

جامعة فرحات عباس - سطيف 1 -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
مخبر تقييم سوق رؤوس الاموال الجزائرية في ظل العولمة



وحدة البحث التكويني الجامعي

دور آليات التمويل الأصغر في دعم المشروعات المصغرة (دراسة ميدانية)

كتاب جماعي محكم

صناعة التمويل الأصغر

المنتجات - الآليات - الآثار

إشراف وتحرير

د . بن دعاس زهير

رئيس المشروع البحثي

تأليف

مجموعة من الباحثين

مشروع الكتاب الجماعي معتمد من طرف المجلس العلمي للكلية

ديسمبر 2021

صناعة التمويل الأصغر (المنتجات، الآليات، الآثار)

ISBN.978-9931-9811-0-7



9 789931 981107

الكتاب الجماعي: صناعة التمويل الأصغر (المنتجات، الآليات والآثار)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة سطيف 1
مخبر تقييم سوق رؤوس الأموال الجزائرية في ظل العولمة
(ISBN) ردمك: 9789931981107
الطبعة الأولى: ديسمبر 2021
الإيداع القانوني: 2021/12

تمت المصادقة على مشروع الكتاب الجماعي "صناعة التمويل الأصغر، المنتجات والآليات والآثار
بموجب محضر المجلس العلمي لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير المنعقد يوم
2020/12/24 (الدورة العادية)

المقالات المنشورة في الكتاب الجماعي تعبر حصرا عن آراء أصحابها وتحت مسؤوليتهم الأخلاقية
والعلمية ولا يتحمل المشرفون على الكتاب بالضرورة وجهة نظرهم.

الكتاب الجماعي: صناعة التمويل الأصغر
(المنتجات، الآليات والآثار)

كلمة رئيس مشروع الكتاب الجماعي

تعتبر صناعة التمويل الأصغر من المفاهيم التي شاع استعمالها بشكل جلي منذ الربع الأخير من القرن الماضي، حيث تركز جل ألياتها ومهامها على توفير تمويلات صغيرة تتلاءم مع خصوصيات الفقراء المستبدين من النظام المالي الرسمي، وقد أثارت شواهد نموها في بعض اقتصاديات جنوب آسيا وأمريكا اللاتينية وإفريقيا جنوب الصحراء اهتمام العديد من الباحثين الأكاديميين والمهنيين وصانعي السياسات والمهتمين بقضايا التنمية، وذلك لما توفره هذه الصناعة من ابتكارات ومنتجات تمويلية تمكن الأشخاص ذوي الدخل المنخفضة من زيادة مستويات دخولهم وتحسين معيشتهم بما يدعم الحركية الاقتصادية ويؤدي إلى زيادة مستوى النشاط الاقتصادي.

ومن هذا المنطلق ارتأت وحدة البحث التكويني الجامعي "دور آليات التمويل الأصغر في دعم المشروعات المصغرة" المساهمة في التأسيس لهذه الصناعة نظريا ومفاهيميا وعمليا، من خلال الإحاطة بمختلف منتجاتها وآلياتها وتطبيقاتها الميدانية واستعراض التجارب الدولية الناجحة للاستفادة منها، وكذا متابعة قدر التقدم الذي أحرزته هذه الصناعة في الجزائر وتحدياتها وآفاقها المستقبلية، حيث تمت الدعوة للمساهمة في كتاب جماعي ملم بكل ما يتعلق بصناعة التمويل الأصغر، وذلك دعما للساحة العلمية والمهنية ذات الصلة بالموضوع.

لقد تلقت هيئة إعداد الكتاب الجماعي عشرات المقالات ذات الصلة بالموضوع (37 بحث)، وقد خضعت للقراءة والتحكيم من طرف لجنة علمية ضمت العديد من الأساتذة والباحثين من مختلف جامعات الوطن. كللت في الأخير بانتقاء أهم المساهمات العلمية.

وفي هذا المقام نتقدم بالشكر الجزيل لكل الباحثين الذين ساهموا بمقالاتهم العلمية، وكذا إلى أعضاء اللجنة العلمية للكتاب الذين حرصوا على انتقاء أفضل البحوث، من أجل جعل هذا الكتاب إضافة علمية حقيقية للمكتبة الوطنية. والشكر موصول كذلك لكل القائمين على الهيئات الإدارية والعلمية وأعضاء وحدة البحث التكويني الجامعي، ومخبر تقييم سوق رؤوس الأموال الذي احتضن هذا المشروع البحثي.

وفي الأخير لا يفوتني أن نهدي هذا العمل المتواضع باسم أعضاء فرقة البحث التكويني إلى روح الأستاذ عتيق معتوق، والأستاذ بودحوش عثمان الذي كان ضمن فريق تنسيق وتنظيم الكتاب الجماعي وتصميم غلافه...

تم بحمد الله وشكره

رئيس مشروع الكتاب الجماعي

الأستاذ: بن دعاس زهير

الكتاب الجماعي: صناعة التمويل الأصغر
(المنتجات، الآليات والآثار)

دياجة:

إن تنامي الطلب على خدمات التمويل الأصغر خلال العقدين الأخيرين ساهم في تطوير العديد من المنتجات والآليات التي استطاعت أن تلبي جزء مهم من الاحتياجات المالية لذوي الدخل المنخفضة في المناطق الحضرية والريفية، لعل من أبرز هذه الاحتياجات توفير دعم مالي قليل و بشروط مرنة و مرضية، والمساهمة في بناء الأصول وإدارة تدفقات الدخل غير المنتظم والتعامل مع الأزمات والكوارث..؛ ما جعل هذه المنتجات اليوم تتعدى فكرة تقديم الائتمان إلى البحث عن أنجع الأساليب والسياسات لإدارة التحويلات النقدية، والتأمين، وتوظيف العوائد، وكذا البحث في روابط هذا النمط التمويلي بالمؤسسات والهيئات التمويلية التقليدية والأسواق المالية خاصة في عالم يتجه نحو المزيد من الشمول المالي، هذا الأخير الذي يركز في أحد أهم جوانبه على تمكين الطبقات المجتمعية الفقيرة المهمشة والمقصية ماليا من الولوج والنفوذ إلى الخدمات المالية بالقدر اللازم وفي الوقت المناسب.

والجزائر كغيرها من الاقتصاديات النامية سعت منذ نهاية عقد التسعينات من القرن الماضي لمواكبة التطور الحاصل في صناعة التمويل الأصغر، من خلال إدخال العديد من الآليات التمويلية المصغرة، لها هيكلها المستقلة وتعمل وفق برامج محددة، تستهدف الحد من الفقر والتهميش ومكافحة البطالة و دعم المشروعات المصغرة، وقد أبانت تجارب ميدانية عديدة نجاح هذه الآليات التمويلية في تقديم خدمات مالية جواريه تتكيف مع خصوصيات الأفراد المستبعدين من النظام المالي الرسمي، بما ساعد على انتشار الكثير من الأسر والأفراد من برائن الفقر والتهميش وإقحامهم في دائرة الإنتاج وتحقيق مستويات هامة من الكفاءة الاستخدمية للموارد المتاحة.

لقد تمت معالجة حيثيات هذا الكتاب من خلال المحاور التالية:

- المحور الأول: الإطار المفاهيمي لصناعة التمويل الأصغر (المنتجات والآليات)؛
 - المحور الثاني: التمويل الأصغر كآلية لتمويل المشروعات المصغرة، التشغيل والحد من الفقر ؛
 - المحور الثالث: أجهزة ومؤسسات التمويل الأصغر والتكنولوجيا المالية؛
 - المحور الرابع: التمويل الإسلامي الأصغر (المنتجات والآليات)؛
 - المحور الخامس: التأمين الأصغر وإدارة مخاطر التمويل الأصغر؛
 - المحور السادس: دور التمويل الأصغر في تمكين المرأة وإذكاء روح المقاوله؛
 - المحور السابع: استعراض تجارب دولية رائدة في مجال التمويل الأصغر ؛
 - المحور الثامن: واقع وأفاق التمويل الأصغر في الجزائر، (تجارب ودراسات ميدانية).
- كما استوجبت عملية النشر في الكتاب الجماعي ضرورة تحديد المحور المراد الكتابة فيه وفق شروط وقواعد نشر محكمة، وهي:

- الالتزام بالتحليل العلمي والتقييد بالمعالجة الموضوعية؛

- عند إعداد البحث يجب التقيد بـ:

- ✓ تقديم ملخصين للبحث، الأول بلغة البحث و الثاني بلغة أخرى، وكلمات مفتاحية.
- ✓ تمهيد يتضمن الإطار العام للبحث ومشكلته، وأهداف البحث وأهميته، وتقسيماته،
- ✓ تنسيق البحث وفق خطة أولا، 1- 2-، - أ- ب...؛ ثانيا، 1-، - أ، ب...؛
- ✓ خلاصة البحث: تتضمن الاستنتاجات والتوصيات

- ضرورة مراعاة الشروط الشكلية التالية:

✓ مقاس الصفحة: A4 (29.7cm .21cm)

- ✓ تكتب المقالات باللغة العربية بخط: Traditional Arabic بحجم 16 بنط، أما المقالات باللغات الأجنبية فتكتب بخط: Garamond بحجم 12 بنط؛
- ✓ هوامش الصفحة: 3سم يمينا و 2 لباقي الهوامش، ويكون التباعد بين الأسطر 1 سم؛
- ✓ الإحالات والمراجع آليا في نهاية البحث، وفق طريقة التالية:

- الكتب و الاطاريح: اسم الكاتب، (سنة النشر)، "عنوان الكتاب"، دار النشر، بلد النشر.ص

- المقالات: كاتب المقال (السنة)، " عنوان المقال"، اسم المجلة، جهة الإصدار، العدد، البلد، ص

ص.

- المداخلات: كاتب المداخلة(السنة)، "عنوان المداخلة"، الملتقى، جهة التنظيم، تاريخ الفعالية،

البلد.

- التقارير: الجهة المعدة للتقرير(السنة)، التقرير السنوي، الموقع الالكتروني، تاريخ الاطلاع.

- القوانين: جهة الإصدار، الأمر رقم.... مؤرخفي...المتضمن...السنة العدد.الموقع الالكتروني....تاريخ

الاطلاع

- لا يتجاوز عدد صفحات البحث 25 صفحة بما فيها الهوامش بالشروط المذكورة؛

- ألا يكون البحث منشور أو قدم للنشر ورقيا أو الكترونيا؛

- تخضع كل البحوث المقدمة إلى التحكيم العلمي، ويتحمل صاحب البحث كامل المسؤولية عن مضمون

بجته ومحتواه؛

- وجهت المساهمات البحثية إلى البريد الالكتروني التالي:

mfinance.book@gmail.com

- بعد تجميع المقالات المرسله من طرف هيئة تنظيم وتنسيق الكتاب، تم إخضاع المقالات للقراءة والتحكيم من طرف

اللجنة العلمية للكتاب، أسفرت العملية في نهاية الأمر على قبول أهم البحوث التي لها صلة مباشرة بموضوع الكتاب.

الإشراف على الكتاب الجماعي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1	
مخبر تقييم سوق رؤوس الاموال الجزائرية في ظل العولمة	
رئيس المشروع البحثي- إشراف وتحرير-	
د. بن دعاس زهير ، جامعة سطيف 1 (رئيس فرقة البحث)	
تنسيق وتنظيم الكتاب الجماعي	
د. بن عطاء الله عادل ، جامعة سطيف 1	د. هادي صادق ، جامعة سطيف 1
د. بودحوش عثمان، جامعة سطيف 1(رحمه الله)	د. رقوب نريمان، جامعة سطيف 1
اللجنة العلمية للكتاب الجماعي	
رئيس اللجنة العلمية: د. مومني اسماعيل ، جامعة سطيف 1	
د. صاري اسماعيل، جامعة سطيف 1	د. مرمي مراد، جامعة سطيف 1
د. زيات عادل، جامعة سطيف 1	د. قماز سهيل ، جامعة سطيف 1
د. ديلمي عمر، جامعة سطيف 1	د. مهملي الوزناجي، جامعة سطيف 1
د. عامر أسامة، جامعة سطيف 1	د. غبوي أحمد ، جامعة سطيف 1
د. شياد فيصل، جامعة سطيف 1	د.بن حاح منير، جامعة سطيف 1
د. بن علقمة مليكة، جامعة سطيف 1	أد. دراجي كريمو، جامعة الجزائر 3
د. فالي نبيلة، جامعة سطيف 1	أد. وعيل ميلود، جامعة البويرة
د. بباس منيرة، جامعة سطيف 1	أد. دردوري لحسن، جامعة بسكرة
د. دلفوف سفيان، جامعة سطيف 1	د. بن زيدان فاطمة، جامعة الشلف
د. العيفة عبد الحق، جامعة سطيف 1	د. جليط الطاهر، جامعة جيجل
د. يوسف امان، جامعة سطيف 1	د. بودية فاطمة، جامعة الشلف
د.بن دعاس زهير، جامعة سطيف 1	د. بن فيدة مروان، جامعة المدية
د.درحمون حنان، جامعة سطيف 1	د. حيدوشي عاشور، جامعة البويرة
د. عويسي أمين ، جامعة سطيف 1	د. قادة عيبود، جامعة معسكر

فهرس محتويات الكتاب الجماعي

ص ص 34-11	د. زهير بن دعاس جامعة سطيف 1	التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر بين الدوافع والتحديات
ص ص 51-35	د. فتحي حن مديرية التجارة، الجزائر	الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر دراسة حالة بنك غرامين. بنغلاديش
ص ص 65-52	د. سارة بكوش جامعة سطيف 1	دور التمويل الأصغر في التقليل من ظاهري البطالة والفقير- دراسة حالة السودان-
ص ص 84-66	د. إيمان بوقرة جامعة غرداية	استخدامات الوات ساب في التمويل الأصغر في ظل الأزمات: تقييم تجربة المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن
ص ص 100-85	د. محمد شايب جامعة سطيف 1	تقنية الدفع عبر الهاتف النقال وصناعة التمويل الأصغر -العوائق وإشكالية الفقر والشمول المالي-
ص ص 121-101	د. مليكة بن علقمة جامعة سطيف 1	الشمول المالي للمشروعات المصغرة عبر التكنولوجيا المالية -مع إشارة للتجربة المغربية-
ص ص 147-122	د. جوهرة شنافة د. مريم زرقاطة جامعة سطيف 1	صناعة التمويل الأصغر الإسلامي -دراسة تجربة بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني-
ص ص 148- 167	د. هشام بن عزة أ. بختة بطاهر جامعة تلمسان	الوقف كأحد آليات تطوير التمويل الأصغر الإسلامي ودوره في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية-تجارب بعض البلدان-
ص ص 182-168	د. عز الدين شرون د. بلال كيموش جامعة سكيكدة	دور البنوك الوقفية في تمويل المشاريع المصغرة
ص ص 202-183	ط. د. ياسين حريزي جامعة قسنطينة 2	مناهج التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا

223-203 ص ص	د. حسام كراش جامعة سطيف 1	تقديم منتجات التأمين الأصغر من قبل مؤسسات التمويل الأصغر، دراسة حالة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب خلال الفترة 2014-2018
237-224 ص ص	د. حنان العمراوي د. سامية فلياشي جامعة الجزائر 3	دور التمويل الأصغر في تمكين المرأة اقتصاديا وإذكاء روح المقاومة
256-238 ص ص	د. وسيلة سعود د. ميلود وعيل جامعة البويرة	قراءة في تطور التمويل الأصغر دوليا -حالة بعض الدول العربية-
277-257 ص ص	د. حازم أحمد فراونة جامعة تلمسان د. اسماعيل سالم ماضي جامعة فلسطين	أثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بغزة
297-278 ص ص	د. منيرة بياس د. نبيلة فالي جامعة سطيف 1	تقييم دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) كآلية مؤسسية لصناعة التمويل الأصغر في الجزائر وتحدياتها
309-298 ص ص	د. سفيان دلفوف جامعة سطيف 1	رأس المال الأجنبي المستثمر في التمويل الأصغر من الشتات: دراسة تحليلية
Assessment of Micro insurance as Emerging Microfinance Service for the Poor 'The case of Algerian'		Dr. Tarik Hamoul, University of Bechar P310- Dr. Wafia Zair, University of Blida 2 324
Islamic microfinance“The Zakat Model as an Islamic Micro-finance Institution Accredited in Malaysia”		Dr. Fatma Zahra Sebaa, University of Laghouat P325-336
La Gestion des risques dans les organismes du micro crédit : Cas de la Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit au Maroc		Dr. Khawla Guenni, Univercity de Mekr P337-358

التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر، بين الدوافع والتحديات

The institutional transformation of the microfinance industry, between Motives and challenges

زهير بن دعاس
أستاذ محاضر قسم أ
جامعة سطيف 1 الجزائر
Zoh_ir19@hotmail.com

ملخص:

يهدف هذا البحث إلى محاولة إبراز دوافع توجه مقدمي خدمات التمويل الأصغر نحو التحول المؤسسي وتحديات ذلك على ضوء بعض التجارب الدولية، وقد خلص البحث إلى أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر تم تأسيسها كمؤسسات غير ربحية مهمتها الرئيسية توفير الخدمات المالية لفئة الدخل المنخفض أو المستبعدين مالياً، إلا أن توسع الخدمات المالية وزيادة الطلب عليها، أدى بالعديد منها إلى وضع خريطة طريق للتحول نحو مؤسسات مالية منظمة من أجل زيادة تدفق رأس المال الجديد، وتعبئة الودائع، وتوسيع قاعدة العملاء، وتحسين الإدارة و الحوكمة..، وقد أثبتت تجارب التحول المؤسسي أنها تواجه الكثير من التحديات بعضها يتعلق بالتحول من حيادها عن مهمتها الأصلية المتعلقة بمساعدة الفقراء وتخفيف حدة الفقر، وبعضها الآخر يتعلق بارتفاع تكاليف التحول، وسبل تحقيق الاستدامة المالية وكيفية إدارة المخاطر التي تعترضها.

كلمات مفتاحية: تمويل اصغر، تحول مؤسسي، منظمات غير ربحية

تصنيف جال: G2. G21

Abstract:

This research aims to try to highlight the motivations of microfinance service providers towards institutional transformation and the challenges thereof in the light of certain international experiences. Research has concluded that the increased demand for financial services provided by these institutions has led many to turn to organized financial institutions to increase the inflow of new capital, the mobilization of deposits, the enlargement of the clientele, improvement of management and governance. However, many of them are confronted with numerous challenges, some of which concern the apprehension of their neutrality in relation to their initial mission of helping poor and reduce poverty. Others relate to the high processing costs, the means of achieving financial sustainability and manage the risks to its activity

Key words: microfinance; transformation of microfinance institutions; Non-Profit Organizations

Classification JEL: G2. G21

تمهيد

لقد أصبحت صناعة التمويل الأصغر تكتسي أهمية بالغة بين مختلف الفاعلين في الساحة الاقتصادية والاجتماعية منذ ثمانينات القرن الماضي، وذلك لكفاءتها وفعاليتها في الحد من الفقر وتوفير فرص شغل لحاملي الفرص الاستثمارية الصغيرة الذين لا تسمح لهم وضعيتهم المالية والاجتماعية الولوج والنفوذ إلى مؤسسات النظام المالي الرسمي، حيث أبانت العديد من التجارب الدولية عن نجاعة هذا النمط التمويلي في انتشار طبقات واسعة من المجتمع المهمش من الفقر وتبعاته.

إن المتتبع للتجارب الدولية للتمويل الأصغر لاسيما في الدول النامية التي عرفت نجاح نسبي لهذا النمط التمويلي على غرار البنغلادش واندونيسيا، الهند، السودان، وبعض الدول في أمريكا اللاتينية يقف على أن رسالة القائمين على هذه الصناعة ارتكزت في البداية على البعد الاجتماعي من خلال الدور الأساسي الذي تؤديه المؤسسات والمنظمات غير الحكومية والهادف إلى انتشار أكبر عدد من الفقراء من دائرة الفقر والتهميش.

إلا أن تطور الطلب على الخدمات المالية التي تقدمها هذه المؤسسات طرح أمامها العديد من التحديات تتعلق جلها بمدى قدرتها على تحقيق الاستدامة المالية التي تضمن لها الاستمرارية في دعم الطبقات المهمشة والمستبعدة من النظام المالي الرسمي، ما جعل العديد من مؤسسات التمويل الأصغر يسعى نحو ما يسمى بالتحول المؤسسي من أجل ضمان استمراريتها.

إن التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر الذي انطلق بشكل جلي منذ تسعينات القرن الماضي جعل من المؤسسات المتحولة تستحوذ على الجزء الأكبر من محفظة التمويل الأصغر وعدد العملاء، إلا أنها لا تزال تواجه العديد من التحديات، تتعلق في مجملها بمدى قدرتها على التوفيق بين أهدافها الاجتماعية وأهدافها الاقتصادية، وهذا ما سنحاول إثراءه في هذه الورقة البحثية.

مشكلة البحث: نحاول في هذا البحث معالجة إشكالية مدى قدرة مؤسسات التمويل الأصغر مؤسساتها على التوفيق بين البعد الاقتصادي والبعد الاجتماعي، وهي تسعى نحو التحول المؤسسي والتحديات التي يفرضها.

أهداف البحث: نحاول من خلال هذا البحث تحقيق الأهداف التالية:

- الوقوف على جدلية مؤيدو الدور الاجتماعي والدور الاقتصادي لصناعة التمويل الأصغر.
- التعريف بالتحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر ومبرراتها؛
- إبراز أهم التحديات التي تواجه التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر على ضوء بعض التجارب؛
- تقسيمات البحث:** للإلمام بمختلف جوانب الموضوع وبغية تحقيق أهدافه، تم تقسيم البحث إلى أربعة محاور وهي:
- صناعة التمويل الأصغر والجدلية القائمة بين الفكر الاقتصادي والفكر الاجتماعي؛
- أسس التحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر؛
- تجارب التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر بين الدوافع والتحديات.

أولاً: صناعة التمويل الأصغر والجدلية القائمة بين الفكر الاقتصادي والفكر الاجتماعي

تعتبر صناعة التمويل الأصغر من المفاهيم التي شاع استعمالها بشكل جلي منذ الربع الأخير من القرن الماضي، تركزت على نشاطاتها ومهامها على توفير تمويلات صغيرة تتلاءم مع خصوصيات الفقراء المستبعدين من النظام المالي الرسمي، إلا أن التطورات التي عرفتتها لاحقاً أثارت جدلاً حول مدى قدرتها على الحفاظ على أبعادها الاجتماعية بالتوازي مع تحقيق أهدافها الاقتصادية، وفي هذا المحور سنحاول الوقوف على مفهوم صناعة التمويل الأصغر في ظل الجدل بين البعد الاقتصادي والبعد الاجتماعي، وميزاتها وأهم خدماتها.

1- تعريف التمويل الأصغر (Microfinance):

إن حداثة مصطلح التمويل الأصغر وارتباطه بمصطلحات أخرى كال فقر والبطالة والمشروعات الصغيرة، جعلت تعريفه يختلف من دولة إلى أخرى، ومن هيئة إلى أخرى، رغم الاتفاق على أهميته و أهدافه، فإذا أخذنا منظمة العمل الدولية نجد التمويل الأصغر يشير إلى جميع الخدمات المالية شبه المصرفية التي يتحصل عليها ذوي الدخل المنخفض والأشخاص المستبعدين من النظام المصرفي الرسمي¹، أما حسب المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء فيعتبر التمويل الأصغر عن منهجية إقراض و توظيف بدائل للضمانات لتقديم واسترداد قروض قصيرة الأجل لرأس المال العامل لأصحاب المشاريع الصغيرة²، في حين تعرفه الشبكة الأوروبية للتمويل المصغر على أنه فتح طريق أمام الأفراد المستبعدين من النظام المالي الرسمي من أجل الوصول إلى الخدمات المالية .

أما تعريفه الموسع فيشير إلى حزمة من الخدمات المالية التي تشمل القروض والادخار والتأمين تقدم للفقراء الناشطين اقتصادياً (باستثناء أصحاب الأجور) غير القادرين على الحصول على الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية وكذلك لحاجتهم للدخول في مشروعات مدرة للدخل بهدف خلق فرص مستدامة للفقراء ودمجهم في مجموعة من الخدمات المالية الجيدة تسمح لهم بالخروج من دائرة الفقر وزيادة دخولهم واستقرارهم اقتصادياً³.

مما سبق يتضح أن صناعة التمويل الأصغر تتضمن على العديد من الخدمات المالية كالقروض الصغيرة، التأمين والادخار والتحويل، بالإضافة إلى الخدمات غير المالية كالاستشارات والتدريب، كما أن تمويلاته تكون بمبالغ صغيرة تختلف محافظتها من دولة إلى أخرى، وعادة ما تكون فترة سدادها قصيرة ومتوسطة الأجل، وعلها تركز على دعم شريحة مجتمعية مهمشة ومقصية من النظام المالي الرسمي، كما أن التمويل الأصغر (Microfinance) في معناه الواسع يضم القرض المصغر (Microcrédit)، التي تعبر عن القروض الصغيرة جداً الممنوحة للمقترضين بضمانات محدودة أو غير موجودة.

2- نشأة وتطور صناعة التمويل الأصغر:

لاشك أن بروز صناعة التمويل الأصغر كقطاع له مؤسساته وخدماته وخصائصه يعود إلى سبعينيات القرن الماضي، رغم أن ممارسات تشابه ما تقدمه صناعة التمويل الأصغر كانت موجودة قبل ذلك، سواء فردياً أو مؤسسياً، وقد كانت فكرة محمد يونس في البنغلادش سنة 1976 المتعلقة بإنشاء قرض مصغر منطلقها الأساسي، هو تلافي

أثار المجاعة التي ضربت البنغلاداش سنة 1974 (وفاة أكثر 1,5 مليون شخص)، وكذا الصعوبات التي عرفها المزارعين الفقراء الذين يرهنون أراضيهم لدى البنوك مقابل قروض مرتفعة الفوائد، فقدم لهم نموذج تمويلي بسيط يقوم على تقديم قروض مصغرة دون ضرورة للضمانات التي عادة ما تطلبها البنوك التجارية، وقد أطلق على ذلك مشروع بنك غراميين (Grameen Bank) أي بنك القرية، ليتعرف بعدها هذه الصناعة تطورات لافتة دولياً، خاصة في اندونيسيا، البنغلاداش السودان أوربا الشرقية وبعض دول أمريكا اللاتينية.. الخ. وعموماً يمكن تلخيص مسار تطورها في المراحل التالية:

1-2- المرحلة الأولى (1975-1985): تعتبر مرحلة التأسيس الأولى لهذه الصناعة، كما تم الإشارة لها سابقاً، حيث تم تبلور مفهوم التمويل الأصغر (القرض الأصغر خصوصاً) وظهوره كقطاع له خدماته وعملاءه، مع اتصاف مؤسساته بصغر حجمها، كما اتصف بهيمنة المنظمات غير الحكومية عليه وتركيزها على البعد الاجتماعي بالدرجة الأولى.

2-2- المرحلة الثانية (1985-1995): في هذه الفترة عرفت صناعة التمويل الأصغر انتشار لافت، حيث شهدت العديد من الدول النامية إطلاق بنك القرية (خاصة في بعض دول أمريكا اللاتينية و آسيا وأوربا الشرقية)، فظهر في بوليفيا بنك سول، وفي اندونيسيا بنك راكيات مثلاً، كما توسع إنشاء هذا النمط من البنوك بشكل سريع في أوربا الوسطى والشرقية.. الخ، وأهم ما ميز هذه المرحلة هو توسع صناعة التمويل الأصغر و وصولها إلى اكتساب الملايين من العملاء، كما بدأ سعيها نحو اكتساب استقلالية مالية من أجل تحقيق استمرارية نشاطها التمويلي، بالإضافة إلى التأسيس لخلق روابط مع البنوك التجارية ومؤسسات تمويلية أخرى.

