإجمالية لكل بنك للتمويل الأصغر والمتناهي الصغر والتمويل ذو البعد الاجتماعي، وذلك عبر التمويل المباشر من البنوك للأفراد والمجموعات، أو عبر التمويل بالجملة من البنوك لمؤسسات التمويل الأصغر المرخص لها.

### المطلب الثالث: واقع التمويل المصرف الإسلامي بالبنوك السودانية.

تعتبر تجربة البنوك في تقديم خدمات التمويل المصرف الإسلامي في السودان من التجارب الرائدة عالمياً وذلك بالنظر إلى عدد البنوك التي تقدم التمويل المصرف الإسلامي، وسيتم من خلال هذا المطلب التطرق إلى أهم ما يميز هذه التجربة، وذلك من خلال الفروع التالية:

أولاً- أسلمة النظام المصرفي في السودان.

بدأت تجربة العمل المصرفي الإسلامي في السودان في سنة 1978 من خلال تأسيس بنك فيصل الإسلامي السوداني، وقد بدأ التحول من النظام المصرفي التقليدي إلى النظام الإسلامي في سنة 1981 بصدر قرار جمهوري قام بمنح البنوك المتخصصة من استخدام الفوائد في عملياتها وفرض عليها استبدالها بأدوات إسلامية كالمضاربة والمشاركة والمراجحة، إلا أن أسلمة النظام المصرفي بشكل كامل لم تتم بشكل مرن، ويمكن تقسيمها لعدة مراحل كما يلي<sup>1</sup>:

1- المرحلة الأولى: في خلال الفترة الممتدة من نهاية سنة 1982 وبداية سنة 1983 بدأت السودان تعمل على أسلمة جميع قوانينها بشكل عام، فتم إصدار القانون المدني الإسلامي، والقانون الجنائي الإسلامي، وقانون الإجراءات الإسلامية، وقد قامت هذه القوانين جميعاً بتحريم التعامل بالربا، وفي سبتمبر من سنة 1983 صدر قرار يحظر على جميع البنوك العاملة بالسودان التعامل بسعر الفائدة.

#### 2- المرحلة الثانية:

لم يتم خلال هذه الفترة اتخاذ أي إجراءات من قبل البنك المركزي لتكريس المحاولات السابقة إلى أن أحت عليه السلطات المختصة باتخاذ خطوات أكثر جدية في المسألة، فقام بإصدار مذكرة في شهر ديسمبر من سنة 1984 تطالب كل البنوك بممارسة عملياتها على أساس العقود الإسلامية، كما تم في نفس السنة إرسال إخطار مدته شهران من قبل رئيس الجمهورية إلى البنوك من أجل التحول للنظام الإسلامي ولكن لم يحدث أي تحول مهم وانتهى الأمر في سنة 1985 بتغيير الحكومة. وقد جعل هذا المرسوم الرئاسي البنوك تختار الأسلوب الأسرع والأسهل لتطبيقه وهو المراجحة لتمويل عمليات التجارة، مما جعل بنك السودان المركزي يصدر تعليمة في شهر نوفمبر من سنة 1986 تفرض احترام السقوف الائتمانية الممنوحة وفق هذه الصيغة.

#### 3- المرحلة الثالثة:

بالرغم من أن الحكومة التي جاءت بعد سنة 1985 أبدت نيتها في أسلمة النظام المصرفي إلا أن الأمر ظل يقتصر على بعض التدخلات الجانبية إلى أن جاءت حكومة الإنقاذ الوطني سنة 1989 وأعلنت أن الشريعة الإسلامية ستكون أساس القوانين في السودان، ولكن بنك السودان المركزي لم يواكب الحركة بشكل جدي، وفي ديسمبر من سنة 1990 أعلن عن العودة إلى أسلمة النظام المصرفي مرة ثانية، وفي نوفمبر 1991 صدر قانون تنظيم العمل المصرفي وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وقد حوّل هذا القانون البنك المركزي بتنظيم المعاملات المصرفية على أساس أحكام

<sup>1</sup> - سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 226-227.

الشريعة الإسلامية، ثم تبع ذلك إنشاء هيئة عليا للرقابة الشرعية على جميع البنوك والمؤسسات المالية العاملة بالسودان تتولى تأهيل القطاع الاقتصادي والمصرفي فقهياً خلال عملية التحول للنظام الإسلامي.

### ثانياً- بداية تجربة التمويل المصغر بالبنوك السودانية.

بدأ التمويل المصغر بالبنوك السودانية منذ مدة طويلة، حيث تم إنشاء عدد من البنوك التي اهتمت بتمويل الشرائح الضعيفة من المجتمع السوداني خلال فترات زمنية متنوعة، ومن بين هذه البنوك وعلى سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

**1- خلال فترة الستينيات:** من بين أهم البنوك التي عملت على تقديم خدمات التمويل المصغر في هذه الفترة "البنك الزراعي" الذي أنشئ في سنة 1957 بغرض تحقيق التنمية الزراعية، حيث يعتبر السودان بلداً زراعياً تمثل فيه العمالة في هذا القطاع أكثر من 70 % من سكانه، وقد عمل البنك الزراعي على منح صغار المنتجين من ذوي الخبرة في المجال الزراعي بعض الامتيازات مثل قبول الضمانات الشخصية والإعفاء من هامش الجدية<sup>1</sup>.

**2- خلال فترة السبعينات والثمانينات:** من أهم البنوك التي عملت في هذه الفترة على تقديم خدمات التمويل المصغر كل من "بنك فيصل الإسلامي السوداني" الذي أنشئ في سنة 1978 واهتم بتمويل الأسر الفقيرة حيث أنشأ فرعاً خاصاً لذلك سمي "فرع الحرفيين"، و"البنك الإسلامي السوداني" الذي أنشئ في سنة 1983 والذي اهتم بالتمويل المصغر من خلال إنشائه لفرع متخصص في هذا المجال يعرف بفرع "الأسر المنتجة"، وتجدد الإشارة هنا إلى أنّ الفروع المتخصصة لهذا البنك قد قامت في مناطق جغرافية محددة لاستقطاب الودائع المصرفية من الأفراد على مستوى هذه المناطق، والعمل على إعادة استثمارها بصيغة المشاركة في مشروعات أسرية منتجة وصغيرة الحجم في فروع ذات تكلفة إدارية بسيطة داخل نفس المناطق، ورغم تحقيق هذه التجربة لبعض النجاحات كزيادة دخول العملاء وتحقيق بعض الأرباح للبنك وزيادة ودائع البنك مقارنة بحجم الفروع، إلا أنها أُلغيت بتغيير إدارة البنك<sup>2</sup>.

**3- فترة التسعينات وما بعدها:** شهدت فترة التسعينات من القرن الماضي ميلاد صناعة التمويل المصغر لدى أغلب البنوك السودانية بشقيها التجاري والمتخصص، كما أنها كانت بداية الاهتمام الفعلي بهذه الصناعة من قبل بنك السودان المركزي، حيث كان أول اعتراف صريح منه بهذا القطاع في سنة 1990 كما سبق ورأينا.

<sup>1</sup> - مصطفى محمد مسند، استراتيجية إدارة مخاطر التمويل الأصغر بالمصارف السودانية، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، جانفي 2009، ص: 09.

<sup>2</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم: إخفاقات وتحديات في تجربة التمويل الأصغر؛ المصرفية السودانية، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان، ص: 392.

## ثالثاً- تطور نشاط التمويل المصغر بالبنوك السودانية.

كما سبق ورأينا تعتبر التجربة المصرفية السودانية أول تجربة إسلامية متكاملة يديرها البنك المركزي تعمل على تنمية وتطوير قطاع التمويل المصغر، كما أنها تعتبر أول تجربة عالمية وعربية طالبت البنوك بتخصيص نسبة من إجمالي محافظها التمويلية للتمويل المصغر، وفيما يلي جدول يظهر تطور نشاط التمويل المصرفي الإسلامي المصغر بالبنوك السودانية خلال الفترة من سنة 2000 إلى سنة 2011، وذلك في حدود ما توفر لدينا من بيانات\* :

الجدول رقم (3-1): تطور حجم التمويل المصغر بالبنوك السودانية (2000-2011).

نسبة الانحراف عن النسبة المقررة للتمويل المصغر.	النسبة المخصصة للتمويل المصغر وفق سياسات بنك السودان المركزي	نسبة التمويل المصرفي الفعلي الممنوح للتمويل المصغر	حجم التمويل المصرفي الفعلي الممنوح للتمويل المصغر (ألف جنيه سوداني).	السنوات
+ 1,2 %	07 %	7,2 %	72655	ديسمبر 2000
- 0,9 %	07 %	6,1 %	88997	ديسمبر 2001
- 5,6 %	10 %	4,4 %	91430	ديسمبر 2002
- 5,6 %	10 %	4,4 %	122930	ديسمبر 2003
- 5,4 %	10 %	4,6 %	196429	ديسمبر 2004
- 6,4 %	10 %	3,6 %	247391	ديسمبر 2005
- 6,9 %	10 %	3,1 %	148614	ديسمبر 2006
- 10,7 %	12 %	1,3 %	232240	ديسمبر 2007
- 10,4 %	12 %	1,6 %	243164	ديسمبر 2008
- 10,4 %	12 %	1,6 %	334900	ديسمبر 2009
- 10,2 %	12 %	1,8 %	449682	ديسمبر 2010
- 8,7 %	12 %	3,3 %	937965	ديسمبر 2011

المصدر: عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل: تقويم تجرية التمويل الأصغر الإسلامي في السودان خلال الفترة 2000-2010، المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي، الدوحة، قطر، 18-20 ديسمبر 2011، ص: 15. وبالنسبة لسنة 2011 فالمعلومات مأخوذة من منشورات المجلس الأعلى للتمويل الأصغر بالسودان.

\* هناك قصور يشوب البيانات المتحصل عليها من مصادر ثانوية، فعلى سبيل المثال ألزم بنك السودان المركزي البنوك بتخصيص ما نسبته 12 % من إجمالي محافظها للتمويل الأصغر والمتناهي الصغر والصغير وذوي البعد الاجتماعي تحت مسمى واحد هو التمويل الأصغر، ولا توجد معلومات محددة بحجم كل نوع من هذه الأنواع خاصة وأنها تختلف في سقف التمويل الممنوح لكل نوع منها، كما أنه يتم توزيع النسبة المحددة (12 %) مناصفة بين التمويل الأصغر ومتناهي الصغر (6 %)، والتمويل الصغير وذوي البعد الاجتماعي (6 %)، ويمكن للبنوك أن تستغل النسبة كاملة في التمويل الأصغر والمتناهي الصغر وليس العكس، كما أنه يجب على البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر التي تقبل الودائع توزيع محفظة التمويل الأصغر والمتناهي الصغر بنسبة لا تقل عن 90 % للتمويل الأصغر و10 % للتمويل متناهي الصغر كما سبق وأشرنا، إضافة إلى أنه وبداية من سنة 2012 تم دمج بيانات التمويل الأصغر الخاص بالتنمية الاجتماعية في قاعدة إحصائيات البنك المركزي مع بند يسمى تمويلات أخرى مما جعل من المستحيل معرفة رصيد هذا التمويل الممنوح بداية من هذه السنة، والأمر الآخر هو عدم الدقة في تحديد الفئة المستفيدة من كل نوع من أنواع التمويل المصغر خاصة بعد أن تم رفع سقف التمويل الأصغر من 10 آلاف إلى 20 ألف جنيه سوداني، حيث أن من لم يكن يعتبر عميلاً للتمويل المصغر أصبح يعتبر كذلك بعد رفع سقف التمويل، كما أن البنوك السودانية كانت تستهدف الفئة التي تريد باعتبارهم فقراء دون أي قيد أو شرط.

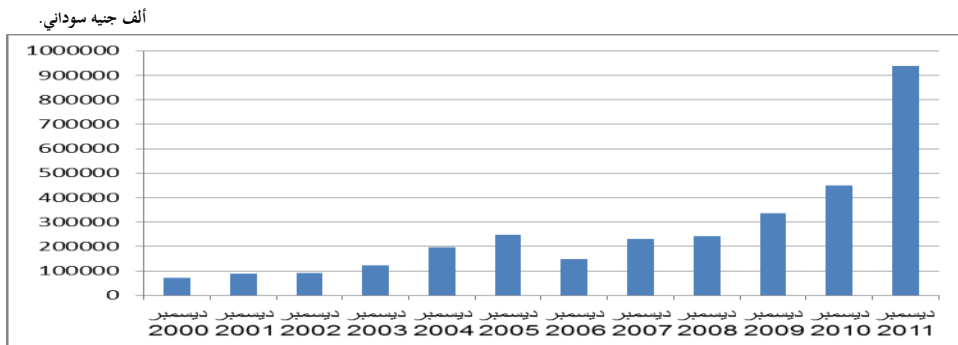
وهناك بعض الأمور الهامة التي يمكن ملاحظتها من خلال الجدول تتمثل في الآتي:

- رغم قيام بنك السودان المركزي برفع النسب المخصصة للتمويل المصرف من 07 % في سنة 2000 إلى 12 % في سنة 2007، إلا أن نسب استجابة القطاع المصرفي السوداني كانت أقل بكثير من تلك النسب المقررة، حيث يلاحظ أن جميع السنوات قد سجلت انخفاً سالباً فيما عدا سنة 2000؛

- عند رفع النسبة المقررة من 07 % ثم 10 % وبعدها إلى 12 % في سنة 2007، لم يؤد ذلك إلى زيادة نسبة التمويل الفعلي لقطاع التمويل المصرف، بل انخفضت من 3,1 % في سنة 2006 إلى أقل من 2 % بداية من سنة 2007 وإلى غاية سنة 2010، لترتفع من جديد ولأول مرة في سنة 2011 إلى 3,3 %، وذلك راجع لعدة عوائق وإشكالات سيتم التطرق إليها بالتفصيل في الفصل الأخير لهذه الدراسة؛

- رغم انخفاض نسبة التمويل الفعلي المقدم لقطاع التمويل المصرف بداية من سنة 2007، إلا أنه ورغم ذلك فقد حقق معدل نمو التمويل المصرف معدلات موجبة، إذ ارتفع بمعدل 4,70 % في سنة 2008، ليرتفع في سنة 2009 إلى 37,72 %، وإلى 34,27 % في سنة 2010، كما نما خلال الفترة من 2007 إلى 2007 بمعدل 303,87 %، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (3-1): تطور حجم التمويل المصرف بالبنوك السودانية (2000-2011).



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (3-1)

#### رابعاً- ملاحظات أساسية حول تقديم البنوك السودانية للتمويل المصرف.

في دراسة أعدت في سنة 2006 من طرف مؤسسة يونيكونز للاستشارات المحدودة وتحت رعاية بنك السودان المركزي، كجزء من مشروع إعداد رؤية لتنمية وتطوير قطاع التمويل المصرف في السودان، أشارت هذه الدراسة إلى بعض الأمور الهامة المتعلقة بتجربة التمويل المصرف الإسلامي أهمها ما يلي<sup>1</sup>:

- تركزت أغلبية أنشطة التمويل المصرف للبنوك السودانية في ولاية الخرطوم باعتبارها المركز المالي والتجاري والعاصمة السياسية للبلاد، حيث تتوفر الخرطوم على بنى أساسية بقدر أكبر مما هو عليه الحال في بقية مناطق السودان؛

<sup>1</sup> - يونيكونز للاستشارات المحدودة: تحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان، 2006، ص: 35-41.



- لا تهتم أغلب البنوك العاملة في مجال التمويل المصغر بنوع المشروع الممول فيما إذا كان مشروعاً قائماً أو مشروعاً جديداً، وهو أمر مهم للغاية حيث يعني أن الفرصة متاحة أمام أصحاب المبادرات والأفكار الرائدة لتأسيس مشروعات جديدة؛

- تشير نتائج هذه الدراسة كذلك إلى أن 88 % من الوحدات المصرفية تحقق نسب سداد تفوق 50 %، بينما لا توجد بنوك تفشل في تحقيق أية نسبة سداد، كما أن 90 % من هذه البنوك تقل نسبة الخطر في محافظتها المالية عن 25 %، وهذان الأمران يحفزان البنوك على التوسع أكثر في عمليات التمويل المصغر وتقليل ما تفرضه من هوامش ربح لتغطية أية مخاطر على محافظتها المالية، مما سيعمل على جذب المزيد من عملاء التمويل المصغر؛

- تعتبر المراجعة الصيغة الأكثر استخداماً في عمليات التمويل المصغر، حيث تستخدمها 34,4 % من الوحدات المصرفية كصيغة وحيدة في عمليات التمويل المصغر، بينما تجمع بقية الوحدات المصرفية بين المراجعة وبين صيغ أخرى للمشاركة والسلم والإجارة، في حين أن صيغة المضاربة لا تستخدم إطلاقاً سواء بمفردها أو مع الصيغ الأخرى؛

- على الرغم من أن غالبية البنوك تتضمن برامجها للتمويل المصغر عنصراً خاصاً بالادخار إلا أن قلة منها هي التي تعتبره إجبارياً، حيث أن 93,75 % من عمليات التمويل المصغر تتم دون ارتباط ملزم ببرنامج ادخار إجباري لدى هذه البنوك، ورغم مخاطر هذه العملية في حالة عدم تمكن العميل من سداد ما عليه إلا أنها تسهل كثيراً من عمليات التمويل المصغر؛

- أظهرت الدراسة أن أغلب الوحدات المصرفية لا تحقق هامش ربح شهري يزيد عن 02 %، وهو ما يعتبر هامش ربح قليل إذا ما قورن بما تحققه هذه البنوك من عمليات التمويل الأخرى، وهذا ما قد يعكس التزام البنوك السودانية بدورها الاجتماعي وعدم تركيز كل عملياتها على تحقيق الربح.

## المبحث الثاني:

### التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في مصر.

#### تمهيد:

تعد مصر من أشد بلدان المنطقة العربية فقراً، فطبقاً لمسح أجري ما بين سنتي 2004 و 2005 وُجد أن ما نسبته 18,4 % من سكان مصر أو ما يقدر بـ 13,9 مليون شخص يعيشون تحت خط الفقر الدولي المقدر بأقل من دولارين في اليوم<sup>1</sup>، ولهذا تعتبر مصر بتعداد سكاني يقارب 90 مليون نسمة ومتوسط نمو سكاني يبلغ 01,7% سنوياً أكبر سوق للتمويل المصغر في العالم العربي.

وسوف نحاول من خلال هذا المبحث إعطاء نظرة عامة وشاملة عن قطاع التمويل المصغر في مصر، ومن ثم دراسة واقع هذا النوع من التمويل في البنوك الإسلامية العاملة بمصر، وهذا بهدف معرفة أهم التحديات التي تواجه هذه الصناعة بصفة عامة والبنوك الإسلامية بصفة خاصة من أجل اقتراح الحلول المناسبة لها في الفصل القادم.

#### المطلب الأول: خلفية عامة حول التمويل المصغر في مصر.

##### أولاً- تعريف وتطور التمويل المصغر في مصر:

##### 1- تعريف التمويل المصغر:

لا يوجد في مصر تعريف موحد للتمويل المصغر، إلا أننا نجد أن قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم 141 لسنة 2004 قد قام بتعريف المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر، حيث أشار إلى أن<sup>2</sup>:

- المنشآت الصغيرة: هي تلك التي يكون رأسمالها المدفوع ما بين 50 ألف جنيه ومليون ألف جنيه ولا يزيد عدد العمالة بها عن 50 عاملاً؛

- المنشآت المتناهية الصغر: هي تلك المنشآت التي يقل رأسمالها المدفوع عن 50 ألف جنيه بغض النظر عن حجم العمالة بها.

والملاحظ على هذه التعاريف أنها تتناول فقط المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر التي لها وجود رسمي فقط، بمعنى أن القانون قد استبعد من نطاق تعريفه وتطبيق أحكامه المنشآت أو الأنشطة غير الرسمية وغير المسجلة، في حين أن من أهم خصائص قطاع التمويل المصغر في مصر المستوى المرتفع للطابع غير الرسمي لعملائه، والذي يمثل حوالي 80 % من إجمالي قطاع المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر في مصر<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، جانفي 2010، ص: 05.

<sup>2</sup> - المادة رقم 02 من القانون رقم 141/2004.

<sup>3</sup> - مؤسسة بلانيت فاينانس: أثر التمويل متناهي الصغر في مصر؛ دراسة مسحية، ماي 2008، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، ص: 19.

## 2- تاريخ التمويل المصغر في مصر:

يعتبر ظهور التمويل المصغر في مصر قديماً نسبياً، فقد عرفت مصر الإقراض المصغر في الخمسينيات من القرن الماضي من خلال بنك مملوك للدولة هو "البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي" وكذلك من خلال "مشروع الأسر المنتجة" الذي ظهر في عام 1967 بمبادرة من وزارة التضامن الاجتماعي<sup>1</sup>. وقد بدأت أول جهود حقيقية لإنشاء صناعة تمويل مصغر حسب أفضل الممارسات في مصر سنة 1988 عن طريق مبادرات الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية من خلال مؤسستي تمويل مصغر في كل من القاهرة والإسكندرية، هما مؤسسة القاهرة والتي أصبحت تعرف بالجمعية المصرية لتنمية المشروعات الصغيرة، وجمعية رجال الأعمال بالإسكندرية.

وبعد أن اقتصر العمل على منهجية الإقراض الفردي لسنوات، قدمت منهجية الإقراض الجماعي في مصر من خلال إنشاء جمعية رجال الأعمال لتنمية المجتمع بالشرقية عام 1997، وفي عام 2006 غيرت جمعية رجال الأعمال والمستثمرين لتنمية المجتمع بالدقهلية المشهد التمويلي في مصر بقيامها بالتفاوض على أول تمويل دين تجاري من خلال آلية الرفع المالي.

وفي خلال نفس الإطار الزمني الذي رافق مبادرات الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، ظهرت العديد من المنظمات غير الحكومية التي تقدم التمويل المصغر والتي تتلقى في غالبيتها الدعم الفني والمالي من الصندوق الاجتماعي للتنمية\* وعدد من المانحين الآخرين<sup>2</sup>.

## ثانياً- الإطار التشريعي والرقابي للتمويل المصغر في مصر.

مثلما لا يوجد تعريف موحد للتمويل المصغر في مصر، لا يوجد كذلك قانون تمويل مصغر شامل في مصر، حيث تخضع جميع المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل المصغر للتنظيم والرقابة استناداً إلى نوع تسجيلها القانوني وإلى نوع الخدمة التي تقوم بتقديمها\*\*، وتبعاً لذلك توجد هيئات وأجهزة مختلفة مسؤولة عن الإشراف والرقابة على مؤسسات التمويل المصغر في مصر، هي:

**1- البنك المركزي المصري:** تخضع البنوك التي تقدم منتجات التمويل المصغر في مصر إلى سلطة البنك المركزي المصري وإلى أحكام قانون الأعمال المصرفية رقم 88 لسنة 2003 وتعديلاته، إلا أن كلاً من سياسات البنك المركزي المصري وأحكام قانون الأعمال المصرفية في مصر لا تنص على تقديم التمويل المصغر، وإضافة إلى ذلك لا يسمح

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 17.

\* سيتم التطرق إليه لاحقاً.

<sup>2</sup> - شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، جانفي 2010، مرجع سبق ذكره، ص: 06.  
\*\* فعلى سبيل المثال يجب اعتبار مؤسسة التمويل الأصغر التي ترغب في جمع المدخرات مؤسسة مالية رسمية (بنك) فوراً، في حين يمكن لشركات التأمين فقط تقديم منتجات التأمين على الحياة أو ضد الحوادث، في حين أن الأنشطة السابقة غير مسموح بها للمنظمات غير الحكومية.

الإطار التنظيمي المصري بإنشاء شركات تمويل مصرف غير بنكية، إلا أنه وفي عام 2007 أنشئت شركة تمويل مصرف "ريفني" كشركة خدمية تعمل كوكيل لبنوك القطاع الخاص من أجل تقديم القروض الصغرى، حيث تتولى شركة ريفني جميع الجوانب التشغيلية بما فيها اختيار العملاء وتقديم القروض ومتابعة تحصيلها، غير أن شركة ريفني قد أنشئت بموجب قوانين الشركات والاستثمار وبوصفها شركة خدمية فهي لا تخضع لإشراف أو تنظيم سلطة بعينها<sup>1</sup>.

## 2- وزارة التضامن الاجتماعي:

تعد الغالبية العظمى لمؤسسات التمويل المصرف في مصر منظمات غير حكومية، وهي تخضع لسلطة وزارة التضامن الاجتماعي وللقانون رقم 84 لسنة 2002، إلا أن الملاحظ أن هذا القانون قد صدر لإدارة الجمعيات التي تقدم خدمات تنمية المجتمع وهو لا يتضمن أية أحكام خاصة بالمنظمات غير الحكومية التي تقدم خدمات التمويل المصرف<sup>2</sup>.

## 3- الصندوق الاجتماعي للتنمية:

بموجب قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم 141 لسنة 2004، يعتبر الصندوق الاجتماعي للتنمية الجهة المسؤولة عن تطوير المشاريع الصغيرة موضوع هذا القانون، حيث أن هذا الصندوق مسؤول عن تخطيط وتنسيق وتشجيع انتشار مشروعات التمويل المصرف ومساعدتها على الحصول على التمويل اللازم وتلقي الخدمات (المادتان 02 و 04 من القانون)، ولقد كان الهدف من إنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية هو خلق إطار وطني مصري لتنسيق العمل بين الجهات المختلفة التي تعمل في مجال تقديم خدمات التمويل المصرف، حيث أنه وخلال السنوات التي سبقت صدور هذا القانون لم يكن هناك جهة واحدة مسؤولة عن متابعة ومراقبة أنشطة التمويل المصرف في مصر، بل كان هناك العديد من الجهات التي كان لكل منها توجهاتها الخاصة (البنك المركزي، وزارة التضامن الاجتماعي).

وتجدر الإشارة إلى أنه ورغم ما سبق إلا أنه وفقاً لهذا القانون فإن دور الصندوق الاجتماعي للتنمية ليس إشرافياً أو رقابياً (كالبنك المركزي مثلاً)، حيث ليس لديه السلطة للتدخل في أنشطة المؤسسات التي تقوم بتقديم التمويل المصرف، كما أنه ليس الجهة المسؤولة عن منح التراخيص لهذه المؤسسات، بينما تشير اللوائح التنفيذية لهذا القانون إلى أن الصندوق الاجتماعي الذي أصبح يمثل السلطة الجديدة للتخطيط والتنسيق يجب أن يمتلك السلطة القانونية للحصول على المعلومات والبيانات الخاصة بأنشطة الجهات المختلفة التي تشارك في مشروعات التمويل المصرف، خاصة المعلومات المتعلقة بوضع المؤسسة وأدائها المالي، مع ضرورة أن يصبح الصندوق قادراً على وضع آليات واضحة وملزمة للحصول على هذه المعلومات.

## 4- الهيئة العامة للرقابة المالية:

أنشئت الهيئة العامة للرقابة المالية بموجب القانون رقم 10 لسنة 2009، وتختص الهيئة بالرقابة والإشراف على الأسواق والأدوات المالية غير البنكية بما في ذلك أسواق رأس المال، أنشطة التأمين، التمويل العقاري، التأجير التمويلي

<sup>1</sup> - مجدي موسى: اللوائح المنظمة والرقابة على التمويل الأصغر في مصر، مؤسسة بلانيت فاينانس، جانفي 2007، ص: 10.

<sup>2</sup> - شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، جانفي 2010، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

والتوريق، بالإضافة إلى صناعة التمويل المصرفي<sup>1</sup>. وأصبحت الهيئة العامة للرقابة المالية تضم وحدة للرقابة على التمويل المصرفي هي "وحدة الرقابة على نشاط التمويل متناهي الصغر للجمعيات والمؤسسات الأهلية"، وهي وحدة مستقلة ذات طابع خاص، وذلك طبقاً لنص المادة رقم 12 من القانون 141 لسنة 2014 الخاص بتنظيم نشاط التمويل متناهي الصغر، ومن أهم اختصاصات هذه الوحدة وضع شروط الحصول على ترخيص بمزاولة نشاط التمويل المصرفي ومنح هذه التراخيص، وكذا وضع قواعد التفتيش والرقابة على الجمعيات والمؤسسات الأهلية التي تقدم التمويل المصرفي، ووضع آليات لحماية المتعاملين مع هذه الجمعيات والمؤسسات<sup>2</sup>. مع تحديد مجالات التمويل المصرفي وقيمه<sup>3</sup>. والملاحظ أنه بصدر القانون رقم 141 لسنة 2014 الذي منح سلطة الرقابة والإشراف على نشاط التمويل المصرفي للهيئة العامة للرقابة المالية، فقد أصبحت وزارة التضامن الاجتماعي تمثل الجهة الإدارية فقط بالنسبة للجمعيات والمؤسسات الأهلية بعد أن كانت تمثل الجهة المشرفة على هذه المؤسسات<sup>4</sup>.

### 5- الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر:

صدر النظام الأساسي للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر بقرار مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية رقم 02 لسنة 2015، وهو اتحاد للجهات العاملة في نشاط التمويل المصرفي، يتمتع بشخصية اعتبارية مستقلة، ويختص بتقديم التوصيات بشأن تنمية التمويل المصرفي وزيادة الوعي به وتبني المبادرات الداعمة له، وكذا تقديم التوصيات بشأن التشريعات المنظمة لعمل الجهات المنضمة له، إضافة إلى تنمية مهارات العاملين في مجال التمويل المصرفي وتدريبهم والتنسيق بين أعضائه.

ويقبل بالاتحاد عضوية كل شركة أو جمعية أو مؤسسة أهلية مرخص لها من الهيئة العامة للرقابة المالية من أجل ممارسة نشاط التمويل المصرفي، كما يمكن أن يتقدم لعضوية الاتحاد كل من الصندوق الاجتماعي للتنمية، البنوك التي تقدم منتجات التمويل المصرفي والخاضعة لإشراف البنك المركزي، شركات ضمان الائتمان وغيرها من الجهات المعنية بالنشاط وذلك وفقاً للضوابط التي تقرها الجمعية العامة<sup>5</sup>.

وفي الأخير فإنّ الملاحظ من كل ما سبق هو عدم وجود إطار قانوني ورقابي موحد يحكم أنشطة التمويل المصرفي ومختلف المؤسسات العاملة في هذا القطاع في مصر منذ بداية هذا النشاط، حيث كان هناك على مدى الأعوام الماضية جهات عديدة مسؤولة عن متابعة ومراقبة أنشطة التمويل المصرفي وكان لكل منها توجهاتها الخاصة (البنك المركزي المصري، وزارة التضامن الاجتماعي، الصندوق الاجتماعي للتنمية...).

<sup>1</sup> شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ إستعراض آخر مستجدات القطاع، ديسمبر 2010، ص: 46.

<sup>2</sup> الهيئة العامة للرقابة المالية: التمويل المتناهي الصغر؛ الإطار القانوني ومتطلبات الانطلاق، ورشة عمل، 06 أبريل 2015، الأقصر، مصر، ص: 14-13.

<sup>3</sup> الهيئة العامة للرقابة المالية: قرار مجلس إدارة الهيئة رقم 158 لسنة 2014 الصادر بتاريخ 2014/12/3 بشأن مجالات التمويل متناهي الصغر وقيمه.

<sup>4</sup> الهيئة العامة للرقابة المالية: التمويل المتناهي الصغر؛ الإطار القانوني ومتطلبات الانطلاق، مرجع سبق ذكره، ص: 09.

<sup>5</sup> نفس المرجع، ص: 14.

## المطلب الثاني: واقع التمويل المصغر في مصر.

عرفت مصر خلال السنوات الأخيرة بعض التحولات السياسية الهامة التي أثرت بشكل كبير على كامل الاقتصاد المصري بما في ذلك صناعة التمويل المصغر، وبسبب هذه الأوضاع كذلك فقد توقف صدور بيانات جديدة عن قطاع التمويل المصغر في مصر، حيث يعتبر تقرير صناعة التمويل الأصغر الصادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية في شهر أفريل من سنة 2010 أحدث تقرير متوفر يخص تطور نشاط التمويل المصغر في مصر، وبحسب ما أفاد به المدير العام للاتحاد المصري للتمويل الأصغر كان من المتوقع أن يصدر تقرير حديث بنهاية سنة 2015 ولكنه لم يصدر لحد الآن<sup>1</sup>. وفيما يلي عرض لأهم ما ميز صناعة التمويل المصغر في مصر وذلك قبل بداية حدوث التحولات السياسية في البلد:

### أولاً- عرض منتجات التمويل المصغر في مصر:

تتسم السوق المصرية للتمويل المصغر بعدد محدود من المنتجات حيث توصف أغلبية مؤسسات التمويل المصغر العاملة في مصر بأنها مؤسسات لمنح القروض الصغرى فقط، وفيما يلي عرض لأهم الخدمات والمنتجات المتاحة في السوق المصرية:

#### 1- الإقراض المصغر:

أ- منهجية الإقراض: توجد في مصر آليتان للإقراض المصغر، هما الإقراض الفردي والإقراض الجماعي التضامني:

- الإقراض الفردي: وهو قرض يقدم لفرد أو منشأة متناهية الصغر، وتوجد أنواع عديدة من القروض الفردية كقروض تمويل النشاط، قرض إصلاح سيارة، قرض تربية ماشية، قرض تعليمي، قرض زراعي، قرض الأطباء والصيدلة، قرض تحسين مسكن وهنالك أيضاً قروض استهلاكية.

- الإقراض الجماعي: تطبق هذه الآلية على الفقراء النشطاء اقتصاديا خاصة النساء، حيث تحصل كل مجموعة مكونة من 05 سيدات على قرض واحد يقسم بينهن بالتساوي على أن تقمن جميعا بتسديده عن طريق دفع أقساط أسبوعية، ويهدف هذا النوع من القروض إلى تمويل الأنشطة المدرة للدخل خاصة في القطاعين التجاري والخدمي.

وفيما يلي جدول يبرز أهم خصائص وشروط النوعين السابقين من القروض:

<sup>1</sup> - حوار مع ابراهيم حسن، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل المتناهي الصغر بتاريخ 2015/12/01.

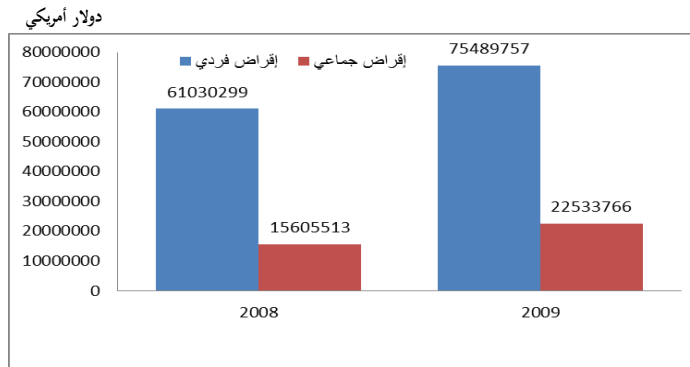
## الجدول رقم (3-2): شروط الحصول على قروض صغرى في مصر.

نوع القرض	قرض فردي	قرض جماعي
حجم القرض	500 - 100 ألف جنيه.	50 - 1500 جنيه للعضو الواحد بالجموعة
فترة السداد	04 - 24 شهراً	10 - 40 أسبوع
الفائدة السنوية	13,5% إلى 16%	24% إلى 28%
الضمانات	لا توجد ( توقيع شيك أو إيصال أمانة من قبل العميل)	لا توجد ( توقيع شيك أو إيصال أمانة من قبل العميل)
الضامن	ضامن شخصي ( عادة أحد الأقارب من الدرجة الأولى)	الضمانة الجماعية للمجموعة
المستندات	الرقم القومي/ عقد الملكية أو إيجار للمنشأة والسكن.	الرقم القومي/ شهادة ميلاد/ عقد زواج (إثبات شخصية)
عدد الأعضاء	/	03 - 05
شروط التأهل للقرض	- النوع: رجال وسيدات. - السن: 18 - 60 سنة. - مشروع قائم لمدة سنة على الأقل. - السمعة الطيبة.	- النوع: رجال وسيدات (الغالبية العظمى من المستفيدين لهذا النوع من القروض سيدات). - السن: 18 - 60 سنة. - مشروعات قائمة أو جديدة ( معظمها في القطاع غير الرسمي). - السمعة الطيبة.
مقدمو القرض	الجهات الأهلية والبنوك.	الجمعيات الأهلية.

المصدر: الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، أبريل 2010، ص ص: 08-09.

والجدير بالذكر أنّ الإقراض الفردي يمثل النصيب الأكبر من محفظة القروض الصغرى في مصر وهو ما يمكن ملاحظته من خلال الشكل التالي، ورغم ذلك فإنه بينما ينخفض حجم الإقراض الجماعي في معظم دول المنطقة العربية فإن مؤسسات التمويل المصرفي المصرية مستمرة في زيادة محفظة القروض الجماعية لديها وذلك نتيجة لالتزامها بالوصول إلى النساء<sup>1</sup>.

## الشكل رقم (3-2): توزيع إجمالي القروض وفق منهجية الإقراض (2008-2009)



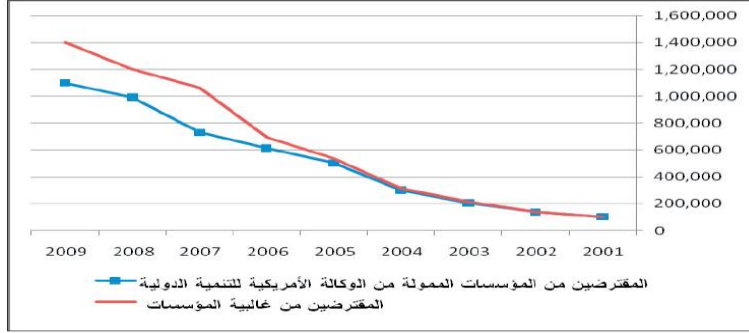
المصدر: شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية؛ التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، ديسمبر 2010، ص:

<sup>1</sup> - شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية؛ التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، مرجع سبق ذكره، ص: 43.

## ب- حجم وانتشار محفظة القروض الصغرى في مصر:

بلغ عدد المقترضين النشطين في مصر حتى 31 ديسمبر 2009 ما يزيد عن 1,4 مليون مقترض لأكثر من 300 مؤسسة، ويوضح الشكل الموالي معدل النمو في عدد المقترضين النشطين منذ شهر ديسمبر 2001 وإلى غاية شهر ديسمبر 2009، وقد بلغ هذا المعدل في عامي 2008 و2009 نسبة 12,5% و 16,7% على التوالي:

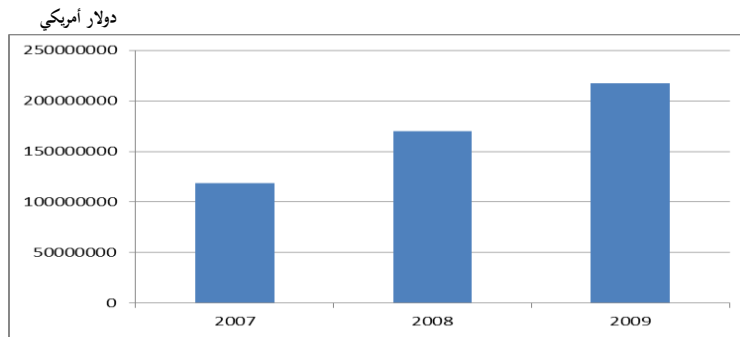
الشكل رقم (3-3): نمو المقترضين النشطين في مصر (2009-2001)



المصدر: الهيئة العامة للرقابة المالية؛ تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، أبريل 2010، ص: 13.

بينما يبين الشكل التالي إجمالي نمو محفظة القروض في مصر، والجدير بالذكر أنّ الرسوم البيانية رقم (3-3) و(4-3) تقدم نظرة تاريخية عامة لنمو عدد المقترضين النشطين ونمو حجم محفظة القروض في مصر، كما أنّها تعكس أيضاً الزيادة في عدد المؤسسات التي تفصح عن تقارير نشاطها:

الشكل رقم (3-4): إجمالي محفظة القروض في مصر (2009-2007)



المصدر: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، منشورات شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، ديسمبر

2010، ص: 42

وقد حققت مؤسسات التمويل المصغر المصرية معدل نمو مرتفع في حجم محفظة القروض بين عامي 2007 و2009 وبلغ نسبة 83% زيادة في قيمة المحفظة خلال هذه الفترة، وقد حافظ السوق المصري على أعلى جودة لمحفظة القروض في المنطقة العربية بنسبة التأخر في السداد لأكثر من 30 يوم تبلغ 1,2% في سنة 2009 في مقابل متوسط إقليمي يساوي 2,8% لنفس السنة، كما تتمتع السوق المصرية بأعلى معدل كفاءة في المنطقة العربية بفضل ضبط نفقات التشغيل والتي تعد الأقل عربياً حيث تبلغ نسبة النفقات التشغيلية إلى إجمالي محفظة القروض 13%، وتكلفة



تقديم القروض لكل مقترض هي 28 سنتاً أمريكياً فقط علماً بأن السوق المصرية هي الأكبر من حيث عدد المقترضين<sup>1</sup>.

## 2- المدخرات الصغرى:

بسبب الإطار التنظيمي الذي يمنع مؤسسات التمويل المصغر غير الحكومية من قبول الودائع، وبسبب عدم اهتمام البنوك المصرية بتقديم منتجات ادخارية لأصحاب المشروعات الصغرى، فإن خدمات الادخار المقدمة للفقراء ومحدودي الدخل في مصر تظل مقتصرة على الهيئة القومية للبريد المصري، ورغم عدم وجود تقديرات متاحة حول نسبة الفقراء الذين يستخدمون خدمات ادخار البريد مقارنة بإجمالي المستخدمين، إلا أن هناك اعتقاد عام بين بعض الأطراف الفاعلة في السوق المصرية بأن منتجات الادخار المصغر مغطاة جيداً من قبل البريد المصري<sup>2</sup>. فالهيئة القومية للبريد المصري مؤسسة ادخار حكومية تمتلك شبكة فروع واسعة مع ما يقارب 10 آلاف موزع وتخدم ما يزيد عن 11 مليون شخص يدخرون 22,5 مليار جنيه في حسابات التوفير البريدي.

وبالإضافة إلى كونها مقدم خدمات المدخرات الصغرى المهيمن في السوق المصري فقد وقعت الهيئة اتفاق تعاون مع الصندوق الاجتماعي للتنمية من أجل تقديم خدمات الإقراض المصغر لعملائها ومن المتوقع أن يؤثر هذا الأمر بشكل كبير على حجم انتشار القروض الصغرى في مصر<sup>3</sup>.

## 3- عرض منتجات التأمين المصغر في مصر:

منتجات التأمين المصغر المتوفرة في مصر تستهدف عملاء القروض الصغرى (التأمين الائتماني على القروض) ويتم توفيرها بالتعاون بين شركات التأمين ومؤسسات التمويل المصغر بشكل محدود وعلى نطاق ضيق وبصورة روتينية. وتقوم جمعية رجال الأعمال بالإسكندرية بالتعاون مع شركة أليكو للتأمين، ومؤسسة الأولى للتمويل الأصغر بالتعاون مع كل من هيئة بلانات جارانتى وشركة أليانز مصر بتقديم وثيقة تأمين على الحياة والعجز لمقترضيهم النشطين فقط، أما شركة تنمية فتقوم بتوزيع وثيقة تأمين ضد الوفاة والعجز لصالح شركة إسكان للتأمين والتي تستهدف محدودى الدخل بشكل عام ولا تشترط أن يكونوا عملاء للتمويل المصغر<sup>4</sup>.

## 4- التحويلات المالية:

احتلت مصر المرتبة الأولى على قائمة العشر دول الأوائل المتلقين للتحويلات المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في عام 2007 بمبلغ 5,9 مليار دولار أمريكي، وتقوم الهيئة العامة للبريد المصري حالياً إضافة إلى البنوك بتقديم

<sup>1</sup> شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ إستعراض آخر مستجدات القطاع، مرجع سبق ذكره، ص: 44.

<sup>2</sup> شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

<sup>3</sup> شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية: تقييم احتياجات المشاريع الصغيرة والصغرى؛ مصر، 2009، دراسة لحساب مؤسسة التمويل الدولية، ص ص: 38-39.

<sup>4</sup> الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

خدمات تحويل الأموال، كما شكلت شركة أوراسكوم تيليكوم القابضة مؤخراً تحالفاً مع ويسترن يونيون لتقديم خدمات تحويل الأموال من خلال أجهزة الهاتف المحمول<sup>1</sup>.

### 5- الخدمات غير المالية:

تشير دراسة لتقييم احتياجات المشاريع الصغيرة والصغرى في مصر إلى أن العديد من مؤسسات التمويل المصغر تقدم خدمات غير مالية لعملائها مثل مشورة الأمومة، رعاية الأطفال، برامج محو الأمية وخدمات تطوير الأعمال، كما أشارت الدراسة إلى أن مؤسسات التمويل المصغر هذه تقوم بتمويل أنشطتها غير المالية من خلال عمليات التمويل المصغر المالية<sup>2</sup>.

وفي الأخير يمكن القول أن عرض منتجات التمويل المصغر في السوق المصرية هو عرض لمنتج القروض الصغرى بشكل رئيسي، مع غياب شبه تام لباقي المنتجات الأخرى من أنشطة مؤسسات التمويل المصغر العاملة في السوق المصرية.

### ثانياً- حجم الطلب على التمويل المصغر في مصر:

في ظل عدم وجود تقديرات متفق عليها حول حجم الطلب على التمويل المصغر في مصر، ناهيك عن أن التقديرات الموجودة ركزت فقط على تقدير حجم الطلب على القروض الصغرى فقط، فإننا سنقوم فيما يلي بعرض أحدث التقديرات لحجم الطلب في مصر والمتعلقة بالقروض الصغرى بشكل خاص:

#### 1- حجم الطلب على التمويل المصغر بجميع منتجاته:

بحسب التقرير الصادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية في سنة 2010، وبافتراض أن كل محدودى الدخل والفقراء في مصر لهم الحق في الحصول على الخدمات المالية المتنوعة (قروض، مدخرات، تأمين وتحويل أموال)، فإن حجم الطلب لكافة منتجات التمويل المصغر يصل إلى 21 مليون شخص وهم الذين يمثلون الفقراء والقريبين من خط الفقر حسب تقديرات البنك الدولي<sup>3</sup>.

#### 2- حجم الطلب على القروض الصغرى في مصر:

بغية تقدير حجم الطلب المحتمل على القروض الصغرى فقد تم غالباً الاستعانة بمنهج صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال، حيث يفترض المنهج أنه لا يتم منح سوى قرض واحد لكل أسرة فقيرة أو قريبة من خط الفقر، ويقدر الجدول التالي حجم الطلب المحتمل على القروض الصغرى، حيث يبدأ الجدول بحساب عدد السكان في سن العمل بضرب إجمالي السكان في نسبة السكان بين 15-64 سنة (أي نسبة السكان في سن العمل)، ثم يحسب الجدول

<sup>1</sup> شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

<sup>2</sup> شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية: تقييم احتياجات المشاريع الصغيرة والصغرى؛ مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

<sup>3</sup> الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 07.

عدد الفقراء في سن العمل وذلك بضرب عدد السكان في سن العمل في نسبة السكان تحت خط الفقر ثم إضافة 20% من السكان في سن العمل لتعكس نسبة السكان الذين يعيشون فوق خط الفقر مباشرة والذين لا يستطيعون الحصول على خدمات مالية، وذلك نظراً لاتجاه الحكومات للحفاظ في تقدير الفقر حيث أن عدد الفقراء يقدر أحياناً بأقل من الحقيقة.

ونظراً لنقص بيانات التوظيف سواء في القطاع الرسمي أو غير الرسمي، يفترض منهج صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال وجود نسبة 40% من الفقراء في سن العمل يسعون للحصول على قروض صغيرة، كما يفترض المنهج أن 75% فقط من الذين يسعون للحصول على قروض صغيرة مؤهلون فعلاً للحصول عليها.

#### الجدول رقم (3-3): تقدير حجم الطلب على القروض الصغيرة في مصر (2009).

82,999,393	إجمالي السكان
% 63	نسبة السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً ( النسبة المئوية من إجمالي عدد السكان ).
52,399,599	عدد السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً
% 20	نسبة السكان تحت خط الفقر.
20,959,839	عدد السكان الفقراء في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً + 20%
8,383,936	عدد السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً الذين يسعون للحصول على التمويل المصغر
6,287,952	عدد السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً المؤهلين للحصول على التمويل المصغر
263	متوسط حجم القرض بالدولار
1,655,145,490	الطلب المحتمل بالدولار الأمريكي ( إجمالي محفظة القروض)

المصدر: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، منشورات شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، ديسمبر

2010، ص: 40

وبناءً على هذا التقدير فإنه يوجد حوالي 06 ملايين شخص في سن العمل مؤهلون للحصول على قروض صغيرة في مصر، ومن خلال مقارنة تقديرات الجدول رقم (3-3) مع تقديرات تغلغل القروض الصغيرة في مصر في سنة 2009 والمقدرة بـ 23% فإن حوالي 4,9 مليون شخص من السكان في سن العمل يستطيعون الاستفادة من قروض صغيرة ورغم ذلك فهم لا يحصلون عليها، والجدول التالي يظهر ذلك:

#### الجدول رقم (3-4): الفجوة بين العرض والطلب على القروض الصغيرة في مصر (2009).

1,424,860	الانتشار في عام 2009
375,058,631	إجمالي محفظة القروض القائمة في 2009 بالدولار
% 23	معدل التغلغل
4,863,092	عدد المقترضين الذين يمثلون فجوة الانتشار
1,280,086,859	إجمالي محفظة القروض بالدولار اللازمة لتغطية الفجوة في الانتشار

المصدر: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، منشورات شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، ديسمبر

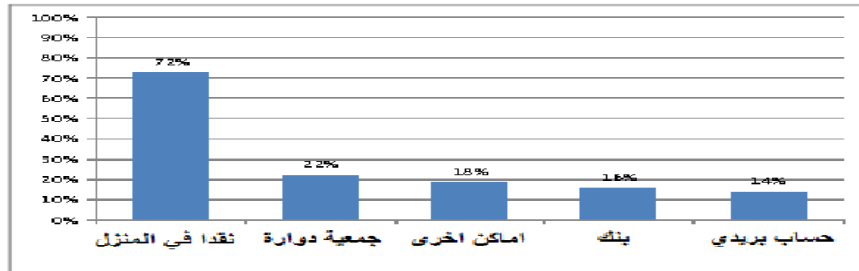
2010، ص: 40

### 3- حجم الطلب على منتجات التمويل المصغر الأخرى في مصر:

بعكس الدراسات التي اعتمدت على معدل التغلغل لقياس مدى انتشار خدمات التمويل المصغر (خاصة القروض الصغرى) بشكل تقديري وليس فعلي والتي أشرنا لإحداها في العنصر السابق، فإن نتائج دراسة أجريت لصالح مؤسسة التمويل الدولية في سنة 2009 حاولت أن تقدم تقييماً سوقياً فعلياً للطلب على الخدمات المالية من قبل المؤسسات الصغرى والصغيرة في مصر توصلت إلى ما يلي<sup>1</sup>:

أ- **حجم الطلب على المدخرات الصغرى:** أظهرت الدراسة أن نحو 41 % من المؤسسات المدروسة ادخرت بالفعل في حين أن ما يزيد عن 70 % منها تحتفظ بمدخراتها نقداً في المنازل، كما أن 14 % فقط قد استخدموا حسابات التوفير البريدي، هذا بالرغم من أن حوالي 20 % من المؤسسات أشارت إلى أن فروع البنوك ومكاتب البريد تقع بالقرب منها، كما أن 28 % من المؤسسات المدروسة كانت تخطط لاستخدام منتجات ادخار رسمية في خلال الستة أشهر التي تلت الدراسة، وهو ما يشير إلى حجم الطلب الكبير على منتجات الادخار الرسمية في السوق المصرية والذي يمكن للبنوك ومكاتب البريد الاستفادة منه في ظل عدم قدرة مؤسسات التمويل المصغر الأخرى على تعبئة هذه المدخرات بسبب وضعها القانوني الذي لا يسمح بذلك.