3-2- المرحلة الثالثة بعد 1995: شهدت صناعة التمويل الأصغر منذ نهاية التسعينات من القرن الماضي طفرة غير مسبوقه في الخدمات والمنتجات التي تطرحها وكذا أساليب التمويل، وذلك في مختلف دول العالم خاصة الدول النامية منها، كما عرفت توجه العديد من مقدمي خدمات التمويل الأصغر نحو المزيد من المأسسة، بالإضافة إلى إدماجها في برامج التنمية الهادفة للحد من الفقر والتهميش وتمكين المرأة..، وقد ثار جدل واسع حول سبل التوفيق بين ازدواجية الأهداف الاقتصادية القائمة على الاستدامة المالية وأهدافها الاجتماعية القائمة على الوصول إلى أكبر عدد من الفقراء⁴.

3- خصائص صناعة التمويل الأصغر :

- تتميز صناعة التمويل الأصغر بالعديد من الميزات والخصائص، ومن أهمها نذكر⁵:
- تتنوع الخدمات التي تقدمها مؤسسات التمويل منها خدمات مالية كالإقراض الأصغر و الادخار والتأمين..، والخدمات غير المالية كالتدريب والاستشارات؛
- تستهدف برامج التمويل الأصغر طبقة الفقراء المستبعدين من النظام المالي الرسمي؛
- سهولة إجراءات طلب خدمات التمويل الأصغر، كونها لا تحتاج للضمانات بالمفهوم التقليدي للضمان؛

- القروض الممنوحة في إطار برامج التمويل الأصغر تكون قصيرة ومتوسطة الأجل تسهم في تكوين رأس المال؛
- الدفع المبسط لأقساط القروض كأسلوب الدفع الأسبوعي أو الشهري في بعض برامج التمويل الأصغر؛
- تحصيل أقساط القروض الصغرى مرتفع مقارنة بمعدلات تحصيل القروض التي تقوم بها البنوك التقليدية؛
- تتيح صناعة التمويل الأصغر الادخار الاختياري من أجل تلبية الاحتياجات الظرفية للمقترضين؛
- تتأثر برامج التمويل الأصغر في العديد من الدول بالتوجهات السياسية السائدة؛
- ساهمت صناعة التمويل الأصغر من تمكين الفقراء اقتحام عالم الاستثمار الصغير؛
- استطاعت صناعة التمويل الأصغر إذكاء روح المقالة و تمكين المرأة من إطلاق مشروعاتها المنزلية؛
- يعمل التمويل الأصغر على تحفيز الاقتصاديات المحلية من خلال خلق الطلب المتنوع على مجموعة كبيرة من السلع والخدمات خاصة ما يتعلق منها بخدمات التغذية والتعليم والصحة...؛
- يعمل التمويل الأصغر على تمكين الفقراء من زيادة دخلهم الأسري وتحقيق أمنهم الاقتصادي والحد من ضعفهم المالي، وذلك من خلال بدء مشروعات مصغرة وصغيرة مدرة للدخل.

4- أبعاد صناعة التمويل الأصغر:

تحاول مختلف آليات التمويل الأصغر مساعدة الفقراء من خلال زيادة دخولهم وتحسين قدرتهم على دفع مختلف أثمان الخدمات الاجتماعية، وبالتالي التخفيف من حدة الفقر وتبعاته وتحسين مستوى معيشتهم، وعليه فإن تتبع أثر التمويل الأصغر يكون من خلال الوقوف على مدى نمو الدخل وتحسن الدخل الكلي للأسر، وكذا مدى تحقيق تحسن ملموس في الصحة والتعليم، بالإضافة إلى زيادة الأصول وتقليل أثر المخاطر التي تعترض الفقراء؛ وبحسب المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء فإن هدف التمويل الأصغر هو تمكين (بصفة دائمة) أكبر عدد ممكن من الأسر الفقيرة والمتاخمة لحدود خط الفقر من الحصول على مجموعة متنوعة وملائمة من الخدمات المالية العالية الجودة؛ ولقياس ذلك يمكن الأخذ بالإبعاد التالية⁶:

- اتساع نطاق الانتشار أي إمكانية الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الفقراء؛
- عمق الانتشار أي الوصول إلى أقل مستوى ممكن من الدخل بالقدر المستطاع عملياً؛
- جودة الخدمة أي إتاحة مجموعة متنوعة من المنتجات المالية (الادخار والقروض والتحويلات والتأمين) التي تلاءم الاحتياجات الفعلية للعملاء؛
- الاستدامة المالية ومعناها تسعير الخدمات المالية بحيث تغطي تكاليفها، حتى لا تندثر ولا تصبح الجهات المانحة أو الحكومات راغبة في دعمها.

5- صناعة التمويل الأصغر بين الفكر المؤسسي والفكر الاجتماعي:

إن أكبر ما تواجهه الطبقات الفقيرة الحاملة للفرص الاستثمارية عند طلبها للتمويل وفق الأساليب التقليدية هو عدم قدرتها تقديم الضمانات الكافية، ما يجعلها تبحث عن أساليب تمويلية تتماشى وإمكاناتها وخصوصياتها،

وقد حاولت تنظيمات التمويل الأصغر بمختلف أشكالها حلحلة هذه الإشكالية من خلال تمكين الفقراء من الحصول على خدمات مالية متنوعة كالإقراض والتأمين والادخار والتحويل، بالإضافة إلى الخدمات غير المالية خاصة ما تعلق بالدعم الفني و الإرشاد والتدريب للأفراد الذي هم بصدد إطلاق مشروعاتهم .

إن تطور صناعة التمويل الأصغر وتوسع مؤسساتها في تقديم الخدمات المالية المتعددة طرح أمامها مشكلة استدامة الموارد من أجل ضمان استمراريتها في دعم أكبر قدر من الفقراء وتمويل مشروعاتهم المصغرة، فثار جدل واسع بين مؤيدو مؤسسة القطاع الذين يرون أنه يجب أن تكون لمؤسسات التمويل الأصغر هياكل واضحة تعمل وفق خطة مدروسة تستهدف تحقيق الاستدامة التي تضمن الاستمرارية والحصول على الأرباح والتحكم في تكاليفها من أجل الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الفقراء وأصحاب الدخول المحدودة، ويتحقق ذلك من خلال التركيز على الاتساع والتعدد الأفقي، حيث تمس تمويلاتها أكبر قدر من الفقراء بما يخفف من حدة الفقر⁷، وقد ظهرت العديد من المبادرات التي عملت على مؤسسة قطاع التمويل الأصغر، لعل أهمها ما تقوم به المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مؤسسة غرامين، أكسيون الدولية، راكيات في اندونيسيا... الخ.

أما مؤيدو الفكر الاجتماعي فيركزون على البعد العمودي للفقير، لأن استهداف الاستدامة بالدرجة الأولى قد يتناقض مع الطابع الاجتماعي لهذه التمويلات التي لا يجب أن تركز على مؤسسات تستهدف الربحية بالدرجة الأولى، وفي الجدول أدناه نبرز أهم الفروقات بين مؤيدو الفكر المؤسسي ومؤيدو الفكر الاجتماعي.

الجدول رقم(01) الفرق بين الفكر المؤسسي والفكر الاجتماعي

أوجه المقارنة/الفكر	الفكر المؤسسي	الفكر الاجتماعي
الاهتمامات	المأسسة	العملاء
التوجه	أكبر عدد يمكن الوصول إليه من العملاء	مستوى فقر العملاء
التمويل	يقبل في مرحلة النشأة	ضروري وبشكل مستمر
الكفاية المالية	مؤشر لقياس النجاح	مستحب لكن ليس ضروري
مصدر التمويل	تعبئة الموارد وفق الأسلوب التجاري	المنح والتبرعات

المصدر: ماركو اليا، تر : فاي قحطان، التمويل متناهي الصغر- نصوص وحالات دراسية، جامعة تورنتو ايطاليا، 2006، ص15 متاح على:

<https://www.findevgateway.org/ar/paper/2006/01/altmwyl-mtnahy-alsghr-nsws-whalat-drasyl> تاريخ الاطلاع:15-01-2020.

إن بروز هذا الجدل في الحقيقة له مبرراته، فمن جهة تحاول صناعة التمويل الأصغر المحافظة على رسالتها المتمثلة أساسا في مكافحة الفقر والتهميش هذا يتطلب من موارد مالية كبيرة، ومن جهة أخرى تحاول توسيع قدرتها على تعبئة الموارد من خلال التوجه نحو المؤسسة، لكن ما يبرر هذا الجدل هو التخوف من أن تصبح هذه المؤسسات

تقدم خدماتها للفقراء (قروض، ادخار...) ليستفيد من عوائد تلك الخدمات الأغنياء باعتبارهم المساهمون في هذه المؤسسات. وعليه الحل الأمثل هو ضرورة العمل وفق منهجية توازن بين رسالة المؤسسة والأهداف التجارية عند تحولها المؤسسي.

ثانيا: أسس التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر

يتمحور التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر في محاولة الانتقال من نمط المؤسسات غير ربحية إلى نمط مؤسسات تستهدف تحقيق الإرباح، وذلك من خلال المرور بالعديد من المراحل، وفي هذا المحور سنحاول الوقوف على النسيج المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر ومفهوم التحول المؤسسي ومراحله وميراثه.

1- مؤسسات وخدمات التمويل الأصغر:

تتعدد مؤسسات التمويل الأصغر وتختلف أشكالها من دولة إلى أخرى، إذ قد تكون منظمات غير حكومية أو تعاونيات أو مؤسسات بنكية..، تشترك في محالة تقديم منتجات مالية وغير مالية تلائم الفقراء وذوي الدخل المحدود.

1-1-1 مؤسسات التمويل الأصغر: تتعدد الجهات والمؤسسات التي تمنح التمويل الأصغر، لكن عموما يمكن حصرها في ثلاث أصناف، نذكر مايلي⁸:

1-1-1-1 المؤسسات الرسمية: هي مؤسسات تمويلية لها هيكل تنظيمي واضح وتخضع للوائح والتنظيمات التي تضعها البنوك المركزية ومختلف هيئات الضبط المالي لمزاولة نشاطها الأساسي، كمؤسسات التمويل الأصغر التابعة للبنوك التجارية أو من خلال فتح نوافذ ل طرح برامج متخصصة للقروض الصغيرة تستهدف عملاء دون المستوى الذي تخدمه البنوك التجارية عادة؛ وكذا بعض التعاونيات المالية التي تشمل شريحة واسعة من مؤسسات الادخار والقروض التي يملكها أعضاءها، بالإضافة إلى البنوك الزراعية والإئتمانية التابعة للدولة التي تغطي بعض القطاعات التي لا تخدمها البنوك التجارية، وعادة ما تركز على القروض أكثر من المدخرات، إضافة إلى بنوك البريد التي عادة ما تملك شبكة واسعة تستغلها الكثير من الدول لتقديم العديد من الخدمات المالية كالدفع والتحويل (دون القروض عادة)

1-1-1-2 المؤسسات شبه الرسمية: ويتعلق الأمر بالمنظمات غير الحكومية وبنوك الادخار غير المنظمة التي تعمل في المناطق الريفية، والتعاونيات واتحادات الائتمان غير المنظمة، حيث تعمل دون الانضباط باللوائح والتنظيمات التي تضعها هيئات الضبط المالي، وقد أثبتت العديد من الوقائع أن هذه التنظيمات تعتبر المنطلق الأساسي للتمويل الأصغر، حيث تركز على توفير التمويل إلى أكبر عدد من الفقراء عكس المؤسسات الرسمية التي تركز على الربحية.

1-1-1-3 المؤسسات غير الرسمية: ويتعلق الأمر بمختلف الجمعيات ذات الطابع غير الربحي والتي تعتمد في مواردها على المساعدات والهبات وتضامن الأعضاء.. الخ، حيث تعمل وفق شبكاتها على توفير التمويل ضمن نطاق نشاطها. كبعض مؤسسات التمويل الأصغر المتخصصة التي تأسست باعتبارها منظمات غير حكومية أو مؤسسات

مالية غير بنكية، حيث تركز على القروض وأساليب فنية ناجحة في منح قروض صغيرة دون ضمانات بالمعنى التقليدي للضمان.

1-2-2- منتجات صناعة التمويل الأصغر:

تقدم مؤسسات التمويل الأصغر العديد من المنتجات المالية كالقروض الصغرى، التأمين الأصغر، التحويل...؛ وأخرى غير مالية كالأستشارة والتدريب لصالح للفقراء وذوي الدخل المنخفض الذين لا يستطيعون الولوج إلى النظام المالي الرسمي.

1-2-2-1- القرض الأصغر: يعتبر القرض الأصغر أول أشكال المنتجات التمويلية التي قدمتها مؤسسات التمويل الأصغر، حيث ارتبطت بنشأتها وتبلور مفهومها، والقرض المصغر يعبر عن تلك القروض التي تكون بمبالغ صغيرة تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر للفقراء وذوي الدخل المنخفض الذين لا يمتلكون فرص استثمارية ولا يطبقون الولوج إلى عالم التمويل الرسمي الذي يستوجب الضمانات ودراسات جدوى وفق قواعد وترتيبات لا تتوفر في المشروعات المصغرة.

إن نجاح القروض الصغرى يتطلب أن تتصف مؤسسات التمويل الأصغر بالمرونة الكافية، وسرعة الولوج و النفاذية وسهولة الإقراض، خاصة في ظل توسع المؤسسات التي تمنح هذا النوع من التمويلات كالبنوك التجارية والتعاونيات واتحادات الائتمان وغيرها.

1-2-2-2- الادخار الأصغر: إن عدم قدرة الفقراء وذوي الدخل المحدود امتلاك حسابات الادخار و التوفير في المؤسسات المالية الرسمية، يجعلهم يحتفظون بمدخراتهم البسيطة في منازلهم، أو يستثمروها في المواشي وبعض السلع البسيطة، ومن أجل إقحامهم في شبكة التمويل الأصغر تم توسيع خدمات التمويل الأصغر لتشمل حسابات ادخارية صغرى يمكن استغلالها من أجل التعليم أو العلاج أو عند توسيع نشاطاتهم، بالإضافة إلى استخدامها لتسوية مدفوعاتهم باستخدام مختلف الوسائط التكنولوجية⁹.

1-2-3- التأمين الأصغر: إن تعرض المشروعات الصغيرة للمخاطر يجعل الاحتياط منها عامل أساسي لتحقيق استمراريته ونموها، إلا أن أصحاب هذه المشروعات لا يستطيعون الولوج للنظام التأمين العادي لذلك فقد برز التأمين الأصغر كأهم الخدمات المالية التي تقدمها هذه المؤسسات من أجل تأمين المشروعات المصغرة (من خلال توسطها مع مؤسسات التأمين عادة). والتأمين الأصغر حسب صندوق الابتكار للتأمين الأصغر هو آلية لحماية الأشخاص ذوي الدخل المنخفض من المخاطر (الحوادث، والمرض، والكوارث...) في مقابل دفع أقساط التأمين المخصصة لاحتياجاتهم ومستوى المخاطر، و يستهدف بشكل أساسي الفقراء المستبعدين من النظام التأميني العادي¹⁰.

1-2-4- تحويل الأموال: أصبحت التحويلات من أهم الخدمات التي تؤديها مؤسسات التمويل الأصغر بفعل العمل الجوارى الذي تقوم به، مما سهل لها إمكانية تقديم خدمة التحويل وبتكاليف محدودة، حيث تقوم بجلب المزيد

من الأفراد داخل النظام المالي لتحقيق أهدافهم المالية الشخصية وتوفير مصادر دخل إضافية للقطاع المالي، فالأفراد ينتقلون بين المناطق داخل الدولة الواحدة وكذلك وعبر حدود البلدان بحثًا عن فرص أفضل.

1-2-5- الخدمات غير المالية: تقدم العديد من مؤسسات التمويل الأصغر خدمات غير مالية تكملتها الخدمات المالية الأساسية، لعل أهمها خدمات الاستشارة، التدريب وفتيات التسويق، دراسات الجدوى، ومتابعة تطور المشاريع المصغرة.. الخ.

2- التحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر:

تتجه صناعة التمويل الأصغر أكثر فأكثر نحو مجال التنمية المؤسسية القائمة على تحول العديد من برامج التمويل الأصغر التي تديرها المنظمات غير الحكومية إلى مؤسسات مالية منظمة، بهدف تحقيق مزيد من التلازم بين السعي نحو زيادة عدد العملاء ومواصلة تقديم الخدمات، والتقليل من الاعتماد على الجهات المانحة. وبالتالي تحقيق مزيد من الاندماج بين القطاع الرسمي وغير الرسمي. سنحاول فيما يلي إبراز تعريف التحول المؤسسي ومتطلباته ومراحله.

1-2-1- تعريف التحول المؤسسي:

يشير التحول المؤسسي إلى تلك المساعي التي تحاول من خلالها هيئات ومنظمات التمويل الأصغر القائمة على المنح والمساعدات التحول إلى مؤسسة منظمة تخضع لضوابط ولوائح ممارسة المهن المالية، لاسيما الإقراض وتعبئة الادخار وغيرها من الخدمات التي تستوجب إطار قانوني رسمي.

ويعرف كذلك التحول المؤسسي لكيانات التمويل الأصغر على أنه العملية المؤسسية التي بموجبها تقوم منظمة غير حكومية للتمويل الأصغر أو مشروع للتمويل الأصغر بإنشاء شركة مساهمة أو التحول إلى شركة مساهمة مرخصة كمؤسسة مالية تخضع للوائح التنظيمية، وهذا ما قد يرخص لها بتلقي الودائع ومنح الائتمان، فتتحول من شركة غير ربحية إلى شركة تستهدف تحقيق الأرباح¹¹.

قد ينظر للتحول المؤسسي كذلك من وجهة نظر مؤيده أنه تطور طبيعي تسعى إليه مختلف الهيئات والمنظمات غير الرسمية التي تعنى بالتمويل الأصغر، إذ هو الوسيلة الوحيدة التي تكفل لها تحقيق الاستدامة المالية والربحية، بالإضافة إلى زيادة فرص الوصول للعملاء والتوسع والانتشار و زيادة قدرتها في الحصول على الرساميل والتحسين من توجهاتها نحو الحوكمة والكفاءة¹² والاستفادة من المزايا غير المتوفرة في المنظمات غير الحكومية.. الخ.

2-2-2- المتطلبات الأولية للتحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر:

يخضع التحول المؤسسي لمطلبين أساسيين هما منح الترخيص من طرف البنك المركزي وتقديم الملكية من خلال فتح رأسمال الهيئة الراغبة في التحول¹³.

2-2-1- الترخيص: لا يمكن لمنظمة أو جمعية أو هيئة تقدم خدمات التمويل الأصغر أن تتحول بمحض إرادتها، إنما يتطلب ذلك حصولها على الترخيص من خلال اختيارها للهيكل المؤسسي الملائم من التشريعات المصرفية الحالية، أو من خلال عمل الجهة الإشرافية على سن تشريع منظم خاص بالمنظمات أو المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر.

2-2-2- متطلبات رأس المال: تحصل المنظمات غير الحكومية أو الجمعيات وما شابه ذلك من التبرعات والمنح والهبات وغيرها، وبالتالي عند شروعها في عملية التحول تتوسع قاعدة رأس مالها من خلال حصص الشركاء الذين يسعون للحصول على عوائد مستقبلية، ما يسمح بتشكيل مجلس إدارة يضم ممثلي حاملي الأسهم الجديدة، فتتكامل بذلك الإدارة والملكية.

وعله فإن حصولها الترخيص وتوسيع قاعدة الملكية الجديدة يعتبر بمثابة الانطلاقة لعملية التحول المؤسسي، قد يتم من خلالها إعادة إنشاء تنظيم مؤسسي جديد .

إن أهم ما يجب أخذه بعين الاعتبار عند التحول المؤسسي هو ضرورة الفهم الجيد لبيئة الأعمال من خلال تقييم البيئة المالية والمصرفية، التشريعات وسبل مطابقتها، مدى وجود استقرار سياسي يساعد على توسيع نشاطاتها ويحمي استثماراتها، أسعار الصرف السائدة، مؤشرات اقتصادية كلية مواتية، تنافسية القطاع المالي، قواعد ممارسة أعمال الصيرفة، بيئة التمويل الأصغر السائدة... الخ.

3- أشكال التحول المؤسسي:

اثبت مسار التحول المؤسسي للمنظمات والهيئات غير الحكومية أنه يوجد العديد من أشكال التحول، نذكر أهمها فيما يلي¹⁴:

3-1- التحول من منظمة غير حكومية إلى كيان تجاري منظم: يأخذ هذا الشكل شركات وساطة مالية غير مصرفية، بنوك تجارية.. الخ، ومثال ذلك بنك بانكوسول (BancoSol) في بوليفيا أو بنك ك-ريب (K-Rep) في كينيا، وبنك كارد (CARD) في الفلبين، بنك براك (BRAC) في بنغلاداش، وبنك فينسول (finsol) في هندروس.. الخ.

3-2- اختراق المؤسسات المالية التقليدية والمنظمة لسوق التمويل الأصغر: كبعض البنوك المملوكة للدولة والبنوك التجارية الصغيرة وشركات التمويل والاتحادات الائتمانية، ومثال ذلك بنك سوج (Sogebank) في هايتي وبنك بير (BRI) في اندونيسيا

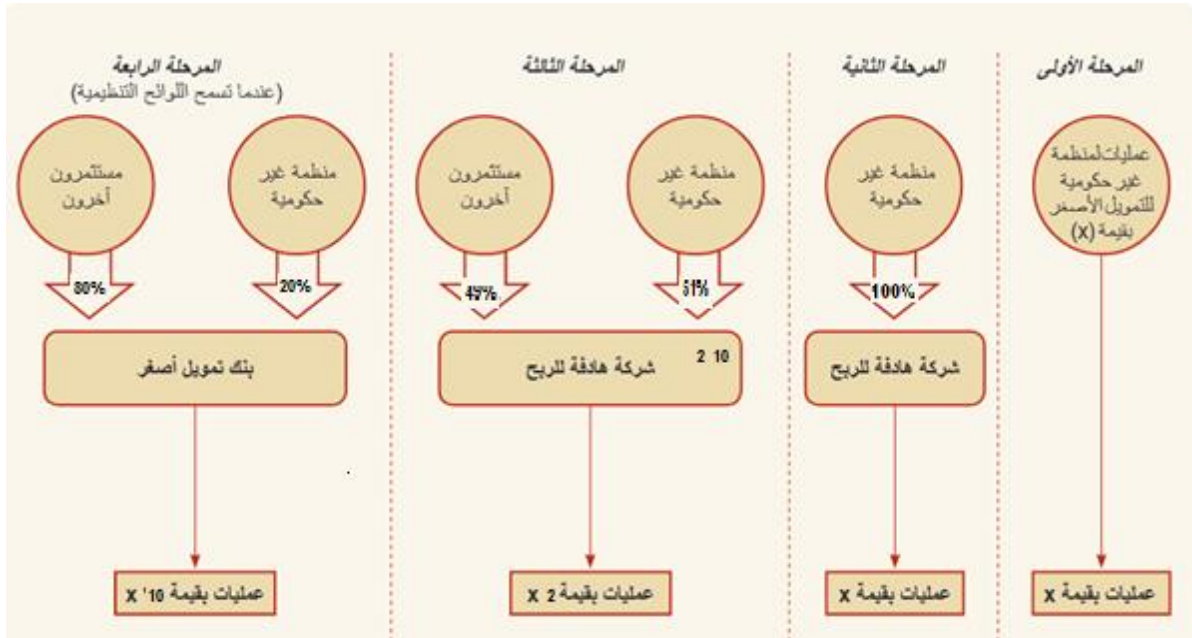
3-3- إقامة مؤسسات تمويل أصغر تجارية: حيث يتم تأسيسه كمؤسسة تجارية منذ البداية، أو عندما تقوم بعض المنظمات بإنشائها، مثل بنك بانجانت (BANGENTE) في فنزويلا، أو مثل ما تقوم به (IPC) بإنشاء بنوك صغيرة في شرق أوروبا.

3-4- الاندماج بين مؤسسة تمويل أصغر وبنك تجاري أو بين مؤسستين أو أكثر من مقدمي التمويل الأصغر: مثل اتحاد كل من CONFIE في نيكاراغوا وGENESIS في جواتيمالا في عملياتها التجارية إلى بنك تجاري صغير، واندجت كذلك منظمين غير حكوميتين XAC و GobiEhleh في صورة مؤسسة تمويل منظمة.

4- مراحل التحول المؤسسي:

لا يمكن لعملية التحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر أن تتم دفعة واحدة إنما تمر عادة بمجموعة من المراحل، وعادة ما يتم تقييم قدرة هذه المؤسسات على الإيفاء بالمتطلبات الأولية، كما يتم دراسة الظروف المحيطة بعملية التحول لاسيما ما تعلق ببيئة التمويل الأصغر، الفرص والتحديات التي يتيحها السوق.. الخ، فإذا استهدفت التحول نحو بنك، يمكن لنا تلخيص ذلك في الشكل الموالي.

الشكل رقم (1): مراحل التحول المؤسسي



المصدر: أليكس سيلفاه، محمد خالد، كارين بشاي، التحول المؤسسي لمقدمي التمويل الأصغر في العالم العربي، الفرص والتحديات ومواءمة المصالح، مؤسسة التمويل الدولية، جانفي 2020، ص9، متاح على: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/transforming_microfinance_institutions_arabic_final.pdf تاريخ الاطلاع 2-2-2020

من الشكل أعلاه يتضح أن التحول المؤسسي يمر بأربع مراحل أساسية:

- **المرحلة الأولى:** تكون فيها المنظمة غير الحكومية تقوم بعمليات التمويل الأصغر، و إيراداتها مكونة غالبا من المنح، وتستفيد كذلك من الإعفاءات الضريبية، ومن المفترض أنها تقوم بـ X من العمليات التمويلية.
- **المرحلة الثانية:** في هذه المرحلة يتم اتخاذ قرار التحول المؤسسي، حيث يتم تحويلها إلى شركة ربحية من جراء عمليات وخدمات التمويل الأصغر، إلا أن ملكيتها تبقى تابعة للمنظمة الأم، رغم عدم قيامها بعمليات التمويل، مع إمكانية قيامها بخدمات التثقيف المالي وخدمات التدريب والاستشارة والرعاية... الخ.

- المرحلة الثالثة: تستهدف عملية التحول المؤسسي زيادة رأس المال من أجل النفاذ لأكثر عدد ممكن من العملاء، وهو ما يتطلب العمل على جذب مزيد من الاستثمارات في هذه الشركات، لكن بالموازاة مع ذلك تحاول أن تحافظ على تأثيرها من خلال الاحتفاظ بأغلبية الأسهم، (على الأقل 51%)، بينما يساهم المستثمرون الجدد على النسب المتبقية.

- المرحلة الرابعة: وهي مرحلة فاصلة كونها تركز بحق التحول المؤسسي، بحيث تصبح بنكا للتمويل الأصغر بنطاق عمليات أكبر مما سبق، حيث تقوم بزيادة رأسمالها عن طريق دعوة المزيد من المستثمرين للاكتتاب في أسهمها، في حين تتدنى مساهمة المنظمة غير الحكومية إلى حيازة نسبة بسيطة من أسهم بنك التمويل الأصغر.

ثالثا: تجارب التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر بين الدوافع والتحديات:

إن عدم قدرة المنظمات المقدمة للتمويل الأصغر مجابهة الطلب المتزايد على خدماتها المالية (بسبب شكلها القانوني ومحدودية مواردها)، دفع الكثير منها إلى نهج التحول المؤسسي من أجل توسيع قاعدة رأس المال وزيادة الانتشار والوصول إلى أكبر عدد من العملاء، إلا أن تطبيق ذلك في الواقع العملي يطرح العديد من التحديات، سنحاول إبرازها على ضوء بعض التجارب الدولية.

1- تحليل بعض تجارب التحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر:

تعتبر تجربة مؤسسة بروديم prodem التابعة للمنظمة غير الحكومية التي يقع مقرها الرئيس في بوليفيا سبقة في التوجه نحو التحول المؤسسي في تاريخ التمويل الأصغر، حيث قامت بالتحول إلى بنك التمويل الأصغر بنكوسول، أواخر سنة 1991، وقد كان يعبر عن العملية آنذاك بالتغيير من كيان غير خاضع للوائح التنظيمية إلى كيان يخضع للوائح التنظيمية والاحترافية بما يمكنها من تجميع المدخرات ومنح القروض على نطاق أوسع، وقد عرفت بروديم كذلك مرحلة ثانية من التحول المؤسسي سنة 1999، حيث قامت بتأسيس صندوق مالي خاص لاستيعاب جميع نشاطات الإقراض الخاصة به.

وتعتبر كذلك عملية التحول المؤسسي لـ كوربوسول - فينسول في كولمبيا تجربة مهمة في بداية التسعينات القرن الماضي، حيث سعت للتحول من منظمة غير ربحية تقدم خدمات التمويل الأصغر للفقراء إلى مؤسسة ربحية، وقد بحثت عن مستثمرون يحملون أفكار يتشابهون معها، فدخلت في شراكة مع فينسول.

كما تم تأسيس رابطة وكالات التنمية الاقتصادية المحلية الكمودية ACLEDA سنة 1993 كمنظمة غير حكومية تتلقى تمويلها بشكل أساسي من منظمة العمل الدولية وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وقد عملت على برنامج التحول المؤسسي طيلة سنوات التسعينات ليكفل بالترخيص لها للعمل كبنك تجاري في أكتوبر 2000.

وفي تسعينات القرن الماضي كذلك عرفت العديد من المنظمات غير حكومية (حوالي 700 منظمة غير حكومية تنشط في هذا المجال إلى غاية نهاية التسعينات) التحول النشط إلى صيغة مؤسسات مالية بمخالف أنواعها وعموما يمكن إبراز أهم المؤسسات التي عرفت تحول مؤسسي في هذه الفترة في الجدول الموالي¹⁵.

الجدول رقم(2): أهم المؤسسات التي عرفت تحول مؤسسي (وقت التحول)

اسم المنظمة	PRO- CREDITO	AMPES	PROME D	CARD	AMEMI	ACP	K-REP
المؤسسة المالية الجديدة	los endes	financira calpia	bancosol	card rural bank	banco ademi	mibanco	k-rep bank
تاريخ التحول	1995 /7	1995 /7	1992/2	1997 /9	1998 /1	1998 /5	1999/9
البلد	بوليفيا	سلفادور	بوليفيا	فلبين	دومنيك	بيرو	كينيا
الهيكل المتحول	شركة تمويل	شركة تمويل	بنك تجاري	بنك ريفي	بنك تنمية	بنك تجاري	بنك تجاري
منهجية الإقراض	قروض فردية	قروض فردية	مجموعة تكافل	محاكاة بنك جرامين	قروض فردية	قروض فردية وتكافل	مجموعة تكافل
عدد المقترضين النشطين من المنظمة وقت التحول	12662	7769	22743	10868	18000	32000	13201
قيمة سجلات القروض وقت التحول	4,2 مليون دولار	4,4 مليون دولار	4,5 مليون دولار	1,7 مليون دولار	30,3 مليون دولار	14 مليون دولار	3,3 مليون دولار

المصدر: آنيثا كامبيون، فيكتوريا وايت، تحول المنظمات غير الحكومية، الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، 2001، ص7، متاح على:

<https://csrna.net/sites/default/files/mfg-ar-the-transformation-of-non-governmental-organizations-25553.pdf>، تاريخ الاطلاع 2020-01-12.

يتضح من الجدول رقم 2، إقبال العديد من المنظمات غير الحكومية النشطة في مجال التمويل الأصغر على التحول المؤسسي وقد جنحت بالدرجة الأولى نحو تأسيس بنوك تجارية.

إن عملية التحول عادة ما تأخذ فترة زمنية متوسطة تتطلب التكيف مع متطلبات ذلك، لاسيما ما تعلق بالشكل المؤسسي والأطر الهيكلية والتنظيمية المرافقة ورأس المال..الخ.

أما منذ بداية الألفية الثالثة، فقد عرفت العديد من المنظمات غير الحكومية التي تنشط في مختلف الدول والقارات عمليات تحول واسعة، ففي باكستان مثلاً عرفت سنة 2011 تحول مؤسسي لبرنامج الدعم الريفي الوطني إلى بنك يخضع للوائح البنك المركزي، وذلك بعد مضي حوالي 20 سنة من تقديمها لخدمات التمويل الأصغر والتعليم وخدمات الأخرى،

كما عرفت المكسيك أهم تجربة تحول مؤسسي لصناعة التمويل الأصغر، وتحديدًا تلك التي عرفتتها منظمة كومبارتاموس COMPARTAMOS ابتداء من سنة 2000، بعد مرور حوالي 10 سنوات من إنشائها كمنظمة

غير حكومية سنة 1990 تنشط في مساعدة فقراء الأرياف باستخدام منهجية البنوك الريفية، حيث أصبحت بنك تجاري، تحتفظ فيها المنظمة بحوالي 36% من رأسماله.

وفيما يلي نحاول التفصيل في تجربة كومبارتاموس COMPARTAMOS التي تعتبر مثال ناجح لسياسات التحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر، حيث بدأت التجربة بتأسيس خوسيه هيرنانديز سنة 1990، للمنظمة غير حكومية كومبارتاموس بعدما ورث عن عائلته استثمارات في قطاع مستحضرات التجميل، وكان جوهر الفكرة تأسيس منظمة غير ربحية تتبرع بالأغذية والملابس للمحرومين وتقدم قروضا للفقراء يضمونها جيرانهم بهدف تخفيف حدة الفقر وتمكين المرأة المحرومة.

ومن أجل تنمية قدراتها قررت كومبارتاموس التحول إلى شركة ربحية بداية سنة 2000، وحصلت على ترخيص التحول إلى بنك تجاري سنة 2006، يركز نشاطه في أربعة قطاعات هي:

- الائتمان المقدم للمرأة: وهو عبارة عن تمويلات تمنح فرديا إلى مجموعات يتراوح أعضائها بين 12-50 فرد يتم بالتضامن بين هن.

- الائتمان التجاري: يركز على منح تمويلات لمجموعات تتراوح بين 5-8 من رواد الأعمال يعملون بالتضامن البيئي.

- تمويل نفي مشروعك: وتمنح بمبالغ أكبر لكلا الجنسين الذين يحتاجون إلى تمويل فرصهم الاستثمارية مع تقديم ضمانات شخصية؛

- الائتمان السكني: وتمنح على شكل تمويلات إلى الأشخاص الذين يحتاجون إلى ترميم منازلهم أو بناء منازل جديدة.

وبحسب المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، وضعت كومبارتاموس ميثاقا أخلاقيا رسميا عام 2004، تناول العديد من المبادئ لحماية العملاء، بما في ذلك السلوك الأخلاقي، وممارسات التحصيل الملائمة، وسرية معلومات العملاء، كما تضمن الميثاق قيما مؤسسية تتضمن المسؤولية، والاهتمام، والربحية، وروح الفريق، وجودة الخدمة. وبعد عام من تحولها استطاعت كومبارتاموس جمع حوالي 467 مليون دولار عبر اكتتاب عام طرحت فيه 30% من أسهمها، وتمت تغطيته بأكثر من 30 مرة، وهو ما يعتبر نجاحا باهر وفق منطق السوق.

إن تراكم الطلب على أسهم البنك (مدفوعا بالنمو والربحية المحققة من طرف كومبارتاموس) أدى إلى ارتفاعه بنسبة قاربت 25% في اليوم الأول من التداول، وقد اعتبر ذلك طفرة في عالم التمويل الأصغر المتحول مؤسسيا، حيث شارك في عملية الطرح العالم العديد من مديري الصناديق الدولية وغيرهم من المستثمرين المؤسسيين.

لقد مكن الاستثمار في هذه المؤسسة تحقيق عوائد كبيرة لصالح مستثمري القطاع الخاص كما منح مصداقية كبيرة لقطاع التمويل الأصغر في أسواق رأس المال، وسرع من وتيرة التمويل الخاص في أنشطة وخدمات مالية موجهة للفقراء بالأساس.

وفي 2011 وسعت المجموعة عملياتها إلى جواتيمالا واستحوذت على بنك فينانسر وكيرير في البيرو؛ وفي 2018 وبذلك أصبحت أكبر بنك للتمويل متناهي الصغر في أمريكا اللاتينية يقدم خدماته إلى أكثر من 2,5 مليون عميل وتتوفر على حوالي 350 مكتب محلي بالإضافة إلى مقرها الرئيسي في مكسيكو سيتي.

لقد أصبحت الأرباح الضخمة التي تحقّقها كومبارتاموس لصالح مساهميها تثير جدلاً كبيراً، حيث بلغت العوائد على حقوق الملكية حوالي 53% لصالح المستثمرين (الأغنياء) وهي ناتجة بالأساس على عوائد القروض المقدمة للفقراء، مما طرح جدلية مدى توافق أهدافها التجارية والأرباح المحقّقة، وأهدافها الاجتماعية والرسالة التي انطلقت منها ألا وهي مساعدة الفقراء.

أما في العالم العربي ورغم ضعف صناعة التمويل الأصغر فقد شهدت العديد من المنظمات التي تقدم التمويل الأصغر تحول مؤسسي على غرار برامج الائتمان الأصغر التابع لهيئة إنقاذ الطفولة الأمريكية بالشرق الأوسط، وعرف برامج المجتمعات العالمية بالشرق الأوسط التحول إلى مؤسسة فيتناس وقد تم خضوع الشركتين في لبنان وفلسطين للوائح البنك المركزي الخاصة بكل دولة، وفي الأردن عرفت مؤسسة فينكا الأردن من مؤسسة غير ربحية إلى شركة ربحية تملكها مؤسسة فينكا الدولية. كما تم تحويل شركة الكريمي للصرافة في اليمن سنة 2010 إلى مصرف الكريمي للتمويل الأصغر الإسلامي، وقد ظل ملاك البنك بعد عملية التحول هم أنفسهم ملاك شركة الصرافة. وفي فلسطين تم تحويل منظميتين غير حكوميتين سنة 2015 وهم شركة أصالة وأكاد إلى شركة ربحية وتم جذب مستثمرين آخرين من أجل زيادة رأس المال والامتثال للحد الأدنى المطلوب في ظل قانون التمويل الأصغر الصادر سنة 2011، وتعمل الشركتين تحت إشراف البنك المركزي، وفي تونس قامت منظمة أنداء العالم العربي (منظمة غير حكومية تقدم التمويل الأصغر) بالتحول إلى أنداء للتمويل سنة 2016، وهي شركة مرخصة ويتم الإشراف عليها من قبل سلطة رقابة التمويل الأصغر¹⁶.

2- تحليل دوافع التحول المؤسسي:

تسعى المنظمات غير الحكومية والهيئات التي تنشط في مجال التمويل الأصغر نحو التحول المؤسسي تحت طائلة مجموعة من الدوافع والمبررات¹⁷:

2-1- الوصول إلى رأس المال التجاري:

لاشك أن القليل جداً من المنظمات غير الحكومية التي تكون قادرة على الوصول إلى أسواق التمويل من أجل توسيع نطاق محافظتها الاقتراضية وبتكاليف متحكم فيها، وعليه فإن التحول المؤسسي لهذه المنظمات سيمنح لها الشكل القانوني¹⁸ الذي يسمح لها بالتوظيف وتعبئة الموارد وتوفير مختلف مصادر رأس المال بشكل أسرع، وبالتالي تقليل مخاطر نقص رأس المال الذي يعتبر من بين محركات النمو وجهود مواصلته، باعتبار أن أموال المانحين قد تكون كافية في بداية نشاطها لكن توسعها يتطلب المزيد من مصادر التمويل، وهذا ما سيكون متاح في حالة تحولها المؤسسي، خاصة أن كثير من التجارب أثبتت أن المنظمات غير الحكومية لم تنجح في تحسين قاعدتها الرأسمالية،

وهو ما يطرح ضرورة تحولها إلى مصادر تمويلية تقوم على أسس تجارية، فعند تحولها ستصبح خاضعة للأثر المستمر من السلطات الرقابية المنظمة، ما يرفع من ثقة جمهور المودعين والمستثمرين فيها، كما أن تقديم بعض الخدمات يتطلب هياكل رسمية قانونية مثل أي مؤسسة مالية أخرى، كاحترام نسب الملاءة، وخضوعها لرقابة السلطات المالية أو المصرفية.

بمعنى آخر، قصور ومحدودية أموال المنظمات غير الحكومية (تبرعات، منح، قروض ميسرة) يجعل من الصعوبة بمكان مواصلة تمويل عملائها دون البحث عن مصادر تمويلية أخرى، خاصة في ظل الشهرة التي أضحى يتمتع بها هذا النمط التمويلي، ما يدفعها إلى التحول المؤسسي بغية توسيع رأس مالها بشكل أسرع فضلا عن زيادة فعالية التوظيف.

2-2- توسيع نطاق الانتشار والوصول إلى عدد أكبر من العملاء:

لاشك أن أكبر عائق يحد من انتشار التمويل الأصغر غير المنظم هو طابع نشأتها، فقد يكون نشاطها مرتبط بجزء جغرافي محدد، كما أن شكلها القانوني لا يسمح لها بتقديم العديد من الخدمات، حيث يعتبر الإقراض من الخدمات الوحيدة المتاحة أمام المنظمات غير الحكومية (في بعض الدول لا يمكنها ذلك)، وبالتالي عملية التحول تسمح لها بتقييم تشكيلة واسعة من الخدمات المالية وغير المالية، إلا أن التحول إلى مؤسسة رسمية يجعلها خاضعة للوائح والضوابط التي تضعها سلطة الضبط الوصية على القطاع، مما يزيد من فرص وصولها إلى أكبر عدد من الفقراء حاملي الفرص الاستثمارية، كما يتيح لها إمكانية تعبئة الموارد على نطاق واسع، وبالتالي توسيع قاعدة العملاء وتحقيق نمو محافظ قروضها وتوفير المزيد من الخدمات المتكاملة لعملائها، خاصة أن نسبة الولوج إلى التمويل عن طريق هذه المؤسسات لا يزال دون المستوى المطلوب، وعليه فإن التحول المؤسسي قد يرفع من نسبة نفاذ الفقراء إلى مختلف الخدمات التمويلية

فإذا أخذنا عملية تحول مؤسسة بروديم في بوليفيا، نجد أنها منذ قيامها بالتحول المؤسسي سنة 1991، (إلى بنك سول)، حققت نتائج جعلت منها تجربة رائدة يمكن الاحتذاء بها، حيث أصبحت أكبر خامس بنك في بوليفيا يقدم تشكيلة متكاملة من الخدمات المالية، وقد بلغ عدد عملائها سنة 2016، حوالي 500 ألف عميل، وبمحافظة إجمالية تقدر بحوالي 132,3 مليون دولار، بما يمثل حوالي 28% من محفظة التمويل الأصغر في بوليفيا، مما ساهم في تحسين كفاءتها التشغيلية، وزاد من تنافسية البنك، كما استطاع أن يجمع ودائع قدرت بحوالي 79,7 مليون دولار نهاية 2016، مما ساهم في تخفيض تكلفة التمويل البنكي، وأتاح فرصة الادخار للأشخاص ذوي الدخل المنخفض. ولم يكن أن يتحقق هذا النمو دون زيادة الكفاءات وإتباع أساليب الإدارة الجيدة والحوكمة.

2-3- زيادة القدرة على تعبئة المدخرات المحلية:

يستخدم الكثير من برامج التمويل الأصغر غير المنظم المدخرات الإجبارية من العملاء كجزء من منهجيتها للحد من المخاطر ولا يمكن للعملاء الحصول على مدخراتهم إلا بعد انتهاء علاقتهم بهذه البرامج، فالمنظمات غير

المنظمة وغير الربحية في معظم الدول لا تستطيع جمع المدخرات المحلية الطوعية لأسباب تتعلق بالشكل القانوني وعدم حضورها للوائح والتنظيمات التي تقرها السلطات النقدية، من أجل ضمان الودائع وحماية المودعين، لذلك فإن عملية التحول المؤسسي والتسجيل كمؤسسة مالية رسمية، يسمح لها بالوصول إلى قاعدة رأسمالية تتصف بالاستقرار تمكنها من جذب المدخرات بصورة اختيارية.

إن مؤسسات التمويل الأصغر توفر العديد من الفرص للادخار الأصغر، كونها تستند على مبدأ الثقة بينها وبين العملاء، حيث توفر لهم الأمان والملائمة والسيولة والعوائد الإيجابية، والذي بدوره يعود بمزايا على مؤسسات التمويل الأصغر ذاتها، حيث تتوسع قاعدة عملائها، وتزيد فرص تسويق خدماتها ما يؤدي إلى زيادة قدرتها على تعبئة المدخرات، وبالتالي تحقيق استقرار مصادر التمويل وتحسين إدارتها، كما يؤدي ذلك إلى زيادة العملاء وتحسين رضاهم على الخدمات المقدمة، وكذا تحسين فرص سداد القروض.

2-4- تحسين خدمة العملاء:

إن التحول المؤسسي يجعل مؤسسة التمويل الأصغر تعمل على تحقيق استدامتها والعمل على تحقيق ربحية ملائمة تغطي تكاليفها وتسمح لها بالوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء من خلال الانتشار الأفقي، كما يؤدي ذلك إلى تقديم خدمات بجودة عالية لأعداد كبيرة من الفقراء، ففي ظل تنافسية السوق سيزيد اهتمام مؤسسات التمويل الأصغر باحتياجات ورغبات عملائها للإبقاء على حصتها في السوق، وتلافي مخاطر اندثارها.

2-5- تعزيز الكفاءة والأداء المالي:

إن دمج مؤسسات التمويل الأصغر في النظام المالي الرسمي يجعله قائم على الأسس التجارية، وبالتالي يمكن لمستثمري القطاع الخاص المساهمة فيها عند فتح رأسمالها، ما يسهم في تعزيز الرقابة الداخلية وتحسين أساليب إدارتها من خلال مراجعة هيكلها الإداري وتحديد التزامات مجلس الإدارة فيما يتعلق برسالة المؤسسة وتعزيز خططها الإستراتيجية التي تقتضي الموازنة بين الأهداف التجارية والأهداف الاجتماعية¹⁹، كما أن عملية التحول المؤسسي تؤدي إلى تحقيق وفورات الحجم التي تتيح الفرصة لتحسين كفاءتها التشغيلية التي ينتج عنها ربحية أفضل واستدامة ذاتية.

2-6- تعزيز الشفافية والمساءلة:

عادة ما تشدد لوائح المؤسسات المالية على المتطلبات المتعلقة بالتقارير وبالتالي المساهمة في تعزيز الشفافية المالية والمساءلة داخل المؤسسة، مع العلم أن هذه اللوائح والتنظيمات تختلف من دولة إلى أخرى²⁰.

3- التحديات التي تواجه التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر:

إن نجاح التحول المؤسسي لصناعة التمويل الأصغر ومحافظتها على ازدواجية البعد المالي والبعد الاقتصادي، تواجه العديد من التحديات، يمكن إبراز أهمها فيما يلي²¹:

3-1- تحديات تتعلق بمدى سماح اللوائح والتنظيمات داخل الدولة بالتحول المؤسسي:

لاشك أن التحولات الاقتصادية الراهنة تطرح العديد من الحوافز أمام مقدمي التمويل الأصغر للتحول نحو مؤسسات مالية رسمية، إلا أن ذلك عادة ما يصطدم بالتشريعات والتنظيمات الخاصة بكل دولة، فإذا أخذنا البيئة العربية نجد أنه منذ الألفية الثالثة أصبحت العديد من التنظيمات واللوائح تتيح تقديم تمويلات مصغرة، شريطة أن يخضع ذلك لإشراف البنك المركزي، (سوريا اليمن السودان الأردن..)، في حين لا تزال دول أخرى تقييد هذه العملية، حيث شجعت العديد من اللوائح عملية تحول منظمات غير الحكومية التي تقدم التمويل الأصغر إلى مؤسسة مالية هادفة لتحقيق الربح، ففي تونس تم السماح بحد أقصى للقروض في حدود 20 ألف دينار تونسي، أما في مصر فلم تعطي أي مزايا للتحول..

3-2- تحديات تتعلق باستمرار دور المنظمات أو الجمعيات المؤسسة:

يعتبر من أهم التحديات التي تواجهها المؤسسات المتحولة، حيث كشفت العديد من التجارب أن المنظمة غير الحكومية أو الجمعية الأم تبقى تهيمن على رأس مال المؤسسة وعلى قراراتها لاسيما ما تعلق بالرؤية ورسالة المؤسسة وتطوير المنتجات وتنفيذ أبحاث السوق، وبالتالي فالتحول التجاري الفعلي لا يتحقق فقط عندما تصبح مؤسسة مالية مستقلة عن الجهات المانحة إنما يتجسد ذلك باستقلاليتها عن المنظمات غير الحكومية.

3-3- تحديات تتعلق بارتفاع تكاليف التحول المؤسسي وتحقيق الربحية الاستدامة المالية:

لاشك أن ارتفاع تكاليف التحول المؤسسي يعتبر من أبرز التحديات التي تواجه المنظمات غير الحكومية المقدمة للتمويل الأصغر، حيث تشمل هذه التكاليف كل ما يتعلق بتقييم موجوداتها، الرسوم القانونية المتعلقة بتأسيس الشركة الهادفة للربح، المفاوضات مع المساهمين، الضرائب على الدخل، ضرائب بيع المنظمة، أعباء المحامين، الخبراء، الإشراف على العملية، تعيين محاسبين ومدققين إضافيين من أجل إدارة التقارير باعتبارها مؤسسة خاضعة للوائح التنظيمية يجب عليها تحسين نظام معلوماتها الإدارية والمالية²².

كما أن خصوصية عملاء التمويل الأصغر وطبيعة مؤسسات التمويل الأصغر تجعلها تواجه تحدي يتعلق باستمرارية نشاطها والاستدامة المالية، ويتوقف ذلك في الحقيقة بمدى قدراتها على التوفيق بين تحقيق الأهداف الاقتصادية القائمة على الربحية والتحكم في التكاليف والأهداف الاجتماعية المتعلقة بمساعدة الفقراء، بمعنى أن استمرارية نشاط هذه المؤسسات يرتبط بالعمل أكثر فأكثر على تغطية تكاليفها من خلال الفائدة والعمولات والرسوم الأخرى المدفوعة من قبل الزبائن و العملاء حتى لو توقفت المنح ومختلف الإعانات الأخرى.

3-4- تحديات تتعلق بمدى التزام مؤسسات التمويل الأصغر بمهمتها الاجتماعية؛

تعتبر الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر عاملاً أساسياً لتوسع الخدمات المالية وغير المالية التي تقدمها هذه المؤسسات والتي تضمن تحقيق ربحية تغطي تكاليفها على الأقل وتحسن من المستوى المعيشي للعملاء، لكن هل يمكنها أن تحقق كل هذا دون التأثير على عملائها؟

إن الإجابة على هذا السؤال ليست بالبساطة ولا بالسهولة التي قد نتصورها، إذ يرتبط ذلك أساساً بضرورة الاهتمام بالأداء الاجتماعي لهذه المؤسسات والممازجة بين تحقيق الأثر المالي الذي تقتضيه الاستدامة والأثر الاجتماعي الذي تقتضيه الأهداف الاجتماعية لهذه المؤسسات، وعليه فالتحدي اليوم هو ضرورة الاهتمام بالأداء الاجتماعي ودراسة الآثار الاجتماعية المترتبة من تلقى الفقراء للخدمات المالية.

إن منح الأموال من طرف الكثير الجهات المانحة والمؤسسات والحكومات والأفراد، ينطلق من فرضية قدرة مؤسسات التمويل الأصغر من مساعدة الفقراء، لذا يتوجب على هذه الأخيرة أن تكون قادرة على تحمل المسؤولية تجاه الممولين من خلال المساءلة وتقديم تقارير دورية عن توجهاتها التمويلية، ومدى وصولها للأهداف المرجوة، وعليه يجب عليها تحسين المكاسب والإيرادات والحد من التعرض لمخاطر وزيادة تمكين الفقراء.

3-5- تحديات تتعلق بالثقافة التنظيمية:

إن الثقافة التنظيمية التي تتشكل من مجموعة من القيم المشتركة داخل المنظمة عادة ما تواجه المساهمين الجدد، وقد تستمر من خلال رسالة المؤسسة أو هيكلها التنظيمي ومختلف السياسات والإجراءات، وعلاقة العاملين بالإدارة، وعليه فإن تحول المنظمة غير الربحية إلى مؤسسة ربحية يتطلب مراجعة هذه القيم بما يتماشى مع أهدافها الجيدة، لكن مع الحرص على الموازنة بين أهدافها الاجتماعية و أهدافها التجارية، وهو ما يمكن اعتباره تحدياً كبيراً أمام هذا النمط من المؤسسات، فكل مراجعة للثقافة السائدة في المنظمة قد يشكل إحباطاً للعاملين فيها، كما قد يؤثر على ثقة عملائها، وعليه فالإدارة الجيدة لعملية التحول تتطلب الممازجة بين الاستدامة التنظيمية وتحسين خدمة العملاء. وإطلاع العاملين على مسار التحول وإشراكهم في ذلك ما يولد حماسة تساهم في تحقيق التحول السلس.

3-6- تحديات تتعلق بالموارد البشري:

إن تحول مقدمي خدمات التمويل الأصغر من منظمة أو جمعية غير ربحية إلى مؤسسة مالية، يطرح إشكالية مدى ملائمة مواردها البشرية لعملية التحول، ما يجعلها تستعين بخبراء صيرفة يعملون على تدريب مواردها البشرية، وتأهيل إدارتها بالتركيز على الجوانب الفنية اللازمة لفهم التحول، وهو ما يتطلب مزيداً من الجهد والمال والوقت.

فإذا أخذنا تجربة تحول برنامج الدعم الريفي في باكستان سنة 2001 (البرنامج يقدم تمويلات مصغرة والتعليم وخدمات أخرى منذ 1991)، نجد أنه عمل على تحويل 40 فرع مريح إلى بنك، وبالنظر لكبر حجم والانتشار تم التركيز على نقل العملاء بدل المحفظة، حيث تم نقل 150 ألف عميل إلى الكيان الجديد مع نقل 1000 من الموظفين، وبالنظر للاعتبارات المالية تقرر النقل التدريجي لهم، إلا أن تدخل البنك المركزي اعتبر أن عملية الدفع مقابل المحفظة ضد هدف التحول، وبالتالي لم تقم المنظمة غير الحكومية بنقل المزيد من العملاء واستطاع البنك الاستفادة من شبكته وزاد من قاعدة عملاءه لتصل إلى حوالي 177 ألف عميل في السنة الأولى.

3-7- تحديات تتعلق بثقة العملاء:

يهدف توجه مقدمي خدمات التمويل الأصغر نحو التحول المؤسسي إلى توسيع قاعدة العملاء وتحقيق الانتشار الواسع لخدماتها، لكن يبقى أهم تحدي أمام هذه المؤسسات هو اكتساب ثقة العملاء وهو يرون منظمة رسالتها الأساسية مكافحة الفقر والتهميش وتمكين المرأة تتحول إلى مؤسسة مالية أو بنك تجاري يقوم على أسس تجارية محضه.