الشكل رقم (3-5): أماكن الادخار لدى المؤسسات الصغرى والصغيرة في مصر.



المصدر: تقييم احتياجات المؤسسات الصغيرة والصغرى في مصر، دراسة لحساب مؤسسة التمويل الدولية، 2009، ص: 71

### ب- حجم الطلب على التأمين المصغر:

بالنسبة للتأمين المصغر، فقد أظهرت نفس الدراسة السابقة أن أكثر من 15 % من المؤسسات الصغرى والصغيرة لديها الرغبة في الحصول على منتجات التأمين الصحي، وأفاد 32 % منهم أنهم مستعدون لاستخدامها خلال العامين اللاحقين لوقت إجراء الدراسة، في حين أشارت النتائج كذلك إلى أن التأمين على الحياة ليس شائعاً حيث أشار 97% من العملاء الريفيين إلى أنهم لا يعرفونه أو لا يريدونه وهو أمر يجب أخذه بعين الاعتبار من مؤسسات التمويل المصغر المصرية الراغبة في تقديم منتجات تأمين مصغر لعملائها.

### ج- حجم الطلب على الحوالات المالية:

بحسب ما أظهرته نتائج الدراسة السابقة كذلك فإن خدمات التحويلات المالية ليست ضمن احتياجات المؤسسات الصغرى والصغيرة في مصر، حيث أفاد 96 % منهم إلى أنهم لا يخططون لاستخدامها أو لا يعرفونها، ويبدو هذا

<sup>1</sup> - شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية: تقييم احتياجات المشاريع الصغيرة والصغرى؛ مصر، 2009، مرجع سبق ذكره، ص: 71-78.

الأمر متوافقاً مع تقرير مصر للتنمية البشرية لسنة 2008 والذي أشار إلى أن التحويلات المالية شكلت 1,4 % فقط من رأس المال الأولي للمؤسسات الصغرى والصغيرة الجديدة في مصر.

### ثالثاً- الأداء المالي لقطاع التمويل المصغر في مصر.

حيث أن سوق التمويل المصغر في مصر يقتصر بشكل شبه تام على تقديم منتج واحد هو القروض الصغرى كما رأينا في الفرعين السابقين، فإن تحليلنا للأداء المالي لقطاع التمويل المصغر في مصر قد اقتصر على تحليل الأداء المالي لمنتج القروض الصغرى بصورة رئيسية، وذلك كما يلي:

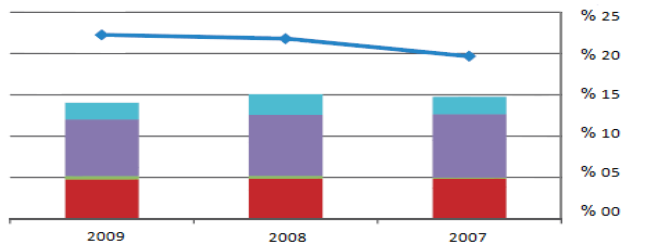
#### 1- الربحية:

حقق قطاع التمويل المصغر المصري عائداً على الأصول بلغ 08 % متجاوزاً المتوسط العربي البالغ 3,4 %، كما حقق هامش ربح مرتفع بلغ 41 % علماً بأن وسيط العائد على محفظة القروض وصل إلى 31 % وهو أقل قليلاً من المتوسط العربي الذي سجل عائد على المحفظة يقدر بـ 33 %.

#### 2- الكفاءة والإنتاجية:

تتمتع السوق المصرية بأعلى كفاءة في المنطقة العربية وذلك بفضل ضبط نفقات التشغيل حيث تبلغ نسبة النفقات التشغيلية إلى إجمالي محفظة القروض 13 %، وقد سجلت مصر أدنى تكلفة لكل مقترض وهي 28 سنتاً أمريكياً فقط، كما حققت مصر أعلى مستوى للإنتاجية على المستوى العربي في عام 2009 بنسبة 279 مقترض لكل موظف قروض.

الشكل رقم (3-6): توزيع العائد على الأصول في مصر (2007-2009).

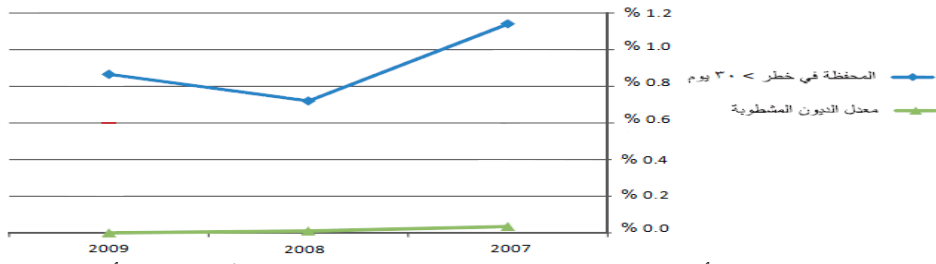


المصدر: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، منشورات شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، ديسمبر

2010، ص: 44

3- جودة محفظة القروض: حافظت السوق المصرية كذلك على أعلى جودة لمحفظة القروض في المنطقة العربية في سنة 2009 بنسبة التأخر في السداد أكثر من 30 يوم تساوي 1,2% مقابل متوسط إقليمي يساوي 2,8 % في نفس السنة.

## الشكل رقم (3-7): اتجاه جودة محفظة القروض الصغرى في مصر (2007-2009).



المصدر: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ استعراض آخر مستجدات القطاع، منشورات شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، ديسمبر 2010، ص: 44

وفي الأخير يتضح من خلال هذا المطلب أنّ سوق التمويل المصغر المصري ورغم محدودية منتجاتها إلا أنّها تعتبر سوقاً واعدة بالنسبة للمستثمرين نظراً للفجوة الكبيرة التي تعرفها هذه السوق ما بين حجم العرض الحالي وحجم الطلب غير الملبي على خدمات التمويل المصغر، دون أن ننسى الأداء المالي الجيد لهذا القطاع بشكل عام من حيث الربحية وجودة المحفظة (ارتفاع معدلات السداد).

وهذه الأمور كلها تدفعنا للتساؤل حول ما إذا كانت هذه الحوافز كلها كافية لكي تجتذب البنوك المصرية للعمل في هذه السوق الواعدة؟ وعن موقعها الحالي من هذه الصناعة؟ وهو ما سنقوم بدراسته من خلال المطلب الموالي.

## المطلب الثالث: واقع التمويل المصغر في البنوك المصرية.

في ظل الإطار التشريعي المصري - كما سبق ورأينا في بداية هذا المبحث - فإنه يوجد نوعين أساسيين من المؤسسات التي تقدم التمويل المصغر في مصر هي الجمعيات والبنوك، وتعمل البنوك في سوق التمويل المصغر المصرية بطريقتين مختلفتين، إما بصفة مباشرة أو من خلال شركات تقوم بتقديم خدمات التمويل المصغر لهذه البنوك. وفيما يلي أهم الأمور المتعلقة بعمل البنوك المصرية في سوق التمويل المصغر:

## أولاً- نظرة عامة على هيكل الجهاز المصرفي المصري:

شهد القطاع المصرفي المصري عدة مراحل من الإصلاحات، المرحلة الأولى كانت في سنوات السبعينيات من القرن الماضي من خلال سياسة الباب المفتوح والتي سمحت بإنشاء بنوك خاصة ومشاريع مشتركة، وفي سنة 2004 قام البنك المركزي المصري بزيادة الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال التنظيمي إلى حوالي 90 مليون دولار تقريباً بالنسبة للبنوك المحلية وإلى 15 مليون دولار بالنسبة للبنوك الأجنبية وهو ما حفز عمليات الاستحواذ والاندماج بين البنوك العاملة في مصر، حيث انخفض عدد البنوك من 61 بنكاً في عام 2004 إلى 39 بنكاً في سنة 2009 وإلى 40 بنكاً بداية من منتصف سنة 2012، ومن المتوقع أن ينخفض العدد إلى 38 بنكاً خلال سنة 2016 بعد أن تم الموافقة

على السير في إجراءات وقف العمليات في مصر بالنسبة للبنك الوطني العماني وبنك نونا سكوشيا. والجدول التالي يبين تطور عدد البنوك العاملة في مصر وعدد فروعها:

الجدول رقم (3-5): تطور عدد البنوك المصرية وفروعها (2004-2014)

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
عدد البنوك	61	52	43	41	40	39	39	39	40	40	40
عدد الفروع	2783	2841	2944	3056	3297	3443	3502	3573	3610	3651	3712

المصدر: التقارير السنوية للبنك المركزي المصري.

### ثانياً- البنوك التي تقدم خدمات التمويل المصغر في مصر:

من بين البنوك الأربعين العاملة في مصر حالياً، توجد 06 بنوك فقط تنشط في قطاع التمويل المصغر، أربعة منها تنشط بشكل مباشر فيما يقوم اثنان منها بالعمل من خلال شركات خدمات للتمويل المصغر، والجدول التالي يبين ذلك:

الجدول رقم (3-6): البنوك المصرية التي تقدم خدمات التمويل المصغر.

البنك	بداية تقديم التمويل المصغر
البنك الوطني للتنمية*	1989
بنك القاهرة	2001
بنك مصر	2004
البنك الدولي التجاري	2007
بنك الإسكندرية	2007
البنك المصري الخليجي	2009

المصدر: من إعداد الباحث.

### 1- البنوك التي تعمل بشكل مباشر:

أ- البنك الوطني للتنمية: كانت بداية عمل البنك الوطني للتنمية في مجال التمويل المصغر في وقت مبكر في سنة 1989 من خلال برامج القروض الصغرى التي بدأت في مصر بدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، حيث يعتبر أول بنك يقدم خدمات القروض الصغرى في مصر، والملاحظ أنه وخلال فترة قاربت العشرين سنة منذ بداية عمل البنك الوطني للتنمية في مجال التمويل المصغر لم تبد البنوك المصرية الأخرى أي اهتمام بقطاع التمويل المصغر.

ب- بنك القاهرة: في سنة 2001 قام بنك القاهرة وبدعم مالي وفني من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية كذلك بتقديم برنامج للقروض الصغرى وذلك بهدف الاستفادة من العمالة الزائدة في البنك في ذلك الوقت، نظراً لأن تقديم القروض الصغرى صناعة كثيفة العمالة.

\* أصبح يعرف الآن بمصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر، وسيتم التطرق إليه بالتفصيل في المطلب الموالي.

ج- بنك مصر: أدى نجاح البرنامج المقدم من بنك القاهرة إلى تشجيع بنك مصر على تقديم القروض الصغرى في سنة 2004 وذلك بدعم فني من مؤسسة التمويل الدولية.

د- بنك الإسكندرية: بدأ العمل في تقديم التمويل المصغر بداية من سنة 2007، وقد قام مؤخرا بنك انتيزا سان باولو بالاستحواذ عليه.

## 2- البنوك التي تعمل من خلال شركات خدمات:

أ- البنك التجاري الدولي: يقوم البنك التجاري الدولي بتقديم خدمات القروض الصغرى من خلال شركة ريفي التي أنشئت سنة 2007 كأول شركة خدمة تمويل مصغر في مصر، فبينما يوفر البنك التجاري الدولي رأس المال الخاص بالقروض الصغرى والذي يظهر في دفتر حساباته، فإن شركة ريفي تتولى مسؤولية تدريب طاقم العمل الذي يقوم بتسويق القروض كما تتولى تحصيلها من العملاء نيابة عن البنك.

ب- البنك المصري الخليجي: يقوم البنك المصري الخليجي بتقديم خدمات التمويل المصغر من خلال شركة تنمية التي أنشئت في سنة 2009، وهي ثاني شركة متخصصة في هذا النوع من الخدمات في مصر.

وفيما يلي بعض البيانات الخاصة بكل من شركة ريفي وشركة تنمية:

### الجدول رقم (3-7): البيانات الخاصة بشركة ريفي وشركة تنمية لخدمات التمويل المصغر.

الشركة	شركة تنمية	شركة ريفي
المساهمون	51 % شركة فايننس أنليميتد (المملوكة لمجموعة القلعة)	70 % شركة جيمني للاستثمار (مملوكة بالكامل لنجيب ساويرس)
	24,7 % البنك المصري الخليجي	20 % الصندوق الاجتماعي للتنمية
	24,3 % الإدارة العليا.	10 % للإدارة العليا
البيانات حتى	2009/12/31	2009/12/31
عدد الفروع	38	29
عدد المحافظات	10	11
معدل الفائدة السنوية	16 %	16 %
عدد سنوات العمل	سنة	سنتين ونصف
إجمالي القروض المصدرة	16800	58525
إجمالي المحفظة التراكمية بالجنيه	73000000	229633500
عدد المقترضين النشطين	16609	27667
إجمالي المحفظة النشطة بالجنيه	58000000	78488500
متوسط حجم القرض	5345	3992
نسبة المقترضات	23 %	18 %
التوزيع القطاعي للمقترضين	80 %	70 %
	01 %	08 %
	19 %	22 %

المصدر: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، الهيئة العامة للرقابة المالية، أبريل 2010، ص: 12.

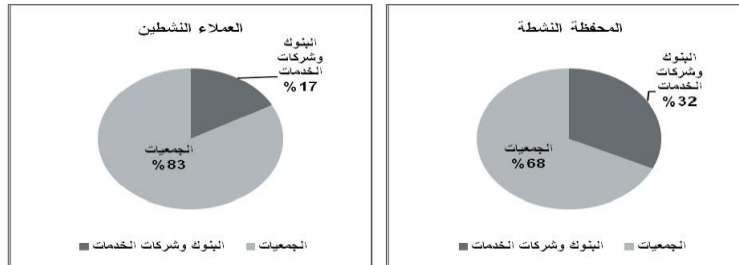


### ثالثاً- معطيات عن مساهمة البنوك المصرية في أنشطة التمويل المصغر.

في نهاية سنة 2009 استحوذت الجمعيات والمنظمات غير الحكومية على ما يقارب 83 % من عدد المقترضين النشطين في مصر وعلى نسبة 68 % من حجم المحفظة النشطة للقروض الصغرى، وكان هناك ما يزيد عن 400 جمعية تقدم برامج القروض الصغرى ومقسمة إلى مجموعتين، المجموعة الأولى تضم أكبر عدد من الجمعيات العاملة في هذا القطاع وهي عبارة عن جمعيات صغيرة لتنمية المجتمع ومعظمها مدعوم مالياً وفنياً من قبل الصندوق الاجتماعي للتنمية، والمجموعة الثانية تضم الجمعيات الكبرى التي تخدم أكثر من 50 ألف مقترض لكل منها علماً بأن معظمها ممول من طرف الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية<sup>1</sup>.

في حين استحوذت البنوك وشركات الخدمات على 32 % فقط من حجم المحفظة النشطة وعلى 17 % من عدد المقترضين النشطين، والشكل الموالي يظهر ذلك:

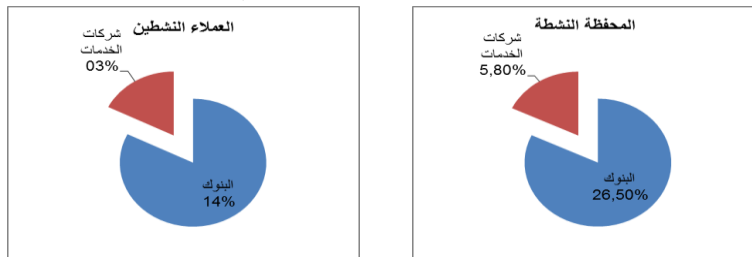
الشكل رقم (3-8): عرض التمويل المصغر في مصر حسب نوع المؤسسة.



المصدر: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، الهيئة العامة للرقابة المالية، أبريل 2010، ص: 10.

وتستحوذ البنوك التي تقدم القروض الصغرى مباشرة على نسبة 14 % من المقترضين النشطين وعلى 26,5 % من إجمالي المحفظة النشطة، بينما تستحوذ كل من شركتي ريفي وتنمية على 03 % من عدد المقترضين النشطين وعلى 5,8 % من إجمالي المحفظة النشطة للقروض الصغرى في مصر<sup>2</sup>.

الشكل رقم (3-9): عرض التمويل الأصغر في البنوك المصرية.



المصدر: من إعداد الباحث.

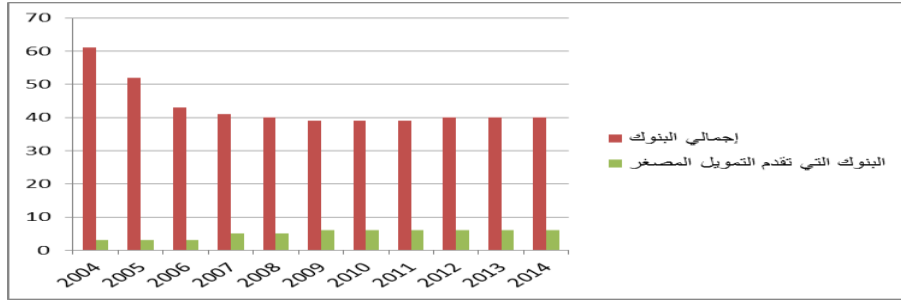
ويعود سبب انخفاض مساهمة البنوك في تقديم التمويل المصغر في مصر بشكل مباشر إلى انخفاض عدد البنوك التي تنشط في هذا المجال مقارنة بالعدد الإجمالي للبنوك حيث لا يتعدى عددها الستة بنوك، كما أنّ عدد الفروع التي

<sup>1</sup> - الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 09-10.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 11.

تقدم خدمات التمويل المصرفي على مستوى كل بنك تعتبر منخفضة إذا ما قورنت بالعدد الكلي للفروع البنكية في مصر.

الشكل رقم (3-10): نسبة البنوك التي تقدم خدمات التمويل المصرفي إلى إجمالي البنوك في مصر.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول (3-5) والجدول (3-6).

وتجدر الإشارة إلى أنه وبالرغم من عدم وجود أي قيود تمنع البنوك المصرية من تقديم منتجات الادخار المصرفي إلا أنها لم تقم بتصميم أو تسويق هذه المنتجات لعملائها، وفي حين لا يسمح القانون للبنوك بتقديم منتجات التأمين نجد أن بعض البنوك قد قامت بالتعاون مع شركات التأمين المتخصصة بتقديم خدمات التأمين لعملائها، غير أن هذه المنتجات ليست مصممة لتلبية احتياجات عملاء التمويل المصرفي كذلك.

وفي الأخير وبالرغم من أن أنشطة التمويل المصرفي في مصر والمتمثلة بشكل أساسي في منح القروض المصرفي قد أثبتت ربحيتها لجميع البنوك العاملة في هذا القطاع، وذلك بحسب النتائج التي توصلت إليها الدراسة التي أجريت في سنة 2009 لصالح مؤسسة التمويل الدولية<sup>1</sup> والتي تم الإشارة إليها سابقاً، إلا أن البنوك المصرية وبخاصة منها بنوك القطاع الخاص لا تزال محجمة عن تقديم التمويل المصرفي في مصر لعدة أسباب سيتم التطرق إليها بالتفصيل في الفصل الأخير لهذه الدراسة.

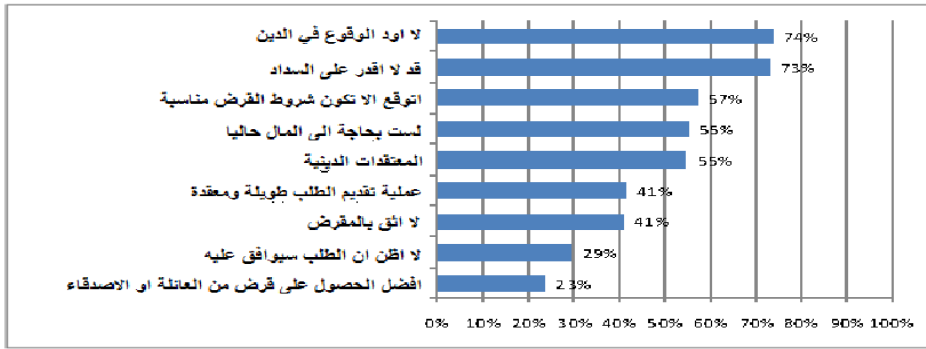
#### المطلب الرابع: التمويل المصرفي في البنوك الإسلامية المصرية.

##### أولاً- حجم الطلب على التمويل المصرفي الإسلامي في مصر:

في دراسة أجريت سنة 2009 لصالح مؤسسة التمويل الدولية من أجل تقييم احتياجات المؤسسات المصرفي والصغيرة في مصر، أشارت النتائج إلى أن أكثر من نصف الذين شملهم الاستطلاع (55%) يرغبون في الاقتراض وفقاً لقواعد التمويل الإسلامي، في حين أن الاستخدام الحالي للمنتجات المالية الإسلامية من قبلهم يكاد لا يذكر حيث يقدر بـ 01% فقط، كما أشارت نتائج هذه الدراسة كذلك إلى أن 85% ممن يرغبون في الحصول على المنتجات المالية الإسلامية قالوا بأنهم مستعدون لاستخدامها حتى لو كانت أعلى قليلاً من المنتجات التقليدية.

<sup>1</sup> - شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية: تقييم احتياجات المشاريع الصغيرة والصغيرة؛ مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

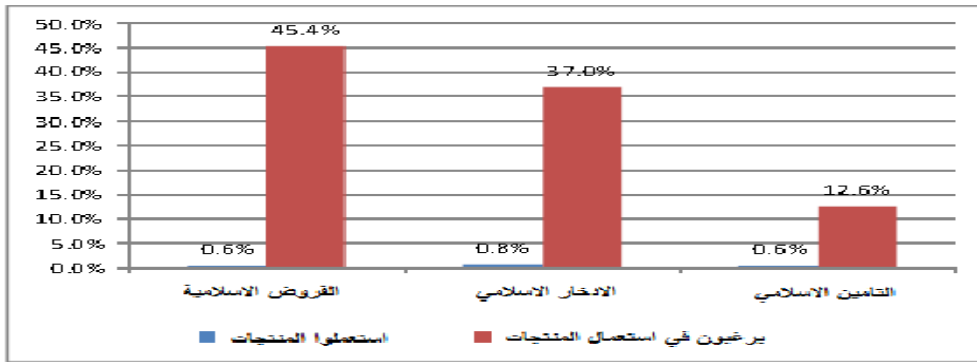
## الشكل رقم (3-11): أسباب عدم التقدم للحصول على قرض رسمي.



المصدر: تقييم احتياجات المؤسسات الصغيرة والصغرى في مصر، دراسة لحساب مؤسسة التمويل الدولية، 2009، ص: 68

وقد أشارت نتائج هذه الدراسة كذلك إلى أن الحصول على التمويل يمثل أكثر المنتجات الإسلامية طلباً بنسبة 45%، في حين أن المدخرات الصغرى طلبت من 37% من أفراد عينة الدراسة، في مقابل 13% فقط طلبوا الحصول على التأمين الإسلامي.

## الشكل رقم (3-12): الطلب على منتجات التمويل المصرفي الإسلامي في مصر.



المصدر: تقييم احتياجات المؤسسات الصغيرة والصغرى في مصر، دراسة لحساب مؤسسة التمويل الدولية، 2009، ص: 76

وعلى ضوء هذا الطلب الكبير الموجود على خدمات التمويل المصرفي الإسلامي في مصر، نتساءل عن مدى مساهمة البنوك الإسلامية العاملة في مصر في تلبية؟ خاصة وأنها تستمد أسس عملها من أحكام الشريعة الإسلامية التي تدعو إلى مساعدة الفقراء، وعلى اعتبار كذلك أن بعض البنوك التقليدية العاملة في السوق المصرية قد نجحت بالفعل في تقديم منتجات التمويل المصرفي لعملائها وبشكل مربح كذلك. وهذا ما سنحاول دراسته في الفروع التالية.

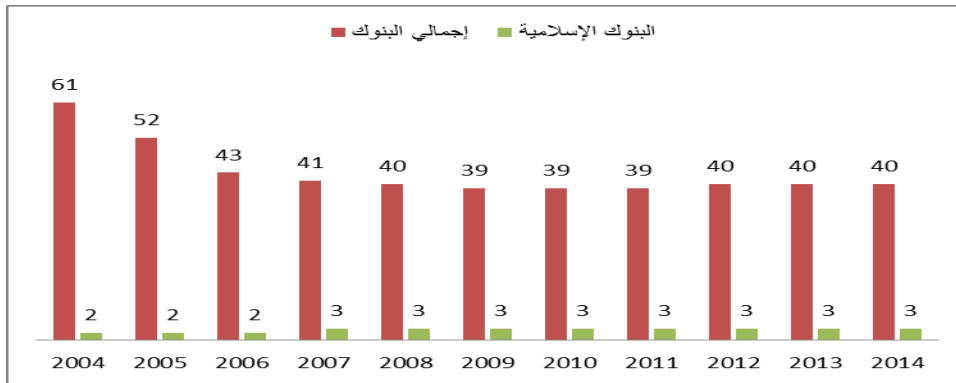
## ثانياً- واقع البنوك الإسلامية في مصر:

رغم أن مصر تمثل في نظر الكثير من الباحثين اللبنة الأساسية لظهور وتطور العمل المصرفي الإسلامي من خلال التجربة التي قام بها الدكتور أحمد عبد العزيز النجار في مدينة ميت غمر بإنشاء فروع لبنوك لا ربوية في ستينيات القرن الماضي، إلا أنه وبالعكس المتوقع لم تشهد البنوك الإسلامية أيّ توسع في أنشطتها في مصر، لا من حيث العدد ولا من حيث حجم النشاط، كما أن مصر وطوال هذه الفترة لم تضع أيّ قواعد أو تشريعات مصرفية تراعي طبيعة وأسس عمل البنوك الإسلامية. وفيما يلي عرض لأهم الجوانب المتعلقة بعمل البنوك الإسلامية في مصر:

## 1- البنوك الإسلامية وفروعها:

رغم أن السوق المصرفية تضم حالياً 40 بنكاً إلا أنه لا يوجد من بينها سوى 03 بنوك إسلامية بالكامل، إضافة إلى 11 بنكاً تقليدياً لديها فروع ورخص من البنك المركزي المصري لتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية. والبنوك الإسلامية الثلاثة هي بنك فيصل الإسلامي المصري الذي يعتبر أول البنوك الإسلامية نشأة في مصر ( والثالث على المستوى الدولي) وكان ذلك في سنة 1979، يليه بنك البركة-مصر الذي أنشئ في سنة 1980، والبنك الثالث هو مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر\* والذي استحوذ مؤخراً فقط على البنك الوطني للتنمية.

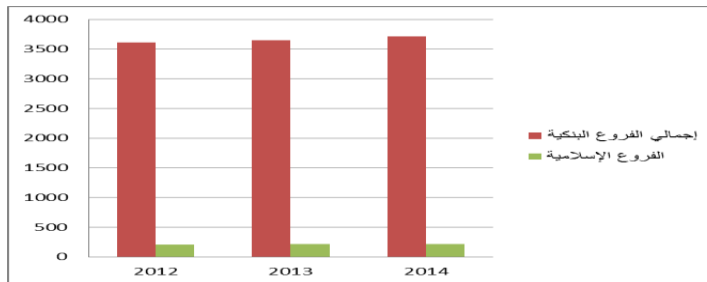
الشكل رقم (3-13): البنوك الإسلامية في مصر مقارنة بإجمالي البنوك.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدول رقم (3-5).

وأوضحت التقارير الصادرة عن الجمعية المصرية للتمويل الإسلامي أن عدد الفروع الإسلامية بالبنوك المصرية قد بلغ 211 فرعاً في سنة 2012 و212 فرعاً في كل من سنتي 2013 و2014، وهو ما يمثل نسبة 5,87%، 5,80% و5,71% من إجمالي الفروع البنكية في مصر على التوالي، وهي تعتبر نسبة منخفضة للغاية وهي تواصل الانخفاض باستمرار، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (3-14): الفروع الإسلامية في مصر مقارنة بإجمالي الفروع البنكية.



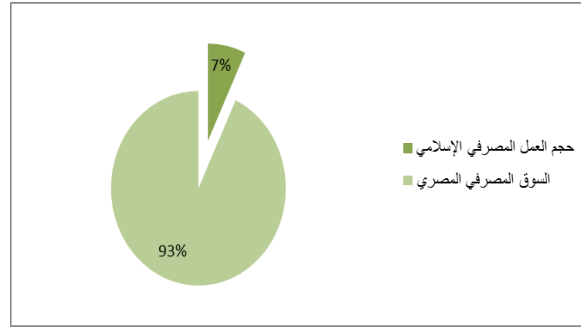
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدول رقم (3-5).

## 2- الأداء المالي للبنوك الإسلامية في مصر:

بلغ حجم العمل المصرفي الإسلامي في مصر في نهاية شهر جوان 2014 نسبة 07% من حجم السوق المصرفي المصري الذي بلغ حوالي 1,8 ترليون جنيه مصري ( حوالي 250 مليار دولار أمريكي) وازدياد قدرها 10,9 مليار جنيه وبنسبة نمو قدرها 10% عن شهر ديسمبر لعام 2013، وهو ما يظهره الشكل التالي:

\* سيتم التطرق إليه بالتفصيل لاحقاً.

## الشكل رقم (3-15): حجم العمل المصرفي الإسلامي في مصر.



المصدر: من إعداد الباحث.

بينما بلغت الودائع الإسلامية في 30 جوان 2014 حوالي 115,8 مليار جنيه مصري (حوالي 16,2 مليار دولار) وهي تشكل نسبة 8,3% من حجم السوق المصرية وبزيادة قدرها 12,6 مليار جنيه عن سنة 2013. في حين بلغ حجم التمويل الإسلامي في نهاية ديسمبر 2013 مبلغ 76,4 مليار جنيه وهو ما يمثل 6,2% من حجم السوق المصرية، وبزيادة قدرها حوالي 4,5 مليار جنيه تقريباً عن سنة 2012.

والملاحظ مما سبق هو أنّ حجم التعاملات المصرفية الإسلامية منخفض للغاية في السوق المصرفية المصرية، ويرجع السبب الرئيسي لذلك إلى انخفاض عدد الفروع الإسلامية مقارنة بإجمالي الفروع البنكية في مصر (أنظر الشكل رقم 3-4)، كما أنّ هناك العديد من الأمور التي تؤثر على نشاط البنوك الإسلامية في مصر وكذلك على حجم أرباحها، أهمها ما يلي:

- عدم وجود قواعد وتشريعات خاصة بالبنوك الإسلامية حيث لا توجد مثلاً أدوات لإدارة السيولة متوافقة مع أحكام الشريعة مما أثر على نشاطها في السوق؛
- غياب الوعي لدى العملاء بالتعاملات المصرفية الإسلامية؛
- عدم التوسع في تقديم خدمات التجزئة المصرفية التي تحقق أرباحاً ضخمة للبنوك التقليدية كالبطاقات الائتمانية التي تحقق عوائد تصل إلى 20%، حيث تقوم البنوك الإسلامية بتوفير بطاقات للسحب فقط؛
- لا تقوم البنوك الإسلامية بتمويل بعض القطاعات التي تعمل في مجال الخمر والسجائر وغيرها بعكس البنوك التقليدية المصرية؛
- اتجاه الحكومة المصرية إلى التعامل مع البنوك التقليدية في جميع معاملتها، كما أنّ معظم الشركات المصرية تفضل التعامل مع البنوك التقليدية لتنفيذ أيّ مشروعات جديدة.

### ثالثاً- تجربة البنوك الإسلامية في تقديم التمويل المصرف.

رغم ارتفاع الطلب على منتجات التمويل المصرف الإسلامي في مصر ورغم نجاح بعض البنوك المصرية في دخول سوق التمويل المصرف، إلا أن البنوك الإسلامية في مصر لازالت تحجم عن تقديم منتجات التمويل المصرف، فمن بين البنوك الإسلامية الثلاثة العاملة بمصر قام مؤخراً فقط بنك إسلامي واحد بتقديم منتجات تمويل مصرف إسلامي لعملائه هو مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر، ولهذا ستقتصر دراستنا عليه، وفي ما يلي عرض لأهم ما يميز هذه التجربة الوحيدة لحد الساعة في مصر وهذا بعد توقف تجربة الدكتور عبد العزيز النجار كما سبق وأشرنا\* :

#### 1- نظرة عامة على مصرف أبوظبي الإسلامي-مصر:

مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر شركة مساهمة مصرية تخضع لرقابة البنك المركزي المصري، وهو بنك يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية في جميع المنتجات التي يوفرها لعملائه، وقد تأسس في شهر سبتمبر من عام 2007 بعد أن قام التحالف الإماراتي الذي ضم مصرف أبو ظبي الإسلامي وشركة الإمارات الدولية للاستثمار بالاستحواذ على 49 % من رأسمال البنك الوطني للتنمية الذي يعتبر أول بنك مصري يعمل في مجال التمويل المصرف والذي تأسس في 1980/06/07 كبنك تجاري طبقاً لأحكام القانون رقم 43 لسنة 1974 ولائحته التنفيذية.

وعقب عملية الاستحواذ تبنى مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر خطة استراتيجية شاملة لإعادة الهيكلة تمتد على مدى خمس سنوات وهدفت إلى تحويل الأنشطة التقليدية للبنك الوطني للتنمية إلى أنشطة متوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، ومنذ 2013/04/03 تم تغيير اسم البنك رسمياً من البنك الوطني للتنمية إلى مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر<sup>1</sup>.

ويعمل مصرف أبوظبي الإسلامي-مصر من خلال 70 فرعاً منها 42 وحدة لتمويل المشروعات المتناهية الصغر منتشرة في 18 محافظة مصرية، وقد تحول من بنك يسجل خسائر ويخضع لعملية إعادة هيكلة إلى مؤسسة مصرفية ناجحة تحقق أرباحاً ملموسة، إذا سجل مصرف أبوظبي الإسلامي-مصر في سنة 2013 وللمرة الأولى منذ عملية الاستحواذ صافي أرباح بلغ 103 مليون جنيه مقارنة بخسائر بلغت 855 مليون جنيه في سنة 2012، وذلك بفضل القرار الاستراتيجي الذي اتخذته البنك بتغطية فجوة المخصصات المتعلقة بالديون المتعثرة الموروثة عن فن فترة ما قبل الاستحواذ والتي كانت السبب الرئيسي في خسائر البنك خلال السنوات السابقة، وقد تم ذلك من خلال دفعة واحدة قبل عامين من الموعد المحدد وفقاً للاتفاق الذي أبرم مع البنك المركزي المصري<sup>2</sup>.

#### 2- بداية برنامج التمويل المصرف في مصرف أبوظبي الإسلامي-مصر:

في سنة 1987 وبعد 07 سنوات فقط على تأسيسه أدركت الإدارة العليا للبنك الوطني للتنمية الدور المحتمل لمؤسسات الأعمال البالغة الصغر في الاقتصاد المصري، وأنه ليس بالإمكان تحقيق الأرباح فقط من عمليات التمويل

\* أنظر نشأة البنوك الإسلامية في الفرع الثاني من المطلب الأول من المبحث الأول للفصل الثاني لهذه الدراسة.

<sup>1</sup> مصرف أبوظبي الإسلامي- مصر: التقرير السنوي، 2014.

<sup>2</sup> نفس المرجع.

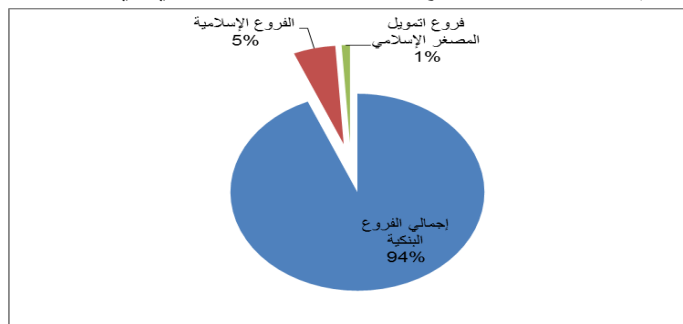
المصغر خاصة وأنّ برامج التمويل المصغر المماثلة في أماكن أخرى قد حققت مستويات عالية من النجاح في سداد القروض الصغرى، بل وأدركت أنه بإمكانها المساعدة أيضاً في تخفيف حدة الفقر في مصر من خلال المساهمة في خلق فرص عمل في القطاع السكاني - من الفقراء ومحدودي الدخل - والمهمل في كثير من الأحيان.

وبناءً على هذا الإدراك قام البنك الوطني للتنمية وبمساعدة مالية وفنية من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بإنشاء قسم لمؤسسات الأعمال الصغيرة والبالغة الصغر، وبدأ في تقديم القروض الصغرى في سنة 1987 من خلال 04 فروع من فروع<sup>1</sup>، ونظراً للنجاح الذي حققته هذه الفروع فقد قام البنك بإنشاء 16 فرعاً إضافياً ليبلغ عدد الفروع التي تعمل في أنشطة التمويل المصغر 20 فرعاً بنهاية سنة 1993، وقد استمرت الزيادة في عدد الفروع حتى عام 2004 حيث بلغ عددها 44 فرعاً تعمل في 16 محافظة، وتشتمل هذه الفروع على 30 فرعاً متخصصاً و14 شبكاً، وتقوم الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بتمويل 17 فرعاً منها، بينما تقوم هيئة المعونة الكندية وبرنامج اليونيسيف ومؤسسة فورد بتمويل 03 فروع أخرى، أما باقي الفروع البالغة 24 فرعاً فقد كان يتم تمويلها ذاتياً من طرف البنك.

وبعد الاستحواذ على البنك الوطني للتنمية أدرك مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر أن تمويل المشروعات المتناهية الصغر يمثل ركيزة أساسية في قطاع الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد، ويقدم العديد من الإمكانيات الكامنة والفرص غير المستغلة، ومع اكتمال إعادة هيكلة البنك تم التركيز على تحديد نشاط التمويل المصغر، وقد بلغ عدد فروع التمويل المصغر بنهاية سنة 2013 ما مجموعه 42 فرعاً منتشرة في 18 محافظة من إجمالي الفروع البالغة 70 فرعاً<sup>2</sup>.

ورغم اهتمام مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر بأنشطة التمويل المصغر من خلال تخصيص ما نسبته 60% من فروعها لهذا النشاط، إلا أنّ هذه النسبة تعد منخفضة جداً إذا ما قورنت بعدد الفروع الإسلامية العاملة في مصر أو بعدد الفروع البنكية الإجمالية للبنوك المصرية، وهو ما يظهر من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (3-16): نسبة فروع التمويل المصغر الإسلامي في البنوك المصرية.



المصدر: من إعداد الباحث.

<sup>1</sup> - راحول دومالي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

<sup>2</sup> - مصرف أبوظبي الإسلامي - مصر: التقرير السنوي، 2014.

### 3- الفئات المستفيدة من برنامج التمويل المصغر ومنهجية العمل قبل الاستحواذ:

تميز برنامج التمويل المصغر لدى البنك الوطني للتنمية بما يلي:

#### أ- الفئات المستهدفة من البرنامج:

قام البرنامج بتقديم القروض اللازمة لأصحاب المشاريع الصغرى التي لا تستطيع التعامل مع البنوك التجارية بسبب صغر قيمة القرض الذي تطلبه أو لعدم امتلاكها ل ضمانات عينية لتقدمها أو لعدم امتلاكها للوثائق القانونية بسبب عدم تسجيلها لدى الجهات الرسمية، ويعتمد البرنامج في منح القروض الصغرى على المعايير التالية:

- أن يكون لدى العميل مشروع قائم يحتاج إلى تمويل؛

- أن يتمتع العميل بسمعة جيدة؛

- الجدوى الاقتصادية للمشروع والتي يقوم بإعدادها موظف الائتمان بمساعدة العميل.

#### ب- منهجية الاقراض:

لا تحتاج الموافقة على القرض لأكثر من أسبوعين، وذلك بعد أن يتم الاتفاق مع العميل على مدة القرض ومواعيد سداده والفوائد المستحقة عليه، وعقب الموافقة على منح القرض يلتزم العميل بفتح حساب ادخار إجباري بالبنك يقوم فيه بإيداع نسبة معينة من قيمة القرض الذي يحصل عليه كضمان، بالإضافة إلى توقيعه على صك أو تعهد يلتزم فيه بسداد القرض والفوائد، وبعدها يحصل العميل على القرض.

كما يقوم موظف الائتمان بمتابعة استخدام القرض عقب الحصول عليه من خلال الزيارات الميدانية للعملاء وتبادل المعلومات معهم من أجل الاكتشاف المبكر للمشاكل ومساعدتهم على تفاديها، وكذلك القيام بتحصيل الأقساط المستحقة على القروض بالإضافة إلى الفوائد المترتبة عنها.

والملاحظ مما سبق أنّ البرنامج ورغم كونه يوفر التمويل اللازم للمشروعات غير الرسمية، إلا أنه وفي مقابل ذلك لا يساعد على خلق مشروعات جديدة حيث يقوم بمنح التمويل للمشاريع القائمة فقط، ومن جهة أخرى فإنّ البرنامج لا يحرص على تقديم منتجات متنوعة لعملائه، حيث يوفر لهم القروض الصغرى فقط بالإضافة إلى المدخرات الإجبارية التي تعتبر شرطاً أساسياً للحصول على قرض وليست منتجات مستقلة بذاتها.

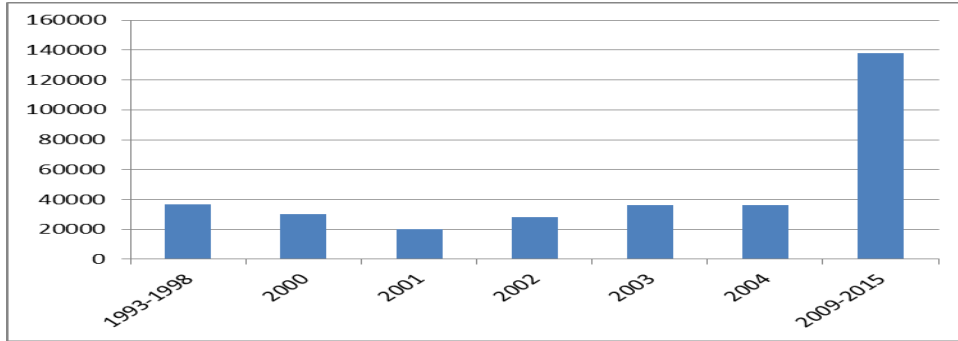
### 4- أثر التحول للمصرفية الإسلامية على البرنامج:

رغم أنّ مصرف أبوظبي الإسلامي-مصر قد مر بفترة إعادة هيكلة بعد أن تم الاستحواذ على البنك الوطني للتنمية ورغم الخسائر التي كان يحققها بسبب الديون المتعثرة الموروثة عن فترة ما قبل الاستحواذ كما سبق ورأينا، إلا أنّ البنك استطاع بعد التحول للعمل المصرفي الإسلامي أن يحقق نتائج جيدة من خلال برنامج التمويل المصغر، حيث تم جذب عملاء جدد لم يسبق لهم التعامل مطلقاً بالقروض الرسمية أو مع البنوك بسبب مخالفتها لمعتقداتهم الدينية وخاصة بمحافظات بصعيد مصر، كما استطاع البنك أن يحقق نتائج لم يحققها خلال عشر سنوات سابقة، فقد



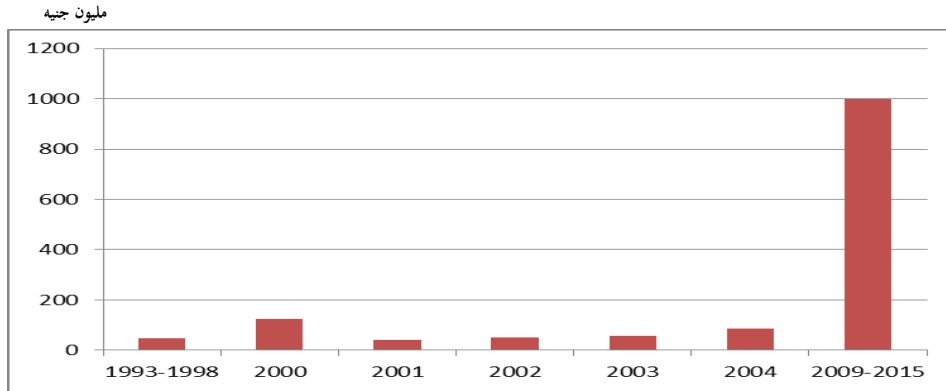
بلغت قيمة التمويلات المنفذة خلال الفترة من بداية التحول وحتى تاريخ 2015/06/30 ما عدده 138000 تمويل بقيمة 01 مليار جنيه مصري<sup>1</sup>، وهو ما يظهر من خلال الشكلين التاليين:

الشكل رقم (3-17): تطور عدد التمويلات المقدمة ما قبل وبعد الاستحواذ.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات غير منشورة للبنك الوطني للتنمية ومعلومات من السيد أحمد الخطيب المسؤول السابق عن قطاع التمويل المصغر بالبنك.

الشكل رقم (3-18): تطور حجم التمويل المصغر بعد الاستحواذ.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات غير منشورة للبنك الوطني للتنمية ومعلومات من السيد أحمد الخطيب المسؤول السابق عن قطاع التمويل المصغر بالبنك.

ويعتمد مصرف أبوظبي الإسلامي على نوعين من المنتجات الإسلامية في تمويل عملائه، هما منتج المراجعة ومنتج المشاركة المنتهية بالتقليد، كما أن أغلب التمويلات المقدمة هي تمويلات فردية وليست جماعية، ورغم عدم وجود أرقام رسمية في هذا الشأن إلا أن هناك ما يشير إلى أن أثر التحويل للمصرفية الإسلامية كذلك ارتفاع نسب السداد وزيادة معدل دوران المبالغ المخصصة للتمويل وارتفاع معدل الكفاءة بالبنك وانخفاض معدل المخاطر<sup>2</sup>.

والملاحظ في نهاية هذا المبحث هو عدم وجود ما يمنع البنوك الإسلامية العاملة في مصر بشكل خاص من تقديم منتجات التمويل المصغر لعملائها، إلا أن هناك أسباب عامة قد تكون سبباً في امتناع أغلب البنوك العاملة في مصر وليس الإسلامية فحسب عن تقديم منتجات التمويل المصغر، والتي سيتم تناولها بالتفصيل في الفصل الأخير لهذه الدراسة.

<sup>1</sup> - حوار مع: أحمد الخطيب، مدير تنفيذي سابق بالبنك الوطني للتنمية والمسؤول السابق عن قطاع التمويل المصغر بالبنك، ومدير تنفيذي حالياً بالهيئة العامة للرقابة المالية، حوار بتاريخ 2015/11/06.

<sup>2</sup> - أحمد الخطيب، مرجع سبق ذكره.

## المبحث الثالث:

### تجربة التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية في الجزائر.

#### تمهيد:

تعتبر الجزائر من البلدان العربية ذات الكثافة السكانية العالية والأغلبية المسلمة، كما تهيمن فئة الشباب على تركيبها السكانية حيث بلغت نسبة السكان الذين تقل أعمارهم عن 15 سنة في سنة 2014 ما معدله 28,4% من إجمالي السكان في حين قدرت نسبة السكان الذين تتراوح أعمارهم ما بين 15 و 59 سنة بـ 63,6%، في حين أنّ نسبة السكان الذين تتجاوز أعمارهم 60 سنة لم تبلغ سوى 8,5%.

وتعمل الجزائر باستمرار من أجل إيجاد فرص عمل للشباب الذين يعتبرون الأكثر تضرراً من البطالة، حيث عملت على استحداث العديد من البرامج استجابة لطلبات التمويل التي يتقدم بها هؤلاء الشباب ضمن ما يعرف بتمويل المشاريع الصغيرة والمصغرة، إلا أنّ البيانات تشير إلى أنّ نسبة البالغين الذين تحصلوا على قرض رسمي في الجزائر خلال العام 2013 قدر بـ 02% فقط وذلك وفقاً لبيانات المؤشر العالمي لتعميم الخدمات المالية لعام 2014. ويعود أحد الأسباب الرئيسية في ذلك إلى عزوف الشباب الجزائري عن التعامل مع هذه البرامج لأنها تتعارض مع معتقداتهم الدينية، وهو ما يدفعنا للتساؤل حول دور البنوك الإسلامية العاملة في الجزائر في خدمة هذه الفئة من السكان الشباب وأصحاب الدخل المنخفض؟ وهو ما سنتطرق إليه من خلال هذا المبحث.

#### المطلب الأول: نظرة عامة حول التمويل المصغر في الجزائر.

لا يزال قطاع التمويل المصغر ناشئاً في الجزائر، وتهيمن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على أغلب التمويل المقدم للمشاريع المدرة للدخل خاصة بين النساء والشباب، وفيما يلي عرض لمفهوم التمويل المصغر في الجزائر وكذا لأهم الجهات المقدمة له:

#### أولاً- تعريف التمويل المصغر في الجزائر.

رغم وجود فرق واضح بين مصطلحي التمويل المصغر والقرض المصغر، إلا أنّ كلا المصطلحين يستخدمان في الجزائر للدلالة عن الإجراءات الحكومية الرامية إلى المساعدة على إنشاء المؤسسات المصغرة ومكافحة البطالة<sup>1</sup>، ويشمل التمويل المصغر في الجزائر تقديم الخدمات المصرفية للأفراد المستبعدين من النظام المالي وإلى المؤسسات المصغرة (المؤسسات المصغرة في الجزائر هي تلك المؤسسات التي تشغل أقل من 10 عمال (أنظر الجدول 3-8)) ويمكن أن يشمل ذلك قروض الإسكان، القروض الاستهلاكية، منتجات الادخار، منتجات التأمين المصغر، التحويلات المالية وكذا التعليم المالي للشباب الراغب في إنشاء مشروعات مصغرة.

<sup>1</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، 2006، ص: 07.

## الجدول رقم (3-8): تصنيف المؤسسات في الجزائر.

نوع المؤسسة	متوسطة	صغيرة	صغيرة جداً (مصغرة)
عدد العمال	250 - 50	49 - 10	9 - 1
رأس المال (دج)	200 مليون - 2 مليار	200 مليون	20 مليون
الحصيلة السنوية (دج)	500 - 100 مليون	100 مليون	10 مليون

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على نص المادة الرابعة من القانون التوجيهي لسنة 2001 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## ثانياً- الإطار التنظيمي والمؤسسي للتمويل المصرف في الجزائر.

تشارك جهات مختلفة في تقديم خدمات التمويل المصرف في الجزائر، حيث تسمح القوانين الجزائرية بإنشاء شركات وساطة مالية بأشكال قانونية مختلفة كالبنوك وتعاونيات القرض والادخار والجمعيات التي لا تهدف للربح، وفيما يلي أهم المقدمين للتمويل المصرف في الجزائر:

## 1- البرامج الحكومية:

قامت الجزائر في إطار مكافحة البطالة وتشجيع إنشاء مؤسسات مصغرة لفائدة الشباب بوضع ثلاث آليات أو برامج حكومية توفر لأصحاب المشروعات من الشباب والعاطلين عن العمل المساعدة المالية والقروض المخفضة الفائدة والاعفاءات الضريبية، ويتم تسيير هذه البرامج الثلاثة من ثلاث أجهزة مختلفة هي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)، الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي (ANJEM).