إن تمتين الثقة في الإجراءات التي تقوم بها هذه المؤسسات يتطلب إشراك عملائها في عملية التحول من البداية، من خلال تشكيل مجموعات نقاشية لجمع الآراء بشأن التحول، أو حلقات عمل لتفسير الأثر المحتمل على التحول. وتحديد دورات تدريبية لشرح مزايا ذلك.. الخ.

لكن في حقيقة الأمر ثقة العملاء في سلوك مؤسستهم يتوقف على كيفية توصيل عملية التحول إلى أذهانهم، فإذا كانت توقعاتهم عالية بزيادة الفعالية وزيادة المنتجات وتحسين خدمة العملاء..، فإن الثقة ستزداد، رغم أن ذلك يعتبر أكبر تحدي تواجه هذه المؤسسات، كونهم سينتظرون ملاحظة ذلك في فترة وجيزة من عملية التحول.

3-8- تحديات تتعلق بمدى قدرتها الالتزام بمتطلبات الحوكمة :

اكتسب مفهوم الحوكمة في مجال التمويل الصغر أهمية بالغة وذلك لأسباب متعددة، منها تنامي عدد المؤسسات التي تعنى بالتمويل الأصغر وتوسع نطاق عملها، وكبر حجم موجوداتها ومحافظها، وكذا التحول المؤسسي الذي عرفته العديد منها، ما يتطلب مساهمة فعالة لمجلس إدارتها، ويحمل مسؤوليات وتحديات لأي مؤسسة تتجه نحو الانتظام في عملها والالتزام بمعايير العمل المالي والمحاسبي، والتوجه نحو اجتذاب المدخرات.. الخ، كما أن الحفاظ على حصصها السوقية يفرض تحديات جمة، تتعلق أساسا بالالتزام بمتطلبات الإفصاح والشفافية وغيرها، وبالتالي يجب توضيح طبيعة الترابط بين مختلف الوظائف في مجال إدارة مؤسسات التمويل الأصغر، وتحديد واجبات المدراء خاصة ما تعلق بالرعاية والإخلاص والامثال الوظيفي²³.

بالإضافة إلى التحديات المرتبطة بتحول المنظمات غير الحكومية إلى مؤسسات منظمة يجعلها تحاول الولوج إلى مبالغ أكبر من الرساميل والمدخرات وبالتالي وجب عليها الالتزام بقواعد الحوكمة في هيكلها وسلوكياتها وعلاقتها بالسوق والعملاء، لاسيما ما تعلق بالتوفيق بين مصالح المدراء الأفراد ومصالح المؤسسة، ويتأتى ذلك في الحقيقة من خلال فهم المسائل المتعلقة بالهيكليات الأربعة الخاصة بمؤسسات التمويل الأصغر وهي: المؤسسة العمومية، المؤسسات التي لا تستهدف الأرباح (منظمات غير حكومية)، والمؤسسات التي تستهدف الربح، والتعاونيات والاتحادات الائتمانية.

3-9- ضمان الرقابة والإشراف الفعال على نشاط مؤسسات التمويل الأصغر:

يتعلق الأمر خصوصاً بالتدابير المحددة من الجهات الرقابية المصرفية²⁴، فقد أظهرت عقود من الخبرة حول العالم أن هذه المؤسسات تواجه العديد من العراقيل التي تحد من استقرارها والتحكم في تكاليفها، وبالتالي صعوبة التخطيط للإشراف الفعال عليها.

إن من أبرز التحديات القائمة هو مدى التزام مؤسسات التمويل الأصغر التي تتلقى الودائع كتكملة لنشاطها، بمبادئ بازل، لاسيما ما تعلق بشروط الترخيص مع حجم أنشطة كل مؤسسة وطبيعتها والمخاطر التي تمثلها هذه المؤسسات على النظام المالي، مع ضرورة فهم الفروق بين التمويل الأصغر وأنشطة البنوك التجارية وأخذها بالاعتبار عند تقييم إجراءات وأساليب إدارة المخاطر، وفيما يتعلق بمؤسسات التمويل الأصغر فإن محفظة القروض في أصلها الأساسي، ومن ثم ينبغي التركيز على مخاطر الائتمان، وينبغي أن تتوفر لديها المعارف الأساسية بمنهجية القروض الصغرى، كما ينبغي أن تعكس شروط السيولة المعدل العالية لمؤسسات التمويل الأصغر ومصادر دعم السيولة الضئيلة لديها.

و انطلاقاً من مبادئ بازل الأساسية فإن الإدارة السليمة تعزز إدارة فعالة للمخاطر وتعزز كذلك ثقة الجمهور في كل بنك على حدة، و النظام البنكي ككل، وهذا ما يجب أخذه بالاعتبار في ظل التحول المؤسسي للتمويل الأصغر من المنظمات غير الحكومية إلى مؤسسات وساطة مرخصة، إذ ينبغي على مجلس الإدارة أن يكون مستقل ويشرف على جهاز الإدارة بما يحرر هذه المؤسسات من هيمنة المنظمات غير الحكومية التي ليس لها مالكون، ما يترك جهاز الإدارة أحياناً بدون رقابة فعالة، علاوة على أن مؤسسات التمويل الأصغر التي تتلقى الودائع ينبغي أن يكون لها عدد أدنى من أعضاء مجلس الإدارة وكبار المديرين البارعين في مجال التمويل والأعمال البنكية، كما يجب أن يضم من يفهم جيداً العملاء واحتياجاتهم واستخداماتهم للخدمات المالية²⁵.

الخلاصة:

تعتبر عملية التحول المؤسسي لمقدمي خدمات التمويل الأصغر مرحلة مهمة من مراحل تطور صناعة التمويل الأصغر، حيث قدمت العديد من مبررات اللجوء إليه، منها تحسين الحوكمة وتنوع المنتجات المقدمة وزيادة الحصول على رأس المال وزيادة النمو والانتشار...؛ لكن رغم المبررات الكثيرة التي صاغها مؤيدو التحول المؤسسي، لا تزال تعرف الكثير من التحديات، بعضها يرتبط بمدى قدرتها على الحفاظ على رسالتها الأساسية والمتمثلة في مساعدة الفقراء وذوي الدخل المنخفض المستبعدين من النظام المالي الرسمي. والبعض الآخر يرتبط بفك ارتباطها بالمنظمات غير الحكومية وثقافتها التنظيمية والثقة بينها وبين العملاء، وكذا مدى قدرتها على التأقلم مع هيكل الحوكمة الجديد، وتحديد دور المنظمة غير الحكومية بعد التحول المؤسسي، بالإضافة إلى بعض التحديات المالية التي تتعلق بمدى قدرتها على استيعاب التكاليف الإضافية مثل الضرائب، وأساليب قياس التكلفة التي يجب تحليلها باستخدام منهجية التكلفة والعائد، وتقدير الربحية والنمو المستقبلي، وتحسين كفاءة التشغيل.

الهوامش والإحالات

- ¹ - عصام عبد الوهاب وآخرون (2015). دور التمويل الأصغر في تطوير المشروعات الصغيرة تجربة مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية، السودان، ص7. متاح على: https://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2586540، تاريخ الإطلاع: 18-02-2020.
- ² - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP، (2006) دليل المبادئ التوجيهية للممارسات الخاصة بالجهات الممولة، متاح على https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-ar-a-guide-on-practices-for-institutions-that-fund-microfinance-24730_0.pdf ، تاريخ الإطلاع 17-12-2019
- ³ - بالاعتماد على:
- بنك السودان المركزي ، التمويل الأصغر، الرؤية والأهداف، منشورات وحدة التمويل الأصغر، متاح على: <http://www.mfu.gov.sd/ar> ، تاريخ الإطلاع 18-02-2020.
- عصام عبد الوهاب، مرجع سبق ذكره، ص4-5
- CONVERGENCES; baromètre de la microfinance(2010). **Définition e la micofinance**. p2 disponible sur: <http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2017/05/Barom%C3%A8tre-de-la-microfinance-2010.pdf> , consulté le 12-01-2020.
- دفع الله عبد الكريم دفع الله كافي (ديسمبر 2019)، السياسات ودورها في تكوين رؤية شاملة للتمويل الأصغر، مجلة التمويل الأصغر، منشورات بنك السودان المركزي، السودان، ص3، <https://cbos.gov.sd/sites/default/files>، تاريخ الإطلاع 11-02-2020.
- ⁴ - بالاعتماد على:
- مغني ناصر، (2011)، القرض المصغر كإستراتيجية لخلق مناصب شغل في الجزائر، مداخلة في الملتقى الدولي: إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، ص2
- Joseph E. STIGLITZ, & al(2007) , **Microfinance and Missing Markets** , SSRN Electronic Journal, p4-5, https://cola.siu.edu/economics/_common/documents/discussion/11-04-microfinance.pdf , consulté le 15-2-2020
- GRAMEEN AMERICA, (2013) **Grameen America Celebrates its Fifth Year in the United States** , <http://grameenamerica.org/sites/default/files/Grameen%20America%20Celebrates%20its%20Fifth%20Year%20in%20the%20United%20States_2.pdf>, consulté le 15-01-2020
- ⁵ - بالاعتماد على:
- ريفيدة قمر الدولة محمد إبراهيم، (2019)، التمويل الأصغر والتخفيف من حدة الفقر، مقال منشور في موقع جامعة الأمير سيدهم عبد العزيز، متاح على الموقع: <https://cc.psau.edu.sa/ar/article> تاريخ الإطلاع: 23-02-2020.
- جوديث راندسما و لورنس هارت (1998)، تحسين عمل التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، منشورات مكتب شؤون الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالبنك الدولي، ص15، متاح على: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2009/11>
- يوسفات علي، عبد الرحمن عبد القادر (2012)، فعالية التمويل الإسلامي الأصغر في القضاء على الفقر - دراسة حالة السودان واليمن، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، العدد 21، الجزائر، ص 124-126، متاح على: <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/20240>
- Florent BÉDÉCARRATS, (2012); **La microfinance entre utilité sociale et performance financière : le rôle des normes dans la gouvernance d'un secteur mondialisé** , thèse de doctorat en sciences politiques, université Panthéon-Sorbonne; Paris, p 55.
- ⁶ - مونيكا كوهين وآخرون(2003)، أثر التمويل الأصغر، الهيئة الاستشارية لمساعدة الفقراء البنك الدولي CGAP، ص1-2 متاح على: <http://documents.worldbank.org/curated/en/419571468328506104/pdf/341930ARABIC0DonorBrief131ar.pdf>
- ⁷ - ماركو اليا تر : فاي قحطان(2006)، التمويل متناهي الصغر- نصوص وحالات دراسية، جامعة تورنتو ايطاليا، ص15 متاح على: <https://www.findevgateway.org/ar/paper/2006/01/altmwyl-mtnahy-alsghr-nsws-whalat-drasyt>، تاريخ الإطلاع: 22-01-2020
- ⁸ - بالاعتماد على:
- كريج تشرشل وآخرون(2002)، اتجاهات حديثة في تمويل مكافحة الفقر، منشورات شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، ص36-37
- بنك السودان المركزي(2012)، برنامج بناء قدرات المصارف لتقديم خدمات التمويل الأصغر، أساسيات التمويل الأصغر، ص44-45، متاح على: <https://cbos.gov.sd/ar/content> تاريخ الإطلاع 22-02-2020

- البنك الدولي(2002)، المؤسسات الرئيسية في مجال التمويل الأصغر، ص 4-7 متاح على <http://documents.worldbank.org/curated/en/248141468323367975/pdf/334630ARABIC0OccasionalPaper1061ar.pdf> ، تاريخ الاطلاع 2020-01-17
- ⁹ – بالاعتماد على:
- شبكة التمويل الأصغر في البلدان العربية(2010) ، تصميم إطار رسمي للادخار الأصغر، منشورات البنك الدولي، ص3-4، متاح على: <https://www.findevgateway.org/ar/paper/2010/01/tsmym-atar-rsmy-lladkhar-alsghr> تاريخ الاطلاع 2020-02-26
- البنك الدولي، (2005) المساعدة في تحسين فعالية ودور الجهات المانحة في مجال التمويل الأصغر، متاح على: <http://documents.worldbank.org/curated/en/138131468142165978/pdf/341250ARABIC0DonorBrief1251ar.pdf>
- ¹⁰ - Bureau International du Travail (BIT) 2009, **Fonds pour l'Innovation en micro-assurance**,; disponible sur https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_101792/lang--fr/index.htm , consulté le: 25-2-2020
- ¹¹ – أليكس سيلفا، محمد خالد، كارين بشاي(جانفي 2020)، التحول المؤسسي لمقدمي التمويل الأصغر في العالم العربي، الفرص والتحديات ومواءمة المصالح، مؤسسة التمويل الدولية، ص6-7، متاح على: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/transforming_microfinance_institutions_arab_ic_final.pdf تاريخ الاطلاع 2020-2-2
- ¹² Kate LAUER, (2008); **Transformation des ONG de microfinance : considerations essentielles en matière de propriété**, etude special CGAP;. P2 disponible sur: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-outils-transformation-des-ong-microfinance-06-2008-etude-speciale.pdf> consulté le 17-02-2020
- ¹³ -المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء،(2012) دليل التنظيم والإشراف لمؤسسات التمويل الأصغر، ص35-36، متاح على: <https://www.cgap.org/sites/default/files/Consensus-Guidelines-A-Guide-to-Regulation-and-Supervision-of-Microfinanc-Oct-2012-Arabic.pdf> تاريخ الاطلاع 2020-01-28.
- ¹⁴ – بالاعتماد على:
- Kate Lauer, opcit, p3-
- جاما هيشيجورشين(2007)، تحويل عمليات التمويل الأصغر، منشورات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، البنك الدولي، ص7، متاح على http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-ar-transforming-microfinance-operations-from-non-governmental-organizations-to-organized-microfinance-institutions-26231_0.pdf تاريخ الاطلاع 2020-02-23
- ¹⁵ - CGAP,(2001) la transformation de la microfinance en amérique latine, , p6-11 ; <https://www.cgap.org/sites/default/files/cgap-occasional-paper-commercialization-and-mission-drift-the-transformation-of-microfinance-in-latin-america-jan-2001-french.pdf>
- ¹⁶ – بالاعتماد على: – أليكس سيلفا، محمد خالد، كارين بشاي، مرجع سبق ذكره، ص11-13،
- ليزي بولز،(2018) الفرص والتحديات عند التحول من منظمة غير حكومية إلى مؤسسة مالية رسمية، مركز الشمول العربي، متاح على: <https://www.findevgateway.org/ar/blog/2018/04/alfrs-walthdvt-nd-althwl-mn-mnzm-ghvr-hkwmvt-aly-mwsst-malyt-rsmyt> ، تاريخ الاطلاع: 2020-02-23.
- ¹⁷ – بالاعتماد على
- انيتا كامبيون، فيكتوريا وايت(2001)، تحول المنظمات غير الحكومية، الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، ص7-21، متاح على: <https://csrsa.net/sites/default/files/mfg-ar-the-transformation-of-non-governmental-organizations-25553.pdf> ، تاريخ الاطلاع 2020-01-12.
- جاما هيشيجورشين، مرجع سبق ذكره ، ص8-12.
- ¹⁸ - voir. Michael HAMP et autre, (2016) , **Pour des services financiers ruraux sans exclusive, Groupe de microfinance participative pour l'Afrique (PAMIGA)**; , p4 https://www.ifad.org/documents/38714170/40189405/HTDN_MFIs_f_web.pdf/1e367868-e6d9-4faf-bbb5-a4e0258ec523 consulté le 23-01-2020.
- ¹⁹ Kate Lauer, opcit, p 15-
- ²⁰ -. Michael Hamp et autre, opcit, p 44
- ²¹ – بالاعتماد على:

- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، (2000)، الاندفاع إلى وضع الأطر التنظيمية الأطر القانونية للتمويل الأصغر، ص 6، متاح على: <http://documents.banquemoniale.org/curated/fr/461821468315281604/pdf/334610ARABIC0OccasionalPaper1041ar.pdf> تاريخ الاطلاع 15-02-2020
- ليزي بولزميراندا بشارة، (2017)، الحوكمة والقيادة الإستراتيجية في مؤسسات التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مركز الشمول المالي، ص 3 متاح على: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/cfi_brief_mena_tnda_final_arabic.pdf
- رشل روك وآخرون (1998)، المبادئ والممارسات في حوكمة الائتمان الأصغر، مؤسسة أكسون الدولية، ص 6-9 متاح على <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2011/07>
- منظمة العمل الدولية، تنظيم المشاريع وتنمية المهارات والتمويل، جنيف، ص 2-6، https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---arabstates/---ro-beirut/documents/publication/wcms_371807.pdf
- 22 - **rené AZOKLY,ibrahima FANE CAMARA,(2009) guide de transformation institutionnelle des SFD, de la zone UEMOA, bceao, , p44-46, sur https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-11/guide_transformation_institutionnelle_vf_28_12_09.pdf consulte le 24-02-2020;**
- 23 - بالاعتماد على،
- ليزي بولزميراندا بشارة، مرجع سبق ذكره، ص 3
- رشل روك وآخرون، (1998)، المبادئ والممارسات في حوكمة الائتمان الأصغر، مؤسسة أكسون الدولية، ص 6-9، متاح على: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2011/07> ، تاريخ الاطلاع 15-2-2020
- 24 - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، دليل التنظيم والإشراف للتمويل الأصغر، مرجع سبق ذكره، ص 15-21.
- 25 - انظر لجنة بازل للإشراف على الأعمال المصرفية (2010)، أنشطة التمويل الأصغر والمبادئ الأساسية للإشراف المصرفي الفعال، بنك التسويات الدولية، 2010، ص 4-7، متاح على https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-ar-microfinance-activities-and-the-basic-principles-of-effective-banking-supervision-93485_0.pdf تاريخ الاطلاع 17-02-2020.

الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر، دراسة حالة بنك غرامين . بنغلاديش
Financial Sustainability of Microfinance Institutions (MFIs)
Case study of Grameen Bank. Bangladesh

د. فتحى خـن
مفتش رئيسي للمنافسة وأستاذ مؤقت
مديرية التجارة، الجزائر
Fathi.khene10@gmail.com

ملخص:

تهدف هذه الدراسة لبيان أهم التحديات المالية التي تواجه مؤسسات التمويل الأصغر والمتمثلة أساسا في تحقيق الاستدامة المالية والحفاظ عليها، حيث تعد الشرط الأساسي لاستمرارية هذه المؤسسات بالقيام بأداء خدماتها المالية للفقراء في المستقبل، حيث تتطرق هذه الورقة البحثية للعوامل التي تؤثر على استدامة مؤسسات التمويل الأصغر، وكيف يمكن أن تصبح مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية وغير تقليدية مستدامة من الناحية المالية، وما هي مؤشرات تقييم الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر، مع دراسة حالة بنك غرامين كنموذج دولي رائد في مجال التمويل الأصغر، أين أظهرت المؤشرات أن بنك الفقراء كما يطلق عليه يمتاز بصفة عامة بدرجة مقبولة من الاستدامة المالية تمكنه من الاستمرار في أداء خدماته اتجاه الفئات المستهدفة في المستقبل.

الكلمات المفتاحية: استدامة مالية، مؤشرات، مؤسسات التمويل الأصغر، الفقر، بنك غرامين.

تصنيف جال: E62; C13; C26; D02; I30.

Abstract:

This study aims to show the most important financial challenges facing Microfinance Institutions (MFIs), Which is mainly to achieve and maintain financial sustainability, where is the basic condition for these institutions to continue to perform financial services for the poor in the future.

This paper addresses the factors that influence the sustainability of MFIs, and How can traditional and non-traditional MFIs To become financially sustainable, and What are the indicators of assessing the financial sustainability of MFIs, With a Grameen Bank case study As an international leader in microfinance, Where did the indicators show that Bank for the Poor as it is called, has a generally acceptable degree of financial sustainability that enables it to continue to perform its services towards the targeted groups in the future.

Key Words : Financial Sustainability, Indicators, Microfinance Institutions, Poverty, Grameen Bank.

JEL Codes: E62; C13; C26; D02; I30.

تمهيد:

عددٌ ضخمٌ من الدراسات التي أُجريت على موضوع الفقر تشير إلى أن استبعاد الفقراء والطبقات الهشة من النظام المالي يعد من أكبر العوامل الضالعة في عجزهم عن المشاركة في عملية التنمية، ففي الاقتصاديات النامية التقليدية لا يقدم النظام المالي الرسمي خدماته سوى لنسبة تتراوح ما بين عشرين وثلاثين بالمائة من السكان، ويشكل الفقراء معظم المستبعدين الذين لا يشملهم النظام المالي.

ومع عدم قدرة الغالبية الكبرى من السكان على الوصول إلى الخدمات المالية، ظهرت مؤسسات التمويل الأصغر من أجل ملاء الفراغ وتقديم خدماتها المالية للمستبعدين من الفقراء ومحدودي الدخل من أجل منحهم المجال للاستفادة من الفرص المصرفية للإقامة مشاريعهم المصغرة الخاصة لتحسين وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية والخروج من الدائرة المفرغة للفقر.

لكن، على الرغم من أن التمويل الأصغر مستمر في التوسع في كامل دول العالم، إلا أن العديد من الفقراء مازالوا غارقين في الفقر، ما أثار انتقادات لمؤسسات التمويل الأصغر بخصوص استدامتها المالية وقدرتها على مواصلة تقديم خدماتهم المالية لعملائها في المستقبل، من خلال هذا التمهيد، تبرز ملامح إشكالية البحث والتي يمكن صياغتها على النحو التالي:

ما هي أهمية الاستدامة المالية في تحقيق الهدف الرئيسي لمؤسسات التمويل الأصغر المتمثل في الحد من الفقر؟ وما مدى الاستدامة المالية لبنك غرامين وتقليصه من ظاهرة الفقر في بنغلادش؟
- أهمية البحث:

تعد الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر واحدة من بين القضايا التي جذبت انتباه العديد من الباحثين نظرًا لأهميتها في بقاء مؤسسات التمويل الأصغر قيد النشاط أو زوالها، حيث تعد الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر شرطًا أساسيًا لاستدامتها المؤسسية.

- هدف البحث وتقسيماته: تهدف هذه الدراسة لبيان أهم التحديات المالية التي تواجه مؤسسات التمويل الأصغر والمتمثلة أساسًا في تحقيق الاستدامة المالية والحفاظ عليها، حيث تعد الركيزة الأساسية لاستمرار هذه المؤسسات بالقيام بأداء خدماتها تجاه الفقراء والطبقات الهشة في المستقبل، وذلك من خلال دراسة العناصر التالية:

أولاً : الإطار المفاهيمي للاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر.

ثانياً : أهداف مؤسسات التمويل الأصغر.

ثالثاً : مؤشرات تقييم الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر.

رابعاً : الاستدامة المالية في بنك غرامين كنموذج دولي رائد في مجال التمويل الأصغر.

أولاً : الإطار المفاهيمي للاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر.

1. مفهوم التمويل الأصغر.

يصف (Schreiner:2001) التمويل الأصغر على أنه "المخططات الرسمية المصممة لتحسين رفاهية الفقراء من خلال تحسين الوصول إلى خدمات الادخار و الإقراض"¹ ووفقاً للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، فيُعرّف التمويل الأصغر على أنه: "التمويل الذي يوفر للفقراء إمكانية الوصول إلى الخدمات المالية الأساسية مثل القروض والمدخرات وخدمات تحويل الأموال والتأمين الأصغر"² فالتمويل الأصغر هو تقديم الخدمات المالية للفقراء مثل الادخار، الإقراض والتأمين، لكن الملاحظ أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر تركز على الإقراض، على الرغم من أن خدمات التوفير والتأمين تحظى أيضاً بالأهمية كبيرة بالنسبة للفقراء.³

من خلال ما سبق، يمكننا أن نقول أن التمويل الأصغر يتجسد في "انفتاح الفرص المصرفية على الفقراء وذوي الدخل المنخفض للوصول إلى الخدمات المالية الصغيرة الحجم مثل الادخارات الصغيرة، القروض الصغيرة، التأمين الأصغر، بالإضافة إلى التحويلات المالية وغيرها ليكونوا جزءاً من النظام المالي القائم".

2. المبادئ الرئيسية للتمويل الأصغر.

- أصدرت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) في 2004 المبادئ الأساسية التي توطر عمل مؤسسات التمويل الأصغر (MFIs) والتي تهدف إلى التأكيد على أن استدامة التمويل الأصغر يساهم في الحد من العجز المالي والفقير، وترتكز هذه المبادئ على النقاط التالية⁴:
- الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر ضرورية للوصول إلى عدد كبير من محدودي ومنخفضي الدخل حيث أن الاستدامة المالية تؤدي إلى خفض تكاليف المعاملات وتقديم منتجات أفضل.
 - التمويل الأصغر لا يناسب كل شخص أو كل حالة حيث أن من ليس له دخل مالي يحتاج إلى أشكال أخرى من المساعدة قبل الاستفادة من القروض.
 - تحديد سقف أعلى لأسعار الفائدة يمكن أن يحد من قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على تحقيق الاستدامة المالية وبالتالي يضر قدرة محدودي ومنخفضي الدخل على الحصول على الخدمات المالية على المدى الطويل؛ دور الحكومة هو خلق بيئة داعمة لتطوير خدمات التمويل الأصغر مع حماية محدودي ومنخفضي الدخل.
 - يجب أن يستخدم الدعم من الجهات المانحة لبناء القدرات المؤسسية وتطوير البنية الأساسية الداعمة لمؤسسات التمويل الأصغر وإدماج الخدمات المالية لمحدودي ومنخفضي الدخل في الأسواق المالية المحلية.

- نقص القدرات المؤسسية والبشرية يعد من أهم المعوقات مما يتطلب وضع برامج لبناء قدرات كافة الأطراف المعنية بالصناعة (المؤسسات وجهات الإشراف والرقابة والهيئات المانحة).
- أهمية الشفافية المالية والإفصاح عن الأداء المالي والاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر.
- يحتاج الفقراء إلى خدمات مالية متنوعة، وليس فقط إلى القروض، فإضافة إلى الائتمان، يرغب الفقراء في الحصول على خدمات الادخار والتأمين وتحويل الأموال.
- يعد التمويل الأصغر أداء قوي لمكافحة الفقر، وتستخدم الأسر الفقيرة الخدمات المالية لزيادة دخلها، وبناء أصولها وتأمين نفسها من الصدمات المالية.
- التمويل الأصغر يعني بناء أنظمة مالية لخدمة الفقراء، ولن يحقق التمويل الأصغر كل المتوقع منه إلا إذا اندمج في النظام المالي الرئيسي للدولة.
- الغرض من التمويل الأصغر هو تأسيس مؤسسات مالية محلية يمكنها جذب الودائع المحلية، وإعادة تدويرها في شكل قروض، وتقديم الخدمات المالية الأخرى⁵

3. مفهوم الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر.

تتجسد الاستدامة في "تحقيق الأهداف على المدى القصير دون الإضرار بالقدرة على الوصول إلى الأهداف المخطط لها على المدى الطويل"⁶

أما الاستدامة المالية فتُعرف بأنها: "قدرة أي برنامج على إنتاج مخرجات ذات قيمة بالنسبة للمستفيدين وأصحاب المصلحة بحيث يتلقى - هذا البرنامج - في المقابل موارد مالية ومدخلات كافية لمواصلة الإنتاج"، ويمكن تعريف الاستدامة المالية على أنها "قدرة المنظمة على الحفاظ على تدفق العوائد المالية من أجل الاستمرار في تقديم الخدمات لعملائها مع مرور الزمن."⁷

وتعد الاستدامة المالية حجر الزاوية للتمويل الأصغر الفعال، ويقصد بالاستدامة المالية بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر: قدرة هذه الأخيرة على تغطية جميع تكاليفها من خلال الفائدة والعمولات والرسوم الأخرى المدفوعة من قبل الزبائن/العملاء، حيث يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر التي تتمتع بالاستدامة المالية أن تصبح جزءًا دائمًا من المنظومة المالية، وبالتالي يمكنها الاستمرار في نشاطها حتى بعد توقف المنح والإعانات والقروض الميسرة.⁸

فعندما تحقق مؤسسة التمويل الأصغر الاستدامة فإنه يمكنها الاعتماد على مصادر التمويل التجارية لتمويل توسعها في تقديم خدماتها للفقراء بدلا من الاعتماد على الدعم والإعانات من الجهات المانحة⁹.

4. السيناريوهات التي تواجه مؤسسات التمويل الأصغر غير مستدامة ماليا.

يؤكد (2000.Schreiner) أن "مؤسسات التمويل الأصغر غير المستدامة قد تساعد الفقراء الآن، لكنها لن تستطيع أن تساعد الفقراء في المستقبل لأن مؤسسات التمويل الأصغر ستزول"¹⁰ أما (Ganka)،

(2010) فأشار أن عدم وجود مؤسسات تمويل أصغر أفضل من وجود هذه المؤسسات مع وضعية غير مستدامة مالية¹¹.

فإنخفاض مستوى الاستدامة المالية لا يزال يمثل تحدياً رئيسياً لمعظم مؤسسات التمويل الأصغر، أين تواجه مؤسسات التمويل الأصغر غير مستدامة ثلاثة سيناريوهات:¹³

أولها: سيناريو الزوال، حيث سوف نرى أن مؤسسات التمويل الأصغر غير المستدامة ستتهار واحدة تلو الأخرى.

أما في السيناريو الثاني، فستعمل مؤسسات التمويل الأصغر على تحسين استدامتها من خلال عدة أدوات مثل: زيادة إنتاجية الموظفين و/أو إعادة التنسيق الاستراتيجي لاستهداف الفقراء، أو أي أدوات أخرى أكثر تقليدية لتحسين أداء الشركات، مثل التكنولوجيا و الابتكار الإداري.

أخيراً، السيناريو الثالث (الاعتماد على الجهات المانحة) سوف تعتمد مؤسسات التمويل الأصغر بشكل مستمر على الإعانات المقدمة من الجهات المانحة لتحسين انتشارها وبقائها على قيد الحياة.

5. الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر غير تقليدية (الإسلامية).

مفهوم الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر المتوقعة مع أحكام الشريعة الإسلامية لا تختلف من ناحية المضمون مع نظراتها التقليدية، لكنها تختلف من ناحية الكيفية والأدوات، فأول الإشكاليات التي تواجهها مؤسسات التمويل الأصغر القائمة على أموال الزكاة والصدقة هي مشكلة الاستدامة المالية نظراً لاعتمادها الأساسي على العمل التطوعي، فالأموال التي يتم تعبئتها من خلال العمل الخيري تزيد وتنقص من وقت لآخر وقد لا تعنى بالعناية اللازمة عند التخطيط والتنفيذ.

فإذا لم تكن أموال الزكاة والصدقة كافية، ينبغي على مؤسسات التمويل الأصغر المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية إيجاد مورد مالي إضافي من خلال المنهج التجاري التي يجعلها قادرة على حشد الموارد سواء من خلال قبول الودائع الادخارية أو الحصول على الأموال من البنوك الإسلامية المحلية من أجل التمويل المستمر أو من أسواق رأس المال (البورصة)، وهذا المنهج التجاري يستلزم فرض الرسوم على الأرباح واقتسام الأرباح مع عملاء مؤسسات التمويل الإسلامية وهو ما يعد متماشياً بشكل تام مع أحكام الشريعة الإسلامية، أما مؤسسات التمويل الأصغر المعتمدة على الأوقاف فتعالج مشكلة الاستدامة المالية عن طريق توفير أصول ملموسة دائمة ومدرة للدخل.¹⁴

ويمكن تقسيم طرق التمويل في مؤسسات التمويل الأصغر المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية إلى:

- طرق تشاركية في الربح والخسارة مثل المضاربة والمشاركة.
- طرق بيعية مثل المراجعة.
- طرق استئجارية مثل الإجارة.
- منح خيرية مثل القرض الحسن الذي تحتسب فيه نفقات الخدمة فقط.

أما أدوات تعبئة الأموال في مؤسسات التمويل الأصغر المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية فيمكن تقسيمها إلى:

- الأعمال الخيرية التي تشمل الزكاة والصدقة والأوقاف والهيايا التي تشمل الهبة والتبرع.
 - الودائع التي من الممكن أن تأخذ شكل الوديعة والقرض الحسن والمضاربة.
 - الأسهم التي قد تأخذ شكل المشاركة القديمة أو الأسهم الحديثة.¹⁵
- جدير بالذكر أنه توجد نظائر للصدقة والهبة والتبرع في التمويل الأصغر التقليدي، مثل المنح والإسهامات

ثانيا : أهداف مؤسسات التمويل الأصغر .

تتمحور أهداف مؤسسة التمويل الأصغر حول توفير الاحتياجات المالية للفقراء ومحدودي الدخل والفئات الهشة في المجتمع من أجل الحد من الفقر وخلق فرص العمل أو مساعدة المشاريع الصغيرة القائمة على التوسع والنمو وتنويع أنشطتها، وتشجيع تطوير أعمال جديدة وتمكين المرأة و غيرها من الفئات السكانية المحرومة. وعلى الرغم من اتساع نطاق عمل التمويل الأصغر ليشمل الفئات الأقل فقرا، إلا أن أهداف التمويل الأصغر الأساسية لم تتغير، وهي كالآتي:

1. الهدف الأول: التواصل مع الفقراء.

تهدف جميع مؤسسات التمويل الأصغر تقريباً إلى زيادة عدد العملاء الذين تقدم لهم الخدمة، لكن التوسع السريع في بعض الأحيان يمكن أن يكون غير مستدام، خاصة خلال السنوات الأولى لمؤسسة التمويل الأصغر عندما تحتاج إلى التركيز على تصميم منتجاتها وبناء أنظمتها، وعادة ما يكون من غير المجدي للممولين الضغط على مؤسسات التمويل الأصغر من أجل التوسع السريع.¹⁶

لكن، التواصل مع الفقراء هو أحد الأهداف الأساسية للتمويل الأصغر، حيث ينبغي لمؤسسة التمويل الأصغر أن توسع نطاق خدماتها المالية ليشمل جميع مطالب الفقراء، وخاصة أفقر الفقراء.¹⁷ ويُعد أفضل مؤشر بسيط وواضح لقياس تواصل مؤسسات التمويل الأصغر مع الفقراء هو: عدد العملاء الذين استفادوا من الخدمات المالية المصغرة و عدد الحسابات النشطة في وقت معين، ويشمل عدد العملاء المستفيدين كل من المقترضين والمودعين والعملاء الآخرين الذين يستفيدون من خدمات التأمين وغيرها من الخدمات مالية المصغرة.¹

هذا المؤشر مفيد أكثر من العدد التراكمي للقروض المقدمة أو العدد التراكمي للعملاء الذين تم خدمتهم خلال فترة ما، لأن الأرقام التراكمية تجعل مؤسسة التمويل الأصغر التي تقدم قروضاً قصيرة الأجل تبدو أفضل من تلك المؤسسات التي تقدم قروضاً طويلة الأجل، على الرغم من أن هذه الأخيرة قد تكون أكثر قيمة للمقترضين.

2. الهدف الثاني: إحداث تأثير إيجابي على الفقراء.

بعد التواصل مع محدودي الدخل والفقراء وإستفادتهم من الخدمات المالية لمؤسسات التمويل الأصغر، ينبغي أن تتحسن أوضاعهم ماليًا واجتماعيًا وتتأثر بشكل إيجابي،² لأن مؤسسات التمويل الأصغر تهدف بشكل رئيسي لتحسين الوضعية المالية للفقراء، لكن التأثيرات الإيجابية لمؤسسات التمويل الأصغر على الرفاه الاجتماعي والاقتصادي للفقراء لا يمكن إدامته إلا إذا تمكنت هذه المؤسسات من تحقيق أداء مالي جيد ومستدام. وهناك عدة تقنيات مختلفة لقياس مستوى فقر عملاء مؤسسات التمويل الأصغر ومدى تحسنها، وأهمها :

مؤشر: متوسط القروض غير مسددة / إجمالي الدخل القومي للفرد (GNI*)، ويتم احتسابه بالطريقة التالية:

$\frac{\text{متوسط القروض غير مسددة}}{\text{المبلغ الإجمالي للقروض الغير مسددة.}}$
$\text{متوسط القروض غير مسددة} = \frac{\text{متوسط القروض غير مسددة}}{\text{إجمالي الدخل القومي للفرد (GNI*)}}$

إن التعبير عن متوسط القروض غير مسددة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي، يسمح بمقارنة مدى عمق نشاط مؤسسات التمويل الأصغر داخل مختلف البلدان في توزيعات الدخل القومي الخاصة بها، حيث يعتبر أن متوسط رصيد القروض غير المسددة أقل من 20٪ من نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي هو مؤشر تقريبي على أن عملاء مؤسسات التمويل الأصغر فقراء للغاية ولم يتأثروا إيجاباً بنشاطها.

3.الهدف الثالث: تحقيق الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر والحفاظ عليها.

مصدر رأس المال المستخدم في مؤسسات التمويل الأصغر لتقديم الخدمات المالية وفعالية العمليات المالية المنجزة من حيث التكلفة هما العاملان الرئيسيان المؤثران على الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر.⁴ في التسعينات من القرن الماضي تحولت برامج التمويل الأصغر إلى فرض الاستدامة المالية كأحد أهدافها وتوسيع نطاق عملائها ليشمل جميع فئات الفقراء بشكل عام، وليس فقط الفقراء في القطاع الزراعي، حيث أشار (روبنسون-1998) أن التمويل الأصغر يتمثل في: الخدمات المالية الصغيرة - سواء كانت ائتمانات أو ودائع - التي يتم توفيرها للأشخاص الذين يشتغلون في الزراعة أو الصيد أو تربية الحيوانات، أو أصحاب المشاريع الصغيرة الناشطة في إنتاج السلع أو إعادة تدويرها أو إصلاحها أو الاتجار بها، أو الناشطة في المجال الخدمات مقابل أجور أو عمولات، أو الأشخاص الذين يؤجرون قطع أراضي صغيرة أو مركبات أو الآلات والأدوات، وغيرهم من الأفراد والجماعات المحلية في البلدان النامية، في كل من المناطق الريفية والحضرية⁵

مصدر الصعوبة الرئيسية لتحقيق الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر هو تركيزها على الفقراء كسوق للتمويل، وهو من ناحية أخرى سبب وجودها الأساسي،⁶ حيث لا يمكن تحقيق زيادة الوصول إلى الفقراء

دون تحقق استدامة مالية قوية لمؤسسات التمويل الأصغر،⁷ كما هو موضح في الشكل أدناه:

الشكل رقم 01 : مقياس الأداء الثنائي : الأصول والاستدامة.



SOURCE: Akhil Prabhakar. Swapnil Pal. MICROFINANCE. Indian Institute of Technology Roorkee. P :15. In link :

<https://www.slideshare.net/akhilp2011/microfinance-shades-of-sustainability-14477612>

حسب المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، فإن العديد من التجارب الدولية قد أثبتت أن التمويل الأصغر يمكن أن يكون مستدامًا حتى مع درجة تواصل عالية مع العملاء الفقراء،⁸ (حالة رقم 01 في الشكل)، حيث يظهر من خلال الشكل أعلاه وجود علاقة بين الاستدامة المالية ودرجة تواصل مؤسسات التمويل الأصغر مع الفقراء، فمن الواضح أن الزيادة الحدية في تحصيل الأرباح من أجل تحقيق الاستدامة المالية قد يؤدي إلى انخفاض درجة الوصول إلى مؤسسات التمويل الأصغر (حالة رقم 02 من الشكل) حيث مع نمو صناعة التمويل الأصغر والتأكيد على تحقيق هدف الاستدامة المالية، توجهت مؤسسات التمويل الأصغر لإقراض الأشخاص الأقل فقرا أو متوسطي الدخل وزيادة حجم القروض الموجه اليهم على حساب تقديم خدمات التمويل للفئات الأشد فقرا .⁹

ثالثاً : مؤشرات تقييم الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر

عملية تقييم الاستدامة المالية تعتمد على حساب العديد من المؤشرات المتكاملة فيما بعض من أجل تحليل الوضعية المالية للمؤسسة محل الدراسة وبيان واقع تحقق الاستدامة المالية من عدمها.

1. **مؤشر العائد على الأصول (ROA)** أو **العائد على حقوق الملكية (ROE)**: مؤشر العائد على الأصول أو حقوق الملكية هو أحد محددات قياس فعالية الأداء العام لمؤسسات التمويل الأصغر في استخدام الأصول من أجل تعزيز بقاء هذه المؤسسات والحفاظ على استدامتها المالية.¹⁰

ويتم احتساب العائد على الأصول أو حقوق الملكية بتحديد إجمالي الدخل الصافي لمؤسسات التمويل الأصغر بعد إقطاع الضريبة على الأرباح مقسوماً على إجمالي الأصول أو حقوق الملكية الذي يتجسد في الاستخدام الكلي لموارد المؤسسة، كما هو موضح أدناه:¹¹

$\frac{\text{الأرباح الصافية (بعد إقطاع الضريبة)}}{\text{إجمالي قيمة حقوق الملكية (الأسهم)}} = \text{العائد على حقوق الملكية (ROE)}$	$\frac{\text{الأرباح الصافية (بعد إقطاع الضريبة)}}{\text{إجمالي الأصول}} = \text{العائد على الأصول (ROA)}$
--	--

2. **معدل السداد (Repayment rate)**: تعتبر قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على تحصيل القروض أمراً مهماً لإستدامتها المالية،¹² حيث يمثل معدل السداد (حجم القروض المسددة/إجمالي القروض المستحقة) هو أكثر المؤشرات إستخداماً لقياس الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر.¹³

3. **معدل تعرض المحفظة للخطر (PAR*)** أو **مؤشر جودة المحفظة (portfolio quality)**:

مؤشر جودة المحفظة أو معدل تعرض المحفظة للخطر (PAR) والذي يحسب بالطريقة التالية:¹⁴

$\frac{\text{المبلغ الإجمالي للقروض الغير مسددة في فترة معينة}}{\text{المبلغ الإجمالي للقروض الغير مسددة}} = \text{معدل تعرض المحفظة للخطر (PAR)}$
--

الحد الأقصى لمعدل تعرض المحفظة للخطر (PAR) هو 10% ويطبق في فترة 31 يوماً أو 91 يوماً.

4. **مؤشر كفاية رأس المال (CAR*)**: مؤشر كفاية رأس المال (CAR) هو مؤشر يقيس قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على الوفاء بالتزاماتها واستيعابها للخسائر غير المتوقعة، فهو يتجسد في إجمالي رأس المال مؤسسة التمويل الأصغر - والمتمثل في حقوق الملكية والأسهم والأرباح المحتجزة والأسهم المتبرع بها- بالنسبة للإجمالي الاصول المرجحة بالمخاطر، وذلك طبقاً لتوصيات بازل: II * كما هو موضح في الكتابة الرياضية أدناه:¹⁵

إجمالي رأس المال

مؤشر كفاية رأس المال (CAR):

إجمالي الأصول المرجحة بالمخاطر

الكتاب الجماعي: صناعة التمويل الأصغر)

حيث تم إصدار بازل II في عام 2004 من طرف لجنة بازل لإنشاء إطار عمل شامل للمخاطر المشتركة (سواء كانت: مخاطر السيولة أو مخاطر إئتمانية أو تشغيلية أو سوقية ومخاطر السمعة) لتحديد كفاية رأس المال والتي لا يجب أن تقل عن نسبة: 8% كما نصت عليه إتفاقية بازل II.

المؤشرات الأربع المذكورة سابقا هي مؤشرات مناسبة لتقييم الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر التي لا تتلقى إعانات مالية، لكن أغلب المؤسسات تتلقى إعانات كبيرة، وغالبًا ما تكون في شكل منح أو قروض بأسعار فائدة تفضيلية (أقل من السوق).

5. مؤشر الاعتماد على الإعانة (SDI)*: يقيس مؤشر الاعتماد على الإعانة المقدار الذي يجب على مؤسسات التمويل الأصغر إضافته الى معدل الفائدة على الإقراض لتغطية جميع تكاليفها، على النحو التالي: ¹⁶

- الطريقة الأولى:

$$S = A (m - c) + [(E * m) - P] + K$$

حيث:

S = الإعانة السنوية التي تتلقاها مؤسسة التمويل الأصغر.

A = الأموال المقترضة الميسرة غير المسددة (المتوسط السنوي).

m = معدل الفائدة الذي يُفترض أن تدفعه مؤسسة التمويل الأصغر مقابل الأموال المقترضة من طرفها دون إستفادتها من أسعار فائدة تفضيلية.

c = متوسط سعر الفائدة السنوي الميسر المدفوع من قبل مؤسسة التمويل الأصغر.

E = متوسط الأسهام السنوية.

P = الأرباح السنوية قبل الخضوع للضريبة.

K = مجموع جميع الإعانات السنوية الأخرى التي تتلقاها مؤسسة التمويل الأصغر.

2- الطريقة الثانية:

$$SDI = \frac{S}{LP * i}$$

حيث:

$LP =$ متوسط محفظة القروض السنوية غير المسددة لمؤسسة التمويل الأصغر.

$i =$ متوسط العائد المرجح لمحفظة القروض مؤسسة التمويل الأصغر.

فإذا كان مؤشر الاعتماد على الإعانة أعلى من الصفر (0) يعني أن مؤسسة التمويل الأصغر المعنية غير مستدامة مالية، وتحتاج إلى دعم مالي لأجل مواصلة نشاطها، أي أنها لم تحقق الاستدامة المالية.

في الغالب، مؤسسات التمويل الأصغر المستفيدة من الإعانات تميل إلى أن تكون ذات استدامة مالية أقل من غيرها، كما تمتاز هذه المؤسسات بالتركيز في عملية التمويل على الأشخاص الأكثر فقراً، وبالتالي يكون حجم القروض الممنوحة أقل مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، مما يؤدي إلى زيادة تكاليفها الإدارية مقابل وحدة نقدية واحدة من القروض.¹⁷

في مثل هذه المؤسسات المستفيدة من الدعم والإعانات، نقوم بتحليل الاستدامة المالية مع تعديل البيانات أو المعطيات من أجل تمييز تأثير الإعانات المالية على بقاء ونمو مؤسسات التمويل الأصغر المستفيدة من الدعم (مجالات الدعم الثلاث: التكلفة المدعومة للأموال، والدعم العيني، والتضخم) من خلال مؤشرات كيفية أو مُعدلة لذلك، وتتمثل في:¹⁸

أ- تعديل تكلفة الأموال (CFA*): يعالج هذا التعديل تأثير القروض الميسرة لمؤسسة التمويل الأصغر (أي القروض بأسعار فائدة تفضيلية أقل من سعر السوق)، حيث يقيس هذا المؤشر الفرق بين تكلفة الاقتراض بسعر السوق والتكلفة الاقتراض الفعلية بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر المستفيدة من أسعار فائدة تفضيلية.

ب- تعديل الدعم العيني (ISA*): يحدد هذا التعديل الفائدة التي تحصل عليها مؤسسة التمويل الأصغر عندما تتلقى سلماً أو خدمات دون دفع ثمنها (مثل أجهزة الكمبيوتر المتبرع بها أو المباني التي تستفيد منها هذه المؤسسات بشكل مجاني بدون تكاليف الاستئجار... وغيرها)، ويأخذ هذا التعديل التكلفة السوقية للسلع والخدمات وغيرها من الإعانات العينية المقدمة لمؤسسات التمويل الأصغر.

ج- تعديل التضخم (IA*): يعكس هذا التعديل الفرق بين القيمة الاسمية والقيمة الحقيقية لصافي الأصول النقدية لمؤسسات التمويل الأصغر بسبب التضخم. وعادة ما يقلل صافي الدخل.

تجدر الإشارة أن هذه التعديلات تخفض من صافي الدخل عند تقييم الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر المستفيدة من الإعانات، مما يلغي تأثير هذه الإعانات على النتائج المحصل عليها عند حساب المؤشرات المعدلة لتقييم الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر، والتي تتمثل في: الاكتفاء المالي الذاتي والعائد على الأصول المعدل.

6. مؤشر الاكتفاء المالي الذاتي (FSS*): الاكتفاء المالي الذاتي هو مقياس لمؤسسات التمويل الأصغر "الناجحة"، حيث يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر الساعية للربح أن تحافظ على التزامها تجاه العملاء الفقراء

بينما تحقق في الوقت نفسه العوائد المرتفعة على حقوق الملكية (ROE) التي يطلبها مستثمروها أو المدخرون.¹⁹ ويحدد مؤشر الاكتفاء المالي الذاتي مستوى الدخل التشغيلي الكافي لتغطية التكاليف الإجمالية، مثل التكلفة النقدية ، سوء الائتمان ، تكلفة العمل ... وغيرها، ويتم قياس الاكتفاء المالي الذاتي من خلال وضع الدخل التشغيلي (باستثناء المنح والبنود الاستثنائية) في البسط وقسمته على إجمالي النفقات التشغيلية المعدلة،²⁰ على النحو التالي:²¹

$$\frac{\text{الدخل التشغيلي (باستثناء المنح والبنود الاستثنائية)}}{\text{إجمالي النفقات + IA + ISA + CFA}} = \text{الاكتفاء الذاتي المالي (FSS)}$$

وتتحقق الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر عندما يكون الاكتفاء الذاتي المالي يلي 100٪ من التكاليف الإجمالية، أما المستوى المثالي للاكتفاء الذاتي المالي هو عند مستوى 110٪ من التكاليف الإجمالية أو أكثر، أما إذا كان FSS أقل من 100 ٪ فإن مؤسسة التمويل الأصغر في وضعية غير مستدامة ماليا.

7. مؤشر العائد على الأصول المعدل (AROA*): يقيس مؤشر العائد على الأصول المعدل نسبة صافي الأرباح أو الخسارة بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر (مع أخذ بعين الاعتبار التعديلات في المجالات الثلاث) من متوسط إجمالي الأصول في فترة معينة، على النحو التالي:²²

$$\frac{\text{الأرباح أو الخسارة المحاسبية (باستثناء المنح) - IA - ISA - CFA}}{\text{متوسط إجمالي الأصول}} = \text{العائد على الأصول المعدل (AROA)}$$

فإذا كان مؤشر العائد على الأصول المعدل (AROA) أعلى من الحد الأدنى 2 ٪، يعني أن مؤسسة التمويل الأصغر المعنية فعالة في استخدام أصولها من أجل الحفاظ على استدامتها المالية.

رابعا : الاستدامة المالية في بنك غرامين كنموذج دولي رائد في مجال التمويل الأصغر.

نظرا لغياب البيانات الإحصائية الأساسية لحساب مؤشرات الاستدامة المالية في المؤسسات الناشطة في مجال التمويل الأصغر في الجزائر مثل: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)، تناولنا من خلال هذا البحث أحد النماذج الدولية الرائدة في مجال التمويل الأصغر، وهو بنك غرامين (Bank Grameen) ومعناها بالبنغالية بنك القرية، والذي أسسه البروفسيور محمد يونس في سبتمبر 1983م في بنغلاديش ليكون بذلك أول بنك في العالم يقوم بتوفير رؤوس الأموال للفقراء فقط في صورة قروض بدون أية ضمانات مالية ليؤسسوا مشاريعهم الخاصة المدرة

للدخل، ولقد أدى ظهور هذا البنك إلى دحض الاعتقاد السائد في أوساط المصارف القائل بأنه "لا يمكن إقراض الفقراء لإهم لن يسددوا ."

من خلال هذه الدراسة سنقوم بتحليل تقييمي لمؤشرات الاستدامة المالية في بنك غرامين ضمن المعطيات الإحصائية المتاحة، ولكم في الجدول التالي ملخص لها:

الجدول رقم 01: مؤشرات تقييم الاستدامة المالية في بنك غرامين

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
إجمالي القروض غير المسددة (بملايين الدولارات)	646	792	943	945	997	1085	1129	1224	1506	1751
عدد المقترضين النشطين (بالملايين)	6,21	6,43	6,61	6,58	6,71	6,74	7,03	7,18	7,29	7,23
متوسط القروض غير مسددة (الدولار)	104,0258	123,1726	142,6626	143,617	148,5842	160,9792	160,5974	170,4735	206,5844	242,1853
إجمالي الدخل القومي للفرد (GNI) (الدولار)	660	730	800	890	970	1040	1110	1220	1370	1520
متوسط القروض غير مسددة (GNI)	15.7%	16.80%	17.8%	16%	15.3%	15.4%	14.4%	13.9%	15%	15.9%
إنتاجية موظفي القروض	465	509	552	553	553	553	578	594	626	640
العائد على حقوق الملكية (ROE)	21.21%	5.64%	10.74%	8.97%	17.10%	13.65%	4.15%	0.22%	11.82%	17.09%
الاحتفاء المالي الذاتي (FSS)	106.07%	99.21%	99.20%	95.79%	99.62%	99.59%	96.51%	95.80%	101.23%	103.42%
مؤشر تعرض المخفظة للخطر (PAR)	3.67%	4.39%	3.01%	3.86%	4.45%	3.66%	3.56%	3.26%	1.66%	1.04%
نسبة كفاية رأس المال (CAR)	12.02%	10.65%	9.30%	8.79%	8.94%	9.01%	10.65%	8.96%	8.99%	8.92%
معدل السداد										99.24

المصدر: من إعداد الباحث باستخدام برنامج Excel وبالاعتماد على بيانات بنك غرامين، وبيانات البنك

الدولي، متوفر على الموقعين التاليين: <https://data.albankaldawli.or> ، www.grameen.com

من خلال الجدول أعلاه نسجل أن:

➤ مؤشر التواصل مع الفقراء والمتمثل في عدد العملاء الذين استفادوا من قروض مالية مصغرة و عدد الحسابات النشطة في منحنى تصاعدي مع مرور السنوات، وهو ما يُعبر على درجة التواصل مع الفقراء المتزايدة في بنك غرامين.

➤ مؤشر متوسط القروض غير مسددة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي (GNI)، يسجل مستويات أقل من الحد الأدنى الموضح سابقاً والمقدر بـ: 20٪ في كامل الفترة التقييمية (2008-2017)، وهو ما يُعبر على أن عملاء بنك غرامين فقراء جداً، وأن القروض المصغرة الممنوحة لهم لم يكن لها تأثير إيجابي كبير على وضعيتهم المالية، أين مازال يعاني ما نسبته 24,3٪ من سكان بنغلاديش من الفقر.

➤ زيادة إنتاجية الموظفين من خلال الحوافز التشجيعية (مثل المنح النقدية، والجوائز الخاصة، والاعتراف العام) لرفع عدد ملفات العملاء التي يعالجها الموظف بخفض التكاليف الإدارية ويدعم تحقق الاستدامة المالية،²³ وهذا ما انتهجه بنك غرامين أين ارتفعت إنتاجية الموظف خلال الفترة التقييمية من: 465 ملف إلى 640 ملف لكل سنة، مما أدى إلى خفض عدد موظفي البنك من 21043 موظف نهاية سنة 2016 إلى

18184 موظفًا بنهاية سنة 2017 .