إلا أن الملاحظ هو أن البرامج الثلاثة تستخدم نفس أسلوب التنظيم والعمل، في حين تتباين فيما بينها بنوع الفئات التي تستهدفها وسقف القروض التي تمنحها، وبما أن حجم القروض التي تمنحها كل من الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والصندوق الوطني للتأمين على البطالة يمكن أن يصل في كثير من الأحيان إلى 10 ملايين دج فلا يمكن تصنيفها في هذه الحالة على أنها قروض صغيرة\*، ولذا قمنا باستبعادها من هذه الدراسة والتركيز فقط على الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي.

وتعتبر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي منظمة ذات طابع خاص أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 ووضعت تحت وصاية وزارة التضامن الوطني والأسرة وقضايا المرأة، في حين أن وزارة المالية هي المسؤولة عن الإشراف على الاستخدام القانوني للأموال في إطار القروض الصغرى المقدمة من وزارة التضامن الوطني.

2- البنوك: تخضع جميع البنوك العاملة في الجزائر لسلطة بنك الجزائر، وتقوم 05 بنوك عمومية\*\* في الوقت الراهن بالعمل في مجال التمويل المصرفي من خلال عقد الشراكة الذي يجمعها مع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي،

\* حيث حدد البنك الدولي مرجعاً لتحديد مبلغ القرض المصرف هو 40 % من الناتج الوطني الخام للفرد.

\*\* هي البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية المحلية، القرض الشعبي الجزائري.

حيث تقوم هذه البنوك بمنح القروض الصغرى للمستفيدين الذين تلقوا إشعاراً بتلقي إعانات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. وفي المقابل يقوم صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة بضمان القروض التي تمنحها هذه البنوك، وفي حالة استحالة تسديد الدائن لقرضه بسبب النكبة يقوم الصندوق بتغطية باقي الديون المستحقة من أصول وفوائد بنسبة 85 % عند تاريخ التصريح بالنكبة، كما يتعين على جميع المستفيدين من قروض صغرى أن يقوموا بإيداع اشتراكاتهم لدى الصندوق<sup>1</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أن هنالك بنكاً حكومياً آخر هو بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط لا يقوم بالعمل مع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ولكنه يقوم بتوفير مجموعة واسعة من أدوات الادخار لفئة محدودى الدخل، وهو يقوم بذلك سواء من خلال شبكة فروع الخاصة أو من خلال اتفاق الشراكة الذي يجمعه مع مؤسسة البريد الجزائرية لاستغلال شبكة فروعها في تقديم منتجاته.

### 3- مؤسسة بريد الجزائر:

تعتبر مؤسسة البريد الجزائري الشبكة المالية الرائدة في الجزائر حيث تمتلك شبكة واسعة من الفروع تمتد في جميع مناطق الوطن من أجل تقديم خدماتها المالية، وقد أنشأت المؤسسة في السنوات الأخيرة نظاماً لإدارة الحسابات على شبكة الأنترنت كما قامت كذلك بالاستثمار في مجال البطاقات الإلكترونية وأجهزة الصرف الآلي.

وقد أنشئت مؤسسة بريد الجزائر كمؤسسة حكومية في 14 جانفي 2002 بموجب الأمر التنفيذي رقم 43-2002، وهي نتاج إعادة هيكلة وزارة البريد والاتصالات وذلك في عقب صدور القانون رقم 03-2000 في 05 أوت من سنة 2000، ويعني إنشاء مؤسسة بريد الجزائر كمؤسسة حكومية أنها أضحت منفصلة عضويًا ووظيفيًا عن وزارة البريد وتكنولوجيا الاعلام والاتصال التي تمثل السلطة الرقابية عليها، كما يعني ذلك ضرورة أن يكون لدى مؤسسة بريد الجزائر القدرة على التمويل الذاتي بشكل كامل.

ورغم أن القانون رقم 03-2000 لم يمنح لمؤسسة بريد الجزائر صلاحية تقديم القروض لعملائها\* إلا أنه يجوز لها أن تتيح شبكة فروعها للبنوك أو شركات التمويل للعمل من خلالها، مثلما هو الحال بالنسبة لبنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط كما أشرنا سابقاً، كما تجدر الإشارة إلى أن مؤسسة بريد الجزائر تقوم بدور كبير في مجال خدمات تحويل الأموال في الجزائر، سواء من خلال قيامها بذلك بشكل مباشر، أو من خلال عملها مع بعض الجهات الدولية كشركة ويسترن يونيون.

### 4- صندوق الزكاة:

صندوق الزكاة مؤسسة دينية اجتماعية تعمل تحت إشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، تم إنشاؤها سنة 2003، وهو يعمل على تنظيم عملية جمع أموال الزكاة التي تتم على مستوى المساجد وكذا من خلال الحسابات البريدية

<sup>1</sup> - الموقع الإلكتروني للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر <http://www.angem.dz>، بتاريخ 2015/12/01.

\*- تسعى مؤسسة بريد الجزائر من أجل التحول إلى بنك بريدي مما سيسمح لها بتقديم القروض، وهي جاهزة من الناحية المادية لذلك وقد قامت باعتماد برامج تأهيل وتكوين لموظفيها، ولكن هناك بعض الاشكالات القانونية التي تحول دون تجسيد هذا المشروع على المدى القصير.

بشكل رئيسي ومن ثم القيام بتوزيعها على مستحقيها، ويتشكل الصندوق من ثلاث مستويات تنظيمية تمكنه من الوصول إلى عمق المجتمع الجزائري هي اللجنة الوطنية على المستوى الوطني، اللجان الولائية على المستوى الولائي واللجان القاعدية على مستوى الدوائر.

ويخصص الصندوق نسبة من المبالغ التي يتم جمعها كحصيلة للزكاة لتقديمها كقروض حسنة تتراوح قيمتها ما بين 50 ألف و300 ألف دينار جزائري لغرض تمويل المشاريع المصغرة للشباب، ولأجل ذلك قامت وزارة الشؤون الدينية والأوقاف بالإمضاء على اتفاق تعاون مع بنك البركة الجزائري، وهو بنك خاص يعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، ليكون وكيلاً تقنياً لها في مجال استثمار أموال الزكاة، وسيتم التطرق لهذه التجربة بالتفصيل لاحقاً.

### 5- الجمعيات غير الحكومية:

تنشط في الجزائر العديد من الجمعيات غير الحكومية وغير الهادفة إلى الربح والتي تقدم خدمات التمويل المصغر، إلا أن الملاحظ في الجزائر أن الأمر الرئاسي رقم 03-11 في مادته السابعة وفي تعديلاته كذلك\* قد استبعد من تصنيف مؤسسات الائتمان الهيئات غير الهادفة للربح التي تمنح القروض من أموالها الخاصة لبعض من أعضائها بشروط تفضيلية وذلك في إطار رسالتها ولمقاصد اجتماعية، وبذلك فالجمعيات غير الحكومية التي تعمل في الجزائر حتى وإن كانت تقدم القروض الصغرى فهي لا تخضع لسلطة بنك الجزائر، وبدلاً من ذلك فهي تخضع لإشراف وزارة التضامن الوطني.

وأهم الجمعيات العاملة في الجزائر "جمعية تويزة الجزائرية" التي تأسست سنة 1989، وهي جمعية تعمل بالتعاون مع السلطات الجزائرية ويرتكز تنظيمها حول أربعة أنشطة هي: قيادات الشباب، التنمية، التدريب والبحوث، ويعمل القسم المعني بالتنمية مع خبراء تخطيط المشروعات على القيام بمنح قروض صغرى<sup>1</sup> للتجار المسجلين رسمياً وللحرفيين والمزارعين القادرين على تقديم ما يصل إلى 30% من قيمة القرض كضمان للحصول عليه، وقد ساهم نشاط الجمعية في إنشاء مشتلة مؤسسات بيوغني ووحدة القروض الصغرى بالشرافة بالجزائر العاصمة<sup>2</sup>.

وفي الأخير فإن الملاحظ مما سبق هو عدم وجود إطار رقابي موحد يحكم عمل الجهات المقدمة للتمويل المصغر في الجزائر، حيث تخضع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر التي تعتبر الجهة المهيمنة على قطاع التمويل المصغر في الجزائر كما سنرى لاحقاً لوصاية وزارة التضامن الوطني، في حين تخضع البنوك العمومية المتعاملة معها لسلطة وإشراف بنك الجزائر، كما نجد أن صندوق الزكاة يعمل تحت إشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، في حين يخضع وكيله التقني وهو بنك البركة الجزائري كباقي البنوك العمومية لسلطة بنك الجزائر كذلك، وفي المقابل نجد أن مؤسسة بريد الجزائر تخضع لسلطة وزارة البريد وتكنولوجيا الاعلام والاتصال، في حين أن الجمعيات غير الحكومية

\* الأمر رقم 10-04 المؤرخ في 26 أوت 2010، المعدل والمتمم للأمر رقم 03-11.

<sup>1</sup> - يبلغ الحد الأقصى للقرض 350 ألف دج ويمنح لمدة 24 شهر كحد أقصى مع فترة تأخر 03 أشهر، وتفرض الجمعية رسوم إدارة تبلغ 15%.

<sup>2</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

تخضع لوصاية وزارة التضامن الوطني. وهذا الأمر من شأنه في اعتقادنا أن يشنت الجهود الرامية إلى تطوير قطاع التمويل المصرف في الجزائر.

### المطلب الثاني: واقع التمويل المصرف في الجزائر.

تبعاً لتنوع الجهات المقدمة للتمويل المصرف في الجزائر فقد تنوعت كذلك الخدمات المعروضة في السوق الجزائرية لتشمل تقريباً جميع المنتجات التي يشتمل عليها مفهوم التمويل المصرف من قروض ومدخرات وتحويل أموال وحتى بعض الخدمات غير المالية.

### أولاً- منتج القرض المصرف في الجزائر.

تهيمن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرف على أغلب التمويل المقدم في شكل قروض صغرى في الجزائر، وفيما يلي أهم ما يميز برنامج عمل هذه الوكالة وحجم القروض الممنوحة:

**1- أنواع السلف والقروض الممنوحة:** تقوم الوكالة بتسيير صيغتين للتمويل انطلاقاً من سلفة صغيرة لتأمين لقمة العيش (سلفة بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100 ألف دينار وقد تصل إلى 250 ألف دينار على مستوى ولايات الجنوب) إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 01 مليون دينار والتي تستدعي تركيباً مالياً مع أحد البنوك وهو ما يعرف على مستوى الوكالة بالتمويل الثلاثي. وتجدر الإشارة إلى أن الوكالة قد قامت بتعديلات مهمة في سنة 2011 على صيغ التمويل لديها أهمها رفع سقف التمويلات من 30 ألف دينار إلى 100 ألف دينار بالنسبة للسلفة بدون فوائد، وكذا رفع سقف التمويلات من 400 ألف دينار إلى 01 مليون دينار بالنسبة للقروض الثلاثية الممنوحة من خلال البنوك. وفيما يلي جدول مختصر لأنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرف:

**الجدول رقم (3-9): جدول مختصر لأنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرف.**

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة	مدة السداد
لا تتجاوز 100.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	0 %	-	100 %	-	24-36 شهر
لا تتجاوز 250.000 دج	كل الأصناف (شراء مواد أولية) على مستوى ولايات الجنوب	0 %	-	100 %	-	24-36 شهر
لا تتجاوز 1.000.000 دج	كل الأصناف (اقتناء عتاد صغير ومادة أولية لازمة لإنشاء مؤسسة)	1 %	70 %	29 %	5 % من النسبة التجارية (مناطق خاصة: الجنوب والهضاب العليا)	01-05 سنوات
		1 %	70 %	29 %	10 % من النسبة التجارية (بقية المناطق)	01-05 سنوات

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرف على الأنترنت بتاريخ 2015/12/01.

**2- الأنشطة التي تمولها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:** تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بتقديم التمويل لأنشطة متنوعة أهمها ما يلي:

#### أ- الصناعة:

- الصناعة الغذائية: صناعة العجائن الغذائية، الكسكس، الخبز، حلويات عصرية وتقليدية، صناعة الشوكولاتة، المرطبات، البوظة، تجميخ ورحي القهوة، تعليب السمك، تجميخ وتغليف الفول السوداني؛
- صناعة الألبسة: الألبسة الجاهزة، خياطة الملابس، نسج الملابس، الحياكة، صنع الأغطية المنزلية (عدة السرير، المطبخ، المفروشات)؛
- الصناعة الجلدية: الأحذية التقليدية، الألبسة؛
- الصناعة الخشبية: الأثاث، منتجات خشبية، صناعة السلال، الصناعة المعدنية، صناعة الأقفال، الحدادة.

#### ب- الفلاحة:

- تربية الماشية: تسمين الأبقار، الأغنام، الماعز، إنتاج اللحوم و الحليب، تربية الدواجن و الأرانب و النحل؛
- فلاحة الأرض: إنتاج البذور، الفواكه والخضر (التجفيف والتخزين)، مشتل الزهور ونباتات الزينة.

#### ج- الصناعة التقليدية:

- النسيج والزراي التقليدية، خياطة الملابس التقليدية، الطرز التقليدي، الرسم على الحرير والقטיפفة والزجاج، أدوات الزينة، الفخار، المنتجات المصنوعة بالزجاج، النقش على الخشب.

#### د- الخدمات:

- الإعلام الآلي، الحلاقة والتجميل، الأكل السريع، تصليح السيارات ومختلف التجهيزات.
- الصحة: عيادة الطبيب، طيب الأسنان.

#### هـ- المباني و الأشغال العمومية:

- أشغال البناء، أعمال متعلقة بالمباني: الكهرباء، الدهن، السباكة، النجارة، صناعة حجر البناء...
- نشاطات تجارية صغيرة.

**3- شروط الاستفادة من التمويل:** أما فيما يخص شروط الاستفادة من قرض مصغر فهي كالتالي:

- بلوغ سنة 18 سنة فما فوق؛
- عدم امتلاك دخل أو امتلاك مداخيل غير ثابتة وغير منتظمة؛
- إثبات مقر الإقامة؛
- امتلاك شهادة تثبت الكفاءة المهنية أو وثيقة معادلة معترف بها، أو التمتع بمهارة مهنية مؤكدة تتوافق مع النشاط المرغوب في إنجازه؛
- عدم الاستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء النشاطات؛

- القدرة على دفع المساهمة الشخصية (حسب الحالة)؛
  - الاشتراك في صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في حالة طلب المقاول لقرض بنكي؛
  - الالتزام بتسديد القرض ونسبة الفوائد للبنك حسب الجدول الزمني؛
  - الالتزام بتسديد مبلغ القرض بدون فوائد للوكالة حسب الجدول الزمني.
- د- عدد القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

وفقاً للبيانات الأخيرة الصادرة عن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر فإن إجمالي القروض الممنوحة منذ إنشاء الوكالة وإلى غاية 30 جوان 2015 قد بلغت 726359 قرصاً، وتمنح جميعها دون فوائد، فيما بلغت السلف الممنوحة دون فوائد لإنشاء مشروعات جديدة 65036 قرصاً مصغراً، وقد ساهمت القروض المقدمة من طرف الوكالة في خلق 1089539 منصب شغل حديث.

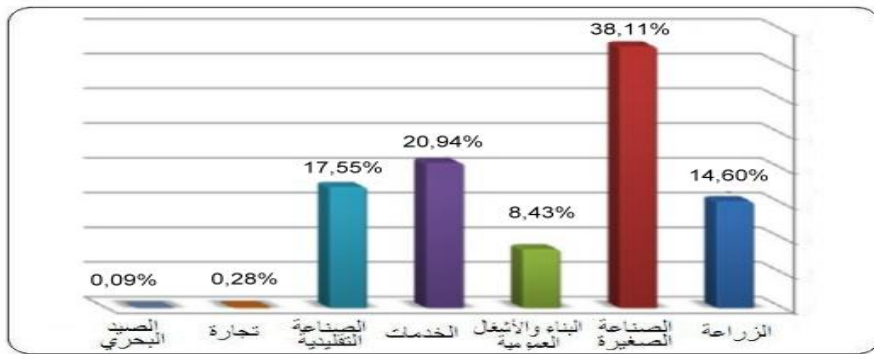
الجدول رقم (3-10): توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل.

برامج التمويل	عدد القروض الممنوحة	النسبة حسب برامج %	عدد مناصب الشغل المستحدثة
عدد السلف بدون فوائد لشراء المادة الأولية	661 323	91,05%	991 985
عدد السلف بدون فوائد لإنشاء مشروع	65 036	8,95%	97 554
المجموع	726 359	100,00%	1 089 539

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على شبكة الأنترنت بتاريخ 2015/12/01.

وقد ساهمت هذه القروض في تمويل نشاطات مختلفة أهمها قطاع الصناعة الذي استحوذ على ما نسبته 38,11% من حجم القروض الممنوحة من قبل الوكالة.

الشكل رقم (3-19): توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط.



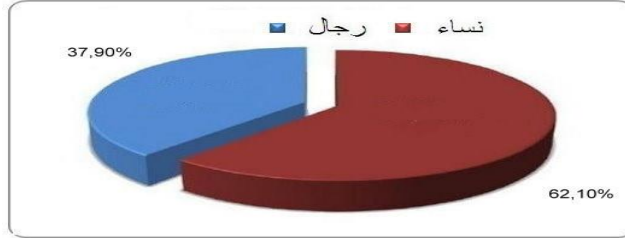
المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بتاريخ 2015/12/01.

والملاحظ أيضاً أنَّ فئة النساء تستحوذ على الحجم الأكبر من القروض المقدمة من طرف الوكالة بما نسبته 62,14% مقابل 37,90% للرجال، ويعود السبب في ذلك إلى أنَّ النساء أكثر اهتماماً بشراء المواد الأولية التي تدخل في أنشطة عملهم كالخياطة والصناعات التقليدية وصناعة الحلويات، في حين أنَّ الطلبات التي يتقدم بها



الرجال لإنشاء مشاريع استثمارية عادة ما تكون تكلفتها مرتفعة وتتجاوز سقف التمويل المسموح به من طرف الوكالة ولذلك في الغالب لا يتم تقاسم التمويل لهم. وهو ما يظهره الشكل التالي:

الشكل رقم (3-20): القروض الممنوحة حسب جنس المستفيد



المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بتاريخ 2015/12/01.

### ثانياً- خدمات الإيداع، التحويل والتأمين المصغر في الجزائر.

على الرغم من عدم وجود إحصاءات رسمية يمكن التحويل عليها إلا أن الواقع يشير إلى أن خدمات التحويل والإيداع في الجزائر تعتبر مغطاة بشكل جيد من طرف مؤسسة بريد الجزائر وذلك بالنظر لشبكة فروعها الممتدة والمنتشرة في جميع مناطق الجزائر والتي بلغت 3350 مكتب بريد في سنة 2013:

#### 1- منتجات الادخار المصغر:

تقوم مؤسسة بريد الجزائر في الوقت الحالي بتقديم أدوات ادخارية لصالح بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، حيث تتراوح فوائض مدخرات الجزائريين الشهرية والتي يتم إيداعها على مستوى مكاتب البريد ما بين 01-02 مليار دينار جزائري يتم تحويلها إلى حسابات البنك<sup>1</sup>.

#### 2- التحويلات المالية:

أما فيما يتعلق بالتحويلات المالية فإن مؤسسة بريد الجزائر تقوم بإنجاز أغلب عمليات تحويل الأموال المحلية وحتى الدولية بعد شراكتها مع بعض شركات تحويل الأموال الدولية كشركة ويسترن يونيون، خاصة وأن معظم مرتبات الموظفين الجزائريين والطلبة الجامعيين يتم تحويلها إلى حسابات بريدية، ورغم غياب إحصاءات حديثة إلا أنه يمكن الإشارة إلى أن المؤسسة قد أنجزت في سنة 2004 مثلاً حوالي 3,1 مليون حوالة بريدية بقيمة إجمالية بلغت 2300 مليار دينار جزائري<sup>2</sup>، وهو ما يمثل حجم التعاملات الكبير لمؤسسة بريد الجزائر في مجال تحويل الأموال في الجزائر.

#### 3- منتجات التأمين المصغر:

فيما يخص خدمات التأمين المصغر في الجزائر فإن النوع الوحيد المتوفر حالياً في الجزائر هو التأمين المصغر على القروض، حيث يتعين على المستفيدين من قرض مصغر في إطار قروض الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر القيام بإيداع اشتراكاتهم لدى صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة كما سبق ورأينا، كما نجد أن هنالك بعض

<sup>1</sup> المدير العام لمؤسسة بريد الجزائر: تصريح صحفي، جريدة الخبر الجزائرية، 05 مارس 2014.

<sup>2</sup> المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، مرجع سبق ذكره، ص: 08.

المبادرات التي تسعى لتوفير التأمين المصغر الفلاحي المرتبط بالمؤشرات لصالح الفلاحين الفقراء في الجزائر من قبل الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، ولكن لا توجد أرقام دقيقة ولا إحصاءات كافية في هذا الخصوص، وبالنسبة للتأمين المصغر الصحي فمن المستبعد أن يتم عرضه أو طلبه في الجزائر بسبب سياسة الدولة الجزائرية التي تنص على مجانية الرعاية الصحية بالمستشفيات.

### ثالثاً- الخدمات غير المالية.

مثلاً هو الحال بالنسبة للقروض المصغرة فإن الخدمات غير المالية (كالتعليم المالي للفقراء) في الجزائر تكاد تكون مقتصرة على الخدمات التي تقدمها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، والجدول التالي يبين حصيلة الخدمات غير المالية المقدمة منذ بداية عمل الوكالة وإلى غاية 30 جوان من سنة 2015:

الجدول رقم (3-11): حصيلة الخدمات غير المالية الممنوحة حتى 2015/06/03.

عدد المستفيدين	الأنشطة المنجزة
62 800	التكوين في مجال تسيير مؤسسة صغيرة GTPE
52 671	التكوين في مجال التعليم المالي العام FEEG
681	التكوين حسب برنامج GET AHEAD
886	العدد الإجمالي للمقاولين المكونين
117 038	اختبارات المصادقة على المكتسبات المهنية
56 493	مواضيع عامة متعلقة بإنشاء و تسيير نشاط
18 470	صالونات عرض/ بيع
192 001	العدد الإجمالي للمستفيدين من الخدمات غير المالية

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بتاريخ 2015/12/01.

حيث أنه في حالة قبول طلب الحصول على قرض مصغر من الوكالة، فإنه بإمكان المتحصل على القرض أن يستفيد من تكوين مجاني في مجال تسيير المؤسسة المصغرة، إلى جانب المشاركة في صالونات عرض وبيع السلع التي تنظمها الوكالة بشكل مستمر في أرجاء الوطن وهذا بعد انطلاق نشاطه.

### المطلب الثالث: برنامج التمويل المصغر الخاص ببنك البركة الجزائري.

يعتبر بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي يفتح أبوابه في الجزائر ليتيح فرصة العمل المصرفي الإسلامي للمتعاملين الذي يسعون إلى التعامل على أساس مبادئ الشريعة الإسلامية، ونجد أن القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري ينص صراحةً على أن البعد الاجتماعي والتضامني يعد محوراً استراتيجياً في نشاط البنك، وقناعة منه بذلك يعمل البنك على محاولة الإدماج الاقتصادي للطبقات المحرومة في المجتمع.

والسؤال هنا هو هل تمكن بنك البركة الجزائري بعد ما يزيد عن العشرين سنة من العمل المصرفي الإسلامي في الجزائر من خدمة الطبقات المحرومة من الفقراء ومحدودي الدخل؟ هذا ما سنتناوله من خلال هذا المطلب:

## أولاً- التعريف ببنك البركة الجزائري.

## 1- نشأة بنك البركة الجزائري:

بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي تأسس على ضوء قانون النقد والقرض الذي صدر في 14 أبريل سنة 1990، وهو أول مؤسسة مصرفية يساهم في رأسمالها شركاء من القطاع العام وشركاء حواص وأجانب في نفس الوقت. وقد تأسس بنك البركة الجزائري في شهر مارس 1990، وتم افتتاحه رسمياً في 20 ماي 1991 وبدأ نشاطه فعلياً في الفاتح من سبتمبر سنة 1991. ويجمع بنك البركة الجزائري بين البنك التجاري وبنك الاستثمار، حيث يعتبر وفق المادة 114 من القانون 90-10 بنكاً تجارياً، في حين تنظم الفقرة 08 من المادة 03 من قانونه الأساسي أعماله بصفته بنكاً للاستثمار<sup>1</sup>.

تأسس بنك البركة الجزائري برأسمال مختلط قدره 500 مليون دج مقسمة إلى 500 000 سهم قيمة كل سهم 1000 دج ويشترك فيها مناصفة كل من:

- شركة دلة البركة القابضة الدولية وهي شركة سعودية مقرها البحرين؛

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وهو بنك عمومي جزائري.

وعقب صدور الأمر رقم 03-11 المتعلق بالنقد والقرض، تم تعديل قاعدة رأس المال الأدنى بالنسبة للبنوك ليصل إلى حد أدنى قدره 2,5 مليار دج وذلك بموجب النظام رقم 04-01 المؤرخ في 04 مارس 2004، وعليه فقد قام بنك البركة الجزائري في 18 فيفري 2006 برفع رأسماله الاجتماعي ليصل إلى هذه القيمة، وانجر عن ذلك تغيير في توزيع الحصص بين المساهمين حيث أصبحت كالتالي:

- 56 % لصالح مجموعة البركة المصرفية؛

- 44 % لصالح بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

غير أن النظام رقم 04-01 قد ألغي بموجب النظام رقم 08-04 المؤرخ في 23 ديسمبر 2008 حيث تقرر رفع الحد الأدنى لرأسمال البنوك العاملة في الجزائر إلى 10 ملايين دج، وعليه قام بنك البركة الجزائري برفع رأسماله دون أن ينجر عن ذلك أي تغيير في الحصص.

## 2- معلومات عامة حول بنك البركة الجزائري:

يوجد المقر الرئيسي لبنك البركة الجزائري في الجزائر العاصمة ويمتلك البنك حالياً 30 فرعاً موزعة على أهم المدن الجزائرية. وقد بلغ عدد موظفي البنك بنهاية سنة 2014 نحو 928 موظفاً، منهم 365 على مستوى الهياكل المركزية و 572 موظفاً على مستوى شبكة الاستغلال.

السنة المالية لبنك البركة الجزائري هي السنة الميلادية، وقد بلغ إجمالي حقوق الملكية 23810 مليون دينار جزائري بنهاية سنة 2014 بزيادة نسبتها 3,7 % مقارنة مع نهاية ديسمبر 2013. كما تمكن البنك من تعبئة ودائع

<sup>1</sup> - أمين قسول، مرجع سبق ذكره، ص: 127.

بلغت قيمتها 131175 مليون دينار جزائري بنهاية سنة 2014، كذلك شهدت التمويلات زيادة معتبرة بنسبة 27,3 % لتبلغ 80627 مليون دينار جزائري بنهاية سنة 2014 مقارنة مع نهاية شهر ديسمبر 2013<sup>1</sup>.

### ثانياً- التعريف ببرنامج التمويل المصغر لدى بنك البركة الجزائري.

في إطار اتفاقية الشراكة التي جمعت بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبرنامج التعاون الدولي الألماني GTZ ضمن أحد مشاريعه التنموية الثلاثة DEVED التي سعت لإتاحة التمويل لتنمية المؤسسات الصغيرة في الجزائر، وبمشاركة كل من شركة FIDES Algérie وبنك البركة الجزائري، تم إطلاق برنامج عمل للتمويل المصغر بولاية غرداية في نهاية سنة 2008، وفيما يلي أهم ما يميز هذا البرنامج:

#### 1- الإطار التنظيمي للبرنامج:

تم تصميم إطار تنظيمي يضبط عمل البرنامج ويتشكل من ثلاثة أطراف أساسية كالتالي:

أ- **مؤسسة الخدمات غير المالية FIDES Algérie:** وهي شركة تابعة لمجموعة سويسرية تختص في إطلاق ودعم المؤسسات و/أو برامج التمويل المصغر في البلدان النامية، وتتكفل هذه المؤسسة في إطار هذا البرنامج بمجموعة من المهام تشتمل على ما يلي<sup>2</sup>:

- اختيار العملاء؛
- دراسة ملفات التمويل؛
- اتخاذ قرار منح التمويل؛
- متابعة القروض؛
- إقامة علاقات مع المجتمع المحلي والممثل في لجنة الأعيان بشكل خاص؛
- تسوية المنازعات التي يمكن أن تحدث؛

ب- **بنك البركة الجزائري:** يقوم بنك البركة الجزائري ضمن مشاركته في تنفيذ البرنامج بما يلي:

- فتح الحسابات؛
- منح التمويل؛
- تحصيل الدفعات؛
- القيام بعمليات المحاسبة وإعداد التقارير.

ج- **لجنة الأعيان:** ويتمثل دورها ضمن برنامج التمويل المصغر بشكل أساسي في المساعدة على تحصيل الأموال المقدمة لأصحاب المشاريع المصغرة في حالة عدم وفائهم بالتزاماتهم تجاه بنك البركة الجزائري. وتجدر الإشارة هنا إلى

<sup>1</sup> - بنك البركة الجزائري، التقرير السنوي 2014.

<sup>2</sup> - Hideur Nasser : **financement participatif des TPE, expérience de la banque Al Baraka d'Algerie**, banque Al Baraka, Alger, p : 16.

أن اختيار مدينة غرداية لتنفيذ برنامج التمويل المصغر يعود بدرجة كبيرة لمجموعة التقاليد والعادات المجتمعية الفاعلة في مدينة غرداية خاصة فيما يتعلق بمثانة الروابط الاجتماعية بين سكان المنطقة والتي يمكن الاستفادة منها في إنجاح برنامج التمويل المصغر، هذا بالإضافة إلى وجود عدد كبير من المشروعات الصغيرة والحرفية في مدينة غرداية والتي يتفادى أصحابها التعامل مع البنوك التجارية غير المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية في منطقة غرداية والتي تعد من المناطق المحافضة للجزائر.

كما تجدر الإشارة إلى أن عمل مؤسسة FIDES Algérie قد توقف، وحاليا أصبح بنك البركة الجزائري هو الطرف الوحيد والأساسي المسؤول عن تسيير برنامج التمويل المصغر بولاية غرداية.

## 2- مبادئ عمل البرنامج:

تمثل المبادئ الأساسية لعمل برنامج التمويل المصغر لدى بنك البركة الجزائري في مدينة غرداية فيما يلي<sup>1</sup>:

### أ- توفير التمويل ضمن مجموعات:

بحيث يشترط بنك البركة الجزائري على الراغبين في الحصول على تمويل من نساء فقيرات ماكنثات في البيوت أن يكن ضمن مجموعات مكونة من 04 إلى 08 عضوات، وأن يكون لكل مجموعة رئيس ونائبين يتم اختيارهن من طرف العضوات في كل مجموعة، وذلك بهدف إيجاد نوع من الضمان والذي ينشأ بين أفراد المجموعة المتضامنة، ولكن يتم منح التمويل بشكل فردي لأعضاء المجموعة، كما أنه يتم الاعتماد بشكل كبير على لجنة الأعيان من أجل تفعيل الضمانات المعنوية بين المقترضين.

### ب- الادخار الإلزامي:

يحرص بنك البركة الجزائري على جعل النساء الماكنثات في المنازل المستفيدات من التمويل المصغر يقمن بدفع مبالغ مالية بسيطة تتراوح قيمتها ما بين 500 دج و700 دج في مقابل سداد كل قسط ويتم وضعها في حسابات ادخارية على أن يعاد منحها لهن في نهاية مدة القرض.

### ج- التدرج في منح التمويل:

ويكون ذلك من خلال تقديم التمويل للنساء الماكنثات في المنازل في المرحلة الأولى عن طريق القروض الحسنة ولمرة واحدة فقط، وبعدها وبناءً على التاريخ الائتماني للعميلة وقدرتها على سداد التزاماتها المالية، يمكن لها حينها الحصول على مبالغ أكبر من خلال صيغ أخرى كالمراجحة المصغرة.

<sup>1</sup> - معلومات مقدمة من بنك البركة الجزائري.

### ثالثاً- الصيغ التمويلية المصغرة وشروط الاستفادة منها.

تم الاعتماد في بداية برنامج التمويل المصغر في مدينة غرداية على صيغتين تمويليتين هما القرض الحسن وصيغة المشاركة، وبعد توقف مؤسسة FIDES Algérie أصبح بنك البركة الجزائري يعتمد بصفة أساسية على ثلاث صيغ تمويلية هي القرض الحسن، المراجعة المصغرة والمشاركة، كما أنه قام في سنة 2014 بإطلاق صيغة جديدة هي الاجارة المصغرة وهي صيغة أطلقت في مرحلة تجريبية لمنطقة وسط الجزائر ولم يتم تعميمها بعد<sup>1</sup>، وفيما يلي عرض لأهم شروط الاستفادة من الصيغ التمويلية ضمن برنامج التمويل المصغر على مستوى ولاية غرداية:

#### 1- القروض الحسنة:

هذه القروض موجهة للنساء الفقيرات الماكثات في المنازل فقط، وتتراوح قيمتها ما بين 10 آلاف دج إلى 30 ألف دج، وتمتد لفترة تتراوح ما بين 03 و12 شهراً، كما تمنح لمرة واحدة فقط للنساء، وهناك مجموعة من الشروط الواجب توفرها للاستفادة من هذه الصيغة، هي:

- أن تكون النساء الفقيرات الماكثات في المنازل عضوات في مجموعات تضامنية؛
- وجود شخص معنوي كضامن أمام البنك؛
- السن أكثر من 18 سنة؛
- أن لا يتجاوز الدخل الشهري للنساء 18 ألف دج وهو ما يمثل الأجر الوطني الأدنى المضمون في الجزائر.

#### 2- صيغة المراجعة المصغرة:

هناك مجموعة من الشروط الواجب توفرها للاستفادة من هذه الصيغة، هي:

- أن تتمتع النساء الفقيرات الماكثات في المنازل بسيرة حسنة من خلال تعاملهن مع بنك البركة جراء حصولها على قرض حسن؛
- وجود شخص معنوي كضامن أمام البنك، كما يطلب البنك كفالة شخصية وتضامنية في هذا المجال.

#### 3- صيغة المشاركة:

هناك مجموعة من الشروط الواجب توفرها للاستفادة من هذه الصيغة، هي:

- تمويل المشروعات القائمة فقط والمدرة للدخل؛
- أن يكون لدى الراغبين في الحصول على تمويل كل الوثائق التي تثبت وضعيتهم السليمة تجاه الهيئات الجبائية وغير الجبائية،
- وجود شخص معنوي كضامن أمام البنك، كما قد يطلب البنك كفالة شخصية في هذا المجال.

<sup>1</sup> - التقرير السنوي لبنك البركة الجزائري.

## رابعاً- تقييم برنامج التمويل المصرفي لدى بنك البركة الجزائري.

رغم أنّ برنامج التمويل المصرفي لدى بنك البركة الجزائري يعتبر محاولة ممتازة لتطبيق أفضل الممارسات المتعارف عليها دولياً في مجال التمويل المصرفي، إلاّ أنه تجدر الإشارة هنا إلى أنه من الصعب في الوقت الحالي القيام بتقييم شامل لهذه التجربة نظراً لحدوثها النسبية حيث لم يبدأ تطبيقها إلاّ في نهاية سنة 2008، ومن جهة أخرى صعوبة الحصول على المعلومات الكافية حول تطبيق هذه التجربة، وفيما يلي أهم ما يمكن أن يقال حول هذه التجربة كتقييم مبدئي:

### 1- التوسع في تطبيق البرنامج:

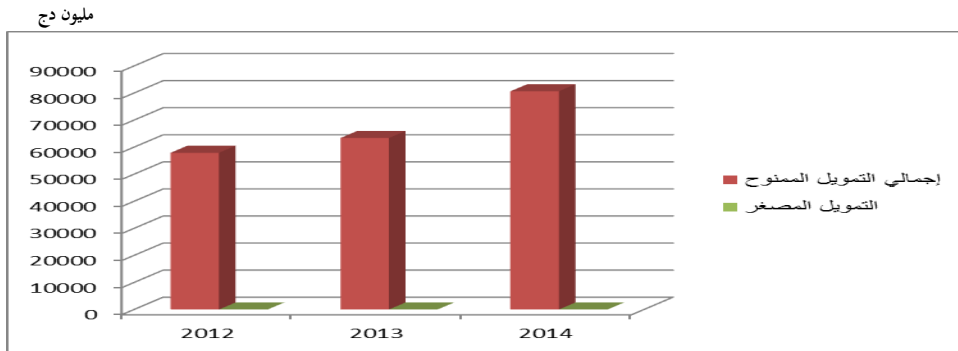
عرفت عملية التوسع في تطبيق البرنامج على مستوى بنك البركة الجزائري جانبين، الأول يتعلق بتوسيع دائرة الصيغ المستعملة في التمويل، فبعد أن كان البرنامج يعتمد في تقديم التمويل على صيغتين هما القرض الحسن وصيغة المشاركة في بداية البرنامج أي في سنة 2009، فقد قام في سنة 2012 بإطلاق صيغة جديدة هي المراجعة المصرفية، كما تميزت سنة 2013 باستحداث صيغة جديدة من أجل تطبيقها في سنة 2014 هي صيغة الاجارة المصرفية. أما الجانب الثاني من عملية التوسع فتعلق بعدد الفروع التي تقوم بتنفيذ هذا البرنامج، إذ أنه وتطبيقاً لاتفاقية الشراكة الجديدة التي تم إمضاءها مع التعاون الإسباني CIDEAL، فقد تم الشروع في تمويل النساء الحرفيات في منطقة العاصمة بداية من سنة 2012، بعد أن كان هذا البرنامج مقتصرًا على منطقة واحدة هي مدينة غرداية.

### 2- حجم التمويل الممنوح:

عرفت انطلاقة البرنامج تمويل 50 مشروع في سنة 2009 في مدينة غرداية في شكل قروض حسنة، ليصل هذا العدد إلى 1000 قرض حسن لتمويل النساء الماكثات في المنازل إضافة إلى 131 مشروعاً اقتصادياً في شكل تمويل بالمشاركة في سنة 2012.

أما فيما يتعلق بحجم التمويل الممنوح فقد بلغ حسب التقارير السنوية لبنك البركة الجزائري ما قيمته 13 مليون دينار جزائري في سنة 2014 مقارنة بـ 20 مليون دينار في سنة 2013، وهي نسبة منخفضة جداً وتكون معدومة إذا ما قورنت بحجم التمويل الممنوح من طرف البنك، حيث لم تمثل نسبة التمويل المصرفي في سنة 2014 سوى 0,016% من حجم التمويل الكلي، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (3-21): حجم التمويل المصرفي لدى بنك البركة الجزائري.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك البركة الجزائري.

## المطلب الرابع: دور بنك البركة في تقديم القرض الحسن المصغر لحساب صندوق الزكاة.

وَقَّعَ بنك البركة الجزائري في سنة 2004 اتفاقاً مع وزارة الشؤون الدينية والأوقاف الجزائرية يهدف إلى التعاون في مجال استثمار أموال الزكاة، وذلك عن طريق وضع تدابير مشتركة لتفعيل استغلال أموال صندوق الزكاة وهذا من خلال إنشاء صندوق استثمار على مستوى بنك البركة يسمى "صندوق استثمار أموال الزكاة"، يكون بموجبه بنك البركة الجزائري وكيلاً تقنياً للوزارة في إدارة أموال هذا الصندوق، وفيما يلي أهم الأمور المتعلقة بعمل هذا الصندوق:

### أولاً- إجراءات منح التمويل من خلال صندوق الزكاة.

#### 1- المشاريع الممولة من خلال صندوق استثمار أموال الزكاة:

يقوم الصندوق بتمويل بعض المشاريع خاصة ما تعلق منها بتمويل الشباب الراغب في إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وفيما يلي أهم المشاريع التي يمكن تمويلها:

- تمويل مشاريع دعم وتشغيل الشباب؛
- تمويل مشاريع الصندوق الوطني للتأمين على البطالة؛
- تمويل المشاريع المصغرة؛
- دعم المشاريع المضمونة لدى صندوق ضمان القروض التابع لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- مساندة المؤسسات الغارمة القادرة على الانتعاش؛
- إنشاء شركات بين صندوق استثمار أموال الزكاة وبنك البركة الجزائري.

#### 2- مراحل الحصول على التمويل من صندوق استثمار أموال الزكاة: يتم الحصول على التمويل من صندوق استثمار أموال الزكاة وفق المراحل التالية:

- يتقدم المستحق للزكاة استماراً بطلب الاستفادة من قرض حسن لدى اللجنة القاعدية لصندوق الزكاة؛
- تتحقق اللجنة من أحقيته على مستوى خلايا الزكاة في المساجد بالتعاون مع لجان الأحياء؛
- بعد التحقق من أنه مستحق للزكاة تصادق اللجنة القاعدية على طلبه؛
- ترسل الطلبات المقبولة إلى اللجنة الولائية لصندوق الزكاة؛
- ترتب اللجنة الطلبات حسب الأولوية في الاستحقاق على أساس الأشد تضرراً والأكثر نفعا (مردودية عالية، توظيف أكبر...)
- توجه قائمة خاصة إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب لاستدعاء المستحقين بغية تكوين ملف وفق الإجراءات المعمول بها لديها؛
- توجه قائمة خاصة إلى الصندوق الوطني للتأمين على البطالة لاستدعاء المستحقين بغية تكوين ملف وفق الإجراءات المعمول بها لديه؛
- توجه قائمة خاصة إلى بنك البركة بالمستحقين في إطار التمويل المصغر والغارمين لاستدعائهم لتكوين الملف اللازم؛



- توجه القائمة الخاصة بالمستحقين في إطار تشغيل الشباب والصندوق الوطني للتأمين على البطالة المصادق عليها من اللجنة الولائية إلى بنك البركة ليقدر البنك نهائيا قابلية تمويل المشاريع أم لا وهذا وفق المعايير التي يعتمدها عادة.

### 3- الإجراءات لدى بنك البركة الجزائري: قد تختلف هذه الإجراءات وفقاً لما يلي:

أ- إذا تعلق الأمر بمشاريع دعم تشغيل الشباب أو بمشاريع الصندوق الوطني للتأمين على البطالة\*:

- يسلم بنك البركة للشباب شهادة تثبت أن لديه رصيذا بمبلغ مساهمته الشخصية كلياً أو جزئياً وقسط التأمين اللازم، وتكاليف دراسة الملف حسب الحالة، أو بالمبلغ اللازم في حالة التمويل المختلط (بينه وبين الوكالة) على أساس عقد القرض الحسن؛

- يستكمل الشاب إجراءات الحصول على شهادة التأهيل لدى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب في ولايته أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة؛

- يتقدم الشاب لدى بنك البركة لاستكمال إجراءات الحصول على القرض التكميلي اللازم حسب الحالة وهذا بعد حصوله على شهادة التأهيل من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب أو الصندوق الوطني للتأمين على البطالة؛

- يسلم بنك البركة للشباب شهادة تثبت أن لديه رصيذا بمبلغ مساهمته الشخصية كلياً أو جزئياً وقسط التأمين اللازم، وتكاليف دراسة الملف حسب الحالة، أو التزام بدفع مستحقات التكوين المشروط من طرف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة.

وفي حالات استثنائية قد يمنح المستحق تمويلاً تكميلياً من صندوق استثمار أموال الزكاة بالإضافة إلى التمويلات أعلاه على أساس المشاركة أو المضاربة أو المرابحة أو السلم إذا عجز البنك عن تقديم التمويل التكميلي كاملاً.

### ب- إذا تعلق الأمر بالتمويل المصغر:

- يستدعى المستحق في هذه الفئة إلى بنك البركة لتكوين ملف وفق الإجراءات المعمول بها لديه؛

- يوقع المستحق عقد القرض الحسن؛

- يتولى البنك التسديد المباشر للمورد دون أن يسلم المال نقداً للمستحق؛

- يمكن أن يقدم البنك تمويلاً تكميلياً إن احتاج المشروع المصغر لذلك وفق الإجراءات المعتمدة لديه،

وتجدر الإشارة إلى أن المستفيدين من هذا التمويل قد لا يكونون من الفئتين السابقتين، حيث قد يشمل

النساء الماكثات في البيوت والقادرات على العمل في نشاطات معينة، كما قد يشمل فئة المعاقين القادرين على العمل... إلا أن المشاريع الممولة في هذا الإطار لا تتجاوز حداً أعلى للتمويل تحدده اللجنة الوطنية لصندوق الزكاة.

\* كما سبق الإشارة فقد قمنا باستبعاد هذين البرنامجين من إطار دراستنا على اعتبار أن المبالغ الممنوحة من خلالهما أكبر من أن تعتبر تمويلاً مصغراً.

ج- دعم المشاريع المضمونة من طرف صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يتم التعامل مع الحالات الواردة حسب وضعيتها وبالتعاون والتشاور مع بنك البركة الذي يعتبر عضواً في صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

د- مساعدة المؤسسات الغارمة: في هذه الحالة يتم القيام بما يلي:

- تقترح اللجنة الولاية قائمة بأسماء هذه المؤسسات؛
- يستدعى المشرفون عليها إلى البنك لتقديم الوثائق الإثباتية اللازمة؛
- يحدد بنك البركة حاجتها ومدى قابليتها للانتعاش، حيث أن لبنك البركة سلطة التقدير الكاملة في مدى حاجة هذه المؤسسات إلى مساعدة صندوق استثمار أموال الزكاة، وأيضاً مدى إمكانية خروجها من أزمته.
- تغطي ديونها كلياً أو جزئياً على سبيل القرض الحسن، ولا يمكن أن يكون المبلغ مخصصاً في أي حال من الأحوال لدفع فوائد البنوك وإنما أصل الدين فقط، أو تعطى ما تحتاجه كلياً أو جزئياً على سبيل القرض الحسن ولكن دون أن تستلم ذلك نقداً، حيث قد يكون ذلك في شكل دفع فواتير أو غيرها حسب تقدير البنك.

هـ- المشاريع المشتركة:

تكون هذه المشاريع عبارة عن شركات بين بنك البركة وصندوق استثمار أموال الزكاة، على أساس دراسات يقوم بها البنك لتحديد حجم ونوعية المشاريع الواجب إنشاؤها في كل ولاية، والتي تهدف عادة إلى توظيف المستحقين للزكاة القادرين على العمل، وتكون هذه المشاريع محل اتفاقيات مستقلة بين البنك ووزارة الشؤون الدينية والأوقاف كلما دعت الضرورة لذلك، وتتطور بتطور حصيلة الصندوق.

ثانياً- تطور التمويل المصغر من خلال صندوق استثمار أموال الزكاة:

قام صندوق الزكاة بتخصيص ما نسبته 37,5%\* من موارده لتقديم قروض حسنة للشباب وتمويل مشاريعهم المصغرة، كما أن ذلك لا يتم (منح قروض حسنة) إلا إذا تجاوزت حصيلة الزكاة في كل ولاية مبلغ 05 ملايين دينار جزائري، وتتراوح مبالغ القروض الحسنة ما بين 50 ألف دينار و300 ألف دينار، وتسدد بأقساط شهرية خلال فترة لا تتجاوز الثلاث سنوات مع فترة سماح تمتد ما بين 04 و06 أشهر.

والجدول التالي يبين عدد المشاريع الممولة بقروض حسنة منذ بداية نشاط الصندوق:

\* حسب هذه النسبة على أساس أن هناك مصارف شرعية غير متوفرة حالياً في الجزائر هي "المؤلفة قلوبهم" و"الرقاب" وبإضافة سهم "الغارمين"، وبافتراض التساوي بين المصارف الثمانية للزكاة فإن نسبة كل منها هي 12,5%، ونسبة 37,5% هي مجموع المصارف الثلاثة.

## الجدول رقم (3-12): تطور عدد القروض الحسنة منذ نشأة صندوق الزكاة.

السنة	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2014
عدد القروض الممولة	256	466	857	1147	800	1400	3000	1030

المصدر: موقع وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، أما بالنسبة لسنة 2014 فالرقم مأخوذ من تقرير بنك البركة الجزائري لسنة 2014.

بينما يبين الجدول التالي عدد المشاريع الممولة والمبالغ الممنوحة حسب الوكالات التابعة لبنك البركة الجزائري منذ نشأة الصندوق وإلى غاية 31 ديسمبر 2008.

## الجدول رقم (3-13): توزيع أموال صندوق الزكاة حسب الولايات منذ نشأته إلى غاية 2008/12/31.

الوحدة: دج.

الوكالات	الولايات	عدد المشاريع الممولة	المبلغ الكلي
وكالة بئر خادم	الجزائر العاصمة	247	53.853.429,11
وكالة البلدية	عين الدفلى، تيبازة، البلدية	126	21.757.719,78
وكالة تلمسان	سيدي بلعباس	04	430.000
وكالة غرداية	غرداية، ورقلة	52	7.392.492,88
وكالة سطيف	بجاية، برج بوعريش، مسيلة، جيجل، سطيف	360	79.307.566,80
وكالة باتنة	باتنة	226	31.068.874,80
وكالة عنابة	تبسة، عنابة، الطارف	371	46.213.331,10
وكالة وهران	وهران، تيارت	87	14.386.000
وكالة روية	البويرة، بومرداس	28	6.898.027,23
وكالة قسنطينة	ميلة، أم البواقي، قسنطينة	169	19.263.965,92
وكالة سكيكدة	سكيكدة	26	3.327.415,70
	المجموع	1699	699.428.823,30

المصدر: وثائق داخلية لبنك البركة الجزائري.

والملاحظ من الجدولين السابقين انخفاض حجم التمويل المصغر الممنوح في شكل قروض حسنة بسبب أن المبالغ المخصصة للقروض المصغرة الحسنة لا تتجاوز 37,5% من مجموع حصيلة الزكاة في الولاية التي وصلت حد الاستثمار فقط كما سبق ورأينا، كما تجدر الإشارة إلى أنه وحتى في ظل غياب إحصاءات رسمية تؤكد ذلك إلا أن حصيلة صندوق الزكاة بشكل عام تعتبر ضعيفة إذا ما قورنت بحجم الزكاة الواجبة على الجزائريين ككل.

كما تجدر الإشارة كذلك إلى أن وزارة الشؤون الدينية والأوقاف قد قررت تجميد العمل بمنظومة القرض الحسن لمدة 05 سنوات وذلك بداية من الحملة الخامسة عشر لجمع الزكاة، وقررت في هذا الشأن تكليف خبير محاسبة لاسترجاع أموال القروض الحسنة المودعة لدى بنك البركة الجزائري خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2004 و2014، حيث رأت الوزارة أنه وبرغم نجاح التجربة في بدايتها إلا أنه وبمرور الوقت أصبحت الأموال التي تمنح لا تسترد بنفس المقدار ولا بنفس السرعة التي تمنح بها -وهذا لعدة أسباب سنطرق إليها في الفصل الأخير لهذه الدراسة-.

وفي الأخير فإن ما يمكن قوله عن دور بنك البركة الجزائري في منح التمويل المصغر أنه دور محدود جداً، سواء تعلق الأمر ببرنامج التمويل المصغر الذي تم على مستوى ولاية غرداية والذي يتم توسيعه حالياً ليشمل باقي المناطق، أو سواء تعلق الأمر بالقروض الحسنة التي يمنحها البنك نيابة عن صندوق استثمار الزكاة، وفي المقابل ورغم عدم قابلية البيانات للمقارنة تظل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تهيمن على سوق التمويل المصغر في الجزائر خاصة وأنها تسعى لتلبية رغبات الشاب الجزائري بجعل تمويلاتها خالية من الفوائد.