➤ في 2015 إنخفض مؤشر العائد على الأصول المعدل (ROE) الى مستويات غير مستدامة ماليًا وأقل من الحد الأدنى 2 %، لكنه بداية من 2016 إستعاد مؤشر (ROE) مستوياته المرتفعة مما يدل على عودة بنك غرامين الى وضعية مالية مستدامة من خلال استخدامه الفعال لأصوله من أجل الحفاظ على استدامته المالية.

➤ مؤشر الاكتفاء المالي الذاتي (FSS) بالنسبة لبنك غرامين خلال الفترة (2009-2016) سجل مستويات أقل من 100 % من التكاليف الإجمالية، مما عبر على أن هذه المؤسسة في وضعية غير مستدامة ماليًا - حسب هذا المؤشر- لكن بحلول سنة 2017 نسجل أن قيمة مؤشر الاكتفاء المالي الذاتي (FSS)، تجاوزت 100 % مما يدل الى أن بنك غرامين استعاد وضعية الاستدامة المالية من خلال تغطيته لكافة التكاليف التشغيلية الإجمالية، مما مكن البنك من المحافظة على التزاماته تجاه العملاء الفقراء بينما حقق في الوقت نفسه العوائد المالية التي يتوقعها ويطلبها المدخرون والمستثمرون.

➤ سجل مؤشر كفاية رأس المال (CAR) خلال كامل الفترة التقييمية مستويات أكبر من الحد الأدنى المقدر بـ: 8% كما نصت عليه اتفاقية بازل II، لكن بفوارق أو هامش بسيط خاصة في سنوات ما بين (2015-2017) وهو ما يدل على قدرة بنك غرامين على استيعاب الخسائر غير المتوقعة وقدرته على مواجهة المخاطر المختلفة التي تتعرض موجوداته وأصوله، وهذا ما يؤكدُ معدل تعرض المحفظة للخطر (PAR) خلال كامل الفترة التقييمية (2008-2017) حيث امتازت جودة محفظة بنك غرامين بعدم تعرضها لمخاطر تفوق الحد الأقصى المقدر بـ: 10%.

➤ سجل بنك غرامين في سنة 2017 معدل السداد يقدر بـ: 99.24 % وهو معدل مرتفع جدا يعبر على القدرة الكبيرة لهذا البنك على تحصيل القروض واستردادها مما يدعم ويحافظ على استدامته المالية، ويُمكنُ لبنك غرامين الوصول لمعدل السداد بنسبة 100% إذا توفر عاملين أساسيين:²⁴

- **عقد الإقراض الجماعي المسؤول:** إن توظيف عقود إقراض جماعية ذات مسؤولية مشتركة يساعد مؤسسات التمويل الأصغر على تخفيف من معدل التخلف عن السداد ومن ثم يؤدي إلى تحقيق معدل سداد مرتفع.

- **التحفيز السلي للعملاء:** يمكن للتحفيز السلي (العقابي) إقناع العضو المقترض بسداد القرض طوعًا، على سبيل المثال، يتم حرمان المقترض المتأخر من حقه في الاقتراض مجددًا لمدة عام واحد، أو شطب المقترض غير مسدد واستبعاده من خدمات الرعاية والمرافقة في مؤسسات التمويل الأصغر.

خلاصة

حوصلة الدراسة التقييمية لمؤشرات الاستدامة المالية لبنك غرامين كنموذج دولي رائد في مجال التمويل الأصغر أظهرت لنا أن بنك الفقراء كما يطلق عليه يمتاز بصفة عامة بدرجة مقبولة من الاستدامة المالية، فكما تقول الحكمة: الأشجار مهما تنمو لن تصل إلى السماء، فحقيقة أن مستويات الاستدامة المالية في أي مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر تتحسن مع مرور السنوات، لا يعني ذلك أنها ستصل بالضرورة إلى الاستدامة المالية الشاملة.

من خلال هذه الدراسة سجلنا جملة من النقاط أهمها:

- تُركز مؤسسات التمويل الأصغر على تحقيق هدف الحد من الفقر من خلال تحسين مستوى وصول الفقراء والفئات الهشة المستهدفة إلى التمويل والخدمات المالية، ومع ذلك فإن التأثير الإيجابي لمؤسسات التمويل الأصغر على رفاهية الفقراء لا يمكن أن يستمر إلا إذا تمكنت المؤسسات من تحقيق الاستدامة المالية، فالاستدامة المالية ضرورية للوصول إلى أعداد كبيرة من الفقراء بطريقة مستقرة ودائمة.
- بصرف النظر عن التخفيف من حدة الفقر وهي المهمة الأساسية لمؤسسات التمويل الأصغر، تحتاج هذه المؤسسات أيضاً إلى الحفاظ على استدامتها المالية لضمان حصولها على رأس المال العامل في الفترة المقبلة.
- تَحَقُّقُ الاستدامة المالية في مؤسسات التمويل الأصغر يؤدي إلى تحقُّق استدامتها التشغيلية (عدم زوال المؤسسة واستمرار نشاطها) والتي تؤدي إلى تحقُّق الاستدامة الاجتماعية (بقاء استفادة الفقراء ومحدودي الدخل من خدمات التمويل الأصغر في المستقبل).
- قد يؤدي التركيز الزائد على تحقيق العوائد من أجل تغطية التكاليف وتحقيق الاستدامة المالية إلى حدوث تحول في نوعية العملاء المستهدفة من قبل مؤسسات التمويل الأصغر، من فئة الفقر المدقع إلى الفئة محدودي الدخل أو فئة ما فوق خط الفقر.
- من خلال حساب مؤشرات الاستدامة المالية لبنك غرامين، استنتجنا أنه يمكن للمسؤولية الاجتماعية والاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر أن تسير جنباً إلى جنب، بل وتؤدي إلى وضع مريح للجانبين الفقراء والمؤسسات.
- بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر غير تقليدية والمعتمدة على الزكاة والصدقة والأوقاف، فعلى الرغم من أن الهدف الأساسي لها هو القضاء على الفقر، ثمة حاجة لضمان استدامتها المالية من أجل إستدامة الانتفاع من أنشطتها والاستفادة من خدماتها في المستقبل.

- التوصيات:

- من خلال هذه الدراسة وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها أعلاه، يمكن تقديم الاقتراحات التالية:
- من أجل تحقيق الهدف الاجتماعي لمؤسسات التمويل الاجتماعي المتمثل في الوصول إلى الفقراء، ينبغي لمؤسسات التمويل الأصغر إيجاد طرق لكيفية البقاء قيد النشاط، وعدم الاعتماد كثيراً على إعانات المانحين

ودعم الحكومات، أي أن تكون مستدامة مالياً.

- يجب أن تكون مؤسسات التمويل الأصغر قادرة على تغطية تكاليفها التشغيلية وتحقيق الأرباح على الخدمات التي تقدمها للعملاء.
- يجب أن يكون هناك تخصيص للمنتجات والموارد بين مختلف فئات العملاء حتى تتمكن مؤسسات التمويل الأصغر من الحفاظ على صحتها مالياً مع التركيز على الوصول إلى الفئات الأشد فقراً كمسؤولية اجتماعية.
- يجب على مؤسسات التمويل الأصغر القائمة الأوقاف والزكاة أن تقوم بالتنظيم المؤسسي للتبرع التطوعي لضمان استدامة أصولها وتعزيز قدراتها على توليد الدخل، كما يجب أن تحافظ على أصول الوقف وتميها لرفع قدرتها الإنتاجية بالإضافة إلى الاعتماد على وسائل التمويل التجارية من أجل تنويع سلة إيراداتها المالية.

الإحالات والمراجع:

¹ Richard Rosenberg. Op.cit.P:03¹ Warut Woradithe. (2011). "**Financial Sustainability of Microfinance**". A Zero Default Case Study of the Chanthaburi Province Savings Group. Swedish University . Department of Economics. P:04.

* **CGAP** : Consultative Group to Assist the Poor

للنهوض مكرسة متعددة مانحة جهات من اتحاد عن عبارة وهي للألفية، الإنمائية تحقيق الأهداف إلى تسعى التي الفقراء ضمن المبادرات لمساعدة الاستشارية المجموعة تأسيس جاء الأصغر التمويل إليها بمصطلح يشار التي المالية، الخدمات على الفقراء حصول نطاق لتوسيع سويًا تعمل وخاصة عامة تنمية هيئة 31 يتألف من الأصغر بالتمويل

² Warut Woradithe. Op.cit. P:04.

³ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (2002) موجز الجهات المانحة رقم - 1 ، ص:01. متوفر على: www.cgap.org Web:

⁴ مبادئ دولية للتمويل الأصغر، متوفر على الرابط التالي:

<https://www.fra.gov.eg/jtags/microfinance/international.html> (تاريخ الإطلاع: 2019/12/20 الساعة: 23:03)

⁵ البنك الإسلامي للتنمية، "تنمية التمويل الأصغر الإسلامي. التحديات والمبادرات". المعهد الإسلامي للبحوث والتنمية. الورقة الثانية من حوار السياسات. السعودية. ص:15.

⁶Navajas, Sergio, and other. (1998) "**Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia**." Paper presented at the Latin American and Caribbean Economic Association Conference. October 22-24. Argentina. P:5

⁶Navajas, Sergio, and other. (1998) "**Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia**." Paper presented at the Latin American and Caribbean Economic Association Conference. October 22-24. Argentina. P:5.

⁷Gary M. Woller Christopher Dunford. Warner Woodworth. (1999). "**WHERE TO MICROFINANCE?**". International Journal of Economic Development. P:42

⁸- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مرجع سابق، ص:01. متوفر على: www.cgap.org

⁹ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مرجع سابق، ص:01. متوفر على: www.cgap.org

¹⁰ Schreiner, M. (2000), "**Ways donors can help the evolution of sustainable microfinance organizations**". Savings and Development. vol. 24. P:425.

¹¹ Ganka, Daniel. (2010). "**Financial sustainability of rural microfinance institutions in Tanzania**". PhD thesis, University of Greenwich, Australia. P:01.

¹² Marek Hudon and Daniel Traca. (2010) "**Subsidies and Sustainability in Microfinance**". WORKING PAPER: WP-CEB 06-020.CENTER **Emile Bernheim**. BELGIUM. P :10.

¹³- البنك الإسلامي للتنمية، مرجع سابق. ص:22.

¹⁴- نفس المرجع. ص:24.

¹⁵- Richard Rosenberg.(2009) "**Measuring Results of Microfinance Institutions**". Minimum Indicators That Donors and Investors Should Track. A Technical Guide. CGAP. June. P:03.

¹⁶- Hamada, M. (2010). "**Financial Services to The poor: An introduction to the special issue on microfinance**". The Developing Economies. 48, issue 1. P:7-8.

¹⁷ Hamada, M. Op.cit.P : 07.

* **GNI** : Gross National Income per capita

نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي: هو إجمالي الدخل القومي محولا إلى دولارات أمريكية مقسوما على عدد السكان في منتصف العام.

¹⁸-Richard Rosenberg. Op.cit.P:04.

¹⁹- Hamada, M. 2010. Op.cit. P : 08.

²⁰- Warut Woradithee. Op.cit.P:04.

²¹- Marek Hudon and other. Op.cit. P :07.

²²- Jaehun Sim, Vittaldas Prabhu. (2014). "**The Sustainability and Outreach of Microfinance Institutions**".

The Sustainability and Outreach of Microfinance Institutions. International Conference on Advances in Production Management Systems (APMS). France. P :03.

Web: www.cgap.org

²³- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مرجع سابق، ص:01. متوفر على:

²⁴- Hamada, M. 2010. Op.cit. P : 7-8.

* **ROA** : Return on Assets

* **ROE** : *return on equity*

²⁵-Ajab Khan Burki. Aamir Sadiq. Hanif Ullah Burki. (2018) "**FINANCIAL SUSTAINABILITY AND MICROFINANCE INSTITUTIONS FROM AN EMERGING MARKET**". Risk Governance and Control: Financial Markets & Institutions. Volume 8. Issue 4. P: 32.

²⁶- Richard Rosenberg. Op.cit.P:08.

²⁷- Richard Rosenberg. Idem. P:05-06.

²⁸- Warut Woradithee. Op.cit.P : 04.

* **PAR** : Portfolio at Risk ratio.

²⁹-Richard Rosenberg. Op.cit.P :05-06.

* **CAR** : Capital Adequacy Ratio

* كان الهدف من بازل II هو توسيع وتحسين بازل I ، التي صدرت في عام 1988 وركزت على مخاطر الائتمان.

²⁹- Estelle Berger.(2010)"**Addressing Capital Adequacy for MFIs: A Risk Management Approach**".

Opportunity international. Giving the poor a working chance.January.P :05.

* **SDI** : **Subsidy Dependence Index** .

³⁰-Richard Rosenberg. Op.cit.P :21.

³¹- Marek Hudon and other. Op.cit. P :01.

³²-Richard Rosenberg. Op.cit.P:09.

* **CFA** : Cost-of-funds adjustment

* **ISA** : In-kind subsidy adjustment

* **IA** : Inflation Adjustment

* **FSS** : Financial Self-Sufficiency

³³- Gary M. Woller and other. Op.cit. P : 38

³⁴-Ajab Khan Burki. and other. Op.cit. P : 32.

³⁵- Richard Rosenberg. Op.cit.P:10.

* **ARO** : Adjusted Return on Assets

³⁶- Richard Rosenberg. Op.cit.P:10.

³⁷- Marek Hudon and other. Op.cit. P :08.

³⁸- Warut Woradithee. Op.cit.P : 04.

دور التمويل الأصغر في التقليل من ظاهري البطالة والفقر – دراسة حالة السودان

The Role of Microfinance in Reducing Unemployment and Poverty - Sudan Case Study

سارة بكوش
أستاذة مؤقنة
مخبر تقييم أسواق رؤوس الأموال الجزائرية في ظل العوالة جامعة فرحات عباس 1، الجزائر
Sarahsamara2@gmail.com

الملخص:

تُعد ظاهري الفقر والبطالة من أبرز المشكلات الاجتماعية والاقتصادية التي تنتشر في المجتمعات البشرية بصفة عامة والعربية بصفة خاصة. وتشكل مكافحتها ومحاوله إيجاد سبل لمواجهتهما والتقليل من حدتهما من أهم التحديات التي تواجه الحكومات، وهنا ظهرت صناعة التمويل الأصغر والتي نمت جيدا في السنوات الأخيرة، وذلك راجع للاهتمام الدولي بمجهد الصناعة التي أثبتت كفاءتها وفعاليتها في مكافحة الفقر والبطالة في مختلف الدول، ويهدف هذا البحث إلى تسليط الضوء على تجربة السودان مع التمويل الأصغر، وكانت النتيجة أنّ التمويل الأصغر قد ساهم في التخفيف من البطالة والفقر وهذا سعيا لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر، المشاريع الصغيرة، البطالة، الفقر، السودان.

تصنيف جال: G2، G21.

Abstract

Poverty and Unemployment are among the most prominent social and economic problems that are prevalent in human societies in general and the arab world in particular. The fight poverty and unemployment in the world and attempts to find ways to confront and reduce the severity is the most fundamental challenges facing government. Here the microfinance industry that has know grew well on the passage of years, and this is due to the international attention to this industry, which proved its efficiency and effectiveness in the fight against poverty and unemployment in various countries. this research aims to shed light on Sudan's experience with microfinance, and The result was that microfinance contributed to reducing unemployment and poverty in pursuit of economic and social development.

Key Words : microfinance, small projects, unemployment, poverty, sudan.

تمهيد:

شهدت مختلف دول العالم وخاصة النامية منها مشاكل اقتصادية واجتماعية تعيق تقدمها واستقرارها، وتعتبر البطالة والفقر من بين هذه المشاكل، فهما ظاهرتان تعاني منهما أغلب دول العالم وذلك راجع لأثارها السلبية في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية والاجتماعية. حيث تُؤكد الإحصائيات أنّ حوالي 71 مليون شاب في العالم يعاني من البطالة، وأكثر من 152 مليون يعيشون في فقر لاسيما في الدول الناشئة والنامية، حيث يؤدي ارتفاع معدلات

البطالة مع عدم كفاية التعليم والتدريب على المهارات العملية إلى صعوبة توفير سبل عيش مستدامة للشباب¹. الأمر الذي جعل منهما محل اهتمام الحكومات التي بذلت جهود من أجل إيجاد الحلول المناسبة التي تعمل على تخفيض معدلات البطالة وحدة الفقر.

والتنمية الشاملة المستدامة التي تسعى كل الدول إلى تحقيقها تتطلب إشراك ودمج جميع فئات وقطاعات المجتمع بعملية التنمية بما فيها قطاع المشروعات الصغيرة مع توفير التمويل الأصغر لها، لما لهما من دور كبير في توفير فرص العمل التي تُدر دخلاً يستطيع من خلاله الفقراء مواجهة متطلبات الحياة اليومية وظروف الحياة القاسية.

ومما سبق تبرز الإشكالية التالية: كيف يساهم التمويل الأصغر في التخفيف من ظاهري البطالة والفقر؟

أهداف البحث:

هناك عدة أهداف يسعى هذا البحث لتحقيقها، أهمها:

- تحديد العلاقة بين الفقر والبطالة؛
- توضيح مفهوم الشمول المالي؛
- محاولة تبيان كيف يساهم التمويل الأصغر في الحد من ظاهري الفقر والبطالة؛
- عرض تجربة السودان في التمويل الأصغر للاستفادة منها؛

أهمية البحث:

لقد بُذلت جهود من قبل المجتمع الدولي والإقليمي والمحلي بغرض البحث عن تقليل حجم الآثار السلبية لظاهرة الفقر ومشكلة البطالة، لذا يأتي هذا البحث لمعرفة مساهمة التمويل الأصغر في التخفيف من حدة هاتان الظاهرتين من خلال تمويل المشروعات الصغيرة.

منهج الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة سنتبع المنهج الوصفي التحليلي للإلمام بكل جوانب الموضوع.

محاور الدراسة: سيتم معالجة موضوع البحث والإجابة على الإشكالية المطروحة من خلال المحاور الرئيسية التالية:

أولاً: الإطار المفاهيمي للبطالة والفقر؛

ثانياً: التمويل الأصغر؛

ثالثاً: مساهمة التمويل الأصغر في التخفيف من ظاهرة البطالة وحدة الفقر في السودان.

أولاً: الإطار المفاهيمي للبطالة والفقر

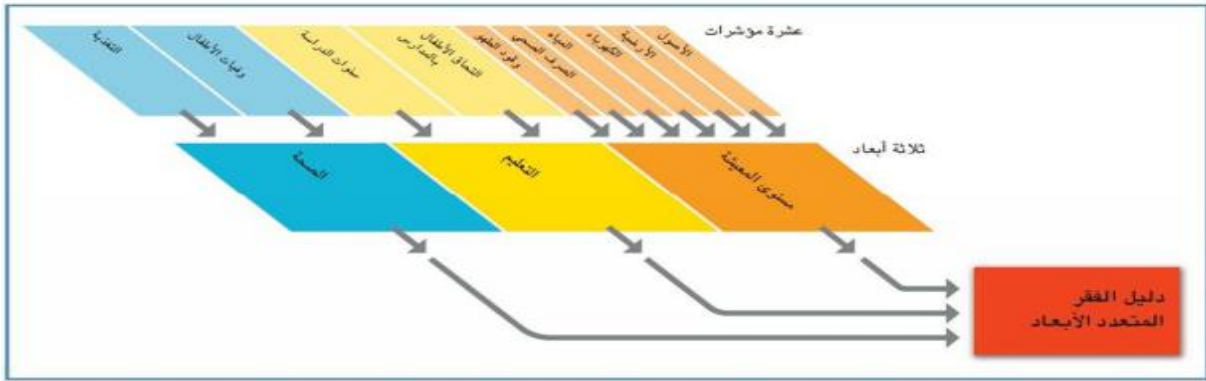
1. مفهوم الفقر

يرى الكثيرون أنه من الصعوبة إيجاد تعريف دقيق لمفهوم الفقر، على الرغم من أنّ الفقر كان السبب في العديد من الثورات الاجتماعية والتغيرات الكبرى والاضطرابات السياسية، ومن التعاريف التي تطرقت للفقر نجد:

- هو عدم القدرة على تحقيق مستوى معين من المعيشة المادية يمثل الحد الأدنى المعقول والمقبول في مجتمع من المجتمعات في فترة زمنية محددة²؛

- هو الحرمان من القدرات والحقوق والحريات الأساسية التي تسمح للأفراد بالقيام بالاختيارات الضرورية، وتمكنهم من استغلال الفرص التي يحتاجون إليها لكي يحيوا الحياة التي يرغبون فيها؛
- هو حالة نسبية تعبر عن التفاوتات الاجتماعية والاقتصادية الصارخة³؛
- والفقر يتخذ أشكالاً متنوعة تتضمن انعدام الدخل والموارد المنتجة الكافية لضمان مستوى معيشي لائق، ومن مظاهره الجوع وسوء التغذية وسوء الحالة الصحية والوصول إلى حد العدم في التعليم وغيره من الخدمات الأساسية، وانتشار الأمراض والوفيات، وانعدام المؤن والسكن غير المناسب والعيش في بيئة غير آمنة، بالإضافة إلى انعدام المشاركة في صنع القرارات الاجتماعية⁴.
- وفيما يخص دليل الفقر المتعدد الأبعاد الذي استحدثه البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة (PNUD) سنة 2010، واعتمده في تقريره للتنمية البشرية لذات السنة ليحل هذا المقياس محل دليل الفقر البشري الذي أطلق عام 1997 يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم 01: دليل الفقر المتعدد الأبعاد



المصدر: البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية لسنة 2010، نيويورك 2010، ص 96، عبر الموقع: www.undp.org

يتضح من الشكل أنّ دليل الفقر ثلاثة أبعاد توازي تلك المعتمدة في دليل التنمية البشرية (الصحة، التعليم، المستوى المعيشي) بحيث تقاس في هذه الأبعاد عشرة مؤشرات لكل منها الأهمية نفسها ضمن البعد الذي يعود إليه، وتعتبر الأسرة فقيرة في أبعاد متعددة إذا كانت تعاني من حرمان في عدد يتراوح بين إثنان وستة مؤشرات على الأقل ويختلف الحد الفاصل حسب وزن كل مؤشر في القياس ككل.

2. المقاربات المعتمدة في قياس الفقر:

غالباً ما تركز الدراسات الخاصة بالفقر على المقاربة النقدية الكلاسيكية لقياس الظاهرة وبالأخص تلك الطرق المستلهمة والمستخدمه من قبل البنك الدولي⁵، بحيث تعتمد هذه المقاربة عامة على البيانات الخاصة بالإنفاق الاستهلاكي والدخل للعائلات أو الأفراد، فالفقر في هذه الحالة يُفهم على أنه لا كفاية في الرفاه الاقتصادي، أما دليل الرفاه فيمثل مجموع النفقات الاستهلاكية للعائلة التي يدخل في إطارها:

- المواد الغذائية الموجهة للاستهلاك الفردي أو الجماعي؛
- المواد الاستهلاكية النصف المعمرة والمعمرة (الملابس، الأثاث، التجهيزات المنزلية...)

- مصاريف العلاج، التعليم، النظافة، الاتصال، الترفيه؛
 - النفقات الخاصة بالخدمات المقدمة (الكهرباء، الغاز، الماء، الإيجار...).
- كما أنّ المقاربة النقدية تتطلب تحديد عتبة الفقر، ويمكن التمييز بين ثلاث أنواع لهذه العتبات والتي استخدمت بصفة عامة في مختلف الدراسات التي أجريت إلى حد الآن، وهي:
- **عتبة الفقر الغذائي:** هي عبارة عن خط فقر مطلق ومدقع، بحيث يحتسب على أساس مستوى الانفاق الاستهلاكي الضروري لتلبية الحاجات الغذائية الأساسية الدنيا.
 - **عتبة الفقر العام (خط الفقر الأدنى):** يأخذ هذا الخط بعين الاعتبار النفقات الاستهلاكية غير الغذائية بمستواها الأدنى لتضاف إلى خط الفقر الغذائي ليتحصل على خط الفقر الأدنى أو ما يسمى بعتبة الفقر العام.
 - **عتبة الفقر العليا (خط الفقر الأعلى):** يأخذ خط الفقر الأعلى في الحسبان النفقات الاستهلاكية غير الغذائية لمستوى أعلى عن تلك المحددة في خط الفقر الأدنى.

3. أسباب و عوامل تفشي ظاهرة الفقر:

بعدما تعرفنا على مفهوم الفقر وأبعاده، نوجز فيما يلي الأسباب والعوامل التي أدت إلى ظهور وتفشي ظاهرة الفقر وتناميها⁶:

- 1.3 **حجم الأسرة:** إنّ حجم الأسرة يعتبر أيضاً من مسببات الفقر حيث يؤدي كبر حجم الأسرة وارتفاع معدلات الإعالة إلى زيادة الأعباء على نفقات الأسرة، وبالتالي مواجهة حالة العجز عن توفير كل متطلبات الأسرة ذات الحجم الكبير، وقد تزداد حالة العجز هذه باستمرار و تنفاقم و ينتج عنها الفقر بأتم معناه؛
- 2.3 **التضخم:** إنّ التضخم الذي يعرف بأنه الارتفاع العام في أسعار السلع والخدمات معبراً عنها بالنقود يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للنقود، وبالتالي تتأثر الدخول الحقيقية للأسر و تصل إلى حالة العجز عن اقتناء كل المتطلبات التي تحتاجها وتصبح ضمن تعداد الفقراء، بغض النظر عن درجة الفقر فالتضخم سيزيد في عبئ الإعالة التي تقع على العاملين في إعالة غير النشطين في ظروف التضخم المتسارع؛
- 3.3 **برامج التصحيح الهيكلي:** تعتبر برامج التعديل أو التصحيح الهيكلي واحدة من أهم الأسباب التي أدت إلى تنامي الفقر وازدياد معدلاته خاصة على العالم النامي، فقد كانت الكثير من الدول النامية قد عرفت تدهوراً شديداً في الظروف الاجتماعية مع تزايد سوء التغذية، بُطئ التحسينات في مجال الصحة أو في تراجعها، انخفاض مستوى التعليم...؛
- 4.3 **النزاعات الداخلية و الخارجية:** كالحروب مثلاً تساهم في اللا استقرار وما ينتج عنه من ضياع فرص العمل وضياع الممتلكات وغيرها وبالتالي السير نحو الفقر؛
- 5.3 **سوء توزيع الدخل و الثروات:** إنّ غياب التوزيع العادل للدخل القومي والثروات يؤدي إلى غناء البعض و إفقار البعض الآخر.

ونجد من يضيف إلى عوامل وأسباب تفشي ظاهرة الفقر ما يلي⁷:

6.3 **تدني المستوى التعليمي:** أصبح من المعترف به لدى الجميع اليوم، أنّ المشكلات والقضايا التربوية والثقافية (كمحو الأمية وإنشاء وترقية الأنظمة الوطنية للتعليم وبلوغ وضع جديد كفيًا للثقافة) لبلد ما من البلدان تؤثر وتشارك في مجال التحولات الاقتصادية والاجتماعية. وليس من قبيل الصدفة أن نلاحظ العلاقة الجدلية بين الجوع والأمية والتخلف الاقتصادي. ولا بد هنا من أخذ مفهوم التربية أو التعليم في علاقته بالتنمية الاقتصادية أو الاجتماعية... إنّ العمل على التنشئة الذهنية والأخلاقية للأجيال الجديدة لم يعد الهدف الوحيد للتربية، بل إنّ التربية وبخاصة التعليم هو من العوامل الأساسية للتقدم التقني والاقتصادي والاجتماعي. وتعلمنا دروس التاريخ أن الانتكاسات الحضارية والتاريخية التي مُنيت وما زالت ترسف تحتها الأمة العربية، تعود في أغلبها إن لم تكن كلها إلى حالة التخلف والجهل والتبعية التي تقف كشاهد عيان على فشل تلك المشاريع الفكرية العربية.

7.3 **البطالة:** عرفت منظمة العمل الدولية العاطل عن العمل بأنه: "ذلك الفرد الذي يكون فوق سن معينة بلا عمل وهو قادر عليه وراغب فيه ويبحث عنه عند مستوى أجر سائد لكنه لا يجده"⁸. وعلى الرغم من ندرة الإحصاءات الحديثة والمنظمة عن معدلات البطالة في الدول العربية، وعدم تطابق أو اتفاق ما هو متاح منها، إلا أنّها تعبر بشكل عام عن ضخامة ظاهرة البطالة، خاصة بين الشباب. ولا شك أن تفاقم هذه الظاهرة في المجتمع يُفرز جملة من الآثار والانعكاسات الاجتماعية. فهي قد تؤدي تدريجياً إلى سلسلة من الحالات المختلفة، أي من البطالة إلى الإقصاء ومن الإقصاء إلى التهميش، ومن التهميش إلى الجنوح، كما أنّها تزيد من حدة الفوارق الاجتماعية والشعور بعدم المساواة بين أفراد المجتمع... وهكذا يصاحب البطالة نوع من الضعف وعدم استقرارية أشكال الاندماج، فهي تعمل على تفكيك النسيج الاجتماعي، وإضعاف العلاقة بين الأفراد والمجتمع، حيث تجد فئة من المجتمع نفسها ملقاة على هامش المجتمع ولا تتمتع بنفس الامتيازات التي تكتسبها فئات أخرى، فانقسام المجتمع إلى طبقتين، طبقة مستقرة في عمل ثابت وأخرى محرومة من هذا النوع من العمل يؤدي إلى تلاشي التماسك الاجتماعي والشعور بالنقص، فالعمل لا يمثل مصدراً للدخل فحسب بل هو وسيلة لاكتساب دور ومكانة في المجتمع.

8.3 **التوزيع غير العادل للثروات الوطنية:** "العالم اليوم أصبح جزيرة أغنياء تحيط بها بحار من الفقراء" هكذا وصف الرئيس الجنوب أفريقي "مبيكي" في مؤتمر الأرض بجوهانسبرغ معضلة الفقر التي تزداد يوماً بعد يوم رغم التقدم الذي أحرزته البشرية في شتى المجالات، ورغم جني الكثير من خيرات الكوكب التي يُجمع الخبراء على أنّها كافية لتقديم الرفاهية للستة مليارات من البشر الذين يعيشون فوقه لو تم توزيعها بالحد الأدنى من العدالة. إذ تبلغ ثروة ثلاثة من أغنياء العالم ما يعادل الناتج المحلي لأفقر 48 دولة، كما أن ثروة 200 من أغنياء العالم تتجاوز نسبتها دخل 41% من سكان العالم مجتمعين، وفي ذلك بيان على أن الفقر في حقيقة الأمر هو الوجهة الأخرى لصور التمايز الاجتماعي و اللامساواة وانعدام العدالة التي هي السبب

الأساسي الذي ظل ومازال يهدد الحياة البشرية والحضارات الإنسانية سواء على مستوى الأفراد أو الجماعات والدول والمجتمعات.

ثانياً: التمويل الأصغر

لقد أثبتت تجارب العديد من الدول النامية أنّ التمويل الأصغر يمكن أن يكون أسلوباً فعالاً في توفير تمويل الاستثمارات صغيرة الحجم، التي تكون وسيلة ناجحة لتوليد الدخل وتوفير فرص التشغيل الذاتي لأفراد الأسر الفقيرة، ومساعدتها على الخروج من حلقة الفقر إلى مرحلة الانتاج والاعتماد على الذات. فهناك حاجة ماسة إلى خلق المزيد من فرص العمل، سواء من خلال الاستخدام الذاتي أو الاستخدام من قبل الآخرين، وهذه العملية ضرورية لمواجهة معدلات النمو السكاني التي تعيشها كثيراً من الدول النامية خاصة وأنّ جهات الاستخدام التقليدية والمتمثلة في الحكومة والقطاع الخاص غير قادرين على استيعاب الداخلين إلى سوق العمل.

1. مفهوم التمويل الأصغر:

شهدت السنوات الأخيرة تغيراً في المصطلحات من "التمويل الأصغر" إلى "الحصول على الخدمات المالية" و"الشمول أو الاشتمال المالي". حيث في معظم البلدان، بدأت حركة التمويل الأصغر الحديثة بالتركيز على الائتمان الأصغر، ثم أدركت في وقت لاحق فقط أهمية الادخار وتحويل الأموال وخدمات التأمين للفقراء، وبهذا تحول مصطلح "التمويل الأصغر" إلى "الشمول المالي". حيث عُرف قبلاً بأنه "تقديم قروض بمبالغ صغيرة لأسر فقيرة بهدف مساعدتها على تمويل أنشطتها الإنتاجية أو تنمية مشاريعها الصغرى"⁹. ليتحول فيما بعد إلى مصطلح الشمول المالي ويشير إلى "تقديم خدمات مالية رسمية للفقراء وذوي الدخل المنخفض (وفيما يتعلق بالائتمان على وجه الخصوص، من لا يحصلون على أجر ثابت) وكذلك غيرهم ممن يتم إقصاؤهم على نحو ممنهج من النظام المالي"¹⁰.

- كما عرف بأنه الحالة التي يحصل بفعالية جميع البالغين ممن هم في سن العمل على خدمات الائتمان والادخار والمدفوعات والتأمين من جهة رسمية لتقديم الخدمات¹¹.

- وقد عرفت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والشبكة الدولية للتثقيف المالي (INFE) المنبثقة عنها الشمول المالي بأنه: العملية التي يتم من خلالها تعزيز الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية الرسمية والخاضعة للرقابة بالوقت والسعر المعقولين وبالشكل الكاف، وتوسيع نطاق استخدام هذه الخدمات والمنتجات من قبل شرائح المجتمع المختلفة، وذلك من خلال تطبيق مناهج مبتكرة والتي تضم التوعية والتثقيف الماليين بهدف تعزيز الرفاه المالي والاندماج الاجتماعي والاقتصادي¹².

والشمول المالي حسب التحالف الدولي للشمول المالي* هو الاستثمار الذكي حيث¹³:

- يحد من تكاليف المعاملات المالية في القطاع العائلي، مما يساهم في زيادة حجم الاستثمار في مجال الرعاية الصحية للأسرة والتعليم؛
- يعمل على تحفيز نمو الشركات الصغيرة والمتوسطة التي توفر نحو 90% تقريباً من فرص العمل؛
- يعزز نزاهة القطاع المالي والاستقرار الاقتصادي؛

- يحقق قدر أكبر من الاستقرار الاجتماعي مما يقلص احتمالية تعرض الفقراء للكوارث الشخصية والضخمة. فالشمول المالي أداة رئيسية للتخفيف من وطأة الفقر، فهو يدمج الأفراد غير المتعاملين مع الخدمات المصرفية في منظومة الاقتصاد الرسمي، ويؤدي إلى ارتفاع نصيب الفرد من الدخل القومي، وتقليص عدم المساواة بين الأفراد، ويغطي التحالف الدولي للشمول المالي أكثر من 85% من السكان الذين لاتغطيهم شبكة الخدمات البنكية في العالم¹⁴.

ولقد قام التحالف الدولي للشمول المالي بمبادرة تحت تسمية "إعلان مايا للشمول المالي"، حيث يعد إعلان مايا مبادرة علمية لتحقيق شمول مالي مُستدام تهدف إلى الحد من الفقر وضمان الاستقرار المالي للجميع. وتلتزم مؤسسة التحالف الدولي للشمول المالي بدعم أعضائها من أجل تحقيق الالتزام بإعلان "مايا" والمساهمة في تحقيق تنمية أكثر شمولية وتخفيف وطأة الفقر في البلدان النامية والناشئة، حيث تم إطلاق إعلان "مايا" خلال المنتدى العالمي للتحالف الدولي للشمول المالي في مدينة ريفيرا مايا بالمكسيك في سبتمبر 2011. وأهم أهداف الشمول المالي وفق إعلان "مايا" نوجزها في النقاط التالية¹⁵:

- وضع سياسة للشمول المالي باستطاعتها خلق بيئة مواتية للوصول للخدمات المالية بتكاليف معقولة، من خلال الاستفادة من الابتكارات التكنولوجية لتحقيق الاستدامة وتقليل التكلفة للخدمة المقدمة؛
- تصميم إطار تنظيمي صحيح ومناسب يمكن من خلاله إنجاز الأهداف المكتملة للشمول المالي (الاستقرار المالي والسلامة أو النزاهة المالية)؛
- الاعتراف بحماية وتمكين مستهلكي الخدمات المالية واعتبار ذلك كركيزة أساسية ضمن جهود الشمول المالي لضمان أنّ الجميع قد تمّ دمجهم في القطاع المالي في وطنه؛
- لكن هناك العديد من الدول التي لازالت متمسكة بمصطلح التمويل الأصغر بدل مصطلح الشمول المالي في لوائحها التنظيمية وسيستمر هذا الاستخدام على الأرجح، ولهذا السبب سنستخدم مصطلح التمويل الأصغر في هذا البحث. وبعد التطرق لمفهوم التمويل الأصغر لا بد من التطرق لمفهوم المشاريع التي بمولها وخصائصها .

2. المشاريع الصغيرة:

1.2. مفهوم المشاريع الصغيرة: يختلف مفهوم المشاريع الصغيرة من دولة لأخرى وفقا لاختلاف إمكانياتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، كما تختلف المعايير المستخدمة لتمييز المشاريع الصغيرة عن المشاريع المتوسطة والكبيرة من بلد لآخر، ومن أهم المعايير المستخدمة للتمييز بين المشاريع الصغيرة والمشاريع الكبيرة: عدد العاملين، حجم رأس المال المستثمر، الإيرادات، القيمة المضافة، درجة التخصص في الإدارة، مستوى التقدم التكنولوجي¹⁶. ويختلف الاستناد إلى أي من هذه المعايير باختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية من بلد إلى آخر أو من وضع اقتصادي لآخر، وتختلف معايير المشاريع الصغيرة من بلد لآخر تبعاً لدرجة نمو وتطور البلد، وكثافته السكانية، فما يعتبر صغيراً في دولة متقدمة صناعياً قد يعتبر كبيراً في دولة حديثة التصنيع. ويعتبر معيار عدد العاملين أهم المعايير الكمية التي تُستخدم في تعريف المشاريع الصغيرة وأكثرها شيوعاً، كون هذا المعيار أكثر فاعلية في المقارنة وأكثر ثباتاً في الواقع

من المعايير الأخرى. وتتعدد وفقا لمعيار عدد العاملين التعاريف المتعلقة بالمشروعات الصغيرة نظرا لتعدد البلدان والهيئات التي تعرف المشروعات الصغيرة وفق هذا المعيار، فعلى سبيل المثال في أمريكا وفرنسا يعرف المشروع الصغير الذي يستخدم لغاية 499 عامل، بينما في الدانمارك وإيرلندا وبلجيكا المشروع الصغير هو الذي يستخدم لغاية 49 عامل، وكذلك في ألمانيا، وفي اليابان يعرف المشروع الصغير بأنه الذي لا يزيد عدد العاملين فيه عن 300 عامل، أما في الدول العربية بأنه الذي يعمل فيه أقل من 50 عامل مثال العراق أقل من 10 عمال¹⁷. وفي الجزائر بين 10 و49 عامل للمؤسسة الصغيرة وبين 1 و9 للمؤسسات الصغيرة جدا (مصغرة)¹⁸.

2.2 خصائص المشاريع الصغيرة: تمتاز المشاريع الصغيرة بعدة خصائص أهمها¹⁹:

- صغر حجمها مقارنة مع المشاريع الكبيرة؛
- تجمع بين الإدارة والملكية؛
- الإدارة فيها مستقلة؛
- لا تحتاج إلى تمويل كبير؛
- قلة عدد العاملين فيها؛
- تتميز بنطاق جغرافي محدود نسبيا؛
- درجة المخاطرة قليلة؛
- تعتمد على تكنولوجيا بسيطة؛
- تمتاز بارتفاع قدرتها على الابتكار وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الابتكارات الذاتية في مشروعاتهم.

3.2 مجالات تمويل المشروعات الصغيرة

إنّ المشروعات الصغيرة لديها الفرص في أن تعمل في أي مجال ترغب فيه سواء في المجال الصناعي أو التجاري أو الزراعي أو الخدمي، ومن المجالات التي يمكن أن تعمل فيها المشروعات الصغيرة هي كالاتي:

1.3.2 المشروعات الصناعية: يمكن أن تعمل في مجال المشروعات الصناعية الإنتاجية والحرفية، ومن أمثلتها: صناعة الملابس والأثاث، المنتجات الجلدية، السجاد، المهن الحرفية، المشروعات الخاصة بالخرافة والميكانيكا والحداثة....

2.3.2 المشروعات التجارية: مثل السوبر ماركت، المتاجر المتخصصة في "الإكسسوارات، الملابس، العطور، وكالات التوزيع..."

3.3.2 المشروعات الزراعية: ومن أمثلتها استصلاح الأراضي، التربية الحيوانية، تربية النحل.

4.3.2 المشروعات الخدمية: ومن أمثلتها محلات صيانة وإصلاح، بقالات، محلات أنترنت....

4.2 مساهمة التمويل الأصغر في التخفيف من ظاهري الفقر و البطالة

لإبراز دور التمويل الأصغر في التخفيف من ظاهرة البطالة والتقليل من حدة الفقر يمكن تحديد أهم أهداف التمويل الأصغر في النقاط التالية²⁰:

- المساعدة في توفير فرص عمل، من خلال الاعتماد على الذات مما يعمل على خفض معدلات البطالة وسط الخريجين والشباب؛
- تساعد وتساهم المشروعات الصغيرة في زيادة الناتج المحلي الإجمالي وهذا وفقا لتجارب دول كثيرة؛
- توفير مصادر دخل للشباب لبداية حياة كريمة لهم ولأسرهم؛
- الاستفادة من إمكانيات المجتمع المحلي، وإعادة توجيه طاقات وأفكار الشباب في أنشطة مفيدة؛
- تشجيع الشباب على ترك السعي للاصطفاف وراء الوظيفة؛
- تحقيق التنمية الاجتماعية وتخفيف حدة الفقر، والمساعدة في توفير احتياجات المشروعات الكبيرة؛
- محاولة الوصول لمستوى التشغيل الفاعل للموارد الاقتصادية.

ثالثا: مساهمة التمويل الأصغر في التخفيف من ظاهرة البطالة وحدة الفقر في السودان

1. مؤشرات أداء صناعة التمويل الأصغر بالسودان

عرف بنك السودان المركزي التمويل الأصغر بأنه التمويل الأقل من أو يساوي 10 ألف جنيه في المرحلة الأولى²¹. كما ورد أيضا بلائحة شروط الترخيص لمصارف التمويل الأصغر بالسودان أنّ المشروع الصغير يقصد به "العمل الذي يحتاج تشغيله إلى تمويل صغير، وأنّ إدارته عادة تقوم على المالك للمشروع والذي يعمل لوحده أو يستخدم عدد قليل من الناس وبصورة رئيسة أعضاء الأسرة الأقربين بأجر إضافي"²².

أما الإطار الاقتصادي لنشاطات المشروعات الصغيرة فهي تتضمن الإنتاج البدائي والحرفي، والقطاع المستفيد من هذا التمويل يعرف في الصيرفة السودانية بقطاع التنمية الاجتماعية ويشمل الحرفيين والمهنيين وصغار المنتجين والأسر المنتجة²³.

ويعتبر السودان من أوائل الدول في المنطقة التي أنشأت إدارة خاصة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقد أنشأت هذه الإدارة بواسطة وزارة الصناعة في العام 1988، تبع ذلك قيام ما عُرف بالسلطة العليا للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في العام 1995 والتي أنشئت تحت مظلة وزارة التخطيط الاجتماعي، إلا أنه على الرغم من ذلك لم تكن هناك رؤية واضحة لتطوير وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقد سبق ذلك تمويل مشروعات الأسر المنتجة عن طريق البنك الإسلامي السوداني وتجربة بنك فيصل الإسلامي بفرع الحرفيين بأم درمان، إلا أنّ معظم هذه الجهود لم يكن بينها رابط لكي تصب في تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

وبدأ بنك السودان المركزي في عام 2006 في وضع رؤية لتنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر في السودان وهذا لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدورها الكبير في زيادة الناتج المحلي، حيث تضمن هذه الرؤية خلق بيئة قانونية وتشريعية مواتية، تقديم الدعم لمؤسسات التمويل الأصغر المنشأة حديثا، تأسيس بنية تحتية مساندة (قاعدة

المعلومات، تنسيق أنشطة مؤسسات التمويل الأصغر، وضع معايير وقياس للأداء، وبرامج لبناء القدرات)²⁴. ووفقاً لهذه الإستراتيجية والتي استمرت حتى عام 2011 ثم تلتها إستراتيجية خماسية لاحقة للأعوام 2013-2017 فقد حققت مؤسسات التمويل الأصغر نمواً مضطرباً وتبع ذلك زيادة في المشروعات الصغرى. والجدول الموالي يلخص التطورات التي مست التمويل الأصغر بالسودان:

جدول رقم 01: مؤشرات التمويل الأصغر بالسودان للفترة 2013-2018

السنوات	2013	2014	2015	2016	2017	2018
عدد مؤسسات التمويل الأصغر	25	30	33	34	38	44
عدد فروع مؤسسات التمويل الأصغر	N/A	N/A	119	169	239	261
حجم التمويل الأصغر من المصارف (مليون جنييه)	1546.0	2055.0	2692.0	2940.7	6197.0	8797.5
عدد عملاء التمويل الأصغر بالمصارف ومؤسسات التمويل الأصغر (مليون)	0.614	1.108	1.11	1.5	1.7	2.07

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك السودان المركزي، على الموقع: <https://cbos.gov.sd/ar>

يلاحظ من الجدول الارتفاع المتزايد للمؤشرات الخاصة بالتمويل الأصغر بالسودان خلال الفترة 2013-2018، حيث نجد ارتفاع في عدد مؤسسات التمويل الأصغر من 25 إلى 44 مؤسسة، وارتفاع عدد فروعها من 119 إلى 261 فرع، وارتفاع حجم التمويل الأصغر من المصارف من 1546 مليون جنييه إلى 8797.5 مليون جنييه، كل هذا انعكس في زيادة عدد عملاء التمويل الأصغر، حيث ارتفع من 0.614 مليون سنة 2013 إلى 2.07 مليون عميل سنة 2018، أي أنّ التمويل الأصغر ساعد أكثر من 2 مليون شخص على الخروج من دائرة البطالة إلى عالم الشغل والإنتاج وبالتالي الخروج من دائرة الفقر، هذا بصفة مباشرة وإذا فكرنا بأنّ كل عميل يوظف أشخاص آخرين معه في المشروع فإنّ هذا الرقم يرتفع إلى الضعف. وبالتالي فللتمويل الأصغر دور كبير في الحد من الفقر ومواجهة البطالة بالسودان.

إضافة لما سبق هناك مؤشرات أخرى لنشاط صناعة التمويل الأصغر في السودان، منها²⁵:

- ارتفاع حجم التمويل الأصغر القائم بمؤسسات التمويل الأصغر من 1343.26 مليون جنييه بنهاية ديسمبر 2017 إلى 2472.02 مليون جنييه بنهاية ديسمبر 2018 بمعدل 84%؛
- ارتفاع حجم الضمان المقدم من وكالة ضمان التمويل الأصغر (تيسير) للتمويل الممنوح من المصارف لمؤسسات التمويل الأصغر من مبلغ 196.2 مليون جنييه في ديسمبر 2017 إلى مبلغ 338.7 مليون

- جنيه في ديسمبر 2018 بنسبة زيادة 73%، حيث ارتفع عدد المؤسسات المضمونة بالوكالة من 18 مؤسسة بنهاية عام 2017 إلى 32 مؤسسة بنهاية 2018، حيث تم إصدار 28 خطاب ضمان في 2017 و 37 خطاب ضمان في 2018؛
- بلغ حجم التمويل بالجملة القائم من بنك السودان المركزي لمؤسسات ومصارف التمويل الأصغر مبلغ 733.52 مليون جنيه بنهاية عام 2018 مقارنة بمبلغ 540 مليون جنيه بنهاية 2017 بنسبة زيادة 36%، كما ارتفعت المساهمات الرأسمالية للبنك المركزي في مؤسسات التمويل الأصغر من 42.5 مليون جنيه في عام 2017 إلى 47.5 مليون جنيه بنهاية 2018 بنسبة زيادة 12%؛
 - ارتفع رأس مال محفظة تمويل الخريجين الثالثة المدفوع إلى 95.5 مليون جنيه في عام 2018 مقارنة بمبلغ 85.8 مليون جنيه بنهاية 2017، والتي يبلغ رأس مالها المصرح به مبلغ 150 مليون جنيه، وقد بلغت مساهمة بنك السودان المركزي فيها مبلغ 40 مليون جنيه تمثل نسبة 42% من رأس المال المدفوع؛
 - تمويل الموسم الزراعي 2018-2019 بإدخال التقانة عبر مؤسسات التمويل الأصغر من موارد بنك السودان المركزي وحساب الشراكة (البنك الإسلامي للتنمية جدة والصندوق العربي للإئتماء الاقتصادي والاجتماعي) بمبلغ 52.9 مليون جنيه بنهاية عام 2018، كما تمت الموافقة على المساهمة في محفظة دعم المحصولات الزراعية بمبلغ 3 مليون جنيه مع فروع المصارف بولاية جنوب دارفور لتمويل الموسم الزراعي؛
 - بلغت نسبة التعثر في مؤسسات التمويل الأصغر 3.91% عام 2018 مقارنة بـ 7.7% نهاية عام 2017.

من النقاط السابقة يتبين الدور المحوري لبنك السودان المركزي في تنشيط وتفعيل صناعة التمويل الأصغر لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخفض حدة الفقر والبطالة.

2. بعض التجارب عن مساهمة التمويل الأصغر في تشغيل المرأة:

فيما يلي بعض التجارب الناجحة في قطاع التمويل الأصغر والخاصة بالمرأة:

1.2 مشروع تمويل الجمعيات النسوية بولاية القضايف:

تم هذا المشروع بموجب عقد مضاربة بين بنك السودان المركزي وفروع البنك الزراعي بولاية القضايف، لتقوم هاته الفروع بتمويل 437 جمعية نسوية بصيغة السلم وبضمان العمد والمشايخ، وهذا لزراعة الذرة، الفول السوداني، السمسم وزهرة الشمس، واستفاد من هذا التمويل 12965 امرأة.

2.2 مبادرة البنك الزراعي السوداني للتمويل متناهي الصغر (أبسمي):

"أبسمي" هو إسم للمبادرة التي أطلقها البنك الزراعي السوداني بدعم من بنك السودان المركزي والصندوق الدولي للتنمية الزراعي (إيفاد) قبل سبع سنوات، وهي تعتبر خطوة جذرية وهامة حيث نادرا ما تنخرط البنوك في أنشطة تمويل المناطق الريفية، كما أنّ عددا قليلا من سكان الريف لديهم حسابات مصرفية. ووفقا لهذه المبادرة يمكن

لمجموعة من النساء التقدم للحصول على قرض قيمته ما بين 150 و1200 دولار، وإذا تخلفت إحداهن عن السداد يتعين على عضوات المجموعة الأخريات أن يسددن القرض عنها وإلا فإنهن يفقدن إمكانية الحصول على أي قروض أخرى مستقبلاً، ولذلك فإنّ معدل تسديد القروض 100% تقريباً حتى الآن.

خلاصة:

من خلال هذا البحث توصلنا إلى أنّ التمويل الأصغر من الآليات التي لها دور كبير في التخفيف من حدة البطالة وبالتالي التخفيف من حدة الفقر، لأنّ البطالة من المسببات الرئيسية للفقر وبمحاربتها بتوفير آليات مثل التمويل الأصغر لتمويل المشاريع الصغيرة فإنّه ينتشل الكثيرين من دائرة البطالة إلى دائرة التشغيل والإنتاج، وبالتالي حصولهم على دخول تُساعد على تلبية متطلبات الحياة (مستوى معيشة جيد، الرعاية الصحية، التعليم) ومنه الخروج من دائرة الفقر، وخير مثال على هذا التجربة السودانية، ومن خلال ما جاء في هذا البحث يمكن تقديم مجموعة من التوصيات فيما يلي:

- إشراك كل المؤسسات المالية في صناعة التمويل للأصغر للوصول إلى التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- تشجيع الابتكارات التقنية والمؤسسية كوسيلة لتوسيع فرص النفاذ إلى الخدمات المالية؛
- قيام الدولة وبمشاركة المصارف التجارية إعداد برامج توعوية وتدريبية للشباب والخريجين تمكّنهم من الوصول لخدمات التمويل الأصغر، والاستفادة منها في تمويل مشروعاتهم الصغيرة وتساعدهم في تأسيس نشاط أعمال وتأمين سبل كسب عيش مستدامة لبناء مستقبلهم؛
- العمل على تدريب وتأهيل مالكي المشاريع الصغيرة في التعامل مع الجانب المالي، لتسهيل عملية تدفق التمويل للمحتاجين؛
- مساعدة مؤسسات التمويل الأصغر العميل في إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع المراد تمويله؛
- زيادة حجم التمويلات الموجهة للمرأة باعتبارها عنصر فعال في المجتمع.

الإحالات والمراجع:

- 1 - عمر الله جابو عمر مصطفى (2019)، "التمويل الأصغر ودوره في حفز مشاريع الشباب المنتجة- تجربة المصارف السودانية فترة ما بعد الانفصال (2010-2017)"، أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، السودان، ص2.
- 2 - عبد الرازق الفارس (2001)، "الفقر وتوزيع الدخل في الوطن العربي"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت- لبنان، ص21.
- 3 - اسماعيل قيرة وآخرون (2004)، "التصورات الاجتماعية ومعاناة الفئات الدنيا"، مخبر الإنسان والمدينة، جامعة منتوري- قسنطينة، الجزائر، ص192.