## خلاصة الفصل:

تعتبر مصر أكبر سوق للتمويل المصغر في الوطن العربي إلا أن عرض منتجات التمويل المصغر في السوق المصرية هو عرض لمنتج القروض الصغرى بشكل رئيسي، مع غياب شبه تام لباقي المنتجات الأخرى من أنشطة مؤسسات التمويل المصغر العاملة في السوق المصرية، ورغم ذلك فإن سوق التمويل المصغر المصرية ورغم محدودية منتجاتها إلا أنها تعتبر سوقاً واعدة بالنسبة للمستثمرين نظراً للفجوة الكبيرة التي تعرفها هذه السوق ما بين حجم العرض الحالي وحجم الطلب غير الملبى على خدمات التمويل المصغر، دون أن ننسى الأداء المالي الجيد لهذا القطاع بشكل عام من حيث الربحية وجودة المحفظة (ارتفاع معدلات السداد)، كما أن أنشطة التمويل المصغر في مصر والمتمثلة بشكل أساسي في منح القروض الصغرى قد أثبتت ربحيتها لجميع البنوك العاملة في هذا القطاع، إلا أن البنوك المصرية وبخاصة منها بنوك القطاع الخاص لا تزال محجمة عن تقديم التمويل المصغر في مصر.

ورغم ارتفاع الطلب على منتجات التمويل المصغر الإسلامي في مصر ورغم نجاح بعض البنوك المصرية في دخول سوق التمويل المصغر إلا أن البنوك الإسلامية في مصر لازالت تحجم عن تقديم منتجات التمويل المصغر، فمن بين البنوك الإسلامية الثلاثة العاملة بمصر قام مؤخراً فقط بنك إسلامي واحد بتقديم منتجات تمويل مصغر إسلامي لعملائه هو مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر.

بينما في الجزائر لا يزال قطاع التمويل المصغر ناشئاً، وتهيمن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على أغلب التمويل المقدم للمشاريع المدرة للدخل خاصة بين النساء والشباب، ومع هذا تشارك جهات مختلفة في تقديم خدمات التمويل المصغر في الجزائر، حيث تسمح القوانين الجزائرية بإنشاء شركات وساطة مالية بأشكال قانونية مختلفة كالبنوك وتعاونيات القرض والادخار والجمعيات التي لا تهدف للربح.

والملاحظ عن دور البنوك الإسلامية وبشكل أدق دور بنك البركة الجزائري في منح التمويل المصغر أنه دور محدود جداً، سواء تعلق الأمر ببرنامج التمويل المصغر الذي تم على مستوى ولاية غرداية والذي يتم توسيعه حالياً ليشمل باقي المناطق، أو سواء تعلق الأمر بالقروض الحسنة التي يمنحها البنك نيابة عن صندوق استثمار الزكاة.

في حين تعتبر تجرية البنوك في تقديم خدمات التمويل المصغر الإسلامي في السودان من التجارب الرائدة عالمياً وذلك بالنظر إلى عدد البنوك التي تقدم التمويل المصغر الإسلامي، وتعتبر التجربة المصرفية السودانية أول تجربة إسلامية متكاملة يديرها البنك المركزي تعمل على تنمية وتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي، كما أنها تعتبر أول تجربة عالمية وعربية طالبت البنوك بتخصيص نسبة من إجمالي محافظها التمويلية للتمويل المصغر.

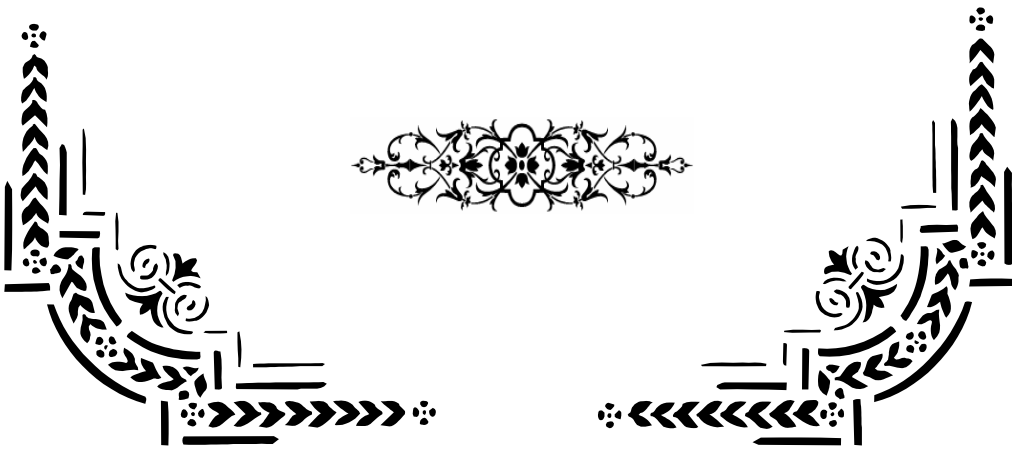


## الفصل الرابع:

عوائق ومتطلبات تفعيل

منتجات التمويل المصغر

بالبنوك الإسلامية



## الفصل الرابع:

### عوائق ومتطلبات تفعيل منتجات التمويل المصرف

#### بالبنوك الإسلامية

##### تمهيد:

رغم ما لمسناه في الفصل السابق من ارتفاع حجم الطلب على منتجات التمويل المصرف في البلدان العربية، ورغم نجاح بعض البنوك الإسلامية في دخول سوق التمويل المصرف، إلا أن البنوك الإسلامية بشكل عام لازالت تحجم عن تقديم منتجات التمويل المصرف حتى في بلد كالسودان، والتي تعتبر من الدول الرائدة عالمياً في مجال تقديم التمويل المصرف الإسلامي، مما يجعل البنوك الإسلامية بعيدة جداً عن خدمة الطبقة الفقيرة من شعوب المنطقة العربية، وهو ما توصلنا إليه من خلال دراستنا لواقع مساهمة البنوك الإسلامية في توفير خدمات التمويل المصرف في ثلاث دول عربية هي الجزائر ومصر والسودان.

ولكي يتم تحسين مجال تأثير التمويل المصرف الإسلامي بالبنوك الإسلامية كان لزاماً علينا بحث التحديات الكبرى التي تواجه عمل هذه البنوك في هذا القطاع، ومن ثم إيجاد الحلول المناسبة لمعالجة هذه التحديات وذلك بهدف الحد من الفقر وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالبلاد العربية، وهو ما سنحاول القيام به في هذا الفصل من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: عوائق وتحديات تقديم التمويل المصرف؛
- المبحث الثالث: متطلبات تقديم منتجات التمويل المصرف بالبنوك الإسلامية.

## المبحث الأول:

### عوائق وتحديات تقديم التمويل المصرفي

#### تمهيد:

تعاني صناعة التمويل المصرفي في الدول العربية بشكل عام وصناعة التمويل المصرفي الإسلامي بشكل خاص من عوائق وتحديات عديدة، وهذه العوائق والتحديات منها ما هو خاص بكل دولة، ومنها ما هو عام تعاني منه صناعة التمويل المصرفي في جميع الدول العربية - التي قمنا بدراستها في هذا البحث-، وسنحاول من خلال هذا المبحث أن نتطرق إلى هذه العوائق والتحديات بنوع من التفصيل والتحليل، وسيتم هذا من خلال المطالب التالية:

#### المطلب الأول: عوائق وتحديات تقديم التمويل المصرفي بالبنوك السودانية.

تعتبر تجربة البنوك الإسلامية في تقديم منتجات التمويل المصرفي الإسلامي في السودان من التجارب الرائدة عالمياً وعربياً، وذلك بالنظر إلى عدد البنوك الإسلامية التي تقدم منتجات هذا النوع من التمويل، إلا أنه ورغم كل ما تتمتع به البنوك السودانية من خبرات مصرفية في مجال العمل المصرفي الإسلامي وبنيات تحتية وقدرة على تقديم خدمات مالية إسلامية بصورة جيدة تحقق لها الربحية والاستدامة، إلا أنها تعاني من بعض العوائق والتحديات عندما يتعلق الأمر بتقديمها لمنتجات التمويل المصرفي، وفيما يلي عرض لأهم هذه العوائق والتحديات:

#### أولاً- عوائق متعلقة بالبنك المركزي وعملاء التمويل المصرفي:

##### 1- غياب الأسس العلمية لتقدير نسب التمويل المصرفي من طرف البنك المركزي:

كما سبق ورأينا في الفصل السابق، فقد قام بنك السودان المركزي بوضع بعض المؤشرات والنسب الخاصة بالتمويل المصرفي وذلك من خلال وضع سقف للتمويل المصرفي في سنة 2007 بلغ 10 آلاف جنيه سوداني والذي تم رفعه في منتصف سنة 2011 إلى 20 ألف جنيه سوداني، ولكن ليس من المعروف على أيّ أسس أو دراسات قام بها بنك السودان المركزي قاداته إلى اتخاذ مثل هذا الإجراء، أم أنّ هذا الأمر قد تمّ نتيجة لضغوط قامت بها البنوك التي تفضل منح التمويل بمبالغ كبيرة لقلّة تكلفة العمليات الكبيرة مقارنة بتكلفة المبالغ الصغيرة، وهذا الأمر (أي رفع سقف التمويلات) يعتبر هدماً للفكرة التي يقوم عليها التمويل المصرفي والتي تدعوا إلى تقديم التمويل بمبالغ صغيرة وبشروط ميسرة.

كما قام بنك السودان المركزي بتحديد نسبة متصاعدة لتمويل قطاع التمويل المصرفي بلغت 12 % بداية من سنة 2007، إلا أنّ الملاحظ هو أنّ نسبة التمويل هاته قد كانت طموحة للغاية، حيث لم تبلغ نسبة التمويل المصرفي الفعلي لقطاع التمويل المصرفي أكثر من 03 % من إجمالي التمويل المصرفي خلال أغلب السنوات كما سبق ورأينا،



وهو ما يعني أنّ التجربة العملية قد أثبتت أنّ هذه النسب المقررة مبالغ فيها لأنها لم تبني على أسس علمية محددة ومعروفة<sup>1</sup>.

## 2- صعوبة استهداف تمويل المرأة:

إنّ سياسة بنك السودان المركزي تقتضي بأن تخصص البنوك نسبة 30% من حجم أموالها المخصصة للتمويل المصغر لتمويل النساء، لكن البنوك السودانية تواجه عدة صعوبات لبلوغ هذه النسبة حيث أنّ الوصول إلى النساء السودانيات وخاصة المرأة الريفية يكاد يكون مستحيلًا في كثير من الأحيان بسبب عادات وتقاليد المجتمع المحافظة، هذا بالإضافة إلى ضعف ثقافة النساء فيما يخص المعاملات المالية والمصرفية بشكل عام<sup>2</sup>.

## 3- غياب الوعي لدى عملاء التمويل المصغر:

الملاحظ في السودان هو غياب ثقافة التمويل المصغر لدى غالبية المستفيدين من التمويل المصغر، حيث لا يدرك معظمهم لماذا يؤخذ التمويل المصغر وكيف يؤخذ وكيف يستعمل ومتى يجب استرداده، لذلك هنالك حالات كثيرة للتعثر بين عملاء التمويل المصغر في السودان، هذا بالإضافة إلى ترسخ ثقافة المنح والهبات لديهم وعدم وعيهم بدور وأهمية بعض منتجات التمويل المصغر خاصة خدمات التأمين المصغر<sup>3</sup>، إضافة إلى قلة المهارات التسويقية والإدارية للعملاء وعدم معرفة كثير منهم وبخاصة سكان الريف بمؤسسات التمويل المصغر المصرفية وذلك راجع ربما لسبب تمركز هذه البنوك بالمدن الحضرية وخاصة العاصمة كما سبق وأشرنا، هذا بالإضافة إلى عدم ارتباط برامج التمويل المصغر التي تقدمها البنوك السودانية ببرامج تدريبية تعمل على تطوير أداء العملاء وتقليل مخاطر الفشل<sup>4</sup>.

## 4- عدم الرغبة في التعامل مع البنوك:

إنّ الكثير من عملاء التمويل المصغر من المسلمين يشككون في مدى مصداقية البنوك السودانية ومدى احترامها لمبادئ الشريعة الإسلامية في تعاملاتها، حيث يرون أنّ هذه البنوك غير ملتزمة بالتطبيق الصحيح لبعض الصيغ التمويلية وبخاصة صيغة المراجعة التي تعتبر الصيغة الأكثر استعمالاً في مجال التمويل المصغر من طرف البنوك، ويعتقدون أنّها مجرد حيلة شرعية وضرب من ضروب الربا، وهو ما يدفعهم لعدم التعامل مع هذه البنوك<sup>5</sup>.

## 5- ضعف حماية عملاء التمويل المصغر:

كثيراً ما يحدث نزاع بين عملاء التمويل المصغر والبنوك السودانية حيث يتهم العملاء البنوك بالتسبب في الضرر لهم نتيجة عدم معرفتهم بحقيقة التمويل وشروطه، علماً بأنّ السودان كغيرها من الدول النامية لا تتوفر فيها أطر قانونية

<sup>1</sup> بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص: 406 - 407.

<sup>2</sup> أمير عبد الله محمد أحمد حمزة: التمويل الأصغر؛ هل البنوك السودانية قادرة على ذلك؟، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، جانفي 2010، ص: 06.

<sup>3</sup> محمد علي الحسين: دور وحدة التمويل الأصغر في تطوير وإستدامة تمويل الشرائح الضعيفة وتخفيف حدة الفقر، دراسة لحساب وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي، حلت بتاريخ 2015/12/01، ص: 18.

<sup>4</sup> يونيكوتز للاستشارات المحدودة: تحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 54.

<sup>5</sup> أمير عبد الله محمد أحمد حمزة، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

وتنظيمية واضحة لحماية العملاء خاصة في ظل اختلال ميزان القوى بين البنوك السودانية وعملاء التمويل المصرف الفقراء، ويوجد الكثير من الممارسات الجائرة في التمويل المصرف بالسودان كعدم ملاءمة صياغة العقود والتميز في الاقراض بين العملاء والرفض لبعض الطلبات دون إبداء أسباب مقنعة لذلك، إضافة إلى الاقراض الزائد عن الحد اللازم في بعض الأحيان والتحصيل بأساليب غير لائقة وأحياناً قسرية<sup>1</sup>.

### ثانياً- عوائق متعلقة بالبنوك السودانية:

هناك مجموعة من العوائق والتحديات التي تحول دون تقديم البنوك السودانية لمنتجات التمويل المصرف الإسلامي بكفاءة وفعالية وأهمها ما يلي:

#### 1- ضعف الاقتناع بالفكرة وغياب الاستراتيجيات والخطط:

ليس لدى البنوك السودانية استراتيجية أو خطة معلومة للدخول إلى سوق صناعة التمويل المصرف أو الاجتهاد في تطوير هذه الصناعة، بل أنّ دخولها لهذه السوق جاء فقط نتيجة للقوانين والنظم التي يفرضها عليها بنك السودان المركزي، كما لا يؤمن الكثير من العاملين في البنوك السودانية بأهمية التمويل المصرف ويعتبرونه مجرد نشاط اجتماعي غير مريح يتطلب الكثير من الوقت والجهد وينبغي أن تقوم به جهات أخرى كالمنظمات الخيرية، كما يعتبر آخرون أنّ التمويل المصرف خارج عن إطار عملهم ولذلك يفتقرون إلى الحماس اللازم للمشاركة في تبني أو تطوير أنشطته. وبسبب أنّ التمويل المصرف يقع في أسفل أولويات البنوك السودانية فقد شكّل هذا الأمر عبئاً على وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي والتي وجدت نفسها مضطرة إلى إصدار توجيهات ومنشورات يصفها البعض بالصرامة، كما أخذت على عاتقها أيضاً موضوع إنشاء قاعدة بيانات خاصة بهذا القطاع بالرغم من صعوبة الأمر وتكلفته المرتفعة، كما يرى البعض بأنّ ضعف رغبة البنوك السودانية في تقديم منتجات التمويل المصرف كان أحد الأسباب الرئيسية التي قام من أجلها بنك السودان المركزي برفع سقف حجم العمليات وذلك برفع النسب المقررة لسقوف التمويل المصرف، وذلك بهدف تقليل الجهد وتحقيق أرباح أكبر من العمليات الكبيرة نسبياً.

#### 2- ضعف الانتشار الجغرافي ونطاق التغطية:

رغم ارتفاع عدد البنوك الإسلامية العاملة في السودان إلا أنّ الملاحظ هو غياب التوزيع العادل لفروع هذه البنوك، حيث تتركز أغلب الفروع البنكية في المدن التجارية والمناطق الحضرية، فولاية الخرطوم لوحدها تستحوذ على نحو 40% من مجمل الفروع البنكية في السودان، وإذا ما تم إضافة الولايات الأكثر تقدماً في السودان من حيث مؤشرات المشروعات التنموية والبنية التحتية ومستوى المعيشة فإنّ النسبة ترتفع إلى نحو 82%، وهو ما يحول دون الوصول إلى فقراء الريف، وهذا الأمر يعني أنّ البنوك السودانية لم تصمم تصميماً جيداً لتقديم منتجات التمويل المصرف للشريحة الأفقر من المجتمع السوداني<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص: 402-404.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص ص: 396-401.

### 3- غياب الخبرة والتخصص بالبنوك السودانية:

إنَّ التمويل المصغر نشاط ذو طبيعة خاصة تحتاج لنوعية معينة من الموظفين، حيث أنَّ عملاءه يحتاجون لتعامل خاص وهذا ما يفتقد إليه الكثير من موظفي البنوك السودانية العاملة في هذا المجال، وقد برهنت دراسة لعدد من البنوك أنَّ مبدأ التخصص غير شائع في البنوك السودانية، أضف إلى ذلك أنَّ هناك بنوكاً سودانية قد دخلت لصناعة التمويل المصغر وليس لها أيّ خبرة في مجال تمويل المشروعات المدرة للدخل ذات الأحجام الصغيرة كالبنك العقاري التجاري على سبيل المثال<sup>1</sup>.

### 4- ضعف استخدام التكنولوجيا الحديثة:

على الرغم من أنَّ هناك العديد من التقنيات الحديثة التي يمكن الاستفادة منها في تقديم منتجات التمويل المصغر كالصرافات الآلية والفروع المصرفية المتنقلة والهواتف النقالة وشبكة الأنترنت، وعلى الرغم من أنَّ بنك السودان المركزي قد ألزم البنوك السودانية بضرورة استخدام نظم مصرفية تقنية متطورة تفي بمتطلبات الربط الآمن للشبكة الوطنية، إلاَّ أنَّ ذلك الاستخدام للتقنية كان منحصراً على عمليات البنوك العادية ولم يمتد الأمر لعملاء التمويل المصغر بتصميم برامج لهم إلاَّ من بعض البنوك السودانية وفي حدود ضيقة جداً<sup>2</sup>، وبالإضافة إلى ذلك فإنه وبرغم التغطية العالية لشبكات الاتصال في السودان إلاَّ أنَّ البنوك السودانية لم تستفد من هذه الميزة بعد، وهو ما يجعل من التعامل مع هذه البنوك أمراً أقل جاذبية بالنسبة للفقراء.

### 5- منح التمويل المصغر بدون إرساء قواعد محددة:

الممارسات الحالية للبنوك السودانية تقوم على منح التمويل المصغر لكل راغب فيه وذلك دون إرساء قواعد محددة لهذه الصناعة أو إرساء شروط لنوعية الجهة المستهدفة من هذا النوع من التمويل، فأصبح بذلك أغلب التمويل المقدم يمنح لغير مستحقيه ولغير القادرين على تحمل أعبائه<sup>3</sup>، حيث أنَّ الدقة والتحري عن المستفيدين ثقافة لم تعتدها البنوك السودانية لحد الآن، كما أنَّ غياب تعريف موحد للعميل المستهدف النشاط اقتصادياً على مدى سنوات طويلة في السودان قد جعل من مسألة تحديد عملاء التمويل المصغر والمستحقين له أكثر صعوبة وتعقيداً وتبايناً بين البنوك<sup>4</sup>.

### 6- التركيز على الشريحة العليا من قطاع التمويل المصغر:

تقوم البنوك السودانية بتمويل الشريحة المستهدفة من عملاء التمويل المصغر بالحد الأقصى المسموح به دون تدرج، مما يعني أنها تركز على أعلى شريحة من المستفيدين، ورغم أنَّ بنك السودان المركزي قد حدد أقل مبلغ للتمويل المصغر على المستوى الأدنى بنحو ألفي جنيه سوداني، إلاَّ أنه لم يحدد نسبة محددة من إجمالي التمويل المصغر لهذا المستوى، ولهذا فليس هناك ما يمنع البنوك السودانية من تمويل أغلب عمليات التمويل المصغر بمبالغ تصل إلى 100 % من

<sup>1</sup> - أمير عبد الله محمد أحمد حمزة، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

<sup>2</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 15.

<sup>3</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص: 402.

<sup>4</sup> - أمير عبد الله محمد أحمد حمزة، ص: 02.

السقف المقرر لها والذي يبلغ حالياً 20 ألف جنيه سوداني كما سبق وأشرنا، علماً بأن غالبية من يرغبون في الحصول على التمويل المصغر يريدون الحصول على مبالغ تتراوح قيمتها في حدود 03 آلاف جنيه سوداني فقط<sup>1</sup>.

#### 7- محدودية الصيغ الإسلامية المستعملة في التمويل:

تركز البنوك السودانية في تقديم التمويل المصغر على بعض الصيغ دون أخرى، وأهم الصيغ المستعملة من طرف البنوك السودانية هي الصيغ المعتمدة على البيوع وبشكل خاص صيغة المراجعة\*، وقد أدى التمويل بهذه الصيغة إلى دفع عملاء التمويل المصغر نحو تحديد فترة قصيرة للتمويل تفادياً لارتفاع تكاليف الإنتاج، مما قد يؤدي بدوره إلى الفشل في السداد بسبب صعوبة بدء المشروع في الإنتاج بكفاءة خلال هذه الفترة القصيرة، وهو ما سيسبب مشاكل لكل من البنوك الإسلامية وعملاء التمويل المصغر في نفس الوقت<sup>2</sup>.

#### 8- النمطية في منح التمويل:

تقوم البنوك السودانية بمنح التمويل المصغر بحسب السياسات القطاعية للدولة أو بحسب سياساتها المبنية على تحقيق أقصى الأرباح وليس بناءً على طلب السوق أو رغبة المستفيدين، كما أن هذه البنوك عاجزة عن تنويع منتجاتها وخدماتها وغالباً ما تقوم بتمويل مشروعات تقليدية وروتينية وبأفكار مكررة وخالية من الإبداع وبدراسات جدوى غير مطابقة للواقع، وهذا الأمر قد ينعكس سلباً في كثير من الأحيان على المشروع الممول لصعوبة إدارته بسبب عدم ملاءمته لبيئة العمل وقد يكون عرضة للفشل مستقبلاً<sup>3</sup>.

#### 9- طول وتعقد إجراءات منح التمويل المصغر:

إن السياسات والإجراءات المصرفية الداخلية المشددة والساعية نحو إنجاح المشروعات الممولة أو التي تحاول دعم وتقوية تطبيق إجراءات بنك السودان المركزي، كلها أدت إلى الإقلال من حجم التمويل المصغر الممنوح<sup>4</sup>، حيث عادةً ما يضطر العملاء بسبب تعقد إجراءات الحصول على قرض مصغر للعزوف عن التقدم للحصول عليه أو الانسحاب في منتصف عملية دراسة الطلب والبحث عن بدائل تمويلية أخرى غير رسمية<sup>5</sup>.

#### 10- الإصرار على طلب الضمانات التقليدية:

على الرغم من التوجهات المستمرة والمتكررة من بنك السودان المركزي ووحدة التمويل المصغر والعمل على استحداث ضمانات غير تقليدية تتناسب والمستفيدين من قطاع التمويل المصغر كضمانات المجتمع المدني أو الضمان عبر المجموعة أو ضمان حجز المدخرات، إلا أن البنوك السودانية لازالت تصر على طلب ضمانات تقليدية من عملاء

<sup>1</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص: 407.

\* على سبيل المثال شكلت المراجعة في المتوسط نسبة 98% من حجم التمويل المصغر في ستة بنوك تقوم بمنح التمويل المصغر في سنة 2008.

<sup>2</sup> - مصطفى محمد مسند: استراتيجية إدارة مخاطر التمويل الأصغر بالمصارف السودانية، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

<sup>3</sup> - أمير عبد الله محمد أحمد حمزة، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

<sup>4</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم وفارس أرياب اسماعيل: تأثير سياسات الاقتصاد الكلي على التمويل الأصغر في السودان، يونيكوز للاستشارات المحدودة، فيفري 2006، ص: 39.

<sup>5</sup> - يونيكوز للاستشارات المحدودة: تحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 54.

التمويل المصغر مقابل منحهم للتمويل كإصدار شيكات بتواريخ مؤجلة مثلاً<sup>1</sup>، أو اشتراط هذه البنوك لعقد إيجار لمكان أو محل عمل العميل، ولا يتعلق المشكل هنا بالبنوك السودانية فقط، فغياب المؤسسات المتخصصة في تقييم بعض الأصول كالألات والمعدات مثلاً في السودان كثيراً ما يدفع بالضرورة بالبنوك السودانية إلى استخدام الضمانات التقليدية في التمويل<sup>2</sup>.

### 11- ضعف الشفافية بالبنوك السودانية:

تعاني معظم البنوك السودانية من مشكلات في نشر تقارير دقيقة وبطريقة صحيحة عن أدائها المالي والاجتماعي، فمثلاً من الصعب الحصول على بيانات منشورة بحجم التمويل المصغر كإجمالي وحسب الصيغ والمشروعات وعدد المستفيدين ونسب التمويل وغيرها، ويمتد الأمر كذلك إلى منشورات وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي، كما أنّ التقارير السنوية للبنوك السودانية لا تقدم الكثير حول بعض الموضوعات الهامة الأخرى المرتبطة بالتمويل المصغر ومن بينها المعلومات المتعلقة بمستوى فقر العملاء وأسس تسعير المنتجات وغيرها.

### 12- عدم مساهمة البنوك في نشر ثقافة التمويل المصغر:

رغم أنّ وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي تقوم بجهود معتبرة لنشر ثقافة التمويل المصغر بالسودان إلا أنّ البنوك السودانية لا تولي هذا الأمر أيّ اهتمام يذكر مما جعل نشر هذه الثقافة يجري ببطء شديد، فهذه المرحلة تستدعي من البنوك السودانية أن تقوم بتصميم برامج تثقيفية عن التمويل المصغر تبث عبر وسائل التواصل الاجتماعي أو أيّ وسيلة إعلانية أخرى وذلك من أجل استقطاب عملاء التمويل المصغر وإقناعهم بالتعامل مع هذه البنوك<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - أمير عبد الله محمد أحمد حمزة، مرجع سبق ذكره، ص: 03.

<sup>2</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم وفارس أرباب اسماعيل، مرجع سبق ذكره، ص: 39.

<sup>3</sup> - أمير عبد الله محمد أحمد حمزة، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

### المطلب الثاني: عوائق وتحديات تقديم التمويل المصغر في مصر.

رغم أن مصر تعتبر أكبر سوق للتمويل المصغر في العالم العربي، ورغم أن ظهور أنشطة التمويل المصغر في مصر يعود إلى فترة بعيدة وذلك منذ خمسينيات القرن الماضي كما سبق وأشرنا، إلا أنها ورغم ذلك تعاني من صعوبات وتحديات عديدة تحول دون تطور هذه الصناعة بها بشكل عام، وتعيق بشكل خاص عمل البنوك في هذه السوق بما في ذلك البنوك الإسلامية، وفيما يلي عرض لأهم هذه العوائق والتحديات:

**أولاً- عوائق وتحديات متعلقة بالسوق المصرية للتمويل المصغر.**

#### 1- عدم وجود تعريف موحد للتمويل المصغر:

لا يوجد في مصر تعريف موحد للتمويل المصغر، ورغم أن قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم 141 لسنة 2004 قد قام بتعريف المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر كما سبق ورأينا، إلا أن هذا القانون قد استبعد من نطاق تعريفه وتطبيق أحكامه المنشآت أو الأنشطة غير الرسمية التي يمارسها الأشخاص غير المسجلين، في حين أن من خصائص قطاع التمويل المصغر في مصر المستوى المرتفع من الطابع غير الرسمي لعملائه، وهذان الأمران (عدم وجود تعريف موحد واستبعاد الأنشطة غير الرسمية) من شأنهما أن يؤديا إلى خدمة شريحة من السكان من غير الفقراء مادام أنه لا يوجد تعريف واضح وموحد للتمويل المصغر، وإلى حرمان شريحة كبيرة أخرى من السكان الفقراء من الاستفادة من خدمات التمويل المصغر الرسمية لأنهم لا ينشطون في القطاع الرسمي.

#### 2- عدم وجود إطار تشريعي ورقابي موحد:

لا يوجد قانون تمويل مصغر شامل في مصر كما سبق ورأينا، وتخضع المؤسسات التي تقدم منتجات التمويل المصغر لعدة جهات رقابية وذلك استناداً إلى نوع تسجيلها وكذلك نوع الخدمة التي ترغب في تقديمها، وقد أدى اختلاف الإطار التنظيمي والرقابي لمؤسسات التمويل المصغر في مصر إلى غياب معايير موحدة لتقديم التقارير حول أدائها، وقد أدى هذا إلى غياب الشفافية حول الأداء المالي لمعظم مؤسسات التمويل المصغر المصرية، ونظراً لاختلاف الأطر التنظيمية والرقابية كذلك فإن المنافسة بين مؤسسات التمويل المصغر العاملة في مصر لا تتم على أسس متساوية أو عادلة، وهو ما قد يحول دون دخول مستثمرين جدد لسوق التمويل المصغر في مصر<sup>1</sup>.

#### 3- غياب التنسيق بين الأطراف المعنية بصناعة التمويل المصغر في مصر:

إن غياب التنسيق بين الأطراف المعنية بصناعة التمويل المصغر في مصر قد أدى إلى إضاعة الوقت والجهد وإهدار الموارد، كما أن عدم وجود خطة واضحة تحدد من يقوم بعمل ماذا وكيف ولماذا، قد أدى إلى خلق سوق عمل به كثير من التشوهات، وهنالك أمثلة كثيرة لتكرار وتداخل أنشطة مؤسسات التمويل المصغر في نفس المحافظات وغيابها في

<sup>1</sup> - الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، أبريل 2010، مرجع سبق ذكره، ص ص: 16-17.

محافظات أخرى على الرغم من الحاجة فيها لخدمات التمويل المصغر، وهذا ما أدى إلى انخفاض العائد الإيجابي وإلى نوع من عدم التوازن الجغرافي أدى بدوره إلى تعميق الفقر وزيادة فجوة النوع الاجتماعي في مصر<sup>1</sup>.

#### 4- صعوبة حصول مؤسسات التمويل المصغر على التمويل:

تعتبر الغالبية العظمى لمؤسسات التمويل المصغر في مصر منظمات غير حكومية، ولقد كانت تخضع حتى وقت قريب لسلطة وزارة التضامن الاجتماعي كما سبق ورأينا، وما يمثل مشكلة تحديداً لمؤسسات التمويل المصغر المصرية هو عملية الموافقة اللازمة قانوناً للحصول على التمويل لا سيما من مصادر التمويل الدولية، حيث لا بد من موافقة وزارة التضامن الاجتماعي التي تعتمد بدورها على موافقة أمن الدولة والذي يطيل العملية كثيراً مما يسبب حالة من عدم اليقين بشأن توقيت حصول هذه المؤسسات على تمويل، مما يسبب لها العديد من التأخير والمشاكل في عملها<sup>2</sup>.

#### 5- نقص خبرة وضعف تدريب المراقبين لأنشطة التمويل المصغر:

كانت مؤسسات التمويل المصغر المصرية قبل سنة 2014 مضطرة للخضوع إلى إجراء مراجعة روتينية لقوائمها المالية من طرف وزارة التضامن الاجتماعي، كما كان يتعين عليها السماح لممثل من الوزارة بحضور اجتماعات الجمعية العمومية ومجلس الإدارة، وكذا الاحتفاظ بنسخة من محاضر الاجتماعات لاعتمادها وختمها، وقد ترفض الوزارة في بعض الأحيان القرار الذي توصل إليه مجلس الإدارة ومثال ذلك رفض قرار مجلس الإدارة الذي يقضي بفرض عقوبات على التأخير في سداد القروض.

كما أنه ومن بين المشاكل الرئيسية الأخرى هو أن مراجعي الحسابات بوزارة التضامن الاجتماعي يفتقرون إلى التدريب المهني اللازم في مجال التمويل المصغر، حيث أن طبيعة مؤسسات التمويل المصغر تستدعي وجود نظام محاسبي مختلف عن النظم الأخرى، وعلى الرغم من ذلك يطالب مراجعو حسابات وزارة التضامن الاجتماعي مؤسسات التمويل المصغر المصرية بتقديم قوائم مالية تعكس الإيرادات مقابل النفقات فقط، كما أنهم لا يوافقون على التقارير المستخرجة من النظم المحاسبية الآلية بل يطالبون بوجود دفاتر أستاذ مكتوبة بخط اليد، وهو ما يمثل مشكلة بالنسبة للمؤسسات التي قد يصل عدد العملاء النشطين في بعضها إلى 50 ألف عميل<sup>3</sup>.

#### 6- ضعف تأهيل العاملين في مجال التمويل المصغر:

إنّ التمويل المصغر صناعة لها سماتها الخاصة التي تختلف اختلافاً جوهرياً عن الممارسات المالية والمصرفية التقليدية وهو ما يتطلب من الممارسين له تنمية مهارات متخصصة للغاية، وعلى الرغم من أنّ الجهات المانحة في مصر قد قامت على مدى السنوات الماضية بتوفير قدر كبير من المساندة الفنية في شكل تدريب للعاملين في عدد من مؤسسات التمويل المصغر المصرية ومع أنّ هذا قد أدى إلى خلق مجموعة من أصحاب الخبرة المصريين في هذا المجال، إلا أنّ

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، دراسة منشورة على موقع البنك على شبكة الأنترنت، أطلع عليها بتاريخ 2015/12/01، ص: 16-17.

<sup>2</sup> - شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، جانفي 2010، ص: 15.

<sup>3</sup> - مجدي موسى، مرجع سبق ذكره، ص: 11-12.

عدددهم لا يزال محدودا بشكل كبير ولا يمكنه تغطية كامل السوق المصرية للتمويل المصغر وذلك بالنظر إلى ارتفاع عدد المؤسسات والمنظمات غير الحكومية التي تعمل في أنشطة التمويل المصغر في مصر<sup>1</sup>.

#### 7- محدودية وعدم تنوع المنتجات:

توفير منتجات وخدمات التمويل المصغر في مصر يقتصر على الأشكال التقليدية للإقراض المصغر (إقراض الأفراد وإقراض المجموعات التضامنية) بينما منتجات التمويل المصغر الأخرى كخدمات الإيداع والتأمين فهي تظل غير مستغلة إلى حد كبير، وهناك مجموعة من الأسباب التي تفسر هذا الأمر، فالإطار التشريعي المصري للتمويل المصغر لا يسمح لمعظم مؤسسات التمويل بتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات وخاصة خدمات تلقي الودائع من الجمهور، إضافة إلى ذلك فقد اعتادت معظم مؤسسات التمويل المصغر المصرية على تلقي الدعم المالي من الجهات المانحة لفترة طويلة، ولهذا لم تشعر بالحاجة إلى اختراق أسواق جديدة أو ابتكار منتجات جديدة، كما أنّ ضعف العاملين في التمويل المصغر كما أشرنا في العنصر السابق وعدم إلمامهم بالتكنولوجيا الحديثة في بحوث السوق المتعلقة بسوق الفقراء ومحدودي الدخل قد ساهم إلى حد كبير في عدم ابتكارهم لأيّ منتجات جديدة وتركيزهم على منح القروض المصغرة لعملائهم فقط<sup>2</sup>.

كما أنّ غياب وعدم توفر معلومات دقيقة وكافية حول احتياجات الفقراء لبعض المنتجات كالتأمين المصغر مثلاً وغياب الوعي لديهم (أي العملاء) بمدى أهمية هذه المنتجات في حمايتهم من المخاطر وفي تحسين أوضاعهم، قد ساهم إلى حد بعيد في محدودية المنتجات المعروضة في سوق التمويل المصغر المصرية<sup>3</sup>.

#### 8- مسألة حماية عملاء مؤسسات التمويل المصغر:

لا توجد في مصر آليات رقابية على مؤسسات التمويل المصغر فيما يخص ممارساتها المتعلقة بحماية حقوق العملاء، كحق العميل في الحصول على نسخة من عقد القرض أو الإفصاح الكامل عن شروط وتكلفة القرض المقدم له، بالإضافة إلى عدم وجود آلية واضحة لتقديم شكاوى من طرف هؤلاء العملاء، ناهيك عن بعض الممارسات غير الملائمة وغير اللائقة أحيانا عند مطالبة العملاء بسداد أقساط قروضهم من قبل موظفي مؤسسات التمويل المصغر المصرية<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 16.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص: 15.

<sup>3</sup> - الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، أبريل 2010، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

<sup>4</sup> - نفس المرجع، ص: 16.



## ثانياً- عوائق متعلقة بالبنوك المصرية بما فيها البنوك الإسلامية.

لا يوجد في مصر ما يحول بشكل خاص من تقديم البنوك الإسلامية لمنتجات التمويل المصرف لعملائها، إلا أن هنالك مجموعة من العوائق والتحديات العامة التي تشترك فيها هذه البنوك مع أغلب البنوك العاملة في مصر (كونها تخضع مثلها مثل البنوك التجارية لرقابة مصرفية موحدة لا تراعي طبيعة وخصوصية العمل المصرفي الإسلامي)، والتي قد تكون سبباً في إجماع أغلب البنوك المصرية عن دخول سوق التمويل المصرف، وأهم هذه التحديات والعوائق ما يلي:

### 1- العوائق القانونية:

كما سبق وأشرنا في الفصل السابق فإنّ كلا من سياسات البنك المركزي المصري وأحكام قانون الأعمال المصرفية في مصر لا تنص على تقديم التمويل المصرف، وبالإضافة إلى ذلك فإنّ هناك بعض الإشكالات القانونية الأخرى التي يمكن أن تعيق عمل البنوك المصرية في سوق التمويل المصرف، هي:

أ- لا يشجع الإطار التنظيمي للمنظمات غير الحكومية العاملة في مجال التمويل المصرف البنوك المصرية على منح قروض لهذه المنظمات إلا في حالة وجود صندوق ضمان تمويل، كما أنّ أيّ تمويل بالعملة الصعبة يجب أن يتلقى تنازلاً من البنك المركزي المصري والذي يمكن أن يطيل العملية إلى أجل غير مسمى، مما يزيد من تكلفة المعاملات لكل من البنك المقرض وللمنظمة طالبة التمويل<sup>1</sup>؛

ب- يمنع القانون المدني المصري في مادته 226 الجهات المقرضة من تحصيل فوائد أعلى من 05 % على القروض التجارية، وبالرغم من أنّ هذا الأمر لا يشكل عائقاً على البنوك المصرية حيث أنه لا ينطبق عليها طبقاً لأحكام البنك المركزي المصري، إلا أنه لا يوجد قانون يعفي مؤسسات التمويل المصرف<sup>2</sup> التي يمكن أن تتعامل معها البنوك المصرية من بنود وأحكام هذا القانون مما يشكل في النهاية عائقاً كذلك بالنسبة لهذه البنوك.

### 2- المنافسة غير العادلة وتشوهات السوق:

نظراً لاختلاف الأطر التشريعية والرقابية للبنوك وباقي مؤسسات التمويل المصرف المصرية فإنّ المنافسة بينها لا تتم على أسس عادلة حالياً، فالمؤسسات والمنظمات غير الحكومية بوسعها تقديم قروض بأسعار فائدة منخفضة للغاية ومدعمة وبشكل خاص القروض التي بمنحها الصندوق الاجتماعي للتنمية، في حين لا تستطيع البنوك المصرية فعل هذا الأمر حيث أنها تتحمل أعباء مالية مقابل حصولها وإدارتها للأموال التي تقرضها كالفوائد وأجور الموظفين.

أما بخصوص خدمات الإيداع فقد أبدت معظم البنوك المصرية عدم قدرتها على توفير هذه الخدمات نتيجة لارتفاع التكاليف الإدارية الخاصة بها من جهة، وبسبب أسعار الفائدة المرتفعة المتاحة في مكاتب البريد المصري من جهة أخرى، حيث أنّ هيئة البريد المصرية تظل هي الجهة المهيمنة على خدمات الإيداع المصرف نظراً لانتشارها الواسع وانخفاض تكاليف إجراءات فتح الحسابات لديها.

<sup>1</sup> شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

<sup>2</sup> مجدي موسى، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

كما أنّ المعاملة الضريبية في مصر تختلف باختلاف الكيانات القانونية لمؤسسات التمويل المصرف، حيث قد تعفى المنظمات الخيرية غير الهادفة للربح والتي تقدم خدمات التمويل المصرف من الضرائب، وكل هذه الأمور لا تساعد على خلق مناخ تنافسي سليم بين البنوك المصرية وباقي مؤسسات التمويل المصرف الأخرى العاملة في مصر.

### 3- ضعف البنية الأساسية للبنوك وقلة الموظفين المؤهلين:

يرجع عزوف البنوك المصرية الخاصة عن تقديم منتجات التمويل المصرف بشكل رئيسي إلى عدم امتلاكها للبنية الأساسية اللازمة وشبكة الفروع الواسعة الملائمة لطبيعة هذا النشاط، وكذلك عدم توفر الموارد البشرية وضعف المعرفة بكيفية تقديم هذا النوع من التمويل<sup>1</sup>، كما أنّ التمويل المصرف ليس نشاطاً ذا أولوية في العديد من البنوك المصرية التي تقوم بتقديمه ولذا فهي تخصص له فائض الموظفين أو موظفين غير أكفاء، كما تشير هذه البنوك إلى أنّ سوء نوعية الموظفين أو قلة الموظفين المؤهلين تحد من عمليات التمويل المصرف<sup>2</sup>، كما أنّ البنوك المصرية وعلى اعتبار أنّ التمويل المصرف ليس نشاطاً ذا أولوية فهي لا تخصص له سوى جزء ضئيل جداً من حجم التمويل الكلي الذي تمنحه.

### 4- ارتفاع تكلفة تقديم التمويل المصرف:

كثيراً ما تعتبر البنوك أن إجراءات تقديم خدمات التمويل المصرف وإدارتها مكلفة جداً وبخاصة التكاليف العالية لبداية تقديم هذه الخدمات، والمتمثلة أساساً في تعيين أعداد إضافية من الموظفين وتقديم الحوافز لهم، فعلى سبيل المثال كان يشغل 14% من موظفي البنك الوطني للتنمية في برنامج الإقراض المصرف الخاص بالبنك ومع ذلك لم يمثل هذا البرنامج سوى 1,3% من إجمالي محفظة قروض البنك، وهو ما يعكس التكاليف المرتفعة لبرنامج التمويل المصرف<sup>3</sup>. ورغم أنّ استخدام التكنولوجيا قد يخفف بشكل كبير من هذه التكاليف إلا أنّ البنوك المصرية تعتبر أنّ استخدام هذه التكنولوجيا باهظ الثمن (شراء وصيانة الأجهزة ومعالجة القضايا الأمنية)، كما تعتبر أنّ عملاءها ليسوا على دراية بهذه التكنولوجيات الحديثة<sup>4</sup>، وهو ما أدى إلى تردد وعدم رغبة البنوك المصرية في دخول سوق التمويل المصرف.

### 5- ارتفاع مخاطر التمويل المصرف وغياب الضمانات:

لا تزال البنوك المصرية الخاصة عازفة عن تقديم منتجات التمويل المصرف حيث أنّها تعتبر هذه الفئة من العملاء عالية المخاطر، كما يعتبر عدم توفير الضمانات التي تطلبها هذه البنوك من عملائها سبباً مباشراً في الحد من نشاط هذه البنوك في التمويل المصرف خاصة وأنّ عملاء التمويل المصرف لا يمتلكون ضمانات كافية لتقديمها، وبالإضافة إلى ذلك فإنّ البنك المركزي المصري يضع ضغوطاً متزايدة على البنوك المصرية من أجل الحصول على أصول عينية كضمانات للقروض التي تقوم بمنحها، كما ألزم العاملين بإدارات المراجعة الداخلية بضرورة التأكد من قيمة هاته الأصول.

<sup>1</sup> - الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

<sup>2</sup> - شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية، مرجع سبق ذكره، ص: 38.

<sup>3</sup> - راحول دوماي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 20-21.

<sup>4</sup> - شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية، مرجع سبق ذكره، ص: 37.

وفي هذا الشأن كذلك فإن مؤسسات ضمان مخاطر الائتمان في مصر لا تعمل بالأسلوب الذي يمكنها من الوفاء باحتياجات صناعة التمويل المصغر، حيث لا توجد سوى مؤسستان تقومان حالياً بتقديم ضمانات ولم تنجح أيّ منها بصفة خاصة في تشجيع البنوك المصرية على تقديم منتجات التمويل المصغر حيث ترى البنوك المصرية بأن أسعار ضمانات المؤسسات عالية جداً<sup>1</sup>.

#### 6- صعوبة الاستعلاء الائتماني عن عملاء التمويل المصغر:

يقوم البنك المركزي المصري بالاحتفاظ بقاعدة بيانات عن تاريخ القروض التي حصل عليها أيّ عميل من البنوك المصرية بالنسبة للقروض التي تزيد قيمتها عن 30 ألف جنيه مصري فقط، غير أنّ عملاء التمويل المصغر لم يصلوا لهذا السقف ولهذا لا تقوم البنوك بتقديم معلومات عن القروض التي حصل عليها هؤلاء العملاء<sup>2</sup>، وفي حين أنّ البنوك المصرية كانت تتلقى خدمة الاستعلاء الائتماني من مكتب واحد تابع للبنك المركزي المصري، فقد قامت في سنة 2005 من خلال اشتراك 25 بنكاً مع الصندوق الاجتماعي للتنمية بإنشاء "الشركة المصرية للاستعلاء الائتماني" "I-score" لتصبح بذلك أول كيان خاص يقدم خدمات الاستعلاء الائتماني في مصر، إلا أنه وحتى سنة 2010 لم تقم مؤسسات التمويل المصغر غير الحكومية بالانضمام إلى هذه الشركة بسبب مشكلة تسعير الخدمات، وقامت بدل ذلك بتطوير نظام خاص بها لتبادل المعلومات الائتمانية، ولهذا فقد أجمعت البنوك المصرية على أنّ "I-score" غير مفيدة لها لأنّ مؤسسات التمويل المصغر لا تستخدمها وبالتالي فهي لا توفر أيّة معلومات عن العملاء الحاصلين على قروض من هذه المؤسسات<sup>3</sup>.

#### 7- غياب الفهم الصحيح ونقص المعلومات:

تعتبر البنوك المصرية الخاصة أنّ التمويل المصغر وظيفته تنمية يجب أن تقوم بها المنظمات غير الحكومية وبنوك القطاع العام، ويعود السبب في تكوين هذا المفهوم الخاطئ إلى أنّ مبادرات التمويل المصغر في مصر كانت مبادرات تعتمد ولفترة طويلة على أموال الجهات المانحة لمساعدة المشروعات الصغيرة، فقد قامت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية على سبيل المثال بتمويل معظم أنشطة التمويل المصغر في مصر وبشكل كبير، حيث تزيد قيمة الاعتمادات التي قامت الوكالة بتمويلها عن 50% من جميع الأنشطة في هذا القطاع<sup>4</sup>.

كما لا يوجد لدى أغلب البنوك المصرية المعلومات الكافية حول النتائج المالية التي يمكن تحقيقها من تقديم خدمات التمويل المصغر في مصر بسبب غياب الدراسات، وهي تنظر بدلاً من ذلك إلى سوق التمويل المصغر على أنها سوق صغيرة وذات مخاطر عالية ولا يمكن تحقيق عائد مجزي من وراء العمل فيها.

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 15.

<sup>2</sup> - مجدي موسى، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

<sup>3</sup> - شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ إستعراض آخر مستجدات القطاع، مرجع سبق ذكره، ص: 46.

<sup>4</sup> - مجدي موسى، مرجع سبق ذكره، ص: 04.

**8- الإحجام عن تقديم قروض لمؤسسات التمويل المصغر:**

بالإضافة إلى العوائق القانونية التي تحول دون تقديم قروض لمؤسسات التمويل المصغر غير الحكومية والتي أشرنا إليها في الفرع الأول لهذا المطلب، فإنَّ البنوك المصرية تحجم عن تقديم قروض غير مشروطة لهذه المؤسسات لعدة أسباب أخرى، أهمها ما يلي<sup>1</sup>:

- الكثير من المنظمات غير الحكومية تفتقر إلى هياكل إدارية سليمة؛
- كوادرات صنع القرار بالمنظمات غير الحكومية هم من المتطوعين والذين لا يخضعون إلاً لقدر محدود من المساءلة في حال عدم وفائهم بسداد قيمة القرض؛
- الإطار القانوني للمنظمات غير الحكومية غير مناسب للقيام بتعاملات على القروض أو تعاملات مالية في ظل طبيعتها القانونية كمؤسسات غير هادفة للربح؛
- غالباً ما تفتقر المنظمات غير الحكومية لوجود تدفقات نقدية متواصلة يمكن الاعتماد عليها؛
- يمكن أن تواجه البنوك المصرية مشاكل عديدة في حبس الرهن على أصول المنظمات غير الحكومية في حالة عدم السداد وذلك في ظل وضع هذه المنظمات تحت إشراف وزارة التضامن الاجتماعي.

**المطلب الثالث: عوائق وتحديات تقديم التمويل المصغر في الجزائر.**

لا يزال قطاع التمويل المصغر ناشئاً في الجزائر، وتهيمن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على أغلب التمويل المقدم للمشاريع المصغرة في الجزائر من خلال التعاون مع البنوك العمومية، وهذا في ظل عزوف البنوك الجزائرية الخاصة بما فيها البنوك الإسلامية عن تقديم منتجات هذا النوع من التمويل، ويرجع سبب ذلك إلى مجموعة من التحديات والعوائق والتي سنحاول التطرق إليها من خلال هذا المطلب:

**أولاً- العوائق المتعلقة بسوق التمويل المصغر.**

**1- عدم وجود إطار رقابي موحد:**

لا يوجد في الجزائر إطار رقابي موحد يحكم عمل مختلف الجهات المقدمة للتمويل المصغر في الجزائر، حيث نجد أنَّ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تخضع لوصاية وزارة التضامن الوطني، في حين تخضع البنوك العمومية المتعاملة معها إلى سلطة وإشراف بنك الجزائر، كما نجد أنَّ صندوق الزكاة يعمل تحت وصاية وإشراف وزارة الشؤون الدينية والأوقاف في حين يخضع وكيله التقني وهو بنك البركة الجزائري لسلطة بنك الجزائر كذلك، بينما تخضع الجمعيات غير الحكومية لوصاية وزارة التضامن الوطني، في حين تخضع مؤسسة بريد الجزائر المهمة على خدمات الإيداع المصغر وتحويلات الأموال في الجزائر لسلطة وزارة البريد وتكنولوجيا الاعلام والاتصال، وهذا الأمر (عدم وجود إطار رقابي موحد) من شأنه أن يشتمت الجهود الرامية إلى تنمية وتطوير قطاع التمويل المصغر في الجزائر.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 15.