- 4 - جبريل محمد، "الفقر في الوطن العربي"، متوفر على الموقع: www.islamtoday.net، تاريخ الاطلاع 2019/12/1.
- 5 - راجع: اعمر بوزيد احمد (2012)، "نمذجة ظاهرة الفقر في الجزائر"، أطروحة دكتوراه تخصص اقتصاد، جامعة ابي بكر بلقايد-تلمسان، متوفرة على الموقع: <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/2342/1/Bouzid-amhamed-Aamer.doc.pdf>
- 6 - شريف غياط، عبد المالك مهري، "مشكلة الفقر في العالم العربي وإشكالية محاربهه -دروس مستفادة من التجربة الماليزية"، ص ص 3-4 متوفرة على الموقع: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2013.doc>
- 7 - راجع: شريف غياط، عبد المالك مهري، مرجع سبق ذكره.
- 8 - محمد حسين عبد القوي، البطالة -المشكلة والعلاج، مركز الإعلام الأمني، الأكاديمية الملكية للشرطة، البحرين، ص 02، متوفر على الموقع: <https://www.policemc.gov.bh/mcms-store/pdf/45bedc23-d668-44c8-b1e6-53ee59b59166.%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A9.pdf>
- 9- عبد القادر زيتوني، صناعة التمويل الأصغر الإسلامي بين دوافع النمو وتحديات الممارسة، ص3، متوفر على: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-the-islamic-microfinance-industry-between-the-growth-motives-and-the-implementation-challenges-118834_0.pdf
- 10 - المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (2012)، دليل التنظيم والإشراف للتمويل الأصغر، ص4، متوفر على الموقع: <https://www.cgap.org/sites/default/files/Consensus-Guidelines-A-Guide-to-Regulation-and-Supervision-of-Microfinanc-Oct-2012-Arabic.pdf>، تاريخ الاطلاع: 2019/11/20.
- 11 - المرجع السابق نفسه، ص 5.
- 12 - عبد الله علي محمد بابكر (2019)، "آفاق الشمول المالي في السودان 2020"، مجلة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي، العدد الثالث، السودان، ص6.
- * يضطلع التحالف الدولي للشمول المالي بالريادة في مجال وضع سياسات الشمول المالي والضوابط المنظمة له، والتحالف مملوك لأعضائه، وهو يعمل على تعزيز وتطوير الحلول التي ثبتت فعاليتها وتمت تجربتها بنجاح، والتي من شأنها تحسن حياة الأفراد الأكثر فقرا في العالم. ويضم التحالف ما يزيد عن مائة عضو من صناعات سياسات الشمول المالي والمؤسسات والهيئات الرقابية، الذين يعملون معا ويتعاونون من أجل إطلاق إمكانات وقدرات ملياري شخص تشملهم مظلة الشمول المالي، ممن لا يستفيدون من الخدمات البنكية، أو لا تتوافر لهم تلك الخدمات.
- 13 - ملف للتحالف الدولي للشمول المالي، يوليو 2017، ص 04، متوفر على الموقع: http://enterprise.press/wp-content/uploads/2017/09/AFI_FACT-SHEET_ARABIC-arabic-translation-powerpoint.pdf، تاريخ الاطلاع: 2019/11/20.
- 14 - المرجع السابق نفسه، ص 02.
- 15 - عبد الله علي محمد بابكر، "آفاق الشمول المالي في السودان 2020"، مرجع سبق ذكره، ص 07.
- 16 - لانا أحمد النصور (2015)، "دور المشاريع الصغيرة في تنمية المجتمع المحلي في الأردن"، مجلة الأندلس للعلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 6، المجلد 10، ص 69.
- 17 - محمد عبد الحميد محمد فرحان (2010)، "التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة -دراسة لأهم مصادر التمويل"، الأكاديمية العربية للعلوم المالية المصرفية، ص ص 15-16.
- 18 - المادة 04 م: القانون التوجيهي لسنة 2001 المتعلقة بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- 19 - بلال خلف السكارنة (2006)، "المشاريع الصغيرة والريادة"، ص 9، متوفر على: www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=51061، تاريخ الاطلاع: 2019/11/20.
- 20 - عمر الله جابو عمر مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 7.
- 21 - بنك السودان المركزي، لائحة تنظيم عمل مؤسسات التمويل الأصغر، 2011، متوفرة على الموقع: <https://cbos.gov.sd/ar>
- 22 - عمر الله جابو عمر مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 5.
- 23 - مصطفى محمد مسند (2006)، "استراتيجية إدارة مخاطر التمويل الأصغر بالمصارف السودانية"، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، ص 4.
- 24 - عبد الله علي محمد بابكر (2019)، "المشروعات الصغيرة والمتوسطة في السودان: المعوقات والحلول"، مجلة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي، العدد الأول، ص 8-9.
- 25 - التقرير السنوي لبنك السودان المركزي لسنة 2018، ص 41. متوفر على الموقع: <https://cbos.gov.sd/ar>

استخدامات الواتس أب في التمويل الأصغر في ظل الأزمات: تقييم تجربة المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن.

WhatsApp uses microfinance in the context of crises: an assessment of the National Microfinance Foundation's experience in Yemen

الدكتورة : إيمان بوقرة
أستاذة محاضرة قسم أ
، الجزائر UN4701 جامعة غرداية:
Email: bouguerra.imane@univ-ghardaia.dz

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مدى مساهمة الواتس أب في تسهيل وصول الخدمات المالية إلى عملاء المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في ظل الأزمة الراهنة فيه. ولتحقيق هذه الغاية اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال وصف و تحليل الواقع بالاستناد على تقارير كل من المؤسسة محل الدراسة و عدة هيئات و مؤسسات حكومية و غير حكومية أخرى في اليمن معنية بالتمويل الأصغر في اليمن. استنتجت هذه الدراسة أن استخدام المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر لتطبيق الواتس أب مكنها من تطوير تعاملها مع العملاء والتخفيف من التكاليف وتأكيد فعالية تبادل المعلومات والاشعارات مما مكن العملاء من الاستفادة من التمويل و في نفس الوقت تسهيل مهام لمستغوي الاقراض من المتابعة وتمكين الادارة من الرقابة الفاعلة والمستمرة وتقديم خدمات

الكلمات المفتاحية: واتس أب، تمويل أصغر، أزمات، المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر، اليمن.

تصنيف جال: G01,G21,I32, L31,L86 .

Abstract:

The goal of this study was to identify the extent of WhatsApp's contribution in facilitating access to financial services for clients of Yemen's National Microfinance Foundation in the current crisis. To achieve this purpose, this study relied on the descriptive analytical approach, by describing and analyzing reality based on reports of each institution under study and several governmental and non-governmental organizations and institutions in Yemen which concerned the microfinance. This study concluded that the use of the National Microfinance Foundation in Yemen for WhatsApp enabled it to develop its dealings with customers and reduce costs and confirm the effectiveness of information and notifications exchange, which enabled clients to benefit from financing and at the same time facilitate tasks for lending officials to follow-up and enable management to effective and continuous controlling And to provide better and easier .services.

Key Words : Whatsapp, Microfinance, Crises, National Microfinance Corporation, Yemen.

JEL CODE G01,G21,I32, L31,L86.

❖ تمهيد:

في ظل الحرب والأزمات و ارتفاع معدل الفقر الذي يعاني منه اليمن و الذي وصل إلى 85% في سنة 2018 ، فمن الطبيعي تديني مؤشر الشمول المالي فيه ، ذلك على الرغم من وجود 17 بنك محلي و أجنبي في اليمن وبعدهد فروع يصل إلى 328 فرع، إضافة إلى 12 مؤسسة تمويل أصغر وبعدهد فروع يصل إلى 106 فرع، إلا أن قائمة دول المنطقة العربية وبنسبة لا تتجاوز 8% وفق المؤشر العالمي للشمول المالي العالمي 2011 و2014¹ . و كجزء من الحل للأزمات الاقتصادية المتصاعدة في اليمن، فإن المؤسسات الدولية تضغط عليه للتحويل نحو الاقتصاد الرقمي، من خلال استخدام الهاتف المحمول في التحويلات المالية والخدمات المصرفية، ومعالجة أزمة شح السيولة النقدية، وتراجع سعر صرف الريال اليمني الذي بلغ 731 ريال/دولار في أكتوبر 2018 ، و لعل من أهم أسباب تديني مؤشرات الشمول المالي هو أن البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر تركز في تقديم خدماتها المالية على المناطق الحضرية التي يعيش فيها قرابة 30% فقط من السكان، في ظل حرمان المناطق الريفية من الخدمات المالية والتي يعيش فيها 70% من السكان نظرا لافتقارها لمقومات البنية التحتية الملائمة لتقديم الخدمات المالية كخدمات الاتصالات والانترنت الضعيفة أو غير متوفرة في المناطق الريفية².

و من بين المؤسسات اليمنية التي هي في سعي دائم و حثيث للوسائل التي من شأنها توفير الراحة للعميل اليمني وتقليل المخاطر وتحسين الكفاءة والإنتاجية لها عن طريق الاستفادة من حلول التكنولوجيا، و خاصة مع ارتفاع عدد مشتركى الهاتف النقال في اليمن ففي نهاية عام 2019 وصل إلى حوالي 18.6 مليون مشترك، و تركز المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر أغلب خدماتها على الأرياف، بالإضافة و إلى تجربتها الرائدة في استخدام تطبيق الواتس اب للوصول إلى العملاء ومتابعة المحفظة الإقراضية بأقل تكاليف، و هذا ما سنوضحه بالتفصيل من خلال هذه الدراسة.

❖ إشكالية الدراسة:

تكتسب صناعة التمويل الأصغر في اليمن في ظل الأزمات الراهنة فيه، أهمية بالغة في الحد من البطالة وتوفير سبل العيش لشريحة واسعة من الفئات الأشد حرماناً في المجتمع ومساعدتهم على امتلاك الأصول الإنتاجية المدرة للدخل، و المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر على غرار باقي المؤسسات المنتشرة في اليمن و التي تقدم خدمات و منتجات مالية و غير مالية متنوعة و متشابهة في سعي دائما إلى ابتكار حلول مناسبة لها أو لعملائها في سبيل تعزيز و تطوير صناعة التمويل الأصغر في اليمن، مما يدفعنا إلى طرح التساؤل الرئيسي التالي: إلى أي مدى يساهم تطبيق الواتس أب في تسهيل وصول الخدمات المالية إلى عملاء المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في ظل تحديات الأزمة الراهنة؟

و يمكن تقسيم التساؤل السابق إلى الأسئلة الفرعية التالية:

1. ما هو معدل الاستخدام لوسائل التواصل الاجتماعي و تطبيق واتس أب عبر العالم؟

2. ما هو واقع صناعة التمويل الأصغر في اليمن في ظل الأزمة الراهنة؟

3. كيف يمكن يتم استخدام الواتس أب في التعاملات المالية للمؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن؟

❖ فرضيات الدراسة:

1. يُعد تطبيق الواتس أب الأعلى استخداماً بين وسائل تواصل الاجتماعي عبر العالم.

2. إن مؤشرات التمويل الأصغر اليمن خلال السنوات الأخيرة أفضل نسبياً مما كانت عليه في بداية الأزمة.

3. يُعد تطبيق الواتس أب خيار جيد للتمويل للمؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن.

❖ الأهمية و الهدف من الدراسة:

تتبع أهمية هذه الدراسة من الدور الهام و الفعال الذي يؤديه قطاع التمويل الأصغر في إنعاش الحياة الاقتصادية أثناء أو بعد الأحداث الجارية في اليمن لما له فيه من قيمة مضافة في إيجاد فرص العمل وتدوير الأموال بين السكان وبناء السلم الاجتماعي وخصوصاً بعد توقف معظم المؤسسات والبنوك المالية عن تقديم تلك الخدمات الأمر الذي ازداد حجم الطلب على مؤسسات وبنوك قطاع التمويل الأصغر، وانطلاقاً من تلك الأهمية يسعى قطاع التمويل الأصغر إلى الاستمرار في تقديم الخدمات المالية من خلال تطوير منتجات جديدة تواكب الظروف الحالية وتساعد في استمرار عجلة التنمية، و مع ارتفاع تكاليف القروض المتناهية الصغر فإن المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في سعي دائم و حثيث لتخفيض تلك التكاليف بكل الطرق التي من بينها الاستخدام التكنولوجي الذي يتجسد في هذه الدراسة في تطبيق الواتس اب الذي يمثل فرصة لا يمكن تجاهلها لتحقيق ذلك الهدف.

❖ المنهج المستخدم الدراسة:

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما هي في الواقع ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً، ويعبر عنها تعبيراً عملياً وكيفياً ولا يقف هذا المنهج عند جمع المعلومات المتعلقة بالظاهرة، من أجل استقصاء مظاهرها وعلاقتها المختلفة، إنما يعتمد كذلك إلى تحليل الظاهرة وتفسيورها، للوصول إلى استنتاجات تسهم في تطوير الواقع وتحسينه بالاعتماد على المعلومات و البيانات المنشورة من طرف المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن، ووزارة التخطيط و التعاون الدولي في اليمن، و عدة هيئات و مؤسسات حكومية و غير حكومية في اليمن معنية بالتمويل الأصغر في اليمن بالإضافة إلى تقارير البنك الدولي. كما تم الاعتماد على قواعد البيانات العالمية للحصول على أكبر عدد ممكن من الدراسات المنشورة بالإضافة إلى الكتب والمقالات والمجلات والأطروحات الجامعية التي ترتبط بموضوع الدراسة.

❖ هيكل الدراسة:

للإجابة عن الأسئلة السابقة، ولاختبار صحة الفرضيات وتحقيق الهدف من هذه الدراسة، نقسم هذه الدراسة إلى ثلاثة محاور:

▪ **المحور الأول:** مفهوم وسائل التواصل الاجتماعي وتطبيق الواتس أب.

- المحور الثاني: ماهية التمويل الأصغر.
- المحور الثالث: صناعة التمويل الأصغر في اليمن.
- المحور الرابع: تجربة المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في استخدام الواتس أب.

أولاً: مفهوم وسائل التواصل الاجتماعي و تطبيق الواتس أب:

لقد فجرت الثورة التكنولوجية للاتصالات عدداً من تطبيقات التواصل الاجتماعي عبر الشبكة المعلوماتية العالمية -الانترنت-، بحيث أصبحت مجالات مهمة للتفاعل الاجتماعي غير المباشر بين الأفراد و الجماعات في مواقع جغرافية متعددة و متباعدة، و من بين تلك المواقع أو التطبيقات موقع واتس أب، وقد زاد من انتشار هذا الموقع الهواتف الذكية و التطبيقات التقنية مثل الواتس اي ، و أسهم هذا التطبيق في زيادة حجم التفاعل الاجتماعي غير المباشر بين الأفراد و الجماعات الاجتماعية الافتراضية،³ كما أسهم في زيادة كم و نوع المعلومات المتبادلة بينهم، وقد أدى ذلك كله إلى ظهور مجتمع افتراضي بالكامل أطلق عليه البعض تسمية **بمجتمع الشبكات**.⁴

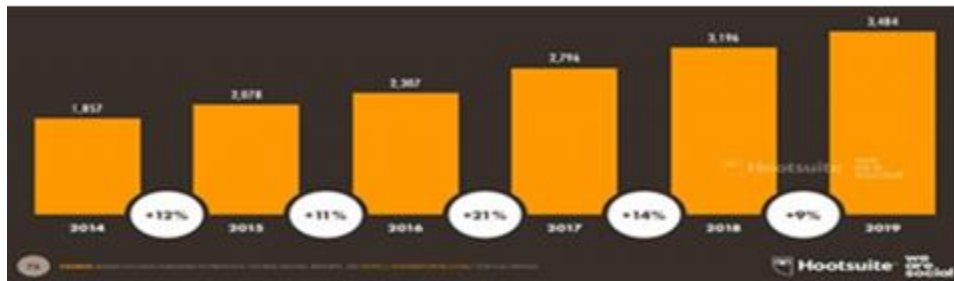
1. مفهوم شبكات التواصل الاجتماعي **Social Media Networks**: هي منظومة من الشبكات الالكترونية

التي تسمح للمستخدم فيها بإنشاء موقع خاص به، و من ثمة ربطه عن طريق نظام اجتماعي الكتروني مع أعضاء آخرين لديهم نفس الاهتمامات و الهوايات.⁵ كما تعرف على أنها مجموعة من المجتمعات القائمة على الإنترنت والتي تسمح للمستخدمين بالتفاعل مع بعضهم البعض عبر الإنترنت. يشمل ذلك منتديات Web ومواقع wikis ومواقع المحتوى التي ينشئها المستخدم (UGC).⁶

و حسب التقرير السنوي لعام 2019 بمنصة Hoot Suite العالمية وصل عدد مستخدمي المواقع ل 3.484 بليون مستخدم حول العالم(انظر الشكلين رقم (1) و رقم (2))، منهم 136.1 مليون شخص في الوطن العربي، أي نحو 53% من عدد سكان المنطقة، من بينهم 23 مليون مستخدم في السعودية، بمعدل 67.95% من عدد سكان المملكة وهذا قد يعكس أهمية ودور وسائل التواصل الاجتماعي؛ ويوضح ضرورة الاهتمام بدورها وقيمتها في مثل هذه الدول الأكثر تقدماً واستقراراً اقتصادياً.⁷

و يبين الشكل رقم (3) كذلك مجموعة من أهم وأشهر منصات التواصل الاجتماعي ومعدل استخدامها:

الشكل رقم (1): تطور استخدام وسائل التواصل الاجتماعي عبر العالم خلال الفترة (2014-2019)



Source : <https://www.dimofinf.net/blog-2020>, date of viewed;14/04/2020.

الشكل رقم (2): نسب استخدام وسائل التواصل الاجتماعي عبر العالم



Source : <https://www.dimofinf.net/blog-2020>, date of viewed;14/04/2020.

الشكل رقم (3): معدل الاستخدام لأهم وسائل التواصل الاجتماعي في العالم



Source : <https://www.dimofinf.net/blog-2020>, date of viewed;14/04/2020.

2. مفهوم تطبيق الواتس أب: **Messenger What's App** : هو تطبيق لتبادل الرسائل النصية بين

العديد من أنواع الأجهزة الهاتفية و الحواسيب فهو متوفر في ال آي فون، و البلاك بيري، و ويندوز فون، و أندرويد، و يمكن استخدامه من المراسلة الفردية مجاناً بين الهواتف الذكية أياً كان موقعه، و بالإضافة إلى ذلك فإن الواتس أب يسمح لمستخدميه من الدردشة ضمن مجموعات و تبادل الوسائط المتعددة كالنص المكتوب و الرسوم الثابتة و المتحركة Animation و الصور الثابتة و المتحركة Videos المقاطع الصوتية⁸ ، في إطار ما يسمى بمجموعات الواتس أب.⁹ و قد بلغ عدد مستخدمي الواتس أب حالياً أكثر من 2 مليار حول العالم و هو في تزايد مقارنة مع 1.5 مليار في عام 2018 و مليار في عام 2016 ، و يزداد هذا العدد من المستخدمين إلى نصف مليار كل عامين.¹⁰

ثانياً: ماهية حول التمويل الأصغر:

يستهدف التمويل الأصغر الأفراد المستبعدين مالياً (كالفقراء، و النساء، و سكان المناطق النائية، و الفئات اللاجئيين) ليكونوا ضمن المستفيدين في الخدمات المالية الرسمية - في إطار مفهوم الشمول المالي - و لمساعدتهم على تحقيق الاكتفاء الذاتي.

1. نشأة وتطور التمويل الأصغر: ترجع نشأة التمويل الأصغر إلى القرن 15 م في أوروبا، لكن بالرغم من قدم هذه الفكرة إلا أنها لم تعرف الانتشار والنجاح نظراً للعديد من العراقيل التي كانت تصادفه، حيث أن معظم المؤسسات المالية تعتبره نشاطاً غير مربح وأن المخاطر التي ينطوي عليها كبيرة جداً. لم تعرف مؤسسات التمويل الأصغر نجاحاً كبيراً إلى حدود سبعينيات القرن الماضي، حيث قام أستاذ الاقتصاد ورجل الأعمال محمد يونس بتأسيس مؤسسة "جرامين بانك" (Grameen Bank) في دولة بنغلادش، بهدف مساعدة الفقراء على تمويل أنشطتهم المدرة للدخل. تجربة محمد يونس مع التمويل الأصغر عرفت نجاحاً منقطع النظير حيث تم منحه سنة 2006 جائزة نوبل للسلام مكافأة له على دوره في إنجاح مفهوم التمويل الأصغر عن طريق مؤسسة "جرامين بانك".¹¹ حيث بلغت سنوات النشاط لبنك جرامين 35 عامًا من العمل خلال الفترة ما بين عامي 1983 إلى 2018. وكما في السنوات السابقة فإن مسار نمو البنك وصل إلى مستويات أعلى خلال 2018 أيضاً. بحيث ارتفع إجمالي أعضاء البنك إلى حوالي 9.08 مليون. في هذا المستوى تكون عضوية البنك أعلى من السكان ما لا يقل عن 100 دولة في العالم، و يوزع البنك خدماته من خلال 40 منطقة و 239 فرع و 2,568 مكتب. تشمل شبكة البنك الآن 81,677 قرية، أي بنسبة 93.49% من القرى البالغ عددها 87362 قرية.¹² كما بلغ المبلغ التراكمي المصروف على عملية التمويل الأصغر والمبلغ المسدد منذ تأسيس البنك حتى الآن 30,113.72 مليون دولار و 27,803.59 مليون دولار على التوالي.¹³
2. تعريف التمويل الأصغر: تعرفه المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن على أنه "تزويد العائلات الفقيرة جدا بقروض صغيرة لمساعدتهم للانخراط بنشاطات منتجة أو لتنمية مشاريعهم متناهية الصغر مع مرور الوقت، وذلك بتقديم الخدمات المالية (ادخار - تمويل - تأمين - تحويل... الخ) للفقراء النشطين اقتصادياً وذلك لتمكينهم من تحسين مستوى دخلهم"¹⁴.
- كما يشير التمويل الأصغر أيضاً إلى تقديم قروض صغرى للفقراء (خاصة أولئك الذين لا يستطيعون الاستفادة من الخدمات المالية الرسمية) من خلال برامج تصمم بالتحديد لتوفير احتياجات أولئك الفقراء بما يتلاءم مع ظروفهم، وهناك مجموعة من الخصائص تميز برامج التمويل الأصغر نلخصها فيما يلي:¹⁵
- القروض تكون قصيرة الأجل (غالباً أقل من 12 شهراً) الموجهة لتمويل رأس المال العامل و تكون على دفعات أسبوعية و شهرية، و يتم صرفها بسرعة بعد الموافقة، خاصة لمن يحصلون على تلك القروض بشكل متكرر.¹⁶
 - يتطلب التمويل الأصغر ضمانات سهلة كنظام ضمان المجموعة و فيه يكفل الأعضاء بعضهم البعض بالتبادل لضمان السداد.
 - طلب القرض و إجراءات صرفه تكون بسيطة و سهلة الفهم و يتم تصميمها بما يتلاءم مع المقترضين منخفضي الدخل.
 - تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بمتابعة و مرافقة العميل في جميع مراحل إنشاء المشروع، و تزويده بدفعات مالية ان لزم الأمر.

تهدف هذه القروض إلى تمويل إنشاء و تطوير مشاريع الاستثمار، و تعمل الهيئات التي تقدم القروض المصغرة في كثير من الأحيان و لكن ليس دائماً على توجيه و رصد المشاريع الصغيرة التي مولتها. و المخاطر الناجمة عن القروض المصغرة لا يتم تغطيتها تقريباً بضمانات حقيقية و بالتالي فإن الهيئات المانحة للقروض المصغرة قامت بتطوير ممارسات مبتكرة للحد من هذا الخطر و الحد من حالات التخلف عن موعد السداد مثل تقديم قروض جماعية تضامنية، تقديم قروض ميسرة... الخ¹⁷

3. الجهات المانحة للتمويل الأصغر: هناك جهات تضطلع بهذا الدور للشرائح المستهدفة، و تتمثل في: ¹⁸ القطاع المصرفي، المنظمات غير الحكومية، منظمات المجتمع المحلي، الصناديق الاجتماعية، مشروعات التنمية الريفية.

4. مبادئ التمويل الأصغر: لقد وضعت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بمساعدة أعضائها هذه المبادئ الأساسية وصادقت عليها، كما تم التصديق عليها من قبل مجموعة الثمانية في اجتماع رؤساء تلك الدول في Sea Island بولاية جورجيا الأمريكية في يونيو 2004، و هذه المبادئ هي: ¹⁹

- الفقراء لا يحتاجون إلى قروض فقط بل إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية الملائمة و بأسعار معقولة كالمدخرات (حسابات التوفير الطوعية وحسابات التوفير الإلزامية (الضمانات للقروض)) والتحويلات النقدية -نظم الدفع الالكترونية- التأمين متناهي الصغر - خدمات غير مالية كالتدريب على المهارات و التوجيه.²⁰
- التمويل متناهي الصغر يعتبر أداة قوية لمكافحة الفقر و الاستثمار و التخطيط للمستقبل، و هو التمويل متناهي الصغر يعني بناء أنظمة مالية تقدم خدمات للفقراء، و هو أيضاً معني بإنشاء مؤسسات مالية محلية دائمة.
- الاستمرارية المالية ضرورية للوصول إلى عدد كبير من الفقراء، وذلك بتخفيض التكاليف و عرض منتجات أفضل و العثور على طرق جديدة للوصول إلى الفئات المستبعدة مالياً.
- لا يقدم التمويل الأصغر الحلول دائماً، فالتمويل الأصغر لا يعتبر الأداة الأفضل لكل فرد أو في كل الظروف، فهناك خدمات تقلل من أثر الفقر بشكل أفضل كالمنح الصغيرة و التوظيف و برامج التدريب.
- إن تحديد سقف لأسعار الفائدة يضر بالفقراء و يجعل من الصعب عليهم الحصول على القروض.
- إن دور الحكومة هو تسهيل الخدمات المالية و ليس تقديمها مباشرة.
- يجب أن تكمل أموال المتبرعين رأس المال الخاص لا أن تتنافس معه.
- إن العقبة الأساسية هي نقص المؤسسات القوية و المدراء الأكفاء.
- يعمل التمويل الأصغر بشكل أكبر عند قياس الأداء و الإفصاح عنه.

ثالثاً: صناعة التمويل الأصغر في اليمن: ²¹

تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بدور حيوي بالغ الأهمية في الحد من البطالة وتوفير سبل العيش والتخفيف من الفقر من خلال تقديم الخدمات المالية الملائمة التي تشجع على الادخار وتمنح القروض اللازمة لذوي الدخل المحدود

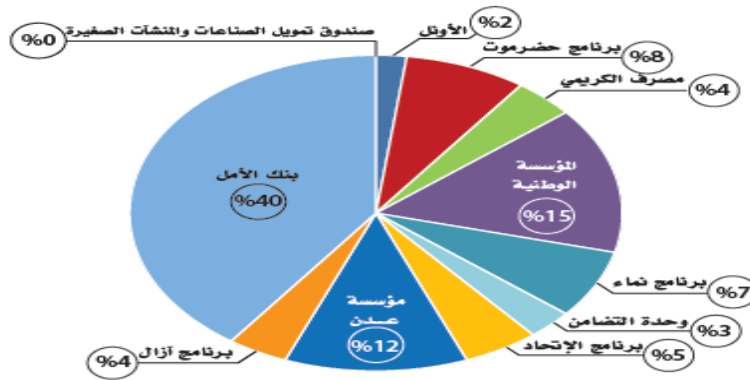
من الشباب والرجال والنساء لمساعدتهم على إقامة المشاريع الصغيرة وامتلاك الأصول الإنتاجية المدرة للدخل وتمكينهم من الحصول على تمويل ذاتي قابل للاستدامة.

1. أهمية و هيكل التمويل الأصغر في اليمن: تتزايد أهمية التمويل الأصغر في ظل اشتعال نيران الحرب، وتفاقم الأزمة الإنسانية، واستمرار أزمة انقطاع مرتبات موظفي الدولة في أكثر المحافظات اليمنية الذين يتوقون للحصول على مصادر دخل بديلة. إن انتشار المشاريع الصغيرة والأصغر يوفر بيئة داعمة لصناعة السلام، فالشباب العاطلين عن العمل يكونون أكثر عرضة للإحباط والانخراط في جبهات القتال بينما انشغالهم بتطوير مشاريعهم الخاصة يثبط لديهم حوافز ودوافع العنف ويقوي أنزيمات السلام.

2. هيكل التمويل الأصغر في اليمن: لقد بلغ عدد المقترضين النشطين من مؤسسات التمويل الأصغر 85,863 شخص في يونيو 2018. ونظراً لارتفاع معدل الإعاقة في الأسرة اليمنية، يقدر عدد المستفيدين بمئات الآلاف من السكان. وبحسب نتائج الدراسة التي نفذتها شبكة