## 2- سوء تسيير الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي:

تتبع الوكالة منذ إنشائها سنة 2004 نموذج تسيير مركزي يعتمد أساساً على المديرية العامة، ورغم إنشاء التنسيقيات التابعة للوكالة إلا أنها أظهرت محدودية دورها بعد سنوات قليلة على إنشائها، حيث برزت العديد من الاختلالات والتأخيرات في عملية التكفل التي تشرف عليها الوكالة كتمديد الآجال في معالجة ملفات المستفيدين من القرض المصرفي، بالإضافة إلى صعوبة الإجراءات الإدارية وغموض النصوص التشريعية والتنظيمية وكثرة التعديلات عليها، ناهيك عن ضعف التأهيل بالنسبة للكوادر البشرية والعاملين في هذه الوكالة<sup>1</sup>.

## 3- عدم وجود مؤسسات مالية جزائرية مختصة في التمويل المصرفي:

لا يوجد في الجزائر مؤسسات مالية مختصة في تقديم منتجات التمويل المصرفي على أساس تجاري، حيث أن معظم الخدمات المالية المصرفية المتاحة حالياً في الجزائر تهيمن عليها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي والمرتبطة في عملها أساساً بالبنوك العمومية التي لا تولي الاهتمام الكافي لهذا النوع من التمويل، كما أن القروض المصرفية التي تمنحها هذه الوكالة ميسرة والهدف منها خدمة أغراض حكومية وهي قروض مدعمة من طرف الدولة ولا تمنح على أساس تجاري بحت.

## 4- صعوبة تقديم التمويل المصرفي من خلال المنظمات غير الحكومية:

يستبعد الأمر رقم 03-11 من تصنيف مؤسسات الائتمان "الهيئات غير الهادفة إلى الربح التي تمنح القروض من أموالها الخاصة لبعض من أعضائها بشروط تفضيلية، وذلك في إطار رسالتها ولمقاصد اجتماعية"، ورغم أن هذا الحكم يسمح للمنظمات الجزائرية غير الحكومية بالعمل دون الخضوع للرقابة المصرفية، إلا أن أنشطة التمويل المصرفي لا يمكن وصفها كغرض اجتماعي، ويعني اشتراط أن تأتي أموال القروض من الأموال الخاصة لهذه المنظمات في أنه ليس بمقدورها الاقتراض، وأخيراً تشير الشروط التفضيلية في العبارة السابقة إلى القروض المنخفضة الفائدة، وهذان الأمران (عدم الاقتراض وأسعار الفائدة المنخفضة) من شأنهما أن يعملا على تقييد أنشطة هذه المنظمات والحد من استدامتها وإمكانات نموها مستقبلاً<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - سليمان ناصر وعواطف محسن: القرض الحسن المصرفي لتمويل الأسر المنتجة؛ دراسة تقييمية لأنشطة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي، ملتقى صفاقس الدولي الثاني حول المالية الإسلامية، 27-29 جوان 2013، تونس، ص: 12-13.

<sup>2</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

ثانياً- عوائق متعلقة بالبنوك بما فيها البنوك الإسلامية.

### 1- صعوبة العمل المباشر في سوق التمويل المصغر:

يستدعي العمل في سوق التمويل المصغر بشكل مباشر بنية أساسية ضخمة وعدد كافي من الفروع المجهزة لتقديم خدمات التمويل المصغر مع توفر قدر كبير من العمالة المؤهلة والمدرية على هذا النوع من الخدمات، ولا تمتلك البنوك الجزائرية الخاصة حالياً ولن يكون لديها على المستوى المتوسط ما يكفي لتقديم خدمات التمويل المصغر على الأقل فيما يتعلق بالبنية الأساسية المادية اللازمة للتعامل مع أعداد ضخمة من العملاء.

### 2- عدم إمكانية إنشاء شركات تابعة للبنوك لتقديم التمويل المصغر:

يمكن للبنوك أن تقوم بإنشاء أو امتلاك جزء من مؤسسات مالية متخصصة في تقديم منتجات التمويل المصغر أو إنشاء شركات خدمات تابعة لهذه البنوك تخصص بتقديم التمويل المصغر لصالح هذه البنوك كما سبق ورأينا في الفصل الأول، إلا أن هذا الأمر مستبعد الحدوث في الجزائر حيث يحظر الأمر رقم 03-11 وتعديلاته كذلك حظراً مشدداً على أي بنك أن يقوم بتقديم قروض للموظفين أو حملة الأسهم أو الشركات الأطراف في المجموعة ذاتها التي ينتمي إليها البنك، وهذا بحسب المادة 104 من هذا الأمر.

### 3- عدم توفر إمكانية العمل من خلال نماذج العمل غير المباشرة:

كما سبق ورأينا في الفصل الأول فإن البنوك تمتلك ثلاث نماذج غير مباشرة للعمل في سوق التمويل المصغر، ولكن في الجزائر لا يمكن للبنوك الجزائرية أن تعمل من خلال أي نموذج من هذه النماذج، حيث لا يوجد في الجزائر مؤسسات مالية مختصة في التمويل المصغر يمكن أن تعمل كوكيل لتقديم خدمات التمويل المصغر لصالح البنوك الجزائرية، بحيث لا تستطيع البنوك الجزائرية التعاقد مع إحدى مؤسسات التمويل المصغر أو أحد الوكلاء من أجل إدارة خدمات التمويل المصغر التي تسجل في دفاتر البنك في مقابل حصولها على نسبة من الإيرادات، كما لا تستطيع البنوك الجزائرية القيام بتوفير القروض والتسهيلات الائتمانية لآجال محددة مقابل فوائد لمؤسسات التمويل الأصغر لكي تستعملها في أنشطتها الإقراضية، كما لا تستطيع البنوك الجزائرية أيضاً أن تقوم بتقديم خدمات البنية الأساسية والنظم لمؤسسات التمويل المصغر لنفس السبب كذلك.

### 4- عدم توفر الرغبة الاستراتيجية لتقديم التمويل المصغر:

تفتقر البنوك العمومية الجزائرية إلى الرغبة الاستراتيجية لدخول سوق التمويل المصغر، حيث لا يوجد أي نوع يذكر من التدريب في البنوك على هذا النوع من التمويل، إضافة إلى تأخر هذه البنوك في فحص طلبات القروض والرد عليها والإجراءات المرهقة في بعض مراحل هذه العملية وذلك في إطار عملها مع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر<sup>1</sup>، أما فيما يخص البنوك الخاصة فيوجد في الجزائر بنوك خاصة تابعة لمجموعات مصرفية دولية ضخمة ولديها قاعدة عملاء

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 8-15.

على مستوى عالٍ تتألف من شركات وأفراد أثرياء في الغالب، ولا تبدي هذه البنوك في الوقت الراهن اهتماماً بتقديم خدمات مصرفية للأفراد محدودي الدخل.

#### 5- تشوهات السوق:

تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي وصندوق استثمار أموال الزكاة الجزائري بتقديم القروض المصغرة للشباب الجزائري بأسعار فائدة منخفضة للغاية أو معدومة وذلك دون الاعتماد على أسس تجارية في تحديد ذلك، وهو الأمر الذي من شأنه عدم تحفيز البنوك الجزائرية على دخول هذه السوق، إضافة إلى أن كلا من صندوق استثمار أموال الزكاة والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصرفي بإمكانهما تحمل تبعات عدم السداد دون أي مشاكل نظراً للدعم المباشر الذي يحصلان عليه من الدولة، إضافة إلى ذلك لا يتم إخضاع الجمعيات التي لا تهدف إلى الربح للضريبة على الأرباح حتى وإن كانت تقدم خدمات التمويل المصرفي.

#### 6- ارتفاع تكاليف المعاملات:

من الأمور غير الملائمة لأنشطة التمويل المصرفي الشروط المتعلقة بتسجيل عقود القروض وفرض طوابع الدمغة والمصاريف القضائية لإنفاذ المطالبات، فمثل هذه الأمور ستسفر عن زيادة ضخمة في التكاليف بالنسبة للمقرضين، وفي الجزائر يجب سداد رسم الدمغة حتى تصبح العقود بين مؤسسات الإقراض والمقرضين سارية قانوناً، ويبلغ رسم الدمغة مبلغاً معيناً على الصفحة الأولى من العقد ومبلغاً آخر أقل بقليل على كل صفحة تالية من العقد بما في ذلك الصفحات الخاصة بالشروط العامة والخاصة، ويمكن الحصول على استثناء خاص لدفع رسم الدمغة شهرياً أو كل ربع سنة وهو ما يمكن أن يؤدي إلى خفض تكلفة الموارد البشرية اللازمة لإدارة هذه المدفوعات بالنسبة لأنظمة التمويل المصرفي، لكن للأسف هذا الاستثناء لا يمنح تلقائياً، كما أن التسجيل ضروري أيضاً كي يصبح للعقد تاريخ محدد، وهذا يعني دفع رسوم تسجيل إضافية، إضافة إلى دفع غرامة مالية في حالة عدم التسجيل في الوقت المحدد.

فضلاً عن ذلك فإن أقساط القرض المسدد نقداً تخضع لرسم دمغة يعادل 01% من المبلغ المدفوع، ويسدد معظم التجار والحرفيين والمزارعين أقساط القروض نقداً، وعليه فإن هذا النظام يعتبر مكلفاً للغاية من حيث الموارد البشرية، كما أنه مكلف أكثر في حالة القروض المصغرة حيث أنه قد يزيد التكلفة ما بين 30 و50 ألف دينار جزائري لكل معاملة<sup>1</sup>.

#### 7- الاستعلام الائتماني:

نصّ الأمر رقم 03-11\* على إنشاء نظام للإبلاغ المالي عن الأوضاع الائتمانية في البنك المركزي الجزائري، إضافة إلى وجود سجل مركزي للائتمان وسجل مركزي لحالات التخلف عن السداد، وتحمل البنوك وشركات التمويل تكلفة إدارة هذه السجلات، ولكن الملاحظ أن هذه السجلات ليست مفيدة للبنوك الجزائرية في حالة رغبتها في تقديم منتجات التمويل المصرفي، حيث أن الحد الأدنى للمبلغ الذي يجب الإبلاغ عنه كبير إلى درجة يستبعد معها

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 36.

\* وكذلك الأمر رقم 10-04 المعدل والمتمم للأمر رقم 03-11.

عدد كبير من القروض الصغيرة الممنوحة للحرفيين والتجار والموظفين، حيث يبلغ الحد الأدنى للإبلاغ المالي 02 مليون دينار جزائري، وهو ما يمثل ضعف سقف التمويلات الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

### ثالثاً- عوائق وتحديات متعلقة بقروض صندوق الزكاة.

يتعرض بنك البركة الجزائري في إطار عمله في سوق التمويل المصغر كوكيل تقني لصندوق الزكاة الجزائري لعدة عوائق وتحديات، ومن أهمها ما يلي:

#### 1- ضآلة حجم الأموال المخصصة للقروض الحسنة:

يعود انخفاض حجم التمويل المخصص للقروض الحسنة بالأساس إلى ضعف جباية صندوق الزكاة بشكل عام، إضافةً إلى أن المبالغ المخصصة للزكاة لا تتجاوز 37 % من مجموع حصيلة الزكاة في الولاية التي بلغت حد الاستثمار فقط، أي الولاية التي فاقت حصيلة الزكاة بها مبلغ 05 ملايين دينار جزائري.

#### 2- عدم الدقة في التحري عن المستفيدين:

وهذا الأمر راجع إلى قلة الإمكانيات التي تساعد اللجان المختلفة لصندوق الزكاة على التحقق من أحقية المستفيدين من القروض الحسنة.

#### 3- ضعف التسيير وغياب التكوين:

يعاني أغلب المستفيدين من قروض حسنة من عدم حصولهم على تكوين متخصص في تقنيات تسيير وإدارة المشاريع، فالكثير منهم لا يفرق بين ميزانية المشروع وميزانية البيت وعادةً ما يقعون في خطأ استهلاك إيرادات مشاريعهم، متناسين مختلف الأعباء والتكاليف التي تنتظر منهم السداد كل شهر، وفي نهاية الأمر قد يجد المستفيد أنه قد استهلك جزءاً هاماً من رأسمال القرض الحسن الذي حصل عليه<sup>1</sup>.

#### 4- غياب المتابعة الميدانية للمشاريع:

نظراً لكون الصندوق يشتغل بمتطوعين من المجتمع المدني، فإنَّ عملية المراقبة الميدانية للمشاريع تعتبر شبه مستحيلة، وذلك راجع للصعوبات القانونية والإدارية التي تعترض العملية كون أن المتطوع ليس موظفاً رسمياً ولذا لا يحق له القيام بمهام المراقبة الميدانية، وهذا الأمر قد أدى إلى تمكن بعض المستفيدين من التحايل على الصندوق حيث قاموا بالاتفاق مع الممون على استلام المبلغ نقداً عوض أن يستلموا الآلات والتجهيزات، وبالتالي فقد استهلكوا مبلغ القرض الحسن في غير ما خصص له.

#### 5- بطأ وثقل الإجراءات الإدارية:

هناك بعض الإجراءات الإدارية التي تعيق منح القروض الحسنة، ففي بعض الولايات لم يتمكن المستفيدون من قروض حسنة من الحصول على قروضهم بعد أكثر من سنتين من حصولهم على قرارات الاستفادة، وهذا بسبب بطأ

<sup>1</sup> - فارس مسدور: مخاطر القرض الحسن من صندوق الزكاة وسبل تغطيتها، مرجع سبق ذكره، ص: 11.



الإجراءات مع بنك البركة الجزائري، وهذا منافٍ تماماً لأبسط قواعد الإدارة المالية السليمة للزكاة واهمها مبدأ استقلالية الدورات.

#### 6- مخاطر عدم السداد وبعض المشاكل الشرعية:

نتيجة اقتناع الكثير من المستفيدين بأن قروض صندوق الزكاة عبارة عن زكاة أعطيت لهم وليس عليهم ردها لأنها ملك لهم، فقد قام الكثير منهم بالامتناع عن السداد، وهنا نشير إلى أن مسألة جواز استثمار أموال الزكاة ليست محل إجماع بل هي محل خلاف واعتراض غالبية الفقهاء، حيث يمكن أن نسجل بعض الملاحظات في هذا الخصوص على عمل صندوق استثمار أموال الزكاة الجزائري كما يلي:

#### أ- مسألة جواز استثمار أموال الزكاة:

إن فكرة استثمار أموال الزكاة ليست محل إجماع الفقهاء بل هي محل اعتراض أغلبهم، ذلك أن الزكاة معاملة مالية وردت مصارفها الثمانية بدقة في الآية الكريمة: " إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ ۗ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ ۗ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ"<sup>1</sup>، وقد وردت الصيغة في الآية الكريمة مقترنة بلام التملك مما يعني أن أموال الزكاة لا يمكن استرجاعها وبالتالي من غير الممكن منحها على شكل قروض حسنة، وفي هذا الخصوص يقول الشيخ ابن قدامة الحنبلي في كتابه "المغني" عن الفرق بين الأصناف الأربعة الأولى والأربعة الأخيرة من مصارف الزكاة بأن الأربعة أصناف الأولى يأخذون أموال الزكاة أحياناً مستقراً ولا يراعى حالهم بعد دفعها إليهم، فمتى أخذوها ملكوها ملكاً دائماً مستقراً ولا يجب عليهم ردها بأي حال، أما الأصناف الأربعة الأخرى وهم في الرقاب والغارمون وفي سبيل الله وابن السبيل، فإنهم يأخذون أحياناً مراعى فإن صرفوها في الجهة التي استحقوا الأخذ لأجلها وإلا استرجعت منهم<sup>2</sup>.

إلا أن القائمين على صندوق الزكاة الجزائري يرون أن الفقير الذي استحق الزكاة أصلاً ولكنه فضل طواعية أن يأخذ قرضاً حسناً عوض أن يعيش على المبالغ القليلة التي تعطى له من أموال الزكاة، في نظر الصندوق قادر على العمل والأفضل له العمل عوض انتظار منحة سنوية ضعيفة، ولذا فالتزامه يجبره على رد المبلغ كاملاً دون أي زيادة وعلى أن يقوم بتوظيف شخص آخر معه أو أن يكون متربصاً لديه<sup>3</sup>.

في حين أن المفترض حسب ما تقدم في قول الشيخ ابن قدامة هو أن تدفع الأموال إلى الشاب الذي يعتبر فقيراً في نظر صندوق الزكاة على سبيل التملك لا القرض، والسؤال هنا هو هل أن القائمين على صندوق الزكاة الجزائري يقومون بتخيير الشاب الذي لم يجد منفذاً آخر للتعامل الإسلامي في الجزائر والذي يقولون بأنه يتقدم طواعية

<sup>1</sup> - القرآن الكريم: سورة التوبة، الآية رقم 60.

<sup>2</sup> - سليمان ناصر وعواطف محسن: تجربة الجزائر في تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن؛ دراسة تقييمية، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان، ص: 19.

<sup>3</sup> - فارس مسدور: مخاطر القرض الحسن من صندوق الزكاة وسبل تغطيتها، مرجع سبق ذكره، ص: 11.

للحصول على قرض حسن حول ما إذا كان يريد الاستفادة من حقه في الحصول على أموال الزكاة بصفة دائمة ومستقرة باعتبارها ملكاً له وما بين أخذها كقرض يتحمل تبعات إرجاعه؟.

كما أنّ القائمين على صندوق الزكاة الجزائري حتى وإن كانوا يفضلون أو يرون ألاّ يقوم الفقير بالاعتماد في عيشه على المبالغ القليلة والمنح الضعيفة التي تعطى له من أموال الزكاة سنوياً وهذا استناداً إلى قول سيدنا عمر رضي الله عنه "إذا أعطيتهم فأغنوا" فإنّ ظاهر هذا القول يفيد التملك لا القرض كذلك.

ورغم ما سبق فإنّ هنالك من العلماء مثل الدكتور يوسف القرضاوي، ممن يرى بجواز تقديم قروض حسنة من أموال الزكاة وذلك قياساً للمستقرضين على الغارمين، حيث يرون أنّ المقاصد العامة للإسلام في باب الزكاة تجيز إقراض المحتاجين من سهم الغارمين<sup>1</sup>.

### ب- مسألة التساوي بين مصارف الزكاة وجواز التحويل بينها:

افترض القائمون على صندوق الزكاة الجزائري التساوي بين مصارف الزكاة الثمانية، وبالتالي أصبح نصيب كلّ منها 12,5% كما سبق وأشرنا، وهذه الفكرة تعتمد على مبدأ استيعاب جميع المصارف الثمانية من جهة والتساوي بينها من جهة أخرى، بينما لا يجب هذا الأمر إلاّ عند الشافعية وهو مستحب عند باقي الفقهاء، وبعد أن أخذ القائمون على صندوق الزكاة الجزائري بفتوى الاستيعاب والتساوي بين المصارف الثمانية للزكاة، أخذوا بعد ذلك بجواز تحويل نصيب أو سهم صنف إلى آخر، وعلى هذا الأساس تم حساب مجموع أموال الزكاة المخصصة للاستثمار بالجمع بين ثلاث أسهم هي سهمها المؤلفة قلوبهم والرقاب وهذا على اعتبار أنّ هذين الصنفين غير موجودين حالياً في الجزائر، إضافة إلى سهم الغارمين، وبالتالي فقد أصبحت هذه النسبة 37,5%، في حين أنّ من أجاز تقديم قروض حسنة من أموال الزكاة مثل الدكتور يوسف القرضاوي قد أجازها بقدر سهم الغارمين فقط كما سبق وأشرنا.

وإن كان الفقهاء كالإمام مالك وأبو حنيفة وأحمد يرون أنه يجوز للإمام أن يقوم بصرف أموال الزكاة في صنف واحد أو أكثر من صنف إذا رأى ضرورة لذلك وبحسب الحاجة، فالسؤال هنا هو لماذا لم يأخذ القائمون على صندوق الزكاة برأي الإمام مالك وهو المذهب السائد في الجزائر؟. ومن جهة أخرى إذا أمعنا النظر في قول الفقهاء نجد أنّهم قد أجازوا صرف الزكاة في مصرف واحد أو أكثر على أن يكون المصرف المحول منه أو المحول إليه من مصارف الزكاة الثمانية، في حين نجد أنّ استثمار أموال الزكاة ليس سهماً ضمن المصارف الثمانية، وإن أخذنا برأي الدكتور القرضاوي بتمثيل سهم الغارمين فقط لجواز استثمار أموال الزكاة في منح القروض الحسنة، فلماذا اعتبره القائمون على الصندوق ممثلاً لثلاثة مصارف كما سبق وأشرنا<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- يوسف القرضاوي: فقه الزكاة، مكتبة وهبة، القاهرة، ط 2، ج 2، ص: 645.

<sup>2</sup>- سليمان ناصر وعواطف محسن: تجربة الجزائر في تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن؛ دراسة تقييمية، مرجع سبق ذكره، ص: 20-19.

وفي نهاية هذا المبحث يمكن القول أنّ صناعة التمويل المصغر المصرفي تعاني من عدة عوائق وتحديات، منها ما هي مرتبطة بصناعة أو سوق التمويل المصغر بشكل عام، ومنها ما هي متعلقة بجميع البنوك التي قد ترغب في تقديم منتجات التمويل المصغر بما في ذلك البنوك الإسلامية، كما أنّ هناك عوائق وتحديات متعلقة بالبنوك الإسلامية في حد ذاتها تحول دون قيامها بتقديم منتجات هذا النوع من التمويل، وأغلب هذه العوائق والتحديات تعتبر تحديات مشتركة تعاني منها صناعة التمويل المصغر في الدول العربية الثلاث محل هذه الدراسة، مع وجود بعض العوائق والتحديات التي تعاني منها كل دولة على حدى.

## المبحث الثاني:

### متطلبات تقديم خدمات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية

#### تمهيد:

بعد أن استعرضنا في المبحث الأول لهذا الفصل مختلف التحديات والعوائق التي تواجهها البنوك الإسلامية التي تقوم أو التي قد ترغب في تقديم منتجات التمويل المصغر الإسلامي، سنحاول من خلال هذا المبحث تقديم أهم المتطلبات الاستراتيجية كحلول لهذه العوائق والتحديات، وسوف تركز هذه المتطلبات على ثلاث مستويات مختلفة ومتكاملة فيما بينها، هي المتطلبات المتعلقة بالمستوى الكلي والمرتكزة أساساً على تطوير الإطار السياسي والتنظيمي للتمويل المصغر الإسلامي، وثانياً المتطلبات الخاصة بالمستوى المتوسط والمتعلق بالبنية الأساسية اللازمة لتقديم التمويل المصغر الإسلامي، وأخيراً المستوى الجزئي وهو المستوى المتعلق بالمتطلبات الخاصة بالبنوك الإسلامية في حد ذاتها، وسيتم التطرق لمختلف هذه المتطلبات من خلال ثلاث مطالب كالتالي:

#### المطلب الأول: متطلبات تقديم التمويل المصغر على المستوى الكلي.

هنالك توافق متنامي في الرأي يؤكد على أنّ أفضل دور يمكن أن تلعبه الحكومات\* هو توفير بيئة سياساتية تسمح بالمنافسة وتمكّن الجهات المختلفة التي تقدم خدمات التمويل المصغر الإسلامي بما في ذلك البنوك الإسلامية من العمل والمنافسة فيما بينها لتقديم خدمات مالية عالية الجودة ومنخفضة التكلفة وتصل لأعداد كبيرة من الفقراء، وعليه فإنّ الهدف من وضع متطلبات على المستوى الكلي هو خلق بيئة تنظيمية وسياساتية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي\*\*، والمتطلبات الخاصة بهذا المستوى يمكن تناولها من خلال ما يلي:

#### أولاً- التنسيق بين الأطراف المعنية وزيادة الوعي بالتمويل المصغر الإسلامي.

من الضروري أن يتم الحرص على وجود تشاور وتنسيق مستمر بين الأطراف المعنية بالتمويل المصغر الإسلامي من أجل الوصول إلى إجماع حول المتطلبات الاستراتيجية لتنمية صناعة التمويل المصغر الإسلامي والإجراءات الفعلية اللازمة لتحقيق هذا النمو، ويجب أن يتم هذا التنسيق على أساس من روح التعاون والمشاركة، مما يعني أن لا يتم في سياق أسلوب سلطوي أو تنظيمي يفرض على الأطراف المعنية والمستفيدين. والتنسيق مطلوب

\* حيث أثبتت التجارب أنّ البرامج الائتمانية الحكومية الموجهة لمساعدة الفقراء عادةً ما تكون مدعومة بشكل كبير ومسيسة، وتقتصر على شرائح معينة، ولا يمكن التمويل عليها كما سبق وأشرنا في الفصل الأول لهذه الدراسة، لذلك ينبغي أن يكون هدف الحكومات هو إتاحة القدرة على الحصول على الخدمات المالية وليس الدعم المالي لأصحاب المشاريع من الفقراء ومحدودي الدخل.

\*\* أثبتت الدراسات أنّ تطوير البيئة القانونية للتمويل المصغر تؤدي إلى المزيد من المنافع للفقراء أكثر من أيّ إجراء آخر قد تستعمله مؤسسات التمويل المصغر، كتعزيز الإقراض الجماعي والاعتماد على العقوبات الاجتماعية، أنظر: جان-ماري بالان، روجيني سوماناثان وركي واهاج: آثار الإقراض الجماعي على انتشار القروض، مرجع سبق ذكره، ص: 22.

على مستويين، يتمثل الأول في التنسيق بين الأطراف المعنية الرئيسية في مجال التمويل المصغر من جهات حكومية وغير حكومية وقطاع خاص وبنوك إسلامية وجهات مانحة دولية، وذلك بهدف الوصول إلى إجماع حول جداول عمل وإجراءات فعلية لتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي، ويتمثل المستوى الثاني في التنسيق مع الجهات المانحة للوصول إلى أفضل أسلوب لدعم جداول الأعمال المذكورة، وينبغي لهذا أن يتم وفق ما يلي:

### 1- تشجيع الحوار وزيادة الوعي بالتمويل المصغر الإسلامي:

لأجل تحقيق التنسيق الفعال يجب إدارة حوار جاد بين الأطراف المعنية بصناعة التمويل المصغر الإسلامي وتدعيمه بالمعلومات المفيدة حول هذه الصناعة، ولذلك فإن الأمر يستوجب بناء قدرات الأطراف المعنية ذات الصلة مثل البنوك المركزية والبنوك الإسلامية ومختلف الوزارات كوزارة التضامن ووزارة الإعلام، كما يستوجب الأمر كذلك العمل على زيادة الوعي العام بمهية وأهمية التمويل المصغر بين مختلف الأطراف المعنية حتى يكون بالإمكان بناء قاعدة صلبة وسليمة لسياسة تمويل مصغر إسلامي تقوم على أساس خدمة العملاء الفقراء الذين لا يستطيعون أو يرفضون التعامل مع الأنظمة المالية الربوية، ولذلك من الضروري القيام بتنفيذ أنشطة توعية عامة لموظفي الحكومة وصانعي القرارات والمستثمرين كالبنوك الإسلامية والجمعيات وكذلك أصحاب الآراء ذات التأثير الجماهيري القوي في الصحف ووسائل الإعلام، وهذا بهدف التعريف بالأهمية الاقتصادية والاجتماعية للتمويل المصغر الإسلامي، ويجب أن تعتمد هذه الحملة على إجماع واضح فيما يتعلق بدور التمويل المصغر الإسلامي وتعريف وتصنيف المجموعات المستهدفة وفهم احتياجاتها والمسؤوليات التي يجب أن تتولاها الأطراف المعنية في تأسيس والحفاظ على بيئة سياسات داعمة لنمو هذا القطاع، ويمكن لإعداد حزمة ترويجية مركزة يتم تصميمها بأسلوب عام يتناسب مع مختلف الأطراف المعنية ويتم الترويج لها بحماس في المناطق المستهدفة أن يكون آلية ممتازة لبناء هذا الوعي<sup>1</sup> بأهمية التمويل المصغر الإسلامي.

### 2- زيادة التنسيق مع الجهات المانحة:

#### أ- أهم الجهات المانحة في مجال التمويل المصغر:

كانت ومازالت الجهات المانحة تقوم بدور كبير في تطوير قطاع التمويل المصغر من خلال سياساتها ودعمها المالي والفني على المستويات الكلية، المتوسطة والجزئية، ويعتبر البنك الدولي والبنك الآسيوي للتنمية وبنك التنمية للبلدان الأمريكية والمفوضية الأوروبية من بين أكبر الجهات المانحة العاملة في مجال التمويل المصغر، أما في مجال التمويل المصغر الإسلامي يعتبر البنك الإسلامي للتنمية أكبر الأطراف الفاعلة في هذا المجال، وهناك العديد من المنظمات الدولية الأخرى مثل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، المؤسسة المالية الألمانية ومؤسسة المساعدة الدولية للمجتمع، والتي ساعدت في إطلاق برامج تمويل مصغر إسلامي في بعض الدول كسوريا وفلسطين وشمال مالي وأفغانستان<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره ص ص: 33-36.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 50.

**ب- دور الجهات المانحة في تنمية التمويل المصغر:**

تقدم الجهات المانحة الدعم للتمويل المصغر باستخدام أدوات مختلفة مثل الدعم السياسي، المساعدة الفنية، المنح المالية، القروض، الأوراق المالية والكفالات. وباستخدام هذه الأدوات أو الآليات تضطلع الجهات المانحة بدور تمكيني من خلال تمويل المحافظ الائتمانية والاستثمارية لمؤسسات التمويل المصغر بما في ذلك البنوك، إضافة إلى تقديم الكفالات لها لمساعدتها على الوصول إلى أسواق رأس المال التجارية، وكذلك بناء أنواع المهارات اللازمة للجهات التي تقدم الخدمات الفنية ووكالات التصنيف وشركات الاستشارات ومؤسسات التدريب، أما في إطار التمويل المصغر الإسلامي فلا تكون الأدوات مطابقة لأحكام الشريعة فحسب، بل تكون كذلك أكثر تنوعاً وشمولاً وتكون موجهة بشكل مباشر لخدمة الفقراء والمعدمين<sup>1</sup>.

**ج- كيفية التنسيق مع الجهات المانحة:**

رغم الدور الكبير الذي تلعبه الجهات المانحة في تنمية التمويل المصغر، لا تستطيع جهات مانحة كثيرة وخاصة البنوك الإنمائية متعددة الأطراف أن تعمل سوى مع الحكومات، ودائماً ما يكون ذلك في صورة قروض ميسرة، وهذا الأمر ليس مناسباً لدعم التمويل المصغر، فالحكومات كثيراً ما يكون تاريخها ضعيفاً في مجال توفير الخدمات المالية للفقراء كما سبق وأشرنا، والوضع المثالي لعملية التنسيق مع الجهات المانحة هو أن يقوم التنسيق على أساس ما أجمعت عليه الأطراف المعنية بصناعة التمويل المصغر الإسلامي ووجود جدول أعمال واضح عن تنمية وتطوير هذا القطاع، وفي هذه الحالة يجب على الجهات المانحة التنسيق لتحقيق أفضل دعم لجدول الأعمال المذكور، ومن شأن هذا الأمر ضمان الاستخدام الفعال لجميع المصادر الموجهة للتمويل المصغر الإسلامي، ولهذا الغرض يجب تقديم الدعوة للمشاركة في اجتماعات منتظمة لجميع المنظمات الحكومية وغير الحكومية والمؤسسات والمنظمات العاملة في مجال التمويل المصغر والتمويل الإسلامي<sup>2</sup>، وأكثرها أهمية البنوك الإسلامية والبنوك المركزية.

**ثانياً- وضع إطار قانوني وتنظيمي ملائم للتمويل المصغر المصرفي.**

هنالك جدل قائم بشأن ما إذا كان وجود أو غياب إطار تنظيمي خاص بكل قطاع مؤشراً موثقاً للمكانة التي يوليها صناع السياسات والمنظمون لذلك القطاع في أيّ دولة، وبالرغم من أنّ قطاع التمويل المصغر المصرفي الإسلامي يتطلب نوعاً خاصاً من القوانين، قوانين تراعي طبيعة العمل المصرفي الإسلامي وأخرى تراعي طبيعة التمويل المصغر، إلا أنّ دولة عربية واحدة هي التي استوفت هذا المتطلب وهي السودان، ورغم ذلك لا يزال الإطار التنظيمي والسياساتي الذي يحكم قطاع التمويل المصغر المصرفي الإسلامي بحاجة ماسة لتنميته وتطويره، وفيما يلي أهم المتطلبات اللازمة لذلك:

<sup>1</sup>- نفس المرجع السابق، ص: 50.

<sup>2</sup>- البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 33.

## 1- وضع إطار رقابي موحّد على أنشطة التمويل المصغر:

لا يوجد حالياً في الدول العربية الثلاث التي قمنا بدراستها وهي السودان، مصر والجزائر إطار رقابي موحد يحكم وينظم أنشطة التمويل المصغر على الرغم من اختلاف الجهات والمؤسسات التي تقوم بتقديم خدمات التمويل المصغر في هذه الدول، وهو ما من شأنه أن يشجّع الجهود الرامية لتطوير هذه الصناعة وإلى خلق سوق به كثير من التشوهات كما سبق وأشرنا، وينبغي في هذا الخصوص إنشاء وحدة أو جهة تكون تابعة للبنك المركزي ولكن مستقلة إدارياً عنه لتتولى مهمة الإشراف والرقابة على جميع أنشطة التمويل المصغر، وهذا لا يمنع أن تكون مؤسسات التمويل المصغر الأخرى تابعة إدارياً لجهات أخرى غير البنك المركزي كوزارة التضامن أو وزارة الشؤون الدينية مثلاً، وهذا باستثناء البنوك بما فيها البنوك الإسلامية والتي يجب أن تكون تابعة بالضرورة للبنك المركزي.

## 2- حل المشكلات المتعلقة بالنظام المزدوج:

تنشأ بعض المشاكل التي تؤثر على عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر بسبب وجود نظام مزدوج في معظم الدول العربية، أين يوجد نظام مصرفي إسلامي يتعايش مع النظام التقليدي الذي لا يراعي طبيعة وخصائص عمل البنوك الإسلامية، وفي ظل هذا الواقع فإنّ هنالك حاجة ماسة للفصل بين هذين النظامين، حيث يمكن في سبيل ذلك للبنوك المركزية في هذه الدول العربية الاستفادة من التطورات الأخيرة التي أحدثتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية والتي تهتم بإصدار المعايير المحاسبية وإرشادات التدقيق المحاسبي وتقديم الخدمات الاستشارية، وكذلك الاستفادة من أعمال مجلس الخدمات المالية الإسلامية المعني أساساً بوضع معايير لكفاية رأس المال وإدارة المخاطر والإشراف والشفافية وانضباط السوق وإدارة السيولة، وهذا في سبيل وضع إطار تنظيمي يراعي طبيعة العمل المصرفي الإسلامي بشكل عام وطبيعة التمويل المصغر المصرفي بشكل خاص<sup>1</sup>.

## 3- إعادة تقييم سياسات البنوك المركزية:

رغم أنّ البنوك المركزية في الدول العربية الثلاث التي تمت دراستها، لا تمنع البنوك الإسلامية بشكل خاص أو مباشر من تقديم منتجات التمويل المصغر، إلا أنّ سياسات الائتمان الحالية التي تتبعها البنوك المركزية غير مشجعة وغير جاذبة إلى حد بعيد لجميع البنوك بما فيها البنوك الإسلامية لكي تعمل في سوق التمويل المصغر، فمثل هذه السياسات تحتاج إلى إعادة تقييم لتصبح أكثر مرونة خاصة فيما يتعلق بتكلفة وإجراءات التمويل وإدارة المخاطر، ومن أهم المتطلبات العملية التي يمكن للبنوك المركزية أن تقوم بتطبيقها من أجل تشجيع البنوك بما في ذلك البنوك الإسلامية على تقديم منتجات التمويل المصغر ما يلي:

### أ- تشجيع إنشاء مؤسسات تجارية غير بنكية للتمويل المصغر الإسلامي:

لا توجد في بعض الدول العربية حالياً قوانين تسمح بإنشاء مؤسسات تجارية متخصصة في التمويل المصغر الإسلامي، على الرغم من أنّ وجود هذا النوع من المؤسسات من شأنه أن يصبح إضافة كبيرة لتنوع الخدمات وبتيح إمكانية

<sup>1</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 48-49.

أكبر لتعامل البنوك الإسلامية مع هاته المؤسسات للوصول إلى قدر أكبر من العملاء، ولأجل السماح بإنشاء هذا النوع من المؤسسات فإن الأمر يستوجب عمل بعض التغييرات التنظيمية وعلى أقل تقدير يجب دراسة إمكانية السماح بإنشاء مؤسسات تمويل مصغر إسلامية تقتصر على تقديم التمويل فقط دون القدرة على تعبئة الودائع، كما يستوجب الأمر كذلك تغييراً في التشريعات لتحديد ما إذا كانت سوف تعامل كالبنوك الإسلامية أم ستتم معاملتها كشكل مؤسسي آخر، كما يمكن دراسة إمكانية السماح لهذه المؤسسات بتلقي الودائع مستقبلاً في مقابل خضوعها للتنظيم الملزم للأداء.

وإذا ما تم السماح بإنشاء هذا النوع من مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي فيمكن عندها للجمعيات الخيرية وخاصة القائمة على التبرعات والأوقاف والزكاة أن تتحول إلى مؤسسات مالية رسمية، وهذا التحول من شأنه كذلك المساهمة في زيادة إمكانية تعامل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر مستقبلاً عن طريق العمل من خلال هذه المؤسسات الرسمية.

### ب- السماح للبنوك بالتعامل مع مؤسسات التمويل المصغر الأخرى:

لا تسمح البنوك المركزية بتعامل البنوك مع مؤسسات التمويل المصغر الأخرى إلا في حدود ضيقة وبشروط صعبة جداً، لذا يجب على البنوك المركزية أن تعيد النظر في هذا الأمر وأن تعمل على تشجيع الروابط بين البنوك الإسلامية وما عداها من مؤسسات التمويل المصغر الأخرى كالمؤسسات غير الحكومية واتحادات الائتمان والادخار، وتخصيص دور لكل منها والسماح للبنوك الإسلامية بالتعامل معها، وهو ما سيمكنها من المنافسة مع باقي مؤسسات التمويل المصغر التقليدية الأخرى من خلال تمكينها من توسيع قاعدة عملائها وتخفيض تكاليف العمليات المتعلقة بإدارة الائتمان والمدخرات، وأهم شيء هو الاستفادة من الخبرة المسبقة الموجودة لدى هذه المؤسسات في التعامل مع الفقراء ومحدودي الدخل.

### ج- إعادة النظر في توجيه الائتمان:

يجب إعادة النظر في قوانين البنوك المركزية التي تنص على أن تخصص البنوك نسبة معينة من محافظها لتقديم التمويل المصغر، حيث أن الممارسات العالمية كشفت أن الائتمان الموجه غير فعال وغير مجد وسيسفر عن سوء ضخ الائتمان لمجموعات أخرى من غير الفقراء، كما أن التجربة السودانية أثبتت أن هذه الأداة غير فعالة، وبالرغم من رفع النسبة المخصصة للتمويل المصغر الإسلامي من طرف بنك السودان المركزي بشكل متواصل إلا أنه لم تكن هناك أي استجابة من قبل البنوك الإسلامية السودانية لذلك كما سبق ورأينا في الفصل السابق<sup>1</sup>.

### د- تبسيط إجراءات وخفض تكلفة منح التمويل المصغر:

إجراءات منح التمويل التي تتبعها البنوك تعد تقليدية من حيث أنها غير مصممة لتلائم ظروف وقدرات عملاء التمويل المصغر، فعلى سبيل المثال يجب على العملاء أن يقوموا بفتح حسابات بنكية وينشطوها قبل حصولهم على

<sup>1</sup> - شركة يونيكورن للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، دراسة معدة لصالح بنك السودان المركزي، 2006، ص: 33.



التمويل، كما ينبغي أن يقوموا بتوفير ضمانات ملائمة وتقليدية، كما أنّ العديد من الإجراءات المطولة الأخرى لا تسهل الصرف السريع للتمويل، وبالتالي ينبغي على البنوك المركزية أن تقوم بمراجعة النظم والإجراءات المطبقة من قبل البنوك العاملة في سوق التمويل المصغر لضمان تطبيق أفضل ممارسات التمويل المصغر في خدمة العملاء وذلك من خلال العمل على تبسيط وتسهيل الإجراءات المستندية لعملاء التمويل المصغر عند عملية فتح الحساب، والحد من تكلفة التمويل من خلال الحد من العمولات والرسوم ومختلف الضرائب كضريبة الدمغة التي تصاحب عمليات التمويل<sup>1</sup>، بالإضافة إلى إمكانية منح إعفاءات ضريبية للبنوك من أجل فتح فروع جديدة في المناطق الفقيرة والتي لا تغطيها شبكة البنوك في العادة وذلك من خلال تحديد مناطق التنمية، وهو ما سيعمل على توسيع نطاق تغطية منتجات التمويل المصغر لتشمل المناطق الفقيرة والنائية<sup>2</sup>.

#### هـ- مسائل متعلقة بكفاية رأس المال:

وفقاً لمقررات لجنة بازل للرقابة المصرفية حول معدلات كفاية رأس المال، فإنه يجب على البنوك أن تلتزم بشدة بمتطلبات الحفاظ على رأس المال لا يقل عن نسبة معينة، غير أنّ هذا الأمر لا يجب أن يقيد البنوك المركزية بهذه النسبة المحددة فيما يخص البنوك العاملة في سوق التمويل المصغر، ويمكنها بدلاً من ذلك مراجعتها وفقاً للممارسات الدولية الأفضل في مجال التمويل المصغر، حيث أنّ أنشطة التمويل المصغر تمثل أنواعاً مختلفة من المخاطر التي لم تعدد لا البنوك ولا البنوك المركزية على التعامل معها، إضافة إلى أنه لا يوجد لحد الآن توافق عام حول الإطار الملائم لتحديد معدلات كفاية رأس المال لصناعة التمويل المصغر<sup>3</sup>.

#### و- تحرير أسعار السوق:

عادةً ما تقوم البنوك المركزية بوضع سقف لأسعار الفائدة\* التي يمكن للبنوك أن تفرضها على المقترضين أو طالبي التمويل، والغرض من هذه السقف هو حماية العملاء من أسعار الفائدة المرتفعة بشكل زائد عن الحد، إلا أنّ السقف الخاص بسعر الفائدة يضر في النهاية بالفقراء أنفسهم بشكل غير متعمد، حيث أنّ سقف الفائدة لا تناسب التمويل المصغر الأكثر تكلفة بالنسبة للبنوك، فهذا السقف قد يجعل من المستحيل على البنوك تغطية نفقاتها، مما سيعمل على خروجها من سوق التمويل المصغر أو يمنعها من دخوله أصلاً، وعليه ينبغي أن تتحدد أسعار الفائدة أو هوامش الأرباح بالنسبة للبنوك الإسلامية بحرية وذلك اعتماداً على قوى العرض والطلب، كما يمكن أن تكون المنافسة هي السبيل الأكثر فعالية لتقليل المخاوف بشأن ارتفاع تكاليف التمويل المصغر وحماية العملاء من الممارسات الجائرة في الإقراض، ولذا لا بد من وجود سياسات لتعزيز المنافسة فيما بين مؤسسات التمويل المصغر<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - عبد الله سليمان أحمد: التمويل الأصغر في السودان، الضمانات، العائد والتكلفة، إدارة البحوث والتنمية، ندوة التمويل الأصغر "الفرص والتحديات"، بنك السودان المركزي، نوفمبر 2011، ص: 16.

<sup>2</sup> - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، مرجع سبق ذكره، ص: 23-26.

<sup>3</sup> - شركة يونيكورن للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 35.

\* في ظل النظام البنكي المزدوج تستخدم أسعار الفائدة كمؤشرات لضبط أسعار بعض صيغ التمويل الإسلامية كالمراحة والإجارة.

<sup>4</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 46-47.

كما يمكن للحكومات أن تقوم بحماية عملاء التمويل المصغر من الفقراء ومحدودي الدخل بوضع قوانين ونظم حماية المستهلك، وهذه القوانين يمكن لها أن تقدم الحماية المطلوبة دون الآثار السلبية لتحديد سقفوف لهوامش الأرباح أو الفوائد، حيث أن قوانين حماية المستهلك عادةً ما تغطي مجموعة من التنظيمات مثل العرض الإلزامي للتكاليف الإجمالية للتمويل، الإجراءات الواضحة لحل ومعالجة شكاوى العملاء وكذا تثقيف العملاء لحمايتهم من الاستغلال<sup>1</sup>.

### ز- إعادة النظر في مسألة إدخال خدمات مالية جديدة:

يجب على البنوك المركزية أن تقوم بإعادة تقييم قواعدها وتعليماتها فيما يتعلق بإدخال خدمات مالية جديدة إلى السوق، حيث يعتبر هذا الأمر ضرورياً بالنسبة لمؤسسات التمويل المصغر التي قد تواجه صعوبات عند محاولة تطوير منتجات جديدة وطرحها في السوق بسبب إجراءات التسجيل المطلوبة ومتطلبات الموارد المالية الباهظة لرسوم التسجيل، وبما أن هنالك تعليمات خاصة متعلقة بسياسات منح القروض المصغرة وبعض المنتجات التقليدية الأخرى فإن هناك حاجة ماسة إلى وجود تعليمات مشابهة للمنتجات المالية الإسلامية المصغرة وهذا بغرض إقرار تنوع المنتجات وآليات المنح والتحصيل التي يمكن أن تستعملها البنوك الإسلامية عند محاولة تطوير منتجات جديدة كخدمات الإيداع والتأجير وغيرها.

### ثالثاً- دراسة الآليات البديلة للضمانات.

إن غياب إطار قانوني وتنظيمي للضمانات الملائمة للتمويل المصغر يجد من قدرة البنوك بما فيها البنوك الإسلامية على تقديم منتجات هذا النوع من التمويل، وعليه فإن هناك ضرورة ملحة لمنح مرونة أكبر يجب أن يتم تطبيقها من قبل البنوك المركزية في تحديدها لأنواع الضمانات التي يمكن للبنوك قبولها في حالة التمويل المصغر مع مراعاة أن تكون هذه الضمانات غير تقليدية، وذلك بالعمل على تطوير ما يلي:

#### 1- مراجعة الضمانات التقليدية:

إذا أخذنا في الاعتبار أن الفقراء غير مؤهلين لتقديم الضمانات التقليدية للحصول على تمويل فإن هذا الشرط سيصبح قيداً بالنسبة للبنوك الراغبة في تمويلهم، وعليه يجب مراجعة الاستخدام الحالي للضمانات حتى يسهل استخدام مدى أوسع من الضمانات، ويجب أن تشمل هذه المراجعة دراسة الأشكال المحتملة لأنواع الضمانات البديلة مثل تسهيل توثيق الملكية غير الرسمية واستخدام الأوراق التجارية (الكمبيالات والسندات) وضمانات المجموعة وضمانات المجتمع المحلي<sup>2</sup>، وقبل اعتماد الضمانات البديلة فإنه يتعين على هذه المراجعة أن تتم في شكل مشروع اختبري يتم في إطاره دراسة وتطوير واختبار استخدام الضمانات البديلة أو غير التقليدية بأساليب علمية مقبولة، ويمكن لهذا المشروع أن يتم وفق الخطوات الرئيسية التالية<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> - آن ديغال: أثر سقفوف أسعار الفائدة على التمويل الأصغر، موجز الجهات المانحة رقم 18، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2004، ص: 01.

<sup>2</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

<sup>3</sup> - شركة يونيكوتز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 39.

- تعريف ودراسة الضمانات غير التقليدية المقبولة من قبل المؤسسات المالية الرسمية وغير الرسمية؛
- تقديم تصميم ملائم للضمانات المرشحة من خلال هذه الدراسة بناءً على خبرات وابتكارات دول أخرى رائدة في مجال التمويل المصغر بشكل عام والتمويل المصغر الإسلامي بشكل خاص؛
- تطوير السياسات المناسبة وآليات التنفيذ وتطبيقها خلال المشروع التجريبي؛
- تقديم الدعم الفني والمؤسسي مع خلق وعي لدى البنوك ومؤسسات التمويل المصغر؛
- يجب أن يقوم البنك المركزي بإصدار محددات حول ضمانات التمويل المصغر اعتماداً على الخبرات العملية للتطبيق والدروس المستفادة ونتائج المشروع التجريبي.

## 2- صناديق ضمان الائتمان:

أصبحت صناديق ضمان القروض أو الائتمان تلعب اليوم دوراً هاماً في تمكين طالبي التمويل من الحصول على تمويل من البنوك، وهذه الصناديق يمكن أن تكون مفيدة بشكل خاص لعملاء التمويل المصغر غير القادرين على توفير ضمانات كافية مثل الأراضي أو الأصول الأخرى، وكذا لمؤسسات التمويل المصغر الراغبة في الحصول على تمويل بالجملة من هذه البنوك، وتتجلى أهمية وجود صناديق ضمان القروض في تسهيل الحصول على التمويل من هذه البنوك والتي ما كانت لتقدمه من دون ضمانات، كما أنه من المتوقع أن يزيد هذا الضمان المقدم للبنوك من رغبة هذه البنوك في تقديم التمويل غير المشروط لعملائها مستقبلاً، إضافةً إلى أنّ ضمانات القروض تعمل على تسهيل الحصول على تمويل محلي لمؤسسات التمويل المصغر دون الحاجة إلى إنشاء التزام خارجي<sup>1</sup>.

ويمكن القيام بدراسة الأنماط الحالية لصناديق ضمان الائتمان لاستخلاص أهم المزايا والعيوب لتطبيقها في مجال التمويل المصغر الإسلامي، وفي هذا السياق توجد عدة آليات يمكن اختبار تطبيقها هي<sup>2</sup>:

### أ- صندوق ضمان سداد المجتمع:

يقوم في هذه الحالة أعضاء المجموعات بالمساهمة بأنصبتهم النقدية لدى صندوق جماعي يكون كضمان للسداد لكل أعضاء المجموعة، وأموال هذا الصندوق يمكن إيداعها في حساب مصرفي استثماري والذي يتم استخدامه فيما بعد لاستعادة الجزء غير المسدد من مبلغ التمويل تحت ظروف محددة سلفاً، غير أنّ استدامة هذا الصندوق تتوقف بشكل كبير على السياسات الاقتصادية الكلية خاصة مستويات التضخم وسياسات أسعار الفائدة في الأنظمة المالية التقليدية.

### ب- صندوق ضمان ملك للبنوك:

في هذه الحالة تقوم البنوك الإسلامية باقتطاع نسبة معينة من التمويل المقدم وتضعها في صندوق لضمان التمويل، بالإضافة كذلك إلى أنّ نسبة محددة مسبقاً من الأرباح التي يحققها التمويل المقدم يتم اقتطاعها وإيداعها في الحساب

<sup>1</sup> - مارك فليمنج: القروض المضمونة لمؤسسات التمويل الأصغر، كيف امثل قيمة مضافة؟ مذكّرة مناقشة مركزة رقم 40، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2007، ص: 02.

<sup>2</sup> - شركة يونيكوتنز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 40.

الاستثماري للصندوق، وهو ما قد يتطلب من البنك الإسلامي زيادة نسبة المخاطرة خلال حساب تكلفة التمويل المقدم، بمعنى أنّ تكلفة الصندوق تتم مشاركتها مع العملاء، وعلى البنك المركزي أن يضع قواعد صارمة لاستخدام صناديق الضمان من قبل البنوك الإسلامية بما في ذلك وضع النظم الرقابية لضمان الاستخدام الأمثل للصندوق والمعاملة المتساوية لكل العملاء.

### ج- صندوق كفالة ائتماني:

اتجهت بعض مؤسسات التمويل المصغر إلى استخدام أنظمة كفالة ائتمانية، وهذا المنتج يمكن تعديله ليتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في إطار نظام الكفالة حيث تقول بعض الآراء المقبولة للفقهاء بجواز تلقي الكفيل لرسم نظير الكفالة التي يقدمها، لكن ينبغي أن لا يكون ذلك الرسم مرتفعاً للغاية وألاًّ يحتسب كنسبة من حجم الدين المكفول، ويعتبر صندوق الزكاة شكلاً بديلاً من أشكال أنظمة الكفالة الائتمانية التي يمكن استخدامها، حيث أنّ الزكاة يجوز استخدامها شرعاً لسداد الديون عن الفقراء، ولكن بشرط التزام الحذر كي يتم ضمان أنّ هذه الأنظمة تقتصر على تغطية الفقراء والمساكين فقط<sup>1</sup>.

وفي الأخير يجب التركيز على نقطة هامة والتي مفادها أنّ الضمانات وصناديق ضمان الائتمان يجب ألاّ تسيطر على سوق التمويل المصغر في المدى الطويل، حيث يجب أن يتمتع الفقراء بالقدرة وسهولة الحصول على التمويل المصغر بدون الحاجة إلى تقديم ضمان، وهذا على اعتبار أنّ صناديق ضمان الائتمان خدمات يتم تقديمها للبنوك الإسلامية لكي يتم جذبها للعمل في سوق التمويل المصغر، وعلى البنوك الإسلامية أن تتجاوز مخاطر العمل في هذه السوق بالتدرج من دون الاستمرار في الاعتماد على الضمانات التي تقدمها صناديق ضمان الائتمان<sup>2</sup>.

### 3- خدمات التأمين المصغر:

أحد الحلول المقترحة لمشكلة توفير ضمانات جيدة هو تطوير أنواع من التأمين المصغر كعامل تأمين إضافي، حيث أنّ تقديم التأمين سيوجد موقفاً مريحاً لكل الأطراف وبخاصة البنوك، حيث ستخفض نسبة تعرض الفقراء للمخاطر وبالتالي ستستفيد البنوك الإسلامية من بيئة أفضل للعمل، غير أنّ هنالك عدة أسباب تحول دون اهتمام مؤسسات التأمين التقليدية والإسلامية بسوق منخفضي الدخل في الدول العربية، وهناك جملة من المتطلبات الرئيسية لتشجيع هذه المؤسسات على دخول سوق التمويل المصغر ولتطوير سوق التأمين المصغر كذلك، وهي<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 39.

<sup>2</sup> - شركة يونيكورن للاستشارات المحدودة: الضمان بالرهن والضمان المالي في توسعة التمويل الأصغر بالسودان، دراسة لحساب بنك السودان المركزي، نوفمبر 2007، ص: 45.

<sup>3</sup> - مركز التأمين الأصغر: التأمين في البلدان النامية: استكشاف الفرص في التأمين الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 20-21.

**أ- دمج سياسة التأمين المصغر ضمن القطاع المالي والسياسات الأخرى:**

غالباً ما يعاني التأمين المصغر من الافتقار إلى التنسيق بين صانعي السياسات الذين يحاولون توفير التغطية التأمينية للفئات ذات الدخل المنخفض، ويمكن أن تشارك العديد من الهيئات الحكومية المختلفة مثل وزارة الزراعة التي تستحدث التأمين على الماشية والمحاصيل، ووزارة الصحة من خلال التأمين المصغر الصحي ووزارة المالية من خلال سياساتها الضريبية والبنوك المركزية من خلال الذي قد يمنع أو يحد من قدرة البنوك الإسلامية على القيام بدور وكلاء التأمين، وغالباً ما يسبب غياب التنسيق بين صانعي السياسات إلى تضارب التوجهات واضطراب الأسواق، ويمكن أن يكون لتوضيح أدوار الأطراف المختلفة تأثير إيجابي هام على التوسع في تقديم خدمات التأمين المصغر.

**ب- تشجيع شركات التأمين القائمة على تعديل أو تطوير أنظمتها ومنتجاتها واستراتيجيات مبيعاتها:**

تتمثل إحدى التوجهات الأساسية والتي يمكن تسميتها باستراتيجية الإلزام في مطالبة شركات التأمين المحلية بمراجعة إجراءات الحد الأدنى للتأمين المصغر، بالإضافة إلى ذلك يمكن دعم بحوث السوق لتمكين شركات التأمين من تقييم فرص العمل في سوق التأمين المصغر.

**ج- التشجيع على فهم التأمين المصغر من جانب الطلب:**

يمكن أن تتخذ هذه الاستراتيجية نمطين، أولاً استحداث الحوافز الاقتصادية مثل الإعفاءات الضريبية والمساعدات، وثانياً التوعية بالسوق ودعم ثقافة التأمين في أسواق الدخل المنخفض، ويمكن أن تتضمن الاستراتيجية كذلك بناء الثقة من خلال سياسات حماية المستهلك.

**د- تشجيع شركات التأمين غير الرسمية على إضفاء الطابع الرسمي وتحقيق النمو بأسلوب سليم:**

يمكن الاستفادة بشكل كبير من خبرة مؤسسات التأمين غير الرسمية ومن محاولة تطوير الخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات لدعم نمو صناعة التأمين المصغر، حيث تمثل برامج التأمين المصغر غير الرسمية والتي غالباً ما تكون برامج مجتمعية توفر المزايا الصحية لأعضائها حصة كبيرة من سوق الدخل المنخفض، ويمكن تعديل الحواجز والعقبات التنظيمية مثل الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال من أجل التشجيع على إضفاء الطابع الرسمي على البرامج غير الرسمية، وتجدر الإشارة هنا إلى أن مصطلح "غير رسمي" لا يعني بالضرورة غير قانوني.

**هـ- تنسيق أنشطة الشركات الجديدة للتأمين المصغر:**

من خلال التوجه المبسط للتنظيم، يمكن تمييز التأمين المصغر باعتباره خط نشاط مستقل له نظام خاص للمحافظ والمنتجات والتوزيع، ويمكن كذلك إنشاء فئة جديدة من شركات التأمين تحظى بترخيص خاص للتأمين المصغر.

وفي الأخير فإنه يمكننا إيجاز أهم المتطلبات المتعلقة بالمستوى الكلي والتي تهدف إلى خلق بيئة تنظيمية وسياسية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير التمويل المصغر المصرفي الإسلامي، إضافة إلى أهم الجهات المسؤولة عن تنفيذها في الجدول التالي:

## الجدول رقم (4-1): المتطلبات المقترحة والجهات المسؤولة عن تنفيذها على المستوى الكلي.

المستوى الكلي:			
خلق بيئة تنظيمية وسياسية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير التمويل المصغر المصرفي الإسلامي			
الهدف/ التدخل	المهام/ الأنشطة	الجهات المسؤولة	
		أولية	
		ثانوية	
- التنسيق بين الأطراف المعنية	- تشجيع الحوار بين الأطراف المعنية - زيادة التنسيق مع الجهات المانحة	- وحدة التمويل المصغر بالبنك المركزي - شبكة التمويل المصغر	- الحكومات - الجهات المانحة
- زيادة الوعي بالتمويل المصغر الإسلامي	- إعداد حزم ترويجية مكثفة تتناسب مع المجموعات المستهدفة - إطلاق حملة توعية جماهيرية	- شبكة التمويل المصغر الإسلامي	- الجهات المانحة؛ - البنوك المركزية؛ - وزارة الإعلام
- وضع إطار قانوني وتنظيمي ملائم للتمويل المصغر المصرفي	- وضع إطار رقابي موحد على أنشطة التمويل المصغر - حل المشكلات المتعلقة بالنظام المزدوج	- البنك المركزي - وحدة التمويل المصغر	- الهيئات المالية الإسلامية الدولية - البنوك الإسلامية؛ - شبكة التمويل المصغر الإسلامي؛
- إعادة تقييم سياسات البنوك المركزية	- تشجيع إنشاء مؤسسات تجارية غير بنكية للتمويل المصغر الإسلامي؛ - السماح للبنوك بالتعامل مع مؤسسات التمويل المصغر الأخرى؛ - إعادة النظر في توجيه الائتمان؛ - تبسيط إجراءات وخفض تكلفة منح التمويل المصغر؛ - إعادة النظر في المتطلبات المتعلقة بكفاية رأس المال؛ - تحرير أسعار السوق؛ - إعادة النظر في مسألة إدخال خدمات مالية جديدة.	- البنك المركزي	- البنوك الإسلامية؛ - شبكة التمويل المصغر الإسلامي؛ - الهيئات المالية الإسلامية الدولية
- دراسة الآليات البديلة للضمانات	- مراجعة الضمانات التقليدية - إنشاء صناديق ضمان الائتمان - إدخال خدمات التأمين المصغر إلى السوق من خلال: - دمج سياسة التأمين المصغر ضمن القطاع المالي والسياسات الأخرى؛ - تشجيع شركات التأمين القائمة على تعديل أو تطوير أنظمتها ومنتجاتها واستراتيجيات مبيعاتها.	- البنك المركزي - شركات التأمين	- الجهات الحكومية المختلفة مثل وزارة العدل، التأمينات، الصحة، الزراعة.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات الواردة في المطلب الأول من هذا البحث.

## المطلب الثاني: متطلبات تنمية التمويل المصرفي على المستوى المتوسط.

بالإضافة إلى ضرورة وجود بيئة سياساتية وتنظيمية داعمة لنمو وتطوير التمويل المصرفي الإسلامي بالبنوك الإسلامية وهو ما تناولناه في المطلب السابق، فمن الضروري أيضاً توفر أو بناء بنية أساسية داعمة تقدم للبنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصرفي الإسلامي الموارد المطلوبة (بشرية، مالية، معلومات) حتى تستطيع تقديم خدماتها بشكل فعال ومؤثر، وهو ما سنتناوله من خلال المطلب التالي:

أولاً- تأسيس قاعدة معلومات داعمة لصناعة التمويل المصرفي.

### 1- توفير معلومات عن سوق التمويل المصرفي:

هناك حاجة ماسة لدى مقدمي خدمات التمويل المصرفي الإسلامي بما في ذلك البنوك الإسلامية لتحديث المعلومات ورسم خريطة للخدمات المالية اللازمة والتي يحتاجها الفقراء النشطون اقتصادياً، حيث أن وجود بيانات جيدة عن عدد العملاء النشطين وعن جودة المحفظة يعتبر شرطاً أساسياً للتخطيط ولاتخاذ القرار بأسلوب أكثر كفاءة، وإضافة إلى هذا فإن هناك حاجة ملحة كذلك إلى وجود معلومات عن أداء وتشغيل مؤسسات التمويل المصرفي المختلفة، وبصفة عامة يجب جمع مثل هذه المعلومات ونشرها بأسلوب يتوجه نحو تلبية احتياجات السوق، حيث تقوم مؤسسات التمويل المصرفي بدفع أسعار تجارية للبيانات المطلوبة، ويمكن تصنيف هاته المعلومات ضمن فئتين هما<sup>1</sup>:

#### أ- معلومات مرتبطة بالطلب:

وتتمثل هذه المعلومات في الحجم، الهيكل، الطبيعة، الخصائص، التوزيع الجغرافي والخصائص المحددة للنوع الاجتماعي فيما يتعلق بالطلب النشط أو الطلب الفعال على منتجات التمويل المصرفي الإسلامي بما في ذلك الطلب على خدمات الإيداع والتأمين والتحويلات، حيث أنه من الضروري بالنسبة للبنوك الإسلامية التي يحتل أن تقوم بتقديم منتجات التمويل المصرفي الإسلامي أن يكون لديها مصدر يعتد به يقوم بتوفير معلومات عن السوق المستهدفة وهذا في مقابل دفعها لسعر مناسب، وعادةً ما تكون الحاجة لمثل هذه المعلومات ضرورية للغاية عند التخطيط لزيادة معدل تغطية السوق أو إعداد خطة تسويق جديدة أو حتى عند تصميم منتجات جديدة من طرف البنوك الإسلامية التي تقدم منتجات هذا النوع من التمويل، وفي هذا الإطار تعد مسألة التكلفة باهظة للغاية سواء عند تنفيذ مسوح للسوق أو حتى عند تكليف آخرين للقيام بذلك بهدف تقييم الحجم الحالي للطلب على التمويل المصرفي الإسلامي وهيكله وهو ما لا تستطيع البنوك الإسلامية تحمله لوحدها.

#### ب- معلومات مرتبطة بالعرض:

بالنسبة للمعلومات المرتبطة بالعرض فإن البنوك الإسلامية وبخاصة البنوك التي لم يسبق لها التعامل في سوق التمويل المصرفي، في حاجة ماسة إلى الحصول على صورة واضحة عن مقدمي التمويل المصرفي الحاليين وعن مجموع الخدمات التي يقومون بتوفيرها حتى تتمكن من المنافسة السليمة وإعداد خطة واضحة لدخول السوق والوصول إلى تكامل في

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص ص: 27-28.

النشاط مع باقي المقدمين، ويجب التأكيد مرة أخرى على أن هذه المعلومات سواء تعلق بالعرض أو بالطلب فإنه يجب تقديمها مقابل رسم حتى يتم تغطية تكاليف جمع المعلومات وتحديثها. ويتمثل التحدي الفني هنا في تحديد أفضل أسلوب لجمع وتحديث وللاحتفاظ بهذه المعلومات، بالإضافة إلى أفضل آلية لتوزيعها، إضافة إلى جانب عنصر استدامة هذا النشاط (مالياً ومؤسسياً) والذي يحتل نفس القدر من الأهمية، وقاعدة المعلومات هذه يمكن تأسيسها وتحديثها من خلال وحدة للتمويل المصرف تكون تابعة للبنك المركزي.

## 2- تأسيس مكتب للاستعلام الائتماني:

يعد نقص المعلومات عن التاريخ الائتماني للعملاء من بين أهم المخاوف التي تساهم في إحجام البنوك بما فيها البنوك الإسلامية عن توفير التمويل المصرف لعملائها، ولذا من الضروري القيام بإنشاء جهاز لتجميع التاريخ الائتماني لعملاء التمويل المصرف لتقديمها لمختلف بنوك ومؤسسات التمويل المصرف، كما يمكن تطبيق نظام آلي لتقييم درجة مخاطر عملاء التمويل المصرف وحساب احتمالية تعثر كل عميل، وبناءً على ذلك تصبح البنوك وباقي مؤسسات التمويل المصرف أكثر قدرة على تقييم مدى تعرض محافظها التمويلية للمخاطر.

ويتطلب إنشاء جهاز لتجميع التاريخ الائتماني لعملاء التمويل المصرف التزام كافة الأطراف والجهات المقدمة للتمويل المصرف كالبنوك والمنظمات غير الحكومية والمؤسسات المتخصصة بتقديم معلومات حديثة عن عملائها إلى مكاتب الاستعلام الائتماني، ويجب أن يتم ترسيخ ذلك من خلال مطلب إلزامي يستوجب الاشتراط على ألا تحصل أي مؤسسة تمويل مصرف على معلومات إلا إذا كانت تقدم بدورها معلومات عن عملائها<sup>1</sup>، وتأسيس مكتب للاستعلام الائتماني مطلب يجب اسناده إلى البنك المركزي، ولتأسيس هذا المكتب فإنه يتوجب على البنك المركزي أن يقوم بإصدار سياسات وقواعد تعطي للمكتب الغطاء القانوني لأداء مهامه، وهذه العملية التأسيسية يمكن البدء فيها من خلال إجراء دراسة حول الآليات المستخدمة حالياً لنشر وتبادل المعلومات المتعلقة بالمعلومات الائتمانية لعملاء التمويل المصرف وإيجاد وسائل لتدعيمها<sup>2</sup> وتطويرها والعمل على أن تكون ملائمة لجميع العاملين في الصناعة، مع الحرص على أن يكون الجميع قادرين على تحمل تكاليف الحصول على هذه المعلومات\*. ولذا يجب على مكتب الاستعلام الائتماني أن يعتمد على مجموعة من الأساليب المستحدثة لجمع ونشر المعلومات، ومن الأفضل هنا أن يقوم البنك المركزي بإنشاء قاعدة بيانات تخدم هذا القطاع في حد ذاته، أي إنشاء مكاتب استعلام متخصصة في مجال التمويل المصرف فقط.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 28.

<sup>2</sup> - شركة يونيكونز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 50.  
\* حيث أثبتت التجارب أن الشركة المصرية للاستعلام الائتماني I-score لم تكن مفيدة للبنوك المصرية لأن مؤسسات التمويل المصرف لا تستخدمها بسبب مشكلة تسعير الخدمات، إضافة إلى أنه لم يوجد أي قانون يلزم هذه المؤسسات بتقديم معلوماتها الائتمانية عن عملائها لهذه الشركة كنا سبق ورأينا.



## ثانياً- دعم آليات تمويل مؤسسات التمويل المصغر.

يجب أن تتمكن مؤسسات التمويل المصغر من الحصول على تمويل من المصادر التجارية، وعادة ما توجد هذه الموارد بحوزة البنوك بما فيها البنوك الإسلامية، ويجب أن تتماشى آلية التأهيل للحصول على هذا التمويل مع معايير الأداء وأفضل الممارسات في مجال التمويل المصغر من قبل مؤسسات التمويل المصغر، وهذا من خلال عدة تدخلات يجب أن تقوم الجهات المسؤولة بتنفيذها ومساندتها وذلك على النحو التالي:

### 1- التدريب وبناء قدرات مؤسسات التمويل المصغر:

إنَّ غياب التعرف على أفضل الممارسات الموجودة في مجال التمويل المصغر على الساحة الدولية بالإضافة إلى نقص التدريب على إدارة وتسيير مؤسسات التمويل المصغر، أدى إلى الحد من قدرة هذه المؤسسات على تقديم خدماتها للفقراء بكفاءة وفعالية، مما أدى إلى خلق صورة سلبية حول هذه المؤسسات لدى الراغبين في الاستثمار في صناعة التمويل المصغر عن طريق العمل مع هذه المؤسسات، وهو الأمر الذي أدى في الأخير إلى الحد من قدرة هذه المؤسسات في الوصول إلى مصادر الأموال التجارية وبخاصة من البنوك، وبالتالي يتضح بشكل جلي أنَّ أحد أعمدة استراتيجية تنمية عمل البنوك بما فيها البنوك الإسلامية في صناعة التمويل المصغر هو التركيز على تدريب وبناء قدرات مؤسسات التمويل المصغر التي يمكن أن تتعامل معها أو من خلالها هذه البنوك، ويمكن لذلك أن يتم على النحو التالي:

### أ- تدريب وتوجيه المديرين والعاملين:

تدريب وتوجيه المديرين والعاملين بمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي ينبغي أن يتم وفق برنامج تدريب متخصص يغطي الأبعاد المختلفة للتمويل المصغر التقليدي والإسلامي حيث ينبغي أن يركز على مجالات تصميم المنتجات وإجراءات منح التمويل وتحفيز العملاء وفهمهم والضمانات المرنة وتقليل التكلفة والتقييم والمراقبة والتركيز على الفقر، كما ينبغي أن تركز برامج التدريب وبناء القدرات على تشجيع التقيد بأفضل الممارسات في مجال التمويل المصغر المطبقة عالمياً، وفي هذا السياق فإنه يجب تبني عملية تدريبية لتعريض مؤسسات التمويل المصغر النشطة حالياً لأفضل ممارسات التمويل المصغر في الدول الرائدة في هذا المجال، وبخاصة الدول الرائدة في مجال التمويل المصغر الإسلامي كباكستان<sup>1</sup>.

### ب- بناء صلات مع مقدمي خدمات التدريب الدوليين:

إنَّ بناء صلات مع مقدمي خدمات التدريب الدوليين ومع مراكز فنية للتدريب يعد من العوامل المهمة لتنمية قدرات مؤسسات التمويل المصغر والصناعة ككل، إلا أنَّ الأمر يستوجب التدقيق والحرص من أجل تجنب خلق سوق لخدمات التدريب وبناء القدرات يقوم باحتكاره عدد محدود من مقدمي خدمات الدعم الفني، وتتطلب التنمية السليمة لقطاع التدريب السماح لمقدمي خدمات جدد ومتنوعين بالدخول إلى السوق بالإضافة إلى ضمان تقديم

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 55-56.

الخدمات في بيئة تنافسية، ويمكن ضمان جودة ونوعية الخدمات من خلال عملية تقييم دوري لمقدمي خدمات التدريب وذلك من خلال القيام بمراجعة منتظمة إما أن تكون مستقلة أو أن تكون من الأقران أو من وكالة محددة لتقييم الجودة في مجال التمويل المصغر<sup>1</sup>.

### ج- تغيير نظرة مؤسسات التمويل المصغر تجاه برامج التدريب:

يجب على مؤسسات التمويل المصغر المتلقية لخدمات التدريب وبرامج المساندة الفنية اعتبارها استثماراً وليس تكلفة، ولذا يجب عليها الاستعداد لدفع سعر مناسب في مقابل هذه الخدمات، ولا ينبغي إطلاقاً اعتبار هذه البرامج هبة تمنح من الجهات المانحة كما ساد لعقود عديدة، كما يتطلب الأمر كذلك من الجهات المانحة أن تبتعد عن توفير برامج المساعدة والمعونة الفنية بأسلوب مباشر لمؤسسات التمويل المصغر، وبدلاً من ذلك يجب أن تعمل على تزويدها بتمويل حتى تتمكن من الاستعانة بأطراف ثالثة ودفع مقابل ما تحصل عليه من معونة فنية، وهذا الأمر من شأنه كذلك أن يساعد على إنشاء شبكات محلية مستديمة لمقدمي خدمات التدريب والمعونة الفنية المحليين<sup>2</sup>.

### 2- بناء قدرات مؤسسات داخلية مستقلة لتقييم الأداء:

يجب على الجهات المسؤولة التي تعمل كقناة لتوجيه تمويل الجهات الحكومية والمانحة لصالح مؤسسات التمويل المصغر، أو التي تعمل على توفير ضمانات للبنوك لإقراض مؤسسات التمويل المصغر كصناديق ضمان الائتمان المختلفة، أن تقوم ببناء القدرة الداخلية لنظمها وللعاملين بها لكي تتمكن من تحليل أداء مؤسسات التمويل المصغر على أساس تقاريرها المالية وما حققته بالمقارنة مع معايير سابقة التحديد، بالإضافة إلى مستوى ما تقوم بتطبيقه من نظم حوكمة وإدارة، وهذا حتى تستطيع اتخاذ قرارات موضوعية ومبررة مالياً في مدى إمكانية حصول مؤسسات التمويل المصغر على تمويل، ومن المهم في هذا الشأن أن يتم الحصول على مساعدة فنية من الجهات المانحة، وهذا يستوجب من المؤسسات الحكومية أن تشارك بشكل فعال في تحديد ما يجب الاتفاق عليه من جهود لإعداد المعايير وشكل التقارير الخاصة بمؤسسات التمويل المصغر، وهو ما يتطلب توفير التدريب اللازم وبناء قدرات العاملين بهذه المؤسسات أو الجهات المسؤولة حتى يتمكنوا من تقييم مؤسسات التمويل المصغر الراغبة في الحصول على تمويل، وهذا بغرض مقارنة أداء مختلف مؤسسات التمويل المصغر ذات الأحجام والهياكل المالية المختلفة، كما يجب تخصيص مصادر مالية وبشرية مناسبة ووضع خطط عملية لتحقيق هذا المطلب.

### 3- الربط مع هيئات التقييم الدولية:

#### أ- تشجيع مؤسسات التمويل المصغر على طلب تقييم خارجي:

إنَّ تبني واستخدام مؤسسات التمويل المصغر لخدمات مؤسسات التقييم والتصنيف الدولية دليل على المستوى المتخصص وعلى كفاءة مؤسسات التمويل المصغر، ولهذا يجب على البنك المركزي والهيئات الأخرى المسؤولة عن مؤسسات التمويل المصغر بالإضافة إلى العمل على بناء قدرات مؤسسات تقييم داخلية مستقلة، أن تقوم بتشجيع

<sup>1</sup>- البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص: 31.

مؤسسات التمويل المصغر على طلب تقييم خارجي حول أدائها المالي من مؤسسات تقييم دولية معترف بها دولياً قادرة على إعداد تقييمات مستقلة ومعدة إعداداً جيداً، ويجب أن يتم هذا النوع من التقييم بأسلوب دوري وأن يكون على فترات متناسبة، ويجب أن تصبح شهادات الاعتماد هي الأساس لدى البنوك والجهات المانحة وشركات ضمان المخاطر لتحديد مدى أحقية مؤسسات التمويل المصغر في الحصول على تمويل<sup>1</sup>.

#### ب- تشجيع وكالات التصنيف الدولية على وضع منهجية لتقييم التمويل المصغر الإسلامي:

تقوم حالياً عدد من الوكالات الدولية بتقديم خدمات التقييم والتصنيف لمؤسسات التمويل المصغر التقليدية\*، ولتشجيع هذه الوكالات على عمل منهجية لتصنيف وتقييم مؤسسات ومنتجات التمويل المصغر الإسلامي، يمكن للمؤسسات أمثال البنك الإسلامي للتنمية أن تضطلع بدور استباقي وأن تقوم بتأسيس صندوق لتصنيف مشابه للصندوق الذي أسسته المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بالتعاون مع مصرف التنمية للبلدان الأمريكية والاتحاد الأوروبي، والذي تمثلت أهدافه الأساسية فيما يلي:

- **الشفافية:** تعزيز الإفصاح عن معلومات أداء مؤسسات التمويل المصغر للجمهور من خلال زيادة استخدام خدمات التقييم والتصنيف؛

- **توافر المعلومات:** تعزيز المشاركة في المعلومات لزيادة كمية المعلومات الموثوقة عن أداء مؤسسات التمويل المصغر ومن أمثلة ذلك مواقع الأنترنت الخاصة بهذا الصندوق وسوق تبادل معلومات التمويل المصغر ميكس\*\*؛

- **جودة المعلومات:** التأكد من أن التصنيفات والتقييمات التي يمولها الصندوق تحتوي على معلومات كافية لتمكين المستثمرين من اتخاذ قرارات تستند إلى معلومات سليمة بشأن أداء مؤسسات التمويل المصغر؛

- **المشاركة في التكاليف:** مطالبة مؤسسات التمويل المصغر بتحمل جزء متزايد من تكلفة التصنيف أو التقييم بحيث تدرك فوائد القيام بعمليات التقييم وتدرجها ضمن تكاليف العمل المعتادة.

ويستطيع هذا الصندوق الذي سيقوم البنك الإسلامي للتنمية بتأسيسه أن يرد بشكل مبدئي لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامية إجمالي تكلفة التصنيف الذي تستطيع أن تقوم به إحدى وكالات التصنيف الإسلامية مثل الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف، وبعد ذلك سيكون من الممكن تقليل الجزء الذي يتحمله الصندوق من تكلفة التصنيف في مقابل زيادة الجزء الذي تتحمله مؤسسة التمويل المصغر المعنية، ومن شأن هذه التصنيفات مساعدة مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي على الحصول على تمويل من السوق وبخاصة من البنوك الإسلامية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص ص: 29-32.

\* مثل الشركة المحدودة لخدمات معلومات تصنيف الإقراض في الهند (Credit Rating Information Services of India Limited)، ووكالة جي سي آر- فيس (VIS-JCR) في جنوب آسيا، وهناك وكالات أخرى تتولى عمليات التقييم الكلي للمخاطر مثل مؤسسة تصنيف التمويل الأصغر العالمية ((MCRIL) (Micro-Credit Rating International Limited) ومايكرو ريت وبلانت ريتينج في جنوب آسيا وجنوب شرق آسيا والشرق الأوسط وشمال إفريقيا وإفريقيا جنوب الصحراء.

\*\* سوق ميكس (Microfinance Information eXchange) MIX: عبارة عن موقع إلكتروني يربط مؤسسات التمويل المصغر بالمستثمرين.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص ص: 43-44.

**4- تشجيع الالتزام بمعايير إعداد التقارير المالية ومعايير الأداء:**

إنَّ تبني مجموعة واضحة وموحدة من معايير إعداد التقارير المالية ومعايير الأداء من قبل مؤسسات التمويل المصغر الإسلامية سوف يزيد من درجة الشفافية والمعايير الحرفية في الصناعة، وسوف يزيد ذلك من درجة الثقة في هذه المؤسسات ويسهل على مقدمي رؤوس الأموال كالبنوك والبنوك الإسلامية تقديم التمويل لهذه المؤسسات كما أشرنا سابقاً، ويجب وضع وإقرار وتنفيذ هذه المعايير من خلال شبكات أو مؤسسات هرمية للتمويل المصغر (مثل ما هو مقترح في الفرع الموالي) أو من خلال الجهات المسؤولة عن وضع المعايير المالية الإسلامية، وفي كل الأحوال يجب أن يشتمل هذا المتطلب على ما يلي<sup>1</sup>:

**أ- تشجيع الالتزام بمعايير الأداء:**

هنالك مجموعة من مؤشرات الأداء الرئيسية التي يمكن لمؤسسات التمويل المصغر تطبيقها كأداة للتقييم الذاتي من أجل الاعتماد عليها عند إصدار المؤشرات الكلية لأداء الصناعة، مثل مؤشر الكفاءة الإدارية ومؤشر الاستدامة المالية ونسبة الخطر في محفظة التمويل، والتي تتيح للجهات التي من المحتمل أن تقدم تمويلاً لهذه المؤسسات كالبنوك الإسلامية مثلاً إمكانية مقارنة أداء مختلف مؤسسات التمويل المصغر، إلا أنه يتعين وضع مؤشرات مالية جديدة تعكس طبيعة مختلف المنتجات المتوافقة مع الشريعة، فالمؤشرات التقليدية المستخدمة مع التمويل المصغر التقليدي لا تكفي لعكس خصوصيات المنتجات المتوافقة مع الشريعة ويمكن أن تفضي إلى تحليل غير صحيح لأدائها، ولا يكفي وضع مجموعة جديدة من المؤشرات فحسب، بل يجب أيضاً تطوير المعايير التي تقاس بها هذه المؤشرات حتى تكون المعلومات صالحة للمقارنة فيما بين الأسواق كذلك<sup>2</sup>.

ولابد من تطبيق مختلف الحوافز على مؤسسات التمويل المصغر لتشجيعها على الالتزام بهذه المعايير بما يشمل مثلاً منحها الأولوية في الحصول على التمويل من الجهات المانحة والجهات الحكومية، وكذلك تشجيع مشاركتها في مختلف برامج بناء القدرات، كما ينبغي أيضاً منح تكريم خاص لمؤسسات التمويل المصغر التي تقوم بتطبيق معايير أفضل الممارسات في مجال التمويل المصغر والتي تلتزم بتقديم تقارير مستمرة حول أدائها.

**ب- وضع معايير موحدة لإعداد التقارير المالية:**

إنَّ الصناعة التي تلتزم بمبدأ الشفافية تحرص على تقديم بيانات مالية قابلة للمقارنة، لذا يجب تبني وتطوير معايير مشتركة لتسجيل العمليات المحاسبية والإفصاح في التقارير المالية ونظم الإدارة المالية التي يجب على مؤسسات التمويل المصغر أن تتبناها، وبصفة أكثر تحديداً فإنه يجب تطبيق الخطوط الرئيسية الواضحة لتعديل التقارير المالية بحيث تسمح بعمل مقارنة على أداء مؤسسات التمويل المصغر بغض النظر عن الاختلافات الموجودة بينها، كحجمها، هيكلها ووضعها القانوني، ولهذا ينبغي تحديد هذه الاختلافات وانعكاسها على تصميم السياسات التي تستهدف وضع معايير للصناعة، ويتعين هنا على بعض الأطراف كالبنك الإسلامي للتنمية والهيئات المسؤولة عن وضع المعايير المالية

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

<sup>2</sup> - ميادة الزغي ومايكل ترزي، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

الإسلامية مثل مجلس الخدمات المالية الإسلامية أو هيئة المحاسبة والمراجعة لمؤسسات التمويل الإسلامي النظر في مواءمة المعايير العالمية لإعداد التقارير المالية لتوائم قطاع التمويل المصغر الإسلامي<sup>1</sup>، كما ينبغي أن يؤخذ في الاعتبار تبنى معايير الإفصاح عن المركز المالي التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP.

### ثالثاً- تأسيس شبكات للتمويل المصغر الإسلامي.

شبكات التمويل المصغر الإسلامية\* يمكن أن تساهم بدرجة كبيرة في بناء البنية التحتية المطلوبة لتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي، ويمكن لهذه الشبكات أن تتخذ عدة صور أو أشكال أهمها:

#### 1- تأسيس شبكة أو اتحاد للتمويل المصغر الإسلامي:

يتمثل دور شبكة التمويل المصغر التي يجب أن تمثل جميع مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي على مستوى البلد (بنوك إسلامية، مؤسسات، جمعيات وغيرها) في دعم الحوار مع صناعات السياسات وكسب التأييد لإصلاح ودعم السياسات المطلوبة لنمو وتطوير القطاع، ويمكن للجهات المانحة والجهات الحكومية أن تدعم هذه الشبكة من خلال تيسير برامج لبناء القدرات المؤسسية للشبكة، وينبغي ربط هذه الشبكة مع الشبكات الأخرى للتمويل المصغر التقليدي والتمويل المصغر الإسلامي على المستوى العربي والإقليمي والدولي، ويمكن للشبكة العالمية وما يدخل ضمنها من أعضاء متمثلة في الشبكات الوطنية أن تؤدي مهام مختلفة متمثلة في<sup>2</sup>:

- تسوية الاختلافات في الآراء بشأن الالتزام بأحكام الشريعة؛
- إقامة حوار بشأن الأطر القانونية واللوائح والضرائب؛
- إتاحة الفرصة للانفتاح على العالم في مجال ممارسات خدمات التمويل المصغر الإسلامي من خلال إقامة مركز للموارد؛
- تصميم برامج تدريبية وتنفيذها بشأن تيسير التمويل وإدارته؛
- تأمين قاعدة معلومات كي تستخدمها المؤسسات الأعضاء؛
- تأسيس البنية الأساسية مثل جهات التصنيف والتقييم لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي؛
- تولي مسؤولية وضع معايير لإعداد التقارير.

وهذا كله من شأنه المساعدة في تأسيس مؤسسات مستدامة مالياً وسيعمل على نمو وتطوير صناعة التمويل المصغر الإسلامي، لكن لا بد من الإشارة إلى أن استقلالية هذه الشبكات وموضوعيتها يمثلان عنصرتين ذوي أولوية قصوى،

<sup>1</sup> - محمد خالد: بناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي، مرجع سبق ذكره، ص: 19.

\* الشبكة عبارة عن تحالف طوعي بين الأفراد أو المؤسسات بغرض تعبئة قدراتها المشتركة ومواردها لدعم قدرات الشبكة وزيادة تأثيرها الخارجي بهدف تحقيق أهداف مشتركة ومصالح عامة بشرط أن تحتفظ كل مؤسسة أو جمعية باستقلاليتها، ويمكن أن تضم هيئات من القطاع الحكومي أو الخاص مع القطاع المدني في شبكة واحدة.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 44.

حيث يجب على جميع الأطراف المعنية الحرص عليهما من أجل كسب المصداقية وتحقيق الأهداف المرجوة من وراء إنشاء هذه الشبكات.

## 2- تأسيس مؤسسة هرمية (مظلية):

على عكس النموذج السابق الذي يكون في شكل شبكة أو اتحاد للتمويل المصغر الإسلامي والذي يمكن أن تنضم إليه جميع المؤسسات العاملة في مجال التمويل المصغر، ولكن من دون وجود أيّ إلزام بضرورة انضمامها إليه، يمكن للجهات المسؤولة تأسيس جهاز مركزي أو مؤسسة مظلية من أجل تحسين مستوى التنسيق ما بين مختلف مؤسسات التمويل المصغر من جهة، وبينها وبين الأطراف الأخرى المعنية بالصناعة من جهة أخرى، وهذه المؤسسة يمكن أن تعمل بالتنسيق مع وحدة التمويل المصغر التي أوصينا بإنشائها سابقاً بهدف الرقابة والإشراف على عمل جميع مؤسسات التمويل المصغر، إلا أنها يجب أن تكون خارج البنك المركزي ومستقلة عنه وذلك لتأكيد أنّ احتياجات ومخاوف القطاع البنكي سيتم التعامل معها<sup>1</sup>، ويمكن لهذه المؤسسة أن تقوم بنفس المهام التي تقوم بها شبكة أو اتحاد التمويل المصغر والتي ذكرناها في العنصر السابق.

وفي الأخير فإنه يمكننا إيجاز أهم المتطلبات التي يجب توفرها على المستوى المتوسط والهادفة إلى توفير بنية أساسية داعمة تقدم للبنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الموارد المطلوبة ( بشرية، مالية، معلومات) حتى تستطيع تقديم خدماتها بشكل فعال ومؤثر في الجدول التالي:

<sup>1</sup> - شركة يونيكوتز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 51.

## الجدول رقم (4-2): المتطلبات المقترحة والجهات المسؤولة عن تنفيذها على المستوى المتوسط.

المستوى المتوسط:			
توفير بنية أساسية داعمة تقدم للبنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الموارد المطلوبة ( بشرية، مالية، معلومات) حتى تستطيع تقديم خدماتها بشكل فعال ومؤثر			
الجهات المسؤولة		المهام/ الأنشطة	الهدف/ التدخل
ثانوية	أولية		
- الجهات المانحة؛ - شبكة التمويل المصغر الإسلامي	- البنوك المركزية؛ - وحدة التمويل المصغر بالبنك المركزي	- توفير معلومات عن سوق التمويل المصغر من خلال: أ- عمل مسوح سوق يعتد بها وإعداد خرائط فقر وتحليلات للنوع الاجتماعي؛ ب- إنشاء آليات مستدامة لجمع وتحديث والحفاظ على المعلومات ونشرها - تأسيس مكتب للاستعلام الائتماني	- تأسيس قاعدة معلومات داعمة لصناعة التمويل المصغر
- الجهات المانحة - الهيئات المالية الإسلامية العالمية	- البنك المركزي؛ - وحدة التمويل المصغر؛ - شبكة التمويل المصغر الإسلامي	- التدريب وبناء قدرات مؤسسات التمويل المصغر: أ- تدريب وتوجيه المديرين والعاملين؛ ب- بناء صلات مع مقدمي خدمات التدريب الدوليين؛ ج- تغيير نظرة مؤسسات التمويل المصغر تجاه برامج التدريب. - بناء قدرات مؤسسات داخلية مستقلة لتقييم الأداء؛ - الربط مع هيئات التقييم الدولية: أ- تشجيع مؤسسات التمويل المصغر على طلب تقييم خارجي؛ ب- تشجيع وكالات التصنيف الدولية على وضع منهجية لتقييم التمويل المصغر الإسلامي. - تشجيع الالتزام بمعايير إعداد التقارير المالية ومعايير الأداء.	- دعم آليات تمويل مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي
- الجهات المانحة	- البنوك الإسلامية؛ - مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي؛ - وحدة التمويل المصغر بالبنك المركزي	- تأسيس شبكة أو اتحاد للتمويل المصغر الإسلامي؛ - تأسيس مؤسسة هرمية (مظلية).	- تأسيس شبكات للتمويل المصغر الإسلامي

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات الواردة في المطلب الثاني من هذا المبحث.

### المطلب الثالث: متطلبات تقديم التمويل المصغر على مستوى البنوك الإسلامية.

بعد ضمان العمل على تطوير بيئة سياساتية وتنظيمية تساعد على تطوير صناعة التمويل المصغر الإسلامي على المستوى الكلي، وبعد ضمان العمل على تطوير بنية أساسية على المستوى المتوسط تساعد البنوك الإسلامية على تقديم خدماتها المالية بفعالية، فإنَّ هناك بعض المتطلبات على المستوى الجزئي أي على مستوى البنوك الإسلامية في حد ذاتها لا بد من توفرها حتى تستطيع البنوك الإسلامية الوفاء بالاحتياجات المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل، وأهم هذه المتطلبات سنقوم بتناولها من خلال المطلب التالي:

#### أولاً- تأهيل البنوك الإسلامية لتقديم منتجات التمويل المصغر.

إنَّ توفير الخدمات المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل بشكل تجاري لم يصبح بعد ضمن الخصائص المألوفة لقطاع البنوك الإسلامية، وحتى يصبح الأمر كذلك فإنه يجب القيام ببعض الأمور أهمها ما يلي:

#### 1- تشجيع البنوك الإسلامية على تقديم التمويل المصغر:

حتى يمكن إقناع البنوك الإسلامية بالاستغلال الكامل لمصادرها في تقديم منتجات التمويل المصغر لعملائها، سيكون من الضروري إزالة المفهوم السائد حالياً لدى أغلب البنوك وليس الإسلامية فحسب من أنَّ التمويل المصغر يقتصر على مجرد تقديم مساعدات للفقراء وأنَّ عملاء التمويل المصغر يعتبرون عملاء مرتفعي المخاطرة، ويجب التركيز على أنَّ برامج التمويل المصغر قد أثبتت قدرتها على الحصول على عائد على الاستثمار يفوق بدرجة كبيرة العوائد من خدمات بنكية أخرى، فالطبيعة المربحة للتمويل المصغر بالإضافة إلى التاريخ الائتماني الجيد للعملاء الفقراء الذين يشبثون في كل مرة بأنهم يسددون ما عليهم رسالتان يجب تقويتهم من خلال قصص نجاح عالمية ومحلية ونشر ذلك من خلال القيام بحملات توعية فعالة<sup>1</sup>.

كما يجب العمل على إعادة هيكلة الفروع البنكية والقيام بفصل كامل لوحدة وفروع ونوافذ التمويل المصغر عن الأعمال العادية للبنوك الإسلامية، واختيار الكفاءات المؤمنة بفكرة التمويل المصغر الإسلامي للقيام بوظيفة تقديم هذا النوع من المنتجات، مع ضرورة وجود عضو فاعل ومتخصص في التمويل المصغر داخل مجالس إدارات البنوك الإسلامية ليعمل على تذليل العقبات التي تعترض عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر<sup>2</sup>.

هذا بالإضافة إلى ضرورة التأكيد على الدور الاجتماعي والتنموي المنوط بالبنوك الإسلامية تجاه المجتمعات الإسلامية التي تعمل بها، وعلى أنَّ هذا الدور لا يجب أن يقتصر على الأعمال الخيرية كالتبرعات والقروض الحسنة، بل يجب أن يتم وفق أسس تجارية تضمن لهذا النشاط الاستدامة والوصول إلى أكبر عدد من الفقراء كذلك.

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

<sup>2</sup> - بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص: 414.



**2- التسوية الشاملة لقضايا الشريعة:****أ- تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي:**

يعتبر ارتفاع التكلفة هو المشكلة التي تواجه تأسيس مجالس وهيئات للرقابة الشرعية لمراقبة الالتزام بأحكام الشريعة داخل مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي، والتي يمكن أن تتعامل معها البنوك الإسلامية لتقديم منتجاتها المالية لعملاء التمويل المصغر، إلا أن هذا الأمر لا يمثل مشكلة بالنسبة للبنوك الإسلامية التي تضم هيئات للرقابة الشرعية، ومن ثم فإنه يمكن معالجة المشكلات الفقهية من خلال البدء في حوار في صورة منتدى -أو شبكة للتمويل المصغر الإسلامي والتي أشرنا إليها في المطلب السابق- يضم البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي لأجل تناول تلك المشكلات وحلها، والأمثلة هنا كثيرة، فقد نجحت الحلقات النقاشية الفقهية التي نظمتها المجموعة المصرفية دلة البركة أو تلك التي تم تنظيمها تحت رعاية أكاديميات الفقه الإسلامية في تسوية العديد من المشكلات الفقهية المعقدة والدقيقة، لذا ينبغي على شبكات التمويل المصغر الإسلامي التواصل مع تلك الهيئات وغيرها بشكل دائم لتسوية الخلافات المتعلقة بالتمويل المصغر الإسلامي<sup>1</sup>.

**ب- تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وعملاء التمويل المصغر:**

على الرغم من كثرة الأدلة على الطلب الكبير على منتجات التمويل المصغر الإسلامي، إلا أن تلبية هذا الطلب تتطلب وجود ثقة من جانب عملاء التمويل المصغر في أن المنتجات المقدمة لهم متوافقة مع الشريعة الإسلامية، حيث تشير الانتقادات الموجهة لمنتجات التمويل الإسلامي بشكل عام وليس منتجات التمويل المصغر الإسلامية فقط إلى أن أسعار بعض المنتجات المقدمة باعتبارها متوافقة مع الشريعة الإسلامية تشابه إلى حد بعيد مع أسعار الفائدة على المنتجات التقليدية، فعلى سبيل المثال تقدم البنوك الإسلامية المراجحة بهامش ربح يعتبره البعض مجرد ستار أو غطاء للفائدة، ولهذا فكثيراً ما يعتبر التمويل المصرفي الإسلامي من جانب البعض شكلاً مشابهاً للتمويل المصرفي التقليدي ولا يعكس بحق المبادئ الإسلامية للمعاملات الإسلامية.

وبناءً على ما سبق فإن عملاء التمويل المصغر الإسلامي الذين يعتمدون في الغالب على الأئمة المحليين في التعامل مع المسائل الدينية يجب إقناعهم بموثوقية المنتجات المالية الإسلامية المصغرة التي تقوم بتوفيرها البنوك الإسلامية وذلك من خلال التعاون مع هؤلاء الأئمة، كما يجب على البنوك الإسلامية أن تقوم بتشجيع عملية تبادل الخبرات فيما بين الخبراء الماليين لديها وخبراء الشريعة خاصة أولئك المتعاملين مع السكان الفقراء على المستوى المحلي كالأئمة المحليين<sup>2</sup>.

**3- توفير برامج بناء القدرات للعاملين وعملاء البنوك الإسلامية:**

حتى تتمكن البنوك الإسلامية من تقديم منتجات التمويل المصغر الإسلامي بطريقة مربحة فلا بد لها أولاً من أن تدرك المواصفات الخاصة بعملاء التمويل المصغر بالإضافة إلى فهم أساليب العمل اللازمة لتحقيق النجاح من خلال تطبيق أفضل الممارسات في مجال التمويل المصغر كإجراءات تخفيض التكلفة وتبني نظم للحوافز وأساليب تسويق مناسبة،

<sup>1</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 37.

<sup>2</sup> - نعمة كريم، مايكل تارازي وخافيير رايلي، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

وبناءً على هذا يجب على برامج التدريب وبناء القدرات المقدمة لموظفي البنوك الإسلامية أن تركز على أساليب تمويل قائمة على الصفات الشخصية للعملاء والوصول إلى العملاء وتقييمهم والاختيار من بينهم والقيام بتحليل بسيط للتدفقات النقدية وإدارة تعثر العملاء، ونظم آلية لتتبع التمويل المقدم والمحفظة وتحليل الأداء، ويجب أن تستهدف هذه البرامج التدريبية بناء قدرات الموظفين في مختلف المستويات التنفيذية والإدارية<sup>1</sup>.

كما يجب أيضاً أن تستهدف هذه البرامج التدريبية تثقيف العملاء بشأن بعض الأمور مثل أساسيات المحاسبة والإدارة، ويعود السبب في ذلك إلى الحاجة الحتمية لضرورة معرفة العملاء بكيفية حساب الأرباح في حالة اعتماد البنوك الإسلامية على أساليب التمويل القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر عند تقديم منتجات التمويل المصغر الإسلامي لعملائها<sup>2</sup>.

### ثانياً- دراسة حجم الطلب على التمويل المصغر الإسلامي وتطوير المنتجات.

توجد فجوة هائلة يتجاوز فيها حجم الطلب على منتجات التمويل المصغر الإسلامي حجم العرض الحالي على هذه المنتجات، وهو ما يمكن للبنوك الإسلامية أن تعمل على تقليصه من خلال العمل على استهداف احتياجات العملاء النشطين اقتصادياً والراغبين في الحصول عليه، ومن الهام هنا وجود الدراسات التي تركز على أنواع الخدمات المالية وغير المالية المطلوبة من الفقراء النشطين اقتصادياً ومحدودي الدخل وأماكن تركّزهم، وهو الأمر الذي سيتطلب من البنوك الإسلامية القيام بدراسة مستفيضة تركّز على ما يلي:

#### 1- تعريف وتحديد الجهة المستهدفة:

إنَّ غياب تعريف وآليات موحدة لدى البنوك الإسلامية في تحديد الفقر والفئة المستهدفة من التمويل المصغر في الدول العربية محل هذه الدراسة قد أعاقت في كثير من الأحيان توجيه هذا التمويل للقطاعات الأفقر والمهمشة من السكان، ولا يقتصر الأمر على غياب تعريف موحد أو الفئة المستهدفة بين البنوك الإسلامية المختلفة، بل إنَّ الأمر يمتد إلى الاختلاف بين فروع البنك الواحد في تحديد هذه الفئة، وفي ظل غياب أيّ وضوح أو تعريف دقيق لمن هم الفقراء فقد قام توجه لدى البنوك الإسلامية لمنح التمويل بناءً على التفسيرات التقليدية للفقر والتي تستبعد في أغلبها عملاء التمويل المصغر، وهو ما أدى لغياب عملية تقسيم السوق إلى شرائح وإلى استهداف العملاء الأفضل حالاً من عملاء التمويل المصغر من غير الفقراء، ومن الضروري أن تقوم البنوك الإسلامية بالاتفاق على معايير موحدة لتعريف الفقراء وبخاصة الفقراء النشطين اقتصادياً، وبما أنَّ الفقر ظاهرة متعددة الأبعاد فإنَّ عدداً من المؤشرات وليس الدخل فقط يجب أن يتم أخذها بعين الاعتبار، مع ضرورة مراعاة الفروق النسبية بين المناطق الريفية والحضرية بالنسبة لهذه المؤشرات<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 21.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 43.

<sup>3</sup> - شركة يونيكوتز للاستشارات المحدودة: تحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 57.

## 2- ضرورة تقييم احتياجات العملاء المستهدفين:

المنهج المتبع من قبل البنوك الإسلامية لتحديد احتياجات العملاء وتصميم آليات لتقديم المنتجات والمتابعة يجب أن يتم تعديلها لتتوافق مع الواقع العملي، حيث أنّ الجهود المبذولة من قبل البنوك الإسلامية لتوفير التمويل المصغر الإسلامي تعتمد أساساً على مبادرات فردية لهذه البنوك وحول رؤيتها الخاصة للفئة المستهدفة، وبرامجها للتمويل المصغر ليست مبنية على دراسات للسوق عادةً. وإنّ تقييم احتياجات العملاء المستهدفين يمكن أن يساعد البنوك الإسلامية على تصميم آليات وأساليب للوصول إلى هؤلاء العملاء تكون مصممة وفقاً لاحتياجات الفئة المستهدفة من العملاء (العائلات المنتجة، الخريجين العاطلين، النساء وهكذا)، وعلى اعتبار أنّ النساء يشكلن نسبة كبيرة من عملاء التمويل المصغر، فيجب أخذ ذلك في الاعتبار عند تصميم أدوات تقييم الاحتياجات. ويمكن كذلك للبنوك الإسلامية أن تعمل في المستقبل على التخصص في التعامل مع فئة أو مجموعة واحدة من هؤلاء العملاء أو منطقة جغرافية معينة تتوافق مع قدراتها المؤسسية وبنيتها التحتية<sup>1</sup>.

## 3- تطوير المنتجات:

### أ- دواعي تطوير منتجات جديدة للتمويل المصغر الإسلامي:

إنّ نطاق ما يقدم حالياً من منتجات التمويل المصغر الإسلامي من قبل البنوك الإسلامية يعد محدوداً بشدة ويقتصر على بعض الصيغ فقط دون أخرى وبخاصة صيغة المراجعة، ولكن للفقراء متطلبات متنوعة، وبالنسبة للعديد منهم يعد الادخار وأدوات الإسكان من الحاجات الملحة لهم، ومن أجل تطوير منتجات جديدة يجب التفكير خارج نطاق التمويل المصغر التقليدي ونماذج الأعمال الخاصة به والخروج بنماذج جديدة متوافقة مع الشريعة الإسلامية، حيث أنّ ما حدث حتى الآن هو مجرد عملية نسخ ولصق من التمويل المصغر التقليدي<sup>2</sup>.

والأمر الظاهر هو عدم وجود دافع لدى البنوك الإسلامية لتطوير منتجات جديدة تستجيب للاحتياجات المتنامية لعملاء التمويل المصغر وبخاصة المنتجات القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر، وبناءً على أفضل ممارسات التمويل المصغر فإنّ تطوير المنتج عملية منظمة ومنهجية يجب على البنوك الإسلامية ممارستها أو تكليف آخرين للقيام بها وذلك حتى تضمن تحقيق الربحية، إلا أنّ ارتفاع تكاليف الأنشطة ذات الصلة بتطوير المنتج وما تحتاج إليه العملية من وقت طويل يتطلب من البنوك الإسلامية أن توازن بحرص بين تكاليف تطوير منتج جديد في مقابل ضمان نجاح هذا المنتج، وبخاصة السلامة الشرعية لهذه المنتجات، وهذا من خلال تكليف مؤسسات متخصصة في إطار اتفاقيات وكالة.

<sup>1</sup> شركة يونيكورز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 45.

<sup>2</sup> محمد خالد: لماذا لم ينتشر التمويل الأصغر الإسلامي على نطاق واسع حتى الآن؟ منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2011، ص: 02.

ويجب أن تكون الأولوية الرئيسية لتجربة تقديم منتجات جديدة هي خفض التكاليف حتى لا يوضع العملاء الفقراء في موقف الاختيار بين ميولهم الدينية ومواردهم المالية<sup>1</sup>، كما يمكن للبنوك الإسلامية أن تقوم بدعوة الفقراء للمشاركة من أجل اقتراح ابتكارات للمنتجات والمنهجيات التي تلائمهم من أجل تطويرها لمنتجات جديدة<sup>2</sup>.

### ب- مساعدة البنوك الإسلامية على تطوير المنتجات:

ينبغي على الجهات المسؤولة كالبنك المركزي والمعاهد المصرفية وشبكات التمويل المصغر الإسلامي وبعض الجهات الدولية كالبنك الإسلامي للتنمية القيام بتقديم المساندة الفنية بالإضافة إلى المساعدة المالية لتساعد البنوك الإسلامية على تحمل بعض التكاليف التي تنشأ من محاولة تقديم منتجات جديدة أو وضع آليات جديدة لتقديم هذه المنتجات، ولتحقيق هذا الغرض يمكن إنشاء صندوق خاص للمنتجات المستحدثة بمساعدة من هذه الجهات المختلفة لتستفيد منه البنوك الإسلامية، حيث يمكن للجهات المانحة والحكومية أن تقوم بتقديم حوافز استثمار وتمويل جزئي لبحوث السوق وتكاليف التطوير، كما يمكنها ضمان القيام بجولات دراسية، كأن يوفر البنك المركزي منح لفائدة العاملين بالبنوك الإسلامية وبخاصة المسؤولين عن أنشطة التمويل المصغر بها بغرض زيارة الدول الرائدة في مجال التمويل المصغر، حتى يتعرف فيها العاملون على منتجات جديدة ونظم توصيل هذه المنتجات إلى العملاء ومدى إمكانية تكييفها لتتوافق مع أحكام الشريعة ومع السياق المحلي.

ولكن وعلى الرغم من ضرورة قيام المؤسسات الحكومية والبنك المركزي والجهات المانحة بتشجيع تطوير منتجات جديدة للحد من الفقر، إلا أنه لا ينبغي على هذه الجهات أن تحاول فرض منتجات محددة على مؤسسات التمويل المصغر<sup>3</sup> أو على البنوك الإسلامية حيث أن هذه السياسات كثيراً ما أثبتت فشلها، كما أن على الجهات المانحة والحكومية أن تتوخى الحذر من تقديم الدعم المالي للبنوك الإسلامية مباشرة، بل يجب أن يوجه هذا الدعم للقيام بأبحاث تطوير المنتجات كما سبق وأشرنا، حيث أن تقديم تمويل بالجملة لبعض مؤسسات التمويل المصغر التقليدية المتلقية للودائع قد أدى في كثير من الأحيان إلى تشييط تعبئة الودائع وعدم ابتكار منتجات ادخار مصغر مناسبة للعملاء رغم حاجتهم لهذا النوع من الخدمات<sup>4</sup>.

### ج- ضرورة التدرج في استعمال صيغ التمويل:

لقد أظهرت التجارب بشكل عام أن مؤسسات التمويل المصغر التقليدية تكون في أعلى درجة من التعرض للمخاطرة عند أول قرض لها أو أول معاملة مع العملاء، ولذلك تتعمد هذه المؤسسات وضع حد لمبلغ أول قرض تقدمه للعميل كتجربة له قبل منحه قرصاً آخر بمبلغ أكبر ومدة أطول، ويمكن أن ينطبق نفس المنطق بالكامل على التمويل المصغر الإسلامي، حيث يمكن للبنوك الإسلامية أن تبدأ بشكل عام بمبالغ صغيرة يتم توفيرها باتفاق مراحة تتبّع من خلالها

<sup>1</sup> - ميادة الزغي ومايكل ترزي، مرجع سبق ذكره، ص: 10.

<sup>2</sup> - جيل دوناويو، مرجع سبق ذكره، ص: 13.

<sup>3</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

<sup>4</sup> - Rani Deshpande, op.cit, p : 10.

هذه البنوك بسهولة المبيعات والأرباح بالإضافة إلى ضرورة طلبها بديل ضمان، ومع مرور الوقت ومتى أثبت العميل ملاءته فإنَّ البنوك الإسلامية يمكن أن تنتقل إلى صيغ أخرى من التمويل مثل صيغة المضاربة أو المشاركة وكلاهما يقوم على تقاسم الأرباح والخسائر، ومع ذلك فإنه لا بد من أن يتم مثل هذا التدرج بعد دراسة دقيقة لملاءة العميل<sup>1</sup>.

### ثالثاً- توسيع نطاق تقديم التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.

هناك العديد من العوائق التي تحول دون توسيع نطاق تقديم خدمات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية، وللتغلب على هذه العوائق هناك جملة من المتطلبات التي ينبغي على البنوك الإسلامية أن تلتزم بها، أهمها ما يلي:

#### 1- العمل مع مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى:

من أهم العوائق التي تحول دون توسيع نطاق تقديم خدمات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية هي عدد الفروع اللازمة للوصول الفعال لعملاء التمويل المصغر، فشبكات فروع البنوك الإسلامية والتي هي في الغالب بنوك خاصة لا توفر سوى تغطية جغرافية محدودة، وتتركز غالباً في المناطق الحضرية، ولتعويض ذلك يمكن للبنوك الإسلامية أن تعمل بالتعاون مع مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى وذلك من خلال ما يلي:

#### أ- توفير التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل المصغر:

يمكن للبنوك الإسلامية أن تستفيد من الانتشار الواسع لمؤسسات التمويل المصغر الأخرى كالجمعيات والمنظمات غير الحكومية ومؤسسات التمويل المصغر المتخصصة، حيث تقوم البنوك الإسلامية بتقديم التمويل بالجملة لبرامج التمويل المصغر التي تديرها هذه المؤسسات وذلك من خلال إبرام اتفاقية تعاون بين الطرفين تعمل في إطارها البنوك الإسلامية كمؤسسات تمويل مصغر بالجملة، بينما تعتمد على قدرات المؤسسات الأخرى للوصول إلى العملاء، خاصة في ظل ما تتمتع به هذه المؤسسات من خبرة طويلة وفهم لطبيعة وخصائص قطاع التمويل المصغر وعملائه مقارنة بالخبرة المحدودة للبنوك الإسلامية في هذا المجال<sup>2</sup>.

#### ب- توفير المساندة الفنية لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي:

تتمتع بعض البنوك الإسلامية الكبيرة بالقدرة على الوصول لأنظمة معينة مثل التحويل الإلكتروني للأموال وأنظمة التسوية الإجمالية الفورية، وبما أنَّ مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي التي تتسم بحجم أقل وتتعامل مع الفقراء قد تعجز عن الوصول لهذه الأنظمة بنفسها، فإنها تستطيع أن تعمل من خلال البنوك الإسلامية الأكبر حجماً من خلال التحالف معها<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - شركة يونيكوز للاستشارات المحدودة: الضمان بالرهن والضمان المالي في توسعة التمويل الأصغر بالسودان، مرجع سبق ذكره، ص: 47.

<sup>2</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

<sup>3</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 43.

## 2- استخدام وسائل أقل تكلفة وأكثر ابتكاراً:

### أ- إعادة تأهيل الفروع البنكية:

لتسهيل تقديم منتجات التمويل المصغر الإسلامي وفق احتياجات العملاء فإنَّ متطلبات الفروع الخاصة بمعايير الأمان وعدد ساعات العمل والقيود على الموقع ستكون بحاجة للمراجعة لجعل الأمر أكثر مرونة من حيث حجم الخدمات التي يتم تقديمها، حيث أنه بالإمكان تمديد ساعات العمل اعتماداً على الموقع، فعلى سبيل المثال فإنَّ الوحدات المتنقلة والعاملة لجزء من الوقت يمكن توجيهها للعمل في المناطق النائية مع توفير احتياطات أمان مناسبة لها، كما أنَّ تقديم قاعدة أوسع من المنتجات يمكن أن يتم من خلال فتح نوافذ للتمويل المصغر داخل فروع البنوك الإسلامية المختلفة وهذا دون الاضطرار إلى فتح فروع جديدة خاصة في حالة استحالة ذلك<sup>1</sup>.

### ب- استخدام التكنولوجيا الحديثة:

إنَّ استخدام التكنولوجيا الحديثة وشبكات الهاتف المحمول من شأنها أن تساهم في توسيع نطاق وصول خدمات التمويل المصغر بشكل مبتكر ودون الاضطرار إلى تحمل تكاليف عالية، وتقوم فكرة هذا الحل بشكل عام على استخدام البنية القائمة لشبكة الهاتف المحمول كوسيلة للاتصال ما بين البنك وعملائه، وإجراء المدفوعات المباشرة وذلك من خلال استخدام الهاتف المحمول كخزانة إلكترونية ونقطة دفع إلكتروني<sup>2</sup>، ويمكن أن يضم مشروع متكامل يقدم خدمات متنوعة (الدفع، التحويل، الادخار والتأمين) عدة شركاء للبنوك الإسلامية مثل مشغلي شبكات الهاتف المحمول ومقدمي خدمة الدفع ووكلاء الخدمات المالية ومصدري النقود الإلكترونية، ولا بد أن يتم تصميم هذا المشروع بأهداف محددة تركز على توفير الخدمات المالية لصالح الفقراء ومحدودي الدخل، وأن يتم تمويله من أصحاب المصلحة كالبنوك الإسلامية إضافة إلى الجهات المانحة والجهات الاستثمارية الأخرى ذات الصلة بالتمويل المصغر الإسلامي<sup>3</sup>.

### ج- ابتكار طرق مناسبة لخدمة النساء:

بالنسبة لتوفير خدمات التمويل المصغر الإسلامي للجميع فإنَّ الأمر يتطلب تصميم نظام تقديم خدمات يكون من شأنه تحسين فرص النساء في الحصول على منتجات التمويل المصغر، ومن بين الأساليب التي يمكن أن تكون فعالة في هذا الشأن تعيين مزيد من الموظفات داخل فروع البنوك الإسلامية في المناطق الريفية للعمل مع النساء، خاصة في المناطق المحافظة أو التي تغلب عليها العادات المجتمعية<sup>4</sup>.

## 3- الشراكة مع مؤسسة البريد:

تعتبر مؤسسة البريد شريكاً محتملاً يمكن للبنوك الإسلامية أن تعمل من خلاله لتقديم خدمات التمويل المصغر الإسلامي إلى عدد كبير جداً من العملاء نظراً لشبكة المكاتب الواسعة التي تمتلكها مؤسسات البريد في الدول العربية

<sup>1</sup> - شركة يونيكورز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 46-47.

<sup>2</sup> - المجموعة الاستثمارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، مرجع سبق ذكره، ص: 25.

<sup>3</sup> - لجنة وضع الخطة الاستراتيجية لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر في السودان، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

<sup>4</sup> - البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، مرجع سبق ذكره، ص: 23.

والمنتشرة في كافة المناطق والتي لا يضاهاها أي بنك أو مؤسسة مالية أخرى، حيث يمكن أن تتعاقد البنوك الإسلامية مع مؤسسة البريد لاستغلال شبكة مكاتبها الواسعة وخاصة المكاتب التي لا تحقق أرباحاً في المناطق الفقيرة، ويمكن للبنوك الإسلامية أن تختار بين أسلوبين للعمل من خلال مؤسسة البريد، هما<sup>1</sup>:

#### أ- استغلال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر:

رغم أنّ مؤسسات البريد في الدول العربية قد حققت درجة كبيرة من توفير الخدمات الادخارية وخدمات تحويل الأموال لذوي الدخل المحدود من السكان كما سبق ورأينا في الفصل السابق، إلا أنّ وضعها القانوني لا يسمح لها باستخدام ما لديها من رأسمال لمنح القروض لعملائها، وعلى ذلك تستطيع البنوك الإسلامية التوسع في نطاق عملها في تقديم التمويل المصغر من خلال استغلال البنية المادية لشبكة مكاتب مؤسسة البريد فقط حيث يقوم في هذه الحالة موظفون من البنوك الإسلامية بالعمل في هذه المكاتب لتقديم منتج التمويل المصغر الإسلامي من خلالها.

#### ب- الاستفادة من عمال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر:

بعكس الحالة الأولى، تقوم البنوك الإسلامية في هذه الحالة بتقديم التمويل المصغر الإسلامي لعملائها عن طريق موظفي مكاتب البريد المنتظمين أو من خلال موظفين جدد يقتصر عملهم على مجال تقديم التمويل المصغر، إلا أنّ الأمر يتطلب في هذه الحالة أن تقوم البنوك الإسلامية بتوفير برامج لبناء القدرات للتغلب على التحديات المتعلقة بتغيير ثقافة مكاتب البريد حتى يستطيع الموظفون تقديم التمويل المصغر الإسلامي عوضاً عن تلقي المدخرات فقط، بالإضافة إلى تطبيق نظام للحوافز يقوم على مبدأ تجاري لمصلحة موظفي مكاتب البريد الذين يعملون في تقديم التمويل المصغر الإسلامي لفائدة البنوك الإسلامية.

#### 4- التعاون مع مؤسسات الوقف والزكاة:

على الرغم من أنّ الهدف الأساسي من مؤسسات الوقف والزكاة هو الحد من الفقر وتحسين حياة الفقراء، إلا أنّ ثمة حاجة ماسة لضمان الاستدامة لأيّ فوائد يتم تحقيقها من أيّ من تلك الأنشطة، وذلك من خلال التعاون مع البنوك الإسلامية العاملة في مجال التمويل المصغر الإسلامي، وذلك وفق ما يلي<sup>2</sup>:

#### أ- بالنسبة للأوقاف:

يمكن تأسيس أوقاف بغرض توفير المعرفة المالية والمهارات الإدارية في مجال تنمية الأعمال الحرة فيما بين الفقراء، حيث أنّ التمويل المصغر الإسلامي الذي قد توفره البنوك الإسلامية لا يمكنه توليد الثروة ما لم تسانده مهارات الأعمال وإدارة المشاريع الصغرى أو ما بات يعرف بالتعليم والتدريب المالي للفقراء، والذي يعتبر أحد المنتجات الهامة من بين منتجات التمويل المصغر الأخرى والذي كثيراً ما تهمله الجهات المقدمة لمنتجات التمويل المصغر بما في ذلك البنوك الإسلامية، وعليه يمكن تنظيم جميع برامج المساعدة الفنية التي قد تعجز عن تقديمها البنوك الإسلامية بمفردها في

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 22.

<sup>2</sup> - المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، مرجع سبق ذكره، ص: 44.

صورة أوقاف لتتولى البنوك الإسلامية عملية إدارتها وتطويرها، بالإضافة إلى ضرورة تركيز هذه البرامج أيضاً على شرح مبادئ العمل المصرفي الإسلامي لعملاء التمويل المصغر لتسهيل عمل البنوك الإسلامية في هذا المجال.

### ب- بالنسبة للزكاة:

البنوك الإسلامية العاملة في مجال التمويل المصغر وصناديق الزكاة بوسعها القيام بدورين مميزين يكملان بعضهما البعض، فإذا ما وضعت خطة للاندماج السليم بين هذين النوعين من المؤسسات فسوف يقضي ذلك على مشكلات تفضيل أو عدم تفضيل استثمار أموال صناديق الزكاة في أصول قائمة على المضاربة أو تقديمها في صورة قروض حسنة لتوليد الدخل بدلاً من إنفاقها مباشرة على احتياجات مستحقيها من الفقراء والمساكين، وكذلك القضاء على المشكلات الأخلاقية والمتمثلة في سعي البنوك الإسلامية لتحقيق أقصى الأرباح وتجاهل مفتقدي الأهلية المصرفية من فقراء المسلمين. ويتطلب الأمر أن يتم دمج مؤسسات الزكاة في أنشطة التمويل المصغر الإسلامي التي تديرها البنوك الإسلامية وذلك من خلال القيام بتوزيع أموال الزكاة إلى مستويات الفقر التي لا تصلها البنوك الإسلامية كخطوة أولى من أجل إخراج هؤلاء العملاء من دائرة الفقر المدقع والانتقال بهم إلى صنف الفقراء النشطين اقتصادياً والذين يمكن لهم الاستفادة فيما بعد من برامج التمويل المصغر الإسلامي التي تقدمها البنوك الإسلامية.

### ج- إنشاء محفظة للتمويل المصغر الإسلامي:

بالإضافة إلى ما تم ذكره في العنصرين السابقين، فإنه يمكن إنشاء محفظة للتمويل المصغر الإسلامي تشارك فيها كل من البنوك الإسلامية وصناديق الزكاة والأوقاف إضافة إلى الأموال التي تجمع من خلال الصدقات والتبرعات والهبات وغيرها، بحيث تتولى هذه المحفظة مهمة تقديم التمويل المصغر الإسلامي للعملاء الفقراء عبر الصيغ الإسلامية المختلفة مع مراعاة أن يتم الفصل بين حسابات الأموال داخل المحفظة، وأن تمول هذه المحفظة العملاء وفق الضوابط الشرعية من مصادر أموالها المتمثلة في مساهمات البنوك الإسلامية وأموال الزكاة والوقف والتبرعات وذلك وفقاً لما يلي<sup>1</sup>:

- **أموال المحفظة الاستثمارية:** يقدم التمويل للفقير النشط اقتصادياً من أموال المحفظة الاستثمارية التي تتكون من خلط أموال البنوك الإسلامية بالأموال الاستثمارية الأخرى كأموال الوقف المخصص للاستثمار، ويتم تقديم التمويل بغرض تحقيق عائد اجتماعي وآخر مادي للمشاركين في المحفظة.

- **أموال المحفظة غير المستردة:** يتلقى الفقير الذي استفاد من أموال المحفظة الاستثمارية أموال أخرى غير مستردة تتكون من أموال الزكاة والتبرعات وأموال الوقف المخصصة للفقراء، على أن تشكل هذه الأموال جزءاً من العملية الاستثمارية، وبهذه الطريقة يتحمل المستفيد جزءاً من قيمة التمويل الممنوح له والجزء المتبقي يمول من خلال أموال لا يقوم بردها، مما سيخفف عنه قيمة الأقساط التي سيقوم بسدادها إذا كان التمويل عن طريق المراجعة مثلاً، ويزيد من مساهمته في رأس المال إذا كان قد حصل على التمويل من خلال عقود المشاركات.

<sup>1</sup> - مصطفى محمد مسند: دور الأدوات الإسلامية في التمويل الأصغر وفرص التشبيك وتحدياته، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر"، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان، ص: 284-285.



وفي الأخير فإنه يمكننا إيجاز أهم المتطلبات المتعلقة بالمستوى الجزئي أي بالبنوك الإسلامية في حد ذاتها والتي لا بد من توفرها حتى تستطيع البنوك الإسلامية الوفاء بالاحتياجات المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل، وذلك في الجدول التالي:

الجدول رقم (3-4): المتطلبات المقترحة والجهات المسؤولة عن تنفيذها على المستوى الجزئي.

المستوى الجزئي:			
تشجيع البنوك الإسلامية على الوفاء بالاحتياجات المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل وتطوير التمويل المصغر المصرفي الإسلامي			
الجهات المسؤولة		المهام/ الأنشطة	الهدف/ التدخل
ثانوية	أولية		
- البنوك المركزية؛ - الجهات المانحة.	- وحدة التمويل المصغر؛ - البنوك الإسلامية. - شبكة التمويل المصغر الإسلامي	- تشجيع البنوك الإسلامية على تقديم التمويل المصغر؛ - التسوية الشاملة لقضايا الشريعة؛ أ- تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي؛ ب- تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وعملاء التمويل المصغر. - توفير برامج بناء القدرات للعاملين ولعملاء البنوك الإسلامية.	- تأهيل البنوك الإسلامية لتقديم منتجات التمويل المصغر
- شبكة التمويل المصغر الإسلامي - الجهات المانحة	- البنوك الإسلامية - البنك المركزي - وحدة التمويل المصغر	- تعريف وتحديد الجهة المستهدفة؛ - ضرورة تقييم احتياجات العملاء المستهدفين؛ - تطوير المنتجات؛ - التدرج في استعمال صيغ التمويل.	- دراسة حجم الطلب على التمويل المصغر الإسلامي وتطوير المنتجات
- وحدة التمويل المصغر؛ - شبكة التمويل المصغر الإسلامي - الجهات المانحة - شركات الهاتف المحمول	- البنوك الإسلامية؛ - مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي؛ - مؤسسة البريد؛ - مؤسسات الزكاة والوقف	- العمل مع أو من خلال مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى؛ أ- توفير التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل المصغر؛ ب- توفير المساندة الفنية لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي؛ - استخدام وسائل أقل تكلفة وأكثر ابتكاراً؛ أ- إعادة تأهيل الفروع البنكية؛ ب- استخدام التكنولوجيا الحديثة؛ ج- ابتكار طرق مناسبة لخدمة النساء. - الشراكة مع مؤسسة البريد؛ أ- استغلال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر؛ ب- الاستفادة من عمال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر. - التعاون مع مؤسسات الوقف والزكاة؛ - إنشاء محفظة للتمويل المصغر الإسلامي.	- توسيع نطاق تقديم التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المعلومات الواردة في المطلب الثالث من هذا المبحث.

## خلاصة الفصل:

توصلنا بعد أن قمنا في بداية هذا الفصل بدراسة مختلف التحديات والعوائق التي تواجهها البنوك الإسلامية التي تقوم أو التي قد ترغب في تقديم منتجات التمويل المصغر الإسلامي في الدول العربية محل الدراسة، إلى أنّ صناعة التمويل المصغر في الدول العربية بشكل عام وصناعة التمويل المصغر الإسلامي بشكل خاص تعاني من عوائق وتحديات عديدة، وهذه العوائق والتحديات منها ما هو خاص بكل دولة، ومنها ما هو عام تعاني منه صناعة التمويل المصغر في جميع الدول العربية التي قمنا بدراستها.

وفي حين تحجم أغلب البنوك الإسلامية عن تقديم خدمات التمويل المصغر في الدول العربية إلا أنّ هذه العوائق والتحديات لا تعيق البنوك الإسلامية بشكل خاص، بل هي عوائق قد تؤثر في الغالب على جميع البنوك المقدمة للتمويل المصغر بما فيها البنوك التقليدية.

وأياً استراتيجية فعالة لتنمية التمويل المصغر المصرفي الإسلامي تتطلب تضافر الجهود بين جميع الأطراف المعنية بالصناعة من جهات حكومية وجهات مانحة وبنوك إسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الأخرى. والمتطلبات الاستراتيجية التي يمكن تقديمها كحلول لهذه العوائق يجب أن تركز على ثلاث مستويات مختلفة ومتكاملة فيما بينها، هي المتطلبات المتعلقة بالمستوى الكلي والمرتكزة أساساً على تطوير الإطار السياسي والتنظيمي للتمويل المصغر الإسلامي، والمتطلبات الخاصة بالمستوى المتوسط المتعلق بالبنية الأساسية اللازمة لتقديم التمويل المصغر الإسلامي، وأخيراً المستوى الجزئي وهو المستوى المتعلق بالمتطلبات الخاصة بالبنوك الإسلامية في حد ذاتها.

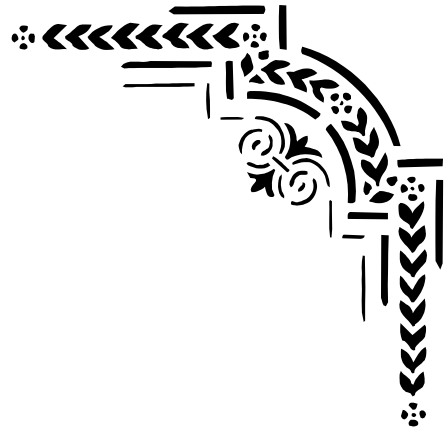
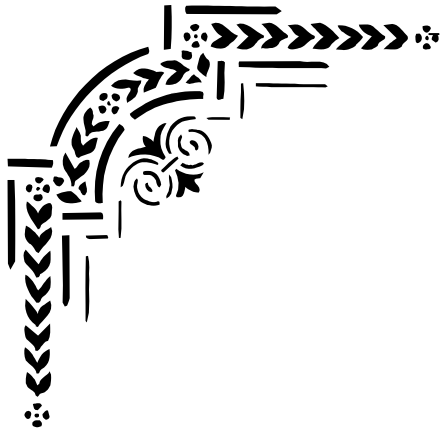
## خاتمة الباب:

تعاني صناعة التمويل المصغر المصري من عدة عوائق وتحديات، منها ما هي مرتبطة بصناعة أو سوق التمويل المصغر بشكل عام، ومنها ما هي متعلقة بجميع البنوك التي قد ترغب في تقديم منتجات التمويل المصغر بما في ذلك البنوك الإسلامية، كما أنّ هناك عوائق وتحديات متعلقة بالبنوك الإسلامية في حد ذاتها تحول دون قيامها بتقديم منتجات هذا النوع من التمويل، وأغلب هذه العوائق والتحديات تعتبر تحديات مشتركة تعاني منها صناعة التمويل المصغر في الدول العربية الثلاث محل هذه الدراسة، مع وجود بعض العوائق والتحديات التي تعاني منها كل دولة على حدى.

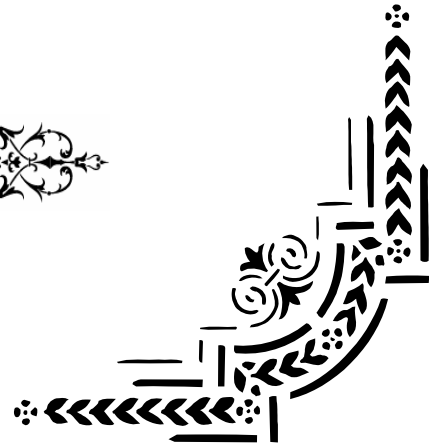
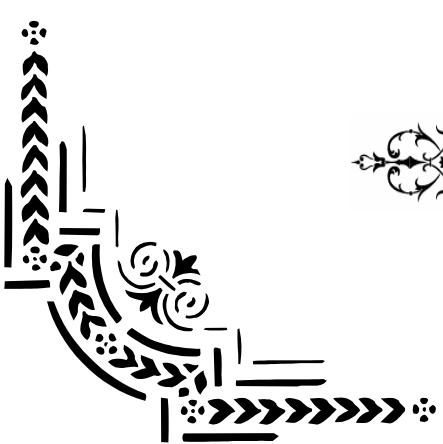
وأىّ استراتيجية فعالة لتنمية التمويل المصغر المصرفي الإسلامي تتطلب تضافر الجهود بين جميع الأطراف المعنية بالصناعة من جهات حكومية وجهات مانحة وبنوك إسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الأخرى، وأفضل دور يمكن أن تلعبه الحكومات هو توفير بيئة سياسية تسمح بالمنافسة وتمكّن الجهات المختلفة التي تقدم خدمات التمويل المصغر الإسلامي بما في ذلك البنوك الإسلامية من العمل والمنافسة فيما بينها لتقديم خدمات مالية عالية الجودة ومنخفضة التكلفة وتصل لأعداد كبيرة من الفقراء، وعليه فإنّه من الضروري وضع متطلبات على المستوى الكلي تهدف إلى خلق بيئة تنظيمية وسياساتية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي.

كما أنه من الضروري أيضاً على المستوى المتوسط توفر أو بناء بنية أساسية داعمة لتقديم للبنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الموارد المطلوبة ( بشرية، مالية، معلومات) حتى تستطيع تقديم خدماتها بشكل فعال ومؤثر.

وبعد ضمان العمل على تطوير بيئة سياساتية وتنظيمية على المستوى الكلي، وتطوير بنية أساسية داعمة على المستوى المتوسط، فإنّ هناك بعض المتطلبات على المستوى الجزئي أي على مستوى البنوك الإسلامية في حد ذاتها لا بد من توفرها حتى تستطيع البنوك الإسلامية الوفاء بالاحتياجات المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل، أهمها دراسة احتياجات عملاء التمويل المصغر المسلمين وتطوير منتجات جديدة تلي احتياجاتهم وذلك من خلال استخدام وسائل أقل تكلفة وأكثر ابتكاراً.



الْحَمْدُ لِلَّهِ



# الخاتمة

صار نظام التمويل المصغر أو ما يعرف بتقديم الخدمات المالية للفقراء ومحدودي الدخل، أحد الاتجاهات الحديثة الهامة والبارزة في التنمية والحد من الفقر بالبلدان النامية عن طريق إشراك الفقراء أنفسهم في عملية التنمية، خاصة بعد الاعتراف الدولي الكبير بهذه الأهمية إلى الحد الذي تم فيه منح جائزة نوبل للسلام لبنك جرامين ومؤسسه محمد يونس الذي يعد رائد حركة التمويل المصغر الحديثة في العالم، إلا أن بنك جرامين الذي أسسه محمد يونس لم يكن بنكاً إسلامياً وقام منذ البداية على أسس إقراض ربوية رغم أن مؤسسه محمد يونس مسلم ويعيش في بلد أغلبية سكانه من المسلمين، كما أن البنوك الإسلامية لازالت تحجم إلى اليوم عن تقديم منتجات هذا النظام لفقراء المسلمين على كثرهم في جميع أقطار العالم العربي والإسلامي رغم أن مشروع ميت غمر الذي أرسى أسس النظام المصرفي الإسلامي يعد واحداً من أولى مبادرات التمويل المصغر الناجحة في العالم رغم قصر التجربة.

وبعد أن استعرضنا في الجانب النظري لهذه الدراسة مختلف الأساليب الممكنة لعمل البنوك الإسلامية في قطاع التمويل المصغر، وبعد قيامنا بمحاولةٍ لدراسة مختلف العوائق والتحديات التي تحول دون قيام البنوك الإسلامية بتقديم منتجات التمويل المصغر عملياً من خلال الدراسة التطبيقية التي قمنا بها حول بعض الدول العربية المختارة، وبعد تقديم الحلول التي نراها مناسبة لأجل تفعيل تقديم منتجات هذا النظام بالبنوك الإسلامية، فإنه يمكن لنا إجمال النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذه الدراسة فيما يلي:

## نتائج الدراسة:

### - نتائج الدراسة المتعلقة بالجانب النظري:

- التمويل المصغر يمكن أن يكون بالفعل أداةً فعالة للتنمية ومحاربة الفقر بالدول النامية وتحقيق جميع الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة، حيث أن إتاحة خدمات تمويل مصغر للفقراء متنوعة ومناسبة لهم مثل غيرهم، كافية وقادرة على حمايتهم وتحسين ظروف حياتهم وتحقيق الأهداف الإنمائية الثمانية للألفية الثالثة، وهذه النتيجة إثبات لأولى فرضيات هذه الدراسة؛

- اقتصر تقديم الخدمات المالية للشرائح الأفقر في المجتمع على المنظمات غير الهادفة للربح لفترة طويلة، وفي العقود القليلة الماضية ظهرت هياكل مؤسساتية مبتكرة وعديدة لخدمة هذه الشريحة من الناس بأساليب تجارية، وإن كان من الواضح أن هنالك إمكانية كبيرة لتوظيف أدوات ونماذج مؤسساتية مختلفة لتقديم منتجات التمويل المصغر للفقراء، إلا أن البنوك التجارية الخاصة يمكن أن تتفوق على جميع النماذج المؤسساتية التقليدية الأخرى وأن تكون النموذج المؤسساتي الأنسب لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل.

- بالإضافة إلى كون البنوك التجارية الخاصة النموذج المؤسساتي الأنسب لتقديم خدمات التمويل المصغر غالباً مقارنة بمؤسسات التمويل المصغر التقليدية الأخرى، فإنها كذلك تمتلك ميزة أخرى، فهي تمتلك أكثر من منهج أو أسلوب للعمل في سوق التمويل المصغر وتقديم خدماتها للفقراء ومحدودي الدخل.
- تعتبر سوق التمويل المصغر سوقاً واعدة تنبئ عن فرص كبيرة لتحقيق الأرباح والنمو حيث يمكن أن يكون تقديم الخدمات المالية للفقراء مربحاً جداً للجهة التي تقوم بتقديمها خاصة في ظل ما تعد به تكنولوجيا الاتصالات الحديثة من تخفيض كبير في تكلفة المعاملات المالية المقدمة للأفراد، وقد بدأت البنوك التجارية في شتى أنحاء العالم بالدخول إلى سوق التمويل المصغر مدفوعة بالمنافسة والرغبة في الحصول على حصة من هذه السوق المربحة، خاصة أنّ هذه البنوك أصبحت تمتلك سبباً عديدة لخدمة الفقراء بطرق مربحة، وبإمكانها أن تجني الكثير من الأرباح من خلال عملها مع الجهات القائمة والعاملة في مجال تقديم خدمات التمويل المصغر للفقراء ومحدودي الدخل، وهذه النتيجة والنتيجة السابقتان إثبات لثاني فرضيات هذه الدراسة.
- يبدو أنّ مبادئ التمويل المصغر التي وضعتها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء تتشابه وتكاد تتطابق إلى حد كبير ولا تتعارض غالباً مع المبادئ العامة للشريعة الإسلامية وأحكامها، كما أنّ المسؤولية الاجتماعية للبنوك الإسلامية توجب عليها خدمة فقراء المسلمين وتحقيق مبدأ الاستخلاف وعمارّة الأرض وتنمية المجتمعات التي تعمل بها انطلاقاً من أحكام الشريعة الإسلامية ومن الأسس النظرية لإنشائها.
- إنّ جميع صيغ التمويل الإسلامي التي تستعملها البنوك الإسلامية أو تنص عليها في أنظمتها التأسيسية سواء كانت قائمة على مفهوم الملكية أو المديونية تصلح كأساليب لتمويل الفقراء ومحدودي الدخل، كما توجد العديد من الآليات أو الحلول التي يمكن أن توسع من استخدام هذه الصيغ في مجال التمويل المصغر، وهذه النتيجة والنتيجة التي سبقتها إثبات لثالث فرضيات هذه الدراسة.
- فيما يتعلق بمدى إمكانية عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر يبدو أنّ جميع النماذج التي تستعملها البنوك التجارية للعمل في سوق التمويل المصغر تصلح كذلك لكي تستخدمها البنوك الإسلامية للعمل في هذه السوق، بل إنّ البنوك الإسلامية تمتلك نموذجاً إضافياً للعمل في سوق التمويل المصغر قد لا تستطيع البنوك التجارية إتباعه هو نموذج العمل كوكيل مالي لأطراف أخرى، أضف إلى ذلك أنّ البنوك الإسلامية بوسعها أن تتفوق على البنوك التجارية التقليدية لتصبح النموذج المؤسساتي الأفضل لخدمة الفقراء ومحدودي الدخل، نظراً للمزايا العديدة التي يمكن أن تقدمها لكل من صناعة وعملاء التمويل المصغر مقارنة بالبنوك التجارية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى بشكل عام.

## - نتائج الدراسة المتعلقة بالجانب التطبيقي:

- رغم أن مصر تعتبر أكبر سوق للتمويل المصغر في الوطن العربي إلا أن عرض منتجات التمويل المصغر في السوق المصرية هو عرض لمنتج القروض الصغرى بشكل رئيسي، مع غياب شبه تام لباقي المنتجات الأخرى من أنشطة مؤسسات التمويل المصغر العاملة في السوق المصرية؛
- سوق التمويل المصغر المصرية ورغم محدودية منتجاتها إلا أنها تعتبر سوقاً واعداً بالنسبة للمستثمرين نظراً للفجوة الكبيرة التي تعرفها هذه السوق ما بين حجم العرض الحالي وحجم الطلب غير الملبي على خدمات التمويل المصغر، دون أن ننسى الأداء المالي الجيد لهذا القطاع بشكل عام من حيث الربحية وجودة المحفظة (ارتفاع معدلات السداد)، كما أن أنشطة التمويل المصغر في مصر والمتمثلة بشكل أساسي في منح القروض الصغرى قد أثبتت ربحيتها لجميع البنوك العاملة في هذا القطاع، إلا أن البنوك المصرية وبخاصة منها بنوك القطاع الخاص لا تزال محجمة عن تقديم التمويل المصغر في مصر.
- رغم ارتفاع الطلب على منتجات التمويل المصغر الإسلامي في مصر ورغم نجاح بعض البنوك المصرية في دخول سوق التمويل المصغر إلا أن البنوك الإسلامية في مصر لازالت تحجم عن تقديم منتجات التمويل المصغر، فمن بين البنوك الإسلامية الثلاثة العاملة بمصر قام مؤخراً فقط بنك إسلامي واحد بتقديم منتجات تمويل مصغر إسلامي لعملائه هو مصرف أبو ظبي الإسلامي-مصر.
- في الجزائر لا يزال قطاع التمويل المصغر ناشئاً، وتهيمن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على أغلب التمويل المقدم للمشاريع المدرة للدخل خاصة بين النساء والشباب، ومع هذا تشارك جهات مختلفة في تقديم خدمات التمويل المصغر في الجزائر، حيث تسمح القوانين الجزائرية بإنشاء شركات وساطة مالية بأشكال قانونية مختلفة كالبنوك وتعاونيات القرض والادخار والجمعيات التي لا تهدف للربح.
- الملاحظ عن دور البنوك الإسلامية في الجزائر وبشكل أدق دور بنك البركة الجزائري في منح التمويل المصغر أنه دور محدود جداً، سواء تعلق الأمر ببرنامج التمويل المصغر الذي تم على مستوى ولاية غرداية والذي يتم توسيعه حالياً ليشمل باقي المناطق، أو سواء تعلق الأمر بالقروض الحسنة التي يمنحها البنك نيابة عن صندوق استثمار الزكاة.
- تعتبر تجربة البنوك في تقديم خدمات التمويل المصغر الإسلامي في السودان من التجارب الرائدة عالمياً وذلك بالنظر إلى عدد البنوك التي تقدم التمويل المصغر الإسلامي، وتعتبر التجربة المصرفية السودانية أول تجربة إسلامية متكاملة يديرها البنك المركزي تعمل على تنمية وتطوير قطاع التمويل المصغر، كما أنها تعتبر أول تجربة عالمية وعربية طالبت البنوك بتخصيص نسبة من إجمالي محافظها التمويلية للتمويل المصغر، ورغم ذلك تعاني البنوك السودانية من بعض التحديات التي تحد من تأثيرها الإيجابي في مجال تقديم منتجات التمويل المصغر.
- تعاني صناعة التمويل المصغر في الدول العربية بشكل عام وصناعة التمويل المصغر المصرفي الإسلامي بشكل خاص من عوائق وتحديات عديدة، وهذه العوائق والتحديات منها ما هو خاص بكل دولة، ومنها ما هو عام تعاني منه صناعة التمويل المصغر في جميع الدول العربية التي قمنا بدراستها، وفي حين تحجم أغلب البنوك الإسلامية عن تقديم

خدمات التمويل المصغر في الدول العربية، إلا أنّ هذه العوائق والتحديات لا تعيق البنوك الإسلامية بشكل خاص، بل هي عوائق قد تؤثر في الغالب على جميع البنوك المقدمة للتمويل المصغر بما فيها البنوك التقليدية.

- أيّ استراتيجية فعالة لتنمية التمويل المصغر المصرفي الإسلامي تتطلب تضافر الجهود بين جميع الأطراف المعنية بالصناعة من جهات حكومية وجهات مانحة وبنوك إسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الأخرى. والمتطلبات الاستراتيجية التي يمكن تقديمها كحلول لهذه العوائق يجب أن تركز على ثلاث مستويات مختلفة ومتكاملة فيما بينها، هي المتطلبات المتعلقة بالمستوى الكلي والمرتكزة أساساً على تطوير الإطار السياسي والتنظيمي للتمويل المصغر الإسلامي، والمتطلبات الخاصة بالمستوى المتوسط المتعلق بالبنية الأساسية اللازمة لتقديم التمويل المصغر الإسلامي، وأخيراً المستوى الجزئي وهو المستوى المتعلق بالمتطلبات الخاصة بالبنوك الإسلامية في حد ذاتها. وهذه النتيجة والنتيجة التي سبقتها إثبات لصحة آخر فرضيات هذه الدراسة.

## الاقتراحات:

### 1- مقترحات خاصة بالجهات الحكومية:

إنّ أفضل دور يمكن أن تلعبه الحكومات هو توفير بيئة سياسية تسمح بالمنافسة وتمكّن الجهات المختلفة التي تقدم خدمات التمويل المصغر الإسلامي بما في ذلك البنوك الإسلامية من العمل والمنافسة فيما بينها لتقديم خدمات مالية عالية الجودة ومنخفضة التكلفة وتصل لأعداد كبيرة من الفقراء، حيث أنّ الهدف من وضع متطلبات على المستوى الكلي هو خلق بيئة تنظيمية وسياساتية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي، وذلك من خلال القيام بما يلي:

أ- التنسيق بين الأطراف المعنية وزيادة الوعي بالتمويل المصغر الإسلامي وذلك من خلال تشجيع الحوار وزيادة التنسيق مع الجهات المانحة والجهات الدولية المهتمة بالتمويل المصغر الإسلامي من أمثال البنك الإسلامي للتنمية؛

ب- وضع إطار قانوني وتنظيمي ملائم للتمويل المصغر المصرفي، وذلك من خلال وضع إطار رقابي موّحد على أنشطة التمويل المصغر، وحل المشكلات المتلقة بالنظام المزدوج، إضافة إلى إعادة تقييم سياسات البنوك المركزية بخصوص ما يلي:

- تشجيع إنشاء مؤسسات تجارية غير بنكية للتمويل المصغر الإسلامي؛
- السماح للبنوك الإسلامية بالتعامل مع مؤسسات التمويل المصغر الأخرى؛
- إعادة النظر في توجيه الائتمان؛
- تبسيط إجراءات وخفض تكلفة منح التمويل المصغر؛
- تحرير أسعار السوق للسماح بالمنافسة السليمة؛
- إعادة النظر في مسألة إدخال خدمات مالية جديدة.



ج- دراسة الآليات البديلة للضمانات وذلك من خلال إعادة مراجعة الضمانات التقليدية والسماح للبنوك الإسلامية باعتماد ضمانات بديلة، وكذلك إنشاء صناديق ضمان الائتمان، والسماح لشركات التأمين وكذا تشجيعها على توفير خدمات التأمين المصغر.

## 2- مقترحات خاصة بالمستوى المتوسط:

من الضروري أيضاً على المستوى المتوسط توفر أو بناء بنية أساسية داعمة تقدم للبنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الموارد المطلوبة (بشرية، مالية، معلومات) حتى تستطيع تقديم خدماتها بشكل فعال ومؤثر، وذلك من خلال القيام بما يلي:

أ- تأسيس قاعدة معلومات داعمة لصناعة التمويل المصغر الإسلامي وذلك من خلال القيام بدراسات لتوفير معلومات عن سوق التمويل المصغر للبنوك الإسلامية، حيث أن هنالك حاجة ملحة لتحديث المعلومات ورسم خريطة للخدمات المالية اللازمة والتي يحتاجها الفقراء النشطون اقتصادياً، وكذلك هنالك حاجة ماسة لوجود خدمات مكاتب الاستعلام الائتماني؛

ب- دعم آليات تمويل مؤسسات التمويل المصغر حيث يجب أن تتمكن مؤسسات التمويل المصغر من الحصول على تمويل من المصادر التجارية، وعادة ما توجد هذه الموارد بحوزة البنوك بما فيها البنوك الإسلامية، ويجب أن تتماشى آلية التأهيل للحصول على هذا التمويل مع معايير الأداء وأفضل الممارسات في مجال التمويل المصغر من قبل مؤسسات التمويل المصغر، وهذا من خلال عدة تدخلات يجب أن تقوم الجهات المسؤولة بتنفيذها ومساندتها وذلك على النحو التالي:

- التدريب وبناء قدرات مؤسسات التمويل المصغر وذلك من خلال تدريب وتوجيه المديرين والعاملين وبناء صلات مع مقدمي خدمات التدريب الدوليين، وكذا تغيير نظرة مؤسسات التمويل المصغر تجاه برامج التدريب، إضافة إلى بناء قدرات مؤسسات داخلية مستقلة لتقييم الأداء؛

- الربط مع هيئات التقييم الدولية وكذلك تشجيع مؤسسات التمويل المصغر على طلب تقييم خارجي مع ضرورة تشجيع وكالات التصنيف الدولية على وضع منهجية لتقييم التمويل المصغر الإسلامي

- تشجيع الالتزام بمعايير إعداد التقارير المالية ومعايير الأداء حيث أن تبني مجموعة واضحة وموحدة من معايير إعداد التقارير المالية ومعايير الأداء من قبل مؤسسات التمويل المصغر الإسلامية سوف يزيد من درجة الشفافية والمعايير الحرفية في الصناعة، وسوف يزيد ذلك من درجة الثقة في هذه المؤسسات ويسهل على مقدمي رؤوس الأموال كالبانوك الإسلامية تقديم التمويل لهذه المؤسسات.

ج- تأسيس شبكات للتمويل المصغر الإسلامي حيث أن شبكات التمويل المصغر الإسلامية يمكن أن تساهم بدرجة كبيرة في بناء البنية التحتية المطلوبة لتطوير قطاع التمويل المصغر الإسلامي، ويمكن لهذه الشبكات أن تتخذ عدة صور أو أشكال أهمها تأسيس شبكة أو اتحاد للتمويل المصغر الإسلامي، أو تأسيس مؤسسة هرمية.

### 3- مقترحات خاصة بالبنوك الإسلامية:

بعد ضمان العمل على تطوير بيئة سياساتية وتنظيمية ملائمة على المستوى الكلي، وتطوير بنية أساسية داعمة على المستوى المتوسط، فإنَّ هناك بعض المتطلبات على المستوى الجزئي أي على مستوى البنوك الإسلامية في حد ذاتها لا بد من توفرها حتى تستطيع البنوك الإسلامية الوفاء بالاحتياجات المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل، وأهم هذه المتطلبات:

أ- تأهيل وتشجيع البنوك الإسلامية على تقديم منتجات التمويل المصغر وهذا عن طريق العمل على إعادة هيكلة الفروع البنكية والقيام بفصل كامل لوحدة وفروع ونوافذ التمويل المصغر عن الأعمال العادية للبنوك الإسلامية، واختيار الكفاءات المؤمنة بفكرة التمويل المصغر الإسلامي للقيام بوظيفة تقديم هذا النوع من المنتجات، مع ضرورة وجود عضو فاعل ومتخصص في التمويل المصغر داخل مجالس إدارات البنوك الإسلامية ليعمل على تذليل العقبات التي تعترض عمل البنوك الإسلامية في سوق التمويل المصغر، إضافة إلى توفير برامج بناء القدرات للعاملين ولعملاء البنوك الإسلامية؛

ب- التسوية الشاملة لقضايا الشريعة وذلك من خلال تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي من جهة، وتسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وعملاء التمويل المصغر من جهة أخرى؛

ج- دراسة حجم الطلب على التمويل المصغر الإسلامي حيث أنه من المهم وجود الدراسات التي تركز على أنواع الخدمات المالية وغير المالية المطلوبة من الفقراء النشطين اقتصادياً ومحدودي الدخل وأماكن تركّزهم، وهو الأمر الذي سيتطلب من البنوك الإسلامية القيام بدراسة مستفيضة تركز على تعريف وتحديد الجهة المستهدفة، وكذلك ضرورة تقييم احتياجات العملاء المستهدفين.

د- تطوير المنتجات حيث أنَّ نطاق ما يقدم حالياً من منتجات التمويل المصغر الإسلامي من قبل البنوك الإسلامية يعد محدوداً بشدة ويقصر على بعض الصيغ فقط دون أخرى وبخاصة صيغة المراجعة، ولكن للفقراء متطلبات متنوعة، وبالنسبة للعديد منهم يعد الادخار وأدوات الإسكان من الحاجات الملحة لهم، كما يجب أن تترافق عملية تطوير المنتجات مع التدرج في استعمال صيغ التمويل حتى تقلل البنوك الإسلامية من مخاطر التعامل مع العملاء؛

هـ- توسيع نطاق تقديم التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية حيث أنَّ هناك العديد من العوائق التي تحول دون توسيع نطاق تقديم خدمات التمويل المصغر بالبنوك الإسلامية، وللتغلب على هذه العوائق هناك جملة من المتطلبات التي ينبغي على البنوك الإسلامية أن تلتزم بها، أهمها ما يلي:

- استخدام وسائل أقل تكلفة وأكثر ابتكاراً لإعادة تأهيل الفروع البنكية واستخدام التكنولوجيا الحديثة إضافة إلى ابتكار طرق مناسبة لخدمة النساء؛

- العمل مع مؤسسات التمويل المصغر الإسلامي الأخرى وذلك من خلال القيام بتوفير التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل المصغر، وكذا توفير المساندة الفنية لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي؛

- الشراكة مع مؤسسة البريد حيث تعتبر مؤسسة البريد شريكاً محتملاً يمكن للبنوك الإسلامية أن تعمل من خلاله لتقديم خدمات التمويل المصغر الإسلامي إلى عدد كبير جداً من العملاء نظراً لشبكة المكاتب الواسعة التي تمتلكها مؤسسات البريد في الدول العربية، ويمكن هنا للبنوك الإسلامية أن تختار بين أسلوبين للعمل من خلال مؤسسة البريد، إما أن تقوم باستغلال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر أو الاستفادة من عمال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر؛

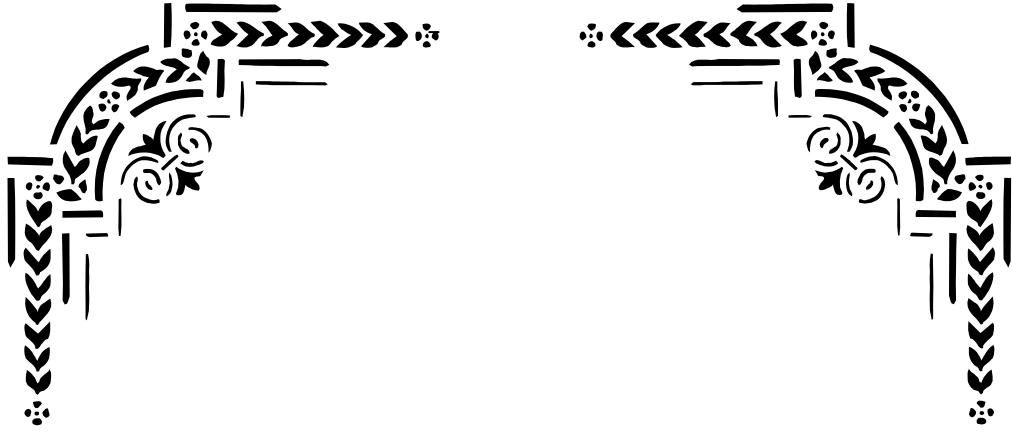
- التعاون مع مؤسسات الوقف والزكاة، وكذلك إنشاء محفظة للتمويل المصغر الإسلامي.

### آفاق الدراسة:

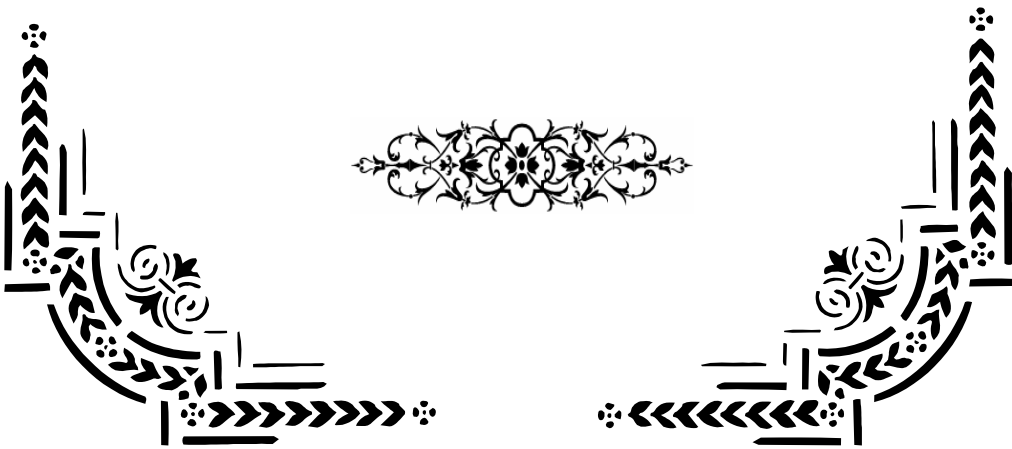
لقد تبين لنا من خلال دراستنا لهذا الموضوع بأنَّ له جوانب أخرى تتصلُّ به بحاجة هي الأخرى إلى الدراسة والتحليل من أجل أن يتمَّ الإلمام بجميع جوانبه، وحتى تكون الدراسة أكثر دقة وشمولية، وختاماً لهذا الموضوع فإنه يمكن لنا أن نتقدم بما كآفاق لأجل دراستها والبحث فيها مستقبلاً، وهي كالتالي:

- انعكاسات الأزمة المالية العالمية على أعمال مؤسسات التمويل المصغر؛
- أثر دخول البنوك التجارية لسوق التمويل المصغر على مؤسسات التمويل المصغر الأخرى.





# قائمة المراجع



## قائمة المراجع:

### - المصادر:

- القرآن الكريم.
- الحديث الشريف.

### - الكتب:

- أحمد الشرياصي: المعجم الإقتصادي الإسلامي، دار الجليل، بيروت، 1981.
- أحمد بن حسن بن أحمد الحسني: بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.
- أحمد سفر: المصارف الإسلامية؛ العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006
- حسن الأمين: المضاربة الشرعية وتطبيقاتها الحديثة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط3، 2000
- حسين حسين شحاتة: المصارف الإسلامية بين الفكر والتطبيق، مكتبة التقوى بمدينة نصر، القاهرة، ط 1، 2006
- سليمان ناصر: علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظلّ المتغيرات الدولية الحديثة، مكتبة الريام، الجزائر، ط 1، 2006
- عايد فضل الشعراوي: المصارف الإسلامية؛ دراسة علمية فقهية للممارسات العملية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، ط 2، 2007
- عبد الحميد محمود البعلي: الاستثمار والرقابة الشرعية في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية؛ دراسة فقهية وقانونية ومصرفية، مكتبة وهبة، القاهرة، ط1، 1991
- عبد الستار أبو غدة: البيع المؤجل، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط2، 2003
- عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان: عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط2، 2000
- عثمان بابكر أحمد: تجربة البنوك السودانية في التمويل الزراعي بصيغة السلم، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1997

- عطية فياض: التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات، مصر، ط1، ديسمبر 1999
- علي أبو الفتاح أحمد شتا: المحاسبة عن عقود الإجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية من منظور إسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط1، 2003
- عوف محمد الكفراوي، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 2002
- فادي محمد الرفاعي: المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ط1، 2004
- فليح حسن خلف: البنوك الإسلامية، عالم الكتاب الحديث، إردن-الأردن، ط1، 2006.
- 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
- مجموعة من الباحثين: صيغ تمويل التنمية في الإسلام، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط2، 2002.
- محسن أحمد الخضيرى: البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1999
- محمد صالح علي عياش: المسؤولية الاجتماعية للمصارف الإسلامية، طبيعتها وأهميتها، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط1، 2010
- محمد يونس: عالم بلا فقر، دور الإقراض بالغ الصغر في التنمية، ترجمة محمد محمود شهاب، مركز الأهرام للترجمة والنشر، القاهرة، ط1، 2001.
- محمود حسين الوادي وحسين محمد سمحان: المصارف الإسلامية؛ الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان-الأردن، ط1، 2007.
- مصطفى أحمد الزرقا: عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، 1420هـ
- مصطفى كمال السيد طایل، القرار الإستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006
- منذر قحف: مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط3، 2004
- نصر فريد محمد واصل: فقه المعاملات المدنيّة والتجاريّة في الشريعة الإسلامية، المكتبة التوفيقية، مصر، ط5، 1998
- هشام خالد: البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة لنظام التأجير التمويلي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1، 2007
- يوسف القرضاوي: فقه الزكاة، مكتبة وهبة، القاهرة، ط2، ج2

## - الأطروحات والرسائل الجامعية:

- أمين قسول: الدور التنموي للبنك الإسلامي في ظل رقابة بنك مركزي تقليدي؛ دراسة تطبيقية حول بنك البركة الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: نقود وبنوك، جامعة حسبية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، غير منشورة، 2010/2009م.

## - الملتقيات، المقالات، البحوث والدراسات:

- أرفيند أشتا: أخلاقيات نسبة الفائدة؛ جانب من جوانب الأداء الاجتماعي في التمويل الأصغر، مؤتمر المنصة الأوروبية للتمويل الأصغر، لوكسمبورغ، 24-26 نوفمبر 2008

- أشرف بن محمد هاشم ولقمان الحكيم بن حسين: التمويل بعقد المضاربة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، مسألة ضمان المضارب، الندوة الثالثة لمصرف أبوظبي الإسلامي تحت عنوان "التمويل بالمشاركة - الآليات العملية لتطويره"، 19-20 جانفي 2011

- البنك المركزي المصري: الاستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر، دراسة منشورة على موقع البنك على شبكة الأنترنت، أطلع عليها بتاريخ 2015/12/01

- الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين الأصغر: قضايا تتعلق بالتأمين الأصغر والإشراف عليه، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2007

- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر والمنح والاستجابات غير المالية لتخفيض عدد الفقراء، أين يكون الائتمان الأصغر ملائماً؟، مذكرة مناقشة مركزة، رقم 20.

- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: المبادئ الأساسية للتمويل بالغ الصغر، البنك الدولي، واشنطن، 2004.

- المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب: تنمية التمويل الأصغر الإسلامي، التحديات والمبادرات، الورقة الثانية من حوار السياسات، 2008.

- الهيئة العامة للرقابة المالية: التمويل المتناهي الصغر؛ الإطار القانوني ومتطلبات الانطلاق، ورشة عمل، 06 أبريل 2015، الأقصر، مصر.

- الوكالة الكندية للتنمية الدولية: آثار مبادرات التمويل الأصغر على الأطفال، نظرة عامة على تقرير الدراسة، كندا، 2007.

- إليزابيث ليتفيلد، جوناثان موردوخ وسيد هاشمي: هل يمثل التمويل الأصغر إستراتيجية فعالة من شأنها تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة؟ مذكرة مناقشة مركزة رقم 24، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2003

- أمير عبد الله محمد أحمد حمزة: التمويل الأصغر؛ هل البنوك السودانية قادرة على ذلك؟، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، جانفي 2010

- آن ديفال: أثر سقف أسعار الفائدة على التمويل الأصغر، موجز الجهات المانحة رقم 18، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2004
- أوسا سانانيكون: التمويل الأصغر والأهداف الإنمائية للألفية الجديدة، مذكرة الجهات المانحة رقم 09، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، ديسمبر 2002
- ب. محمد عثمان عبد المالك: الصحة والتنمية والفقير، المجلة السودانية للصحة العامة، العدد 2 (4)، أكتوبر 2007
- بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم وفارس أرباب اسماعيل: تأثير سياسات الاقتصاد الكلي على التمويل الأصغر في السودان، يونيكونز للاستشارات المحدودة، فيفري 2006
- بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم: إخفاقات وتحديات في تجربة التمويل الأصغر؛ المصرفية السودانية، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان
- برنامج تجارة - الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بالعراق: تجربة العراق مع التمويل الأصغر الإسلامي، المرابحة، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2011
- بنك باركليز: الخدمات المصرفية للبلاتيين، زيادة إمكانية الوصول إلى الخدمات المالية، 2010
- بول موسلي: تقييم نجاح برامج التأمين الأصغر في تلبية احتياجات الفقراء من التأمين، إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية، الأمم المتحدة، ورقة عمل رقم 84، 2009
- بوني بروسكي: التمويل الأصغر للإسكان، مذكرة الجهات المانحة رقم 20، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2004
- بيزل هانس: الابتكار في التمويل الأصغر، النظر إلى ما وراء فقر الدخل، البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2009
- تارا سينها وآخرون: دليل توجيه (تدريب) بشأن التأمين الأصغر لمؤسسات التمويل الأصغر، مؤسسة أصدقاء المرأة للخدمات المصرفية العالمية، الهند، أكتوبر 2001
- تيموثي آرز ليمان، ستيفان ستاشين وغوتام ايفاتوري: استخدام الوكلاء في تقديم الخدمات المصرفية للفقراء بدون فروع بنكية؛ الثمرات والمخاطر والإجراءات التنظيمية، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 38، 2006
- جان-ماري بالان، روجيني سومانااثان وركي واهاج: آثار الإقراض الجماعي على انتشار القروض، ترجمة شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، بوابة التمويل الأصغر، 2010
- جراهام أن. رايت و ليونارد موتيساسيرا: المخاطر النسبية لادخار الفقراء، ميكروسييف، مذكرة تلخيصية رقم 06، 2002.



- جراهام أ.ن. رايت: وجهتان للنظر حول خدمات التمويل/ الادخار، ميكرو سيف، مذكرة تلخيصية رقم 12.
- جلال وفاء البدري محمد بن: البنوك الإسلامية؛ دراسة مقارنة للنظم في دولة الكويت ودول أخرى، رسائل بنك الكويت الصناعي، العدد 84، مارس 2006
- جوديت براندسما ورفيقة شوالي: إنجاح التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، البنك الدولي، 1998
- جوستين سانديفور: التمويل الأصغر والنمو، مركز دراسة الاقتصاديات الإفريقية، جامعة أكسفورد، المملكة المتحدة، 2010
- جوناثان مردوك: التأمين الأصغر، الثورة المقبلة؟ معلومات مفيدة حول ما اكتسبناه بشأن الفقر، البنك الدولي، 2004
- جونثان موردوخ ودين كارلان: الحصول على التمويل، أفكار وقواعد الإثبات، اقتصاد الادخار، مبادرة الوصول المالي، جامعة نيويورك، 2009
- جيل دوناهيو: التمويل الأصغر و"الإيدز وفيروسه"، حان وقت الكلام، نوفمبر 2000، بوابة التمويل الأصغر
- جيم روث، دومينيك لير ومايكل جيه ماكورد: الموقف العام للتأمين الأصغر في أفقر 100 بلد في العالم، مركز التأمين الأصغر، 2007
- جينيفر إيسرن ودافيد بورتوس: البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الآخذة في التطور، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 28، 2005.
- حسن عبد الله الأمين: الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، بحث مقدم للمركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، بدون تاريخ
- حسين عبد المطلب الأسرج: صيغ تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة دراسات إسلامية، العدد: 08، مارس 2010
- ديفيد فيراند وآخرون: إقامة خدمات إيداع من أجل الفقراء: إرشادات لتوافق الآراء بشأن التمويل الأصغر، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، ط2، 2003
- راحول دومالي وآخرون: نشاط البنوك التجارية والتمويل البالغ الصغر في مصر؛ دراسة حالة البنك الوطني للتنمية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي، 1999
- راحول دومالي وأميلا سابكانين: تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر، دراسة فنية لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي، 1998
- رايمار ديكمان: التمويل الأصغر؛ فرصة استثمار ناشئة، أبحاث دوتشيه بنك، 2007

- روبرت بيك كريستن: اعتماد الأساليب التجارية والانحراف عن الرسالة؛ تحول التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، دراسة عرضية رقم 5، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2001
- روزاريا ريتا كنالي: الائتمان الصغير في النظم الاقتصادية المتقدمة طريق ثالث، تأمل نظري، إم بي آر آيه، بحث رقم 21109، 2010
- روي ميرسلاند، فالانتينا هارتارسكا وكريستوفار إف. بارميتار: اقتصاديات التنوع في التمويل الأصغر: أدلة مأخوذة من مؤسسات التمويل الأصغر المصنفة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2009
- ريتشارد روزنبرغ، روبرت بك كريستن وتيموثي ر. لايمان: الإرشادات المتفق عليها بشأن التمويل الأصغر، المبادئ التوجيهية المتعلقة بتنظيم التمويل الأصغر والإشراف عليه، ورقة عمل مقدمة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2002.
- سالي ميرل ونيو ميسارينا: توسيع نطاق التمويل الأصغر للإسكان، مذكرة مناقشة رقم 26، الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، 2007
- سامر بدوي: الشمول المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية: التعرف على الإمكانيات ومواجهة التحديات، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، ماي 2013
- ستيفن ديركون: إعداد التأمين للفقراء، مذكرة مناقشة مركزية، المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية، واشنطن، 2007.
- ستيفارت ماثيسون: المعاملات البنكية الإلكترونية للفقراء، الفرص والتداعيات أمام مقدمي خدمات التمويل الأصغر، مؤسسة التعاون الإنمائي، 2007
- سليمان ناصر وعواطف محسن: القرض الحسن المصغر لتمويل الأسر المنتجة؛ دراسة تقييمية لأنشطة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، ملتقى صفاقص الدولي الثاني حول المالية الإسلامية، 27-29 جوان 2013، تونس
- سليمان ناصر وعواطف محسن: تجربة الجزائر في تمويل المشاريع المصغرة بصيغة القرض الحسن؛ دراسة تقييمية، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان
- سيفان بلاتو وهيدويج: اتجاهات في التمويل الأصغر 2010-2015، تريودوس فاست، هولندا
- شركة استشارات الأعمال والاستشارات المالية: تقييم احتياجات المشاريع الصغيرة والصغرى؛ مصر، 2009، دراسة لحساب مؤسسة التمويل الدولية
- شركة يونيكونز للاستشارات المحدودة: الضمان بالرهن والضمان المالي في توسعة التمويل الأصغر بالسودان، دراسة لحساب بنك السودان المركزي، نوفمبر 2007

- شركة يونيكوز للاستشارات المحدودة: تحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان، 2006.
- شركة يونيكوز للاستشارات المحدودة: رؤية حول تنمية والتوسع في قطاع التمويل متناهي الصغر في السودان، دراسة معدة لصالح بنك السودان المركزي، 2006
- صالح صالح، نوال بن عمارة: الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة، مجلة الباحث، العدد 2، 2003
- صندوق تنمية رأس المال للأمم المتحدة وجوان باركر: التمويل الأصغر ومرض الإيدز، مذكرة الجهات المانحة رقم 14، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2003
- عالية عبد الحميد عارف: إدارة القروض متناهية الصغر، الآليات والأهداف والتحديات، المجلة العربية للإدارة، المجلد 29، العدد 1، جوان 2009
- عبد الحميد محمود البعلي (مستشار باللجنة الاستشارية العليا للعمل على استكمال تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية بالديوان الأميري بدولة الكويت): قاعدة الغرم بالغنم عكس قاعدة الخراج بالضمان، بحث منشور على موقع اللجنة <http://sharea.gov.kw>
- عبد الحميد محمود البعلي (مستشار باللجنة الاستشارية العليا للعمل على استكمال تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية بالديوان الأميري بدولة الكويت): أدوات الإستثمار في المصارف الإسلامية، بحث منشور على موقع اللجنة <http://sharea.gov.kw>
- عبد الستار أبو غدة: المصرفية الإسلامية؛ خصائصها وآلياتها وتطويرها، بحث مقدم للمؤتمر الأول للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دمشق، 13-14 مارس 2006.
- عبد الله سليمان أحمد: التمويل الأصغر في السودان، الضمانات، العائد والتكلفة، إدارة البحوث والتنمية، ندوة التمويل الأصغر "الفرص والتحديات"، بنك السودان المركزي، نوفمبر 2011
- عبد المنعم محمد الطيب حمد النيل: تقويم تجربة التمويل الأصغر الإسلامي في السودان خلال الفترة 2000-2010، المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي، الدوحة، قطر، 18-20 ديسمبر 2011
- عبده سعيد إسماعيل: أدبيات التمويل الصغير، عرض ونقد، سلسلة حوار الأربعاء، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، 2008/03/12
- عصام محمد علي الليثي: إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر؛ مع الإشارة إلى تجربة بنك الأسرة، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر"، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان
- عصام محمد علي الليثي: تكلفة التمويل وأثرها على سلوك المصارف في تقديم التمويل الأصغر، وحدة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي، 2008

- غاوتام إيفاتوري: استخدام التكنولوجيا لإقامة أنظمة مالية شاملة للجميع، مذكرة مناقشة مركزة رقم 32، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2006
- فارس مسدور: مخاطر القرض الحسن من صندوق الزكاة وسبل تغطيتها، مؤتمر دولي حول إدارة المخاطر وإقتصاد المعرفة، 16-18 أبريل 2007، جامعة الزيتونة، الأردن
- فينا جايديفا، روبرت بيك كريستن وريتشارد روزنبرج: المؤسسات المالية ذات "الأهداف المزدوجة": الآثار على مستقبل التمويل الأصغر، دراسة خاصة رقم 8، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2004.
- ك. ستاك، ك. نيكلسون، م. كوهين: التعليم المالي للفقراء: الخطوط التوجيهية حول التطبيق، مؤسسة فرص التمويل الأصغر، واشنطن، 2006
- كاميليا فوزي الصلح: جدوى وآليات عمل مرافق تمويل القروض الصغرى التي تستهدف النساء الفقيرات في كل من المناطق الحضرية والريفية في بلدان عربية مختارة، رؤى نظرية واعتبارات عملية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الأمم المتحدة، نيويورك، 2001.
- لجنة بازل للرقابة المصرفية: أنشطة التمويل الأصغر والمبادئ الأساسية للإشراف المصرفي الفعال، بنك التسويات الدولية، 2010
- لجنة وضع الخطة الاستراتيجية لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر في السودان: الخطة الاستراتيجية لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر في السودان (2013-2017)، المجلس الأعلى للتمويل الأصغر
- مارتين براون: الأثر الاقتصادي والاجتماعي للإقراض الجماعي التضامني، سويس كونتاكت، 2002
- مارك فليمنج: القروض المضمونة لمؤسسات التمويل الأصغر، كيف امثل قيمة مضافة؟ مذكرة مناقشة مركزة رقم 40، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2007
- مارك نايبث: التأمين الأصغر، التأمين، إعادة التأمين: أدوات فعّالة لأجل التنمية، معهد توماس مور، برنامج عمل أوروبا في العالم، شعبة التنمية، مذكرة مناقشة رقم 11، جانفي 2007.
- ماركو كوبولس: التمويل الأصغر؛ نوع جديد من السندات متاح للمستثمرين، مايكروكابيتال، بوابة التمويل الأصغر، 2007
- مجدي حسين إسماعيل: 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.
- مجدي موسى: اللوائح المنظمة والرقابة على التمويل الأصغر في مصر، مؤسسة بلانيت فاينانس، جانفي 2007.

- محمد خالد: بناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي، مؤتمر القمة العالمية للاتئمان الأصغر، إسبانيا، 14-17 نوفمبر 2011.
- محمد خالد: لماذا لم ينتشر التمويل الأصغر الإسلامي على نطاق واسع حتى الآن؟ منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2011
- محمد علي الحسين: دور وحدة التمويل الأصغر في تطوير واستدامة تمويل الشرائح الضعيفة وتخفيف حدة الفقر، دراسة لحساب وحدة التمويل الأصغر بينك السودان المركزي، حملت بتاريخ 2015/12/01.
- محمد مصطفى أحمد: التمويل الأصغر كنشاط متكامل، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2010.
- محمود إبراهيم مصطفى الخطيب: من صيغ الاستثمار الإسلامية المرابحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار والملاحظات عليها وكيفية تجنبها ضمن الاقتصاد الإسلامي، بحث مقدم للمؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، 31ماي- 02 جوان 2005.
- مركز التأمين الأصغر: التأمين في البلدان النامية: استكشاف الفرص في التأمين الأصغر، بوابة التمويل الأصغر، 2009.
- مركز دراسات الابتكار المالي: قشور الموز في التمويل الأصغر 2011، مسح مركز دراسات الابتكار المالي لمخاطر التمويل الأصغر، 2012.
- مصطفى محمد مسند: استراتيجية إدارة مخاطر التمويل الأصغر بالمصارف السودانية، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، جانفي 2009.
- مصطفى محمد مسند: دور الأدوات الإسلامية في التمويل الأصغر وفرص التشبيك وتحدياته، المؤتمر العالمي الثاني حول تطوير نظام مالي إسلامي شامل تحت عنوان "تعزيز الخدمات المالية الإسلامية للمؤسسات المتناهية الصغر، 09-11 أكتوبر 2011، الخرطوم، السودان
- منظمة العمل الدولية: التأمين الصغير في إفريقيا، بوابة التمويل الأصغر، 2010.
- منى لطفي بيطار ومنى خالد فرحات: الإفصاح المحاسبي عن المسؤولية الاجتماعية في المصارف الإسلامية، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، 2012.
- مؤسسة بلانيت فاينانس: أثر التمويل متناهي الصغر في مصر؛ دراسة مسحية، ماي 2008، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر.
- مونيك كوهين وآخرون: أثر التمويل الأصغر، المساعدة في تحسين فعالية الجهات المانحة في مجال التمويل الأصغر، موجز الجهات المانحة رقم 13، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 2003.
- ميادة الزغي ومايكل ترزي: الاتجاهات العامة للائتمان المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة رقم 84، مارس 2013.

- نانسي باري: الحلقات المفقودة، الأنظمة المالية الناجحة بالنسبة للأغلبية، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة رقم 03، 1995.
- نمره كريم، مايكل تارازي وخافيير رايلي: التمويل الأصغر الإسلامي؛ سوق متخصصة ناشئة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 49، 2008.
- هويتا موخيرهى: بنوك التنمية المملوكة للدولة والعاملة في مجال التمويل الأصغر، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 10، 1997.
- هويتا موخيرهى وسيلفيا ويسنويسكي: إستراتيجيات تعبئة المدخرات؛ دروس مستفادة من أربع تجارب، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 13، 1998.
- هويتا موخيرهى: ادخال خدمات الإدخار إلى مؤسسات الائتمان البالغ الصغر: متى وكيف؟ مذكرة مناقشة مركزة رقم 8، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، 1997.
- وورين براون: التمويل الأصغر: المخاطر والفرص - دليل حول الأسئلة المتوجبة والتطرق إليها قبل تطوير منتج، منشورات البوابة العربية للتمويل الأصغر، 2001.
- ياسر أحمد حسن جامع: نحو تحديث آليات مصارف ومؤسسات التمويل الأصغر للوصول إلى القطاع الزراعي التقليدي بالسودان - ادماج الائتمان التجاري والتقليدي نموذجاً، منشورات بوابة التمويل الأصغر، 2011.

### **- القرارات الفقهية، التقارير الاقتصادية وما يشابهها:**

- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التقرير السنوي 2005، البنك الدولي.
- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء: التمويل الأصغر في الجزائر؛ الفرص والتحديات، 2006.
- المدير العام لمؤسسة بريد الجزائر: تصريح صحفي، جريدة الخبر الجزائرية، 05 مارس 2014.
- الهيئة العامة للرقابة المالية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر في مصر، أبريل 2010.
- الهيئة العامة للرقابة المالية: قرار مجلس إدارة الهيئة رقم 158 لسنة 2014 الصادر بتاريخ 2014/12/3 بشأن مجالات التمويل متناهي الصغر وقيمه.
- ألين وأوفري: تقرير التمويل الإسلامي الأصغر، تقرير معد لصالح المنظمة الدولية لقانون التنمية، 25 فيفري 2009.
- بنك السودان المركزي: الضوابط التنظيمية والرقابية لمؤسسات التمويل الأصغر لسنة 2011.
- تقارير النشاط السنوية لبنك البركة الجزائري من 2009م إلى 2014.
- تقارير النشاط السنوية لمصرف أبوظبي الإسلامي - مصر 2012-2014.

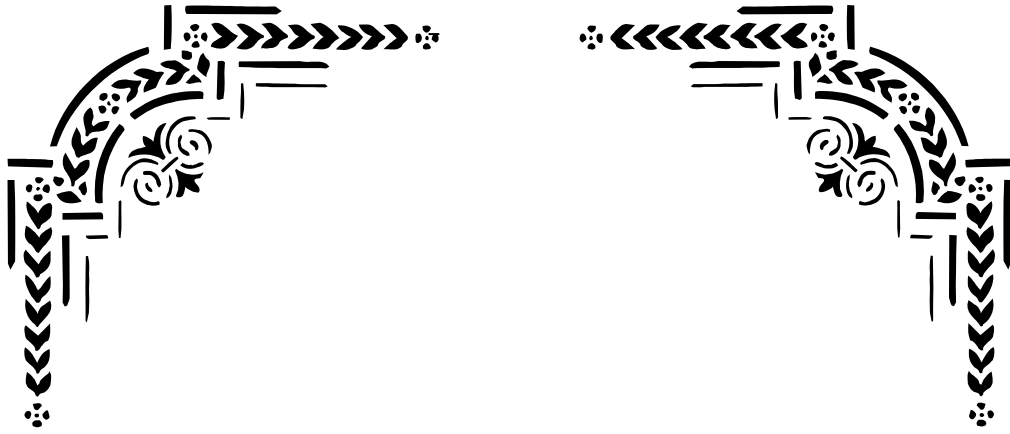
- تقارير الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على الموقع الإلكتروني للوكالة <http://www.angem.dz>، بتاريخ 2015/12/01.
- سنن أبي داود: كتاب الزكاة، كتاب 09، حديث رقم 1641.
- شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: التقرير العربي الإقليمي للتمويل الأصغر؛ إستعراض آخر مستجدات القطاع، ديسمبر 2010.
- شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية: تقرير عن صناعة التمويل الأصغر؛ مصر، جانفي 2010.
- قرارات المؤتمر الثاني لمجمع البحوث الإسلامية، القاهرة، ماي 1965م.
- مجمع الفقه الإسلامي: المؤتمر الخامس، الكويت، 10-15 ديسمبر 1988
- مجمع الفقه الإسلامي: قرار رقم 65 (7/3)، المؤتمر السابع، جدة، 9-14 ماي 1992م.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2000م.
- وحدة التمويل الأصغر: التقرير السنوي، 2010، بنك السودان المركزي.

### - المراجع باللغة الأجنبية:

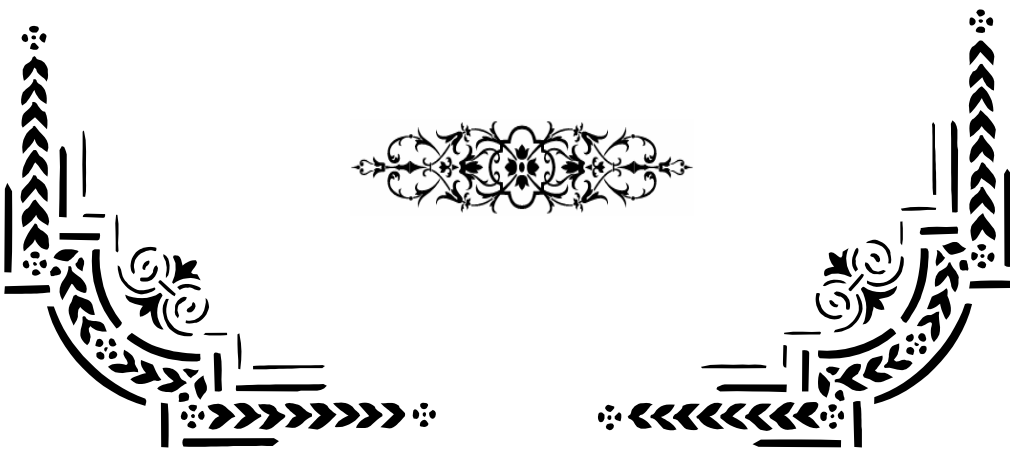
- Ajaz Ahmed Khan and Isabel Phillips: **The influence of faith on Islamic microfinance programmes**, Islamic Relief, February 2010
- Aneel Karnani: **The Bottom of the Pyramid Strategy for Reducing Poverty: A Failed Promise**, DESA Working Paper No. 80, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, August 2009
- Anis Chowdhury: **Microfinance as a Poverty Reduction Tool- A Critical Assessment**, Department of Economic and Social Affairs, DESA Working Paper No. 89, December 2009
- Anne H. Hastings: **Entry of MFIs into the Remittance Market: Opportunities and Challenges**, The Global Microcredit Summit, Halifax, Nova Scotia, Canada, November 13, 2006
- Anne Ritchie : typology of microfinance service providers, word bank,
- Antonello Zanfei: **Multinational Firms and the Pursuit of Social Benefits**, Review of Economics and Institutions, vol. 2, issue 3, 2011

- Balbir Jain: **Microfinance and the Poorest**, the First European Conference in Microfinance on 2-3-4 June, 2009 at the Center for European Research in Microfinance (CERMI), Brussels, Belgium
- Basu, Anupam; Blavy, Rodolphe; Yülek, Murat Â: **Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries**, IMF Working Paper, September 2004
- Christian Etzensperger: **Microfinance Market Outlook 2015**, responsAbility Investments, Zurich, Switzerland, 2014
- Hideur Nasser : **financement participatif des TPE, expérience de la banque Al Baraka d'Algerie**, banque Al Baraka, Alger.
- Ira W. Lieberman, Anne Anderson, Zach Grafe, Bruce Campbell and Daniel Kopf: **Microfinance and capital markets: The initial listing/public offering of four leading institutions**, Council of microfinance Equity Funds, May 2008
- Jennifer Meehan: **Tapping the Financial Markets for Microfinance: Grameen Foundation USA's Promotion of this Emerging Trend**, Working Paper Series, Grameen Foundation USA, October 2004
- KAI Hisako and HAMORI Shigeyuki: **Micro nance and Inequality**, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), Paper No. 17572, September 2009
- Kathryn Imboden and Nancy Barry: **Policies, Regulations and Systems that Promote Sustainable Financial Services to the Poor**, Women's World Banking, 2002.
- Marguerite Robinson and Graham A.N. Wright: **Mobilising Savings**, the Conference on Challenges to Microfinance Commercialization sponsored by the MicroFinance Network and ACCION International in Washington, D.C., June 4-6, 2001
- Rani Deshpande: **Safe and accessible: bringing poor savers into the formal financial system**, Focus Note No 37, CGAP, September 2006
- Robert Cull, Asli Demirgüç-Kunt & Jonathan Morduch: **Microfinance Meets the Market**, NYU Wagner Graduate School, May 2008





# الملاحق



## الملحق رقم (01): الأهداف التنموية للألفية

"الأهداف التنموية للألفية"	
مؤشرات مراقبة التقدم المحرز	الأهداف والغايات
<b>الهدف الأول: القضاء على الفقر والجوع الشديدين</b>	
1. نسبة السكان الذين يقل دخلهم عن ما يعادل القوة الشرائية لدولار واحد في اليوم <sup>1</sup> 2. نسبة فجوة الفقر (الحالات X عمق الفقر) 3. حصة أفقر خمس السكان من الاستهلاك الوطني	الغاية 1: خفض نسبة الأشخاص ذوي الدخل الذي يقل عن دولار واحد يوميا، إلى النصف بين عامي 1990 و2015.
4. شيوع عدد الأطفال ناقصي الوزن الذين يقل عمرهم عن خمس سنوات 5. نسبة السكان الذين لا يحصلون على الحد الأدنى من استهلاك الطاقة الغذائية	الغاية 2: خفض نسبة الذين يعانون من الجوع إلى النصف بين عامي 1990 و 2015.
<b>الهدف الثاني: تحقيق التعليم الابتدائي الشامل</b>	
6. صافي نسبة التسجيل في التعليم الابتدائي 7. نسبة التلاميذ الذين يلتحقون بالدراسة في الصف الأول ويصلون إلى الصف الخامس 8. معدل الإلمام بالقراءة والكتابة لدى الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 24 عاما	الغاية 3: مع حلول العام 2015، ضمان تمكين الأطفال في كل مكان، فتيانا وفتيات على حد سواء، من إكمال المقرر الدراسي الكامل للمرحلة الابتدائية
<b>الهدف الثالث: تعزيز المساواة بين الجنسين / النوع الاجتماعي وتمكين المرأة</b>	
9. نسبة البنات إلى البنين في مراحل التعليم الابتدائي والثانوي والعالي 10. نسبة النساء إلى الرجال ممن يلمون بالقراءة والكتابة لمن هم بين سن 15 و24 11. حصة المرأة من الوظائف ذات الأجر في القطاع غير الزراعي 12. نسبة المقاعد التي تحتلها النساء في البرلمانات الوطنية	الغاية 4: إزالة التفرقة بين الجنسين / النوع الاجتماعي على مستوى التعليم الابتدائي والثانوي، ويفضل أن يتم مع حلول عام 2005 وفي جميع مراحل التعليم مع حلول العام 2015 كحد أقصى
<b>الهدف الرابع: خفض نسبة وفيات الأطفال</b>	
13. معدل وفيات الأطفال دون سن الخامسة 14. معدل وفيات الرضع 15. نسبة الأطفال البالغين من العمر سنة واحدة المحصنين ضد الحصبة	الغاية 5: خفض نسبة وفيات الأطفال دون سن الخامسة بمعدل الثلثين، بين عامي 1990 و 2015

<sup>1</sup> مراقبة نمطية وتوجهات ومؤشرات الفقر على مستوى البلد، يجب استعمال المؤشرات المستندة إلى خطوط الفقر الوطنية - في حال توفرها - لمراقبة نمطية وتوجهات ومؤشرات الفقر.

الهدف الخامس: تحسين الصحة الإنجابية (صحة الأمهات)	
16. معدل وفيات الأمهات / النفاس 17. نسبة الولادات التي تجري تحت إشراف أخصائي الصحة ذوي المهارة	الغاية السادسة: خفض نسبة الوفيات بين الأمهات بمعدل الثلاثة أرباع بين عامي 1990 و 2015
الهدف السادس: مكافحة فيروس نقص المناعة البشرية / متلازمة نقص المناعة المكتسب (الإيدز / السيدا) والملاريا والأمراض الأخرى	
18. مدى انتشار فيروس نقص المناعة البشرية لدى النساء الحوامل اللاتي تتراوح أعمارهن بين 15 و 24 عاما 19. معدل انتشار استخدام الواقي الذكري لدى مستخدمي وسائل منع الحمل 2 19 أ- نسبة استخدام الواقي الذكري عند آخر ممارسة جنسية خطيرة 19 ب- نسبة السكان بين سن 15 و 24 الذين لديهم معرفة شاملة صحيحة بمرض نقص المناعة المكتسب / الإيدز 20. نسبة حضور التلاميذ الأيتام بين سن 10 - 14 للدراسة، إلى نسبة حضور التلاميذ غير الميتمين من نفس الفئة العمرية	الغاية 7: إيقاف انتشار فيروس نقص المناعة البشرية / متلازمة نقص المناعة المكتسب (الإيدز) بحلول عام 2015 والمباشرة في عكس انتشاره
21. مدى انتشار ومعدلات الوفيات المرتبطة بالملازيا 22. نسبة السكان المقيمين في المناطق المعرضة لخطر الملازيا والذين يستخدمون تدابير فعالة للوقاية منها وعلاجها 23. مدى انتشار ومعدلات الوفيات المرتبطة بالتدزّن الرئوي / السل 24. نسبة حالات السل التي اكتشفت وتم شفاؤها في إطار نظام العلاج لفترة قصيرة تحت المراقبة (إستراتيجية عالمية موصى بها للحد من مرض السل)	الغاية 8: إيقاف حدوث الملازيا والأمراض الرئيسية بحلول عام 2015 والمباشرة في عكس حدوثها
الهدف السابع: ضمان الاستدامة البيئية	
25. نسبة مساحة الأراضي المغطاة بالغابات 26. نسبة الأراضي المحمية لغرض المحافظة على التنوع البيولوجي إلى إجمالي المساحة 27. الطاقة المستخدمة بما يعادل كيلو غرام واحد من الوقود لكل دولار - مقاسا	الغاية 9: دمج مبادئ التنمية المستدامة في سياسات البلد وبرامجه وعكس الاتجاه في خسارة الموارد البيئية

<sup>2</sup> - يعتبر الواقي وسيلة منع الحمل الوحيدة التي تمنع نقل فيروس نقص المناعة البشرية/ الإيدز. ويسمح معدل استعمال وسائل منع الحمل برصد التقدّم على صعيد الأهداف الأخرى في مجال الصحة والمساواة بين الجنسين والفقر. بما أنّ معدل استعمال الواقي يقاس فقط لدى النساء المتزوجات، فهو مكمل بمؤشر حول استعمال الواقي في الحالات الخطرة (المؤشر 19 أ) ومؤشر حول المعرفة بشأن فيروس نقص المناعة البشرية/متلازمة نقص المناعة المكتسب (المؤشر 19 ب)

<sup>3</sup> - المقصود بهذا المؤشر نسبة الذين هم في سن 15-24 الذين يعرفون الواسيلتين الأساسيتين للحلول دون انتقال فيروس نقص المناعة البشرية بواسطة العلاقة الجنسية (أي استعمال الواقي والوفاء لشريك واحد غير مصاب) والذين يرفضون الفكرتين الخاطئتين الأكثر شيوعاً على المستوى المحلي في ما يتعلق بانتقال فيروس نقص المناعة البشرية ويعرفون أنّ الشخص الذي يبدو بصحة جيّد يمكن نقل الفيروس. ولكن نظراً لعدم كفاية المسوحات لاحتساب المؤشر كما حدّد أعلاه، قام صندوق الأمم المتحدة للطفولة بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة حول الإيدز UNAIDS ومنظمة الصحة العالمية بوضع مؤشرين مقارنين بديلين يشكّلان عنصرين من المؤشر الفعلي الحالي وهما: أ) نسبة النساء والرجال ضمن شريحة 15-24 الذين يعرفون أنّه يمكن اتقاء الإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية "باستعمال الواقي بشكل مستمر". ب) نسبة الرجال والنساء ضمن شريحة الذين هم في سن 15-24 الذين يعرفون أنّ الشخص الذي يبدو بحالة جيدة يمكنه نقل الفيروس. تشمل بيانات تقرير هذا العام النساء فقط.

<sup>4</sup> - تقاس الوقاية بنسبة الأطفال ما دون الخامسة من عمرهم الذين ينامون تحت شبكات عولجت بمبيدات الحشرات؛ تقاس المعالجة بنسبة الأطفال ما دون الخامسة الذين خضعوا لعلاج مناسب.

<p>بمعادل القوة الشرائية المتعادلة - من الناتج المحلي الإجمالي 28. انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون للفرد واستهلاك غازات الكلوروفول كربون المسببة لفاذ طبقة الأوزون (طن ODP) 29. نسبة السكان المستخدمين للوقود الصلب</p>	
<p>30. نسبة السكان في الحضر والريف الذين يمكنهم الوصول بصورة مستدامة إلى مصادر محسنة للمياه 31. نسبة سكان المناطق الحضرية والريفية الذين يتمتعون بالوصول إلى الخدمات المحسنة للصرف الصحي</p>	<p>الغاية 10: خفض نسبة السكان العاجزين عن التأمين المستدام لمياه الشرب الآمنة الاستعمال والسكان غير المتمتعين بخدمات الصرف الصحي المستدام إلى النصف، بحلول العام 2015</p>
<p>32. نسبة الأسر المعيشية الذين يحصلون على السكن المضمون</p>	<p>الغاية 11: تحقيق تحسن ملحوظ في حياة ما لا يقل عن مائة مليون من القاطنين في المناطق العشوائية (الأحياء الفقيرة والمكتظة)، بحلول العام 2020</p>
<p><b>الهدف الثامن: تطوير شراكة عالمية للتنمية</b></p>	
<p>تتم مراقبة بعض المؤشرات المدرجة أدناه بشكل منفصل في ما يتعلق بالدول الأقل نمواً وإفريقيا و البلدان التي لا تتمتع بنفاذ إلى البحر والدول الجزر الصغيرة النامية</p>	<p>الغاية 12: المزيد من التطور لنظام تجاري ومالي منفتح ومتوقع السلوك وغير تمييزي يشمل ذلك الالتزام بالحكم الصالح والتنمية وتخفيض الفقر على المستوى الوطني والدولي</p>
<p>المساعدات الرسمية للتنمية 33. صافي المساعدات الرسمية للتنمية (الإجمالية والدول الأقل نمواً)، كنسبة من إجمالي الدخل القومي للدول المانحة من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية / لجنة مساعدات التنمية 34. نسبة المساعدات الثنائية الرسمية للتنمية لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية / لجنة مساعدات التنمية القابلة للتخصيص القطاعي إلى الخدمات الاجتماعية الأساسية (التعليم الأساسي، الخدمات الصحية الأساسية، الغذاء، المياه الآمنة، الصرف الصحي)</p>	<p>الغاية 13: معالجة الاحتياجات الخاصة للدول الأقل نمواً، ويشمل ذلك على: تحرير التعريفات والحصص لصادرات الدول الأقل نمواً، ودعم برامج تخفيف الدين للدول الفقيرة الراضحة تحت الوطأة الشديدة للدين، وإلغاء الديون الثنائية الرسمية، وزيادة السخية للمساعدات الرسمية للتنمية للبلدان الملتزمة بتخفيض الفقر</p>
<p>35. نسبة المساعدات الثنائية الرسمية للتنمية غير المقيدة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية / لجنة مساعدات التنمية 36. المساعدات الرسمية للتنمية التي حصلت عليها الدول المحاطة باليابسة إلى إجمالي دخلها القومي 37. المساعدات الرسمية للتنمية التي حصلت عليها الدول النامية المكونة من جزر صغيرة إلى إجمالي دخلها القومي</p>	
<p><u>النفاذ إلى السوق</u> 38. نسبة واردات الدول المتقدمة (بالقيمة وباستثناء الأسلحة) من الدول النامية</p>	<p>الغاية 14: التعامل مع الاحتياجات الخاصة للدول</p>

<p>والأقل نموا والتي تم إعفاؤها من الرسوم 39. متوسط التعريفات المفروضة من قبل الدول المتقدمة على المنتجات الزراعية والمنسوجات والملابس من الدول النامية 40. تقدير الدعم الزراعي لدول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كنسبة مئوية من ناتجها المحلي الإجمالي 41. نسبة المساعدات الرسمية للتنمية الممنوحة لبناء القدرات التجارية</p>	<p>المخاطة باليابسة والدول المكونة من الجزر الصغيرة من البلدان النامية (عبر برنامج العمل للتنمية المستدامة الخاص بالدول الجزرية الصغيرة النامية وعبر أحكام الدورة الثانية والعشرون للجمعية العامة)</p>
<p><u>دعم المديونية</u> 42. إجمالي عدد الدول التي وصلت إلى نقطة اتخاذ القرار بالنسبة لمبادرة الدول الفقيرة الراضحة تحت الوطأة الشديدة للدين وعدد الدول التي وصلت إلى نقطة الانتهاء (إجمالي) 43. خفض الدين الملتزم به ضمن إطار مبادرة تخفيف وطأة الدين للدول الفقيرة الراضحة تحت وطأته الشديدة. (بالدولار الأمريكي) 44. خدمة الدين كنسبة من صادرات السلع والخدمات</p>	<p>الغاية 15: التعامل على نحو شامل مع مشكلات ديون البلدان النامية من خلال تدابير قطرية ودولية لجعل المديونية قابلة للتحمل على الأمد الطويل</p>
<p>45. معدل البطالة لدى الفئة العمرية 15 – 24 سنة (الإجمالي ولكل جنس / نوع اجتماعي على حدة)</p>	<p>الغاية 16: تطوير وتطبيق خطط لإيجاد فرص عمل لائق ومنتج للشباب، وذلك بالتعاون مع الدول النامية</p>
<p>46. نسبة السكان الذين يتمكنون من الحصول على الأدوية الأساسية بسعر مقدر عليه وبشكل مستدام</p>	<p>الغاية 17: تأمين الحصول على الأدوية الأساسية في الدول النامية بكلفة معقولة، وذلك بالتعاون مع شركات الأدوية</p>
<p>47. عدد خطوط الهاتف الثابت والمشاركون في الهاتف النقال لكل 100 فرد 48. عدد الحواسيب الشخصية المستعملة لكل 100 فرد ومستعملي الإنترنت لكل 100 من السكان</p>	<p>الغاية 18: تعميم فوائد التقنيات الحديثة، لاسيما تلك المتعلقة بمجالي المعلومات والاتصالات، وذلك بالتعاون مع القطاع الخاص</p>

الملحق رقم (02): شروط الاستفادة من قروض الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تمويل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر - البنك - المقاول لا يتعدى سقفها 1.000.000 دج	تمويل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لسلفه لشراء مواد أولية تتراوح بين (40.001 دج - 100.000 دج)	تمويل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لسلفه لشراء مواد أولية لا يتعدى سقفها 40.000 دج
<p><b>الشروط اللازمة للحصول على القرض المصغر</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بلوغ السن 18 سنة فما فوق و القدرة على ممارسة نشاط؛</li> <li>• عدم امتلاك دخل؛</li> <li>• إثبات مقر الإقامة؛</li> <li>• التمتع بكفالات تتوافق مع المشروع المرغوب إنجاز؛</li> <li>• القدرة على دفع المساهمة الشخصية من الكلفة الإجمالية للمشروع المقترحة بـ 1% من القرض الموجهة لشراء الآلات و المحتل الصغير؛</li> <li>• عدم الاستفادة من مساعدات أخرى من طرف الدولة لخلق نشاط؛</li> <li>• تسييد الاشتراكات لدى صندوق الضمان المشترك للقرض الصغير؛</li> </ul>	<p><b>الشروط اللازمة للحصول على القرض المصغر</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بلوغ السن 18 سنة فما فوق و القدرة على ممارسة نشاط؛</li> <li>• عدم امتلاك دخل أو امتلاك مدا خيل غير ثابتة و غير منتظمة؛</li> <li>• إثبات مقر الإقامة؛</li> <li>• التمتع بكفالات تتوافق مع المشروع المرغوب إنجاز؛</li> </ul>	<p><b>الشروط اللازمة للحصول على القرض المصغر</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بلوغ السن 18 سنة فما فوق و القدرة على ممارسة نشاط؛</li> <li>• عدم امتلاك دخل أو امتلاك مدا خيل غير ثابتة و غير منتظمة؛</li> <li>• إثبات مقر الإقامة؛</li> <li>• التمتع بكفالات تتوافق مع المشروع المرغوب إنجاز؛</li> </ul>
<p><b>الوثائق الإدارية المقدمة من طرف طالب القرض</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• صورة (01) تسمية.</li> <li>• نسختان أصليتان (02) من شهادة الميلاد.</li> <li>• نسختان أصليتان (02) من بطاقة الإقامة.</li> <li>• نسختان (02) من بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة.</li> <li>• نسختان (02) من الشهادة - دبلوم أو شهادة العمل أو شهادة التربص أو شهادة إثبات الكفاءة.</li> </ul> <p><b>الوثائق المالية المقدمة من طرف طالب القرض</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• نسخة (01) من القوائم الشكلية المعيدات و الآلات المراد اقتناءها.</li> <li>• نسخة (01) من القوائم الشكلية للمواد الأولية المراد اقتناءها.</li> <li>• نسخة (01) من القوائم الشكلية للسلع بالنسبة لنشاطات تجارية.</li> <li>• نسخة (01) من وثيقة تقييم هئية المحل (إن وجد).</li> <li>• نسخة (01) من وثيقة تقييم تأمين المعيدات والآلات المراد اقتناءها.</li> </ul> <p><b>الوثائق المحررة في خلية المرافقة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• وثيقة تعهد و التزام لطلب الحصول على قرض مصغر لإنشاء مشروع.</li> </ul>	<p><b>الوثائق الإدارية المقدمة من طرف طالب القرض</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• صورة (01) تسمية.</li> <li>• شهادة الميلاد (نسخة واحدة).</li> <li>• بطاقة الإقامة (نسخة واحدة) أو بطاقة الإيواء (نسخة واحدة).</li> <li>• نسخة (01) من بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة.</li> <li>• نسخة (01) من القوائم الشكلية للمواد الأولية المراد اقتناءها وفي حالة عدم تمكن تقييم كلفة المواد الأولية المراد اقتناءها.</li> </ul> <p><b>الوثائق المحررة في خلية المرافقة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• وثيقة تعهد و التزام لطلب الحصول على قرض مصغر لشراء المواد الأولية.</li> </ul>	<p><b>الوثائق الإدارية المقدمة من طرف طالب القرض</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• صورة (01) تسمية.</li> <li>• شهادة الميلاد (نسخة واحدة).</li> <li>• بطاقة الإقامة (نسخة واحدة) أو بطاقة الإيواء (نسخة واحدة).</li> <li>• نسخة (01) من بطاقة التعريف الوطنية أو رخصة السياقة.</li> </ul> <p><b>الوثائق المحررة في خلية المرافقة</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تقييم كلفة المواد الأولية المراد اقتناءها محرر من طرف المرافق و المقاول.</li> <li>• وثيقة تعهد و التزام لطلب الحصول على قرض مصغر لشراء المواد الأولية.</li> </ul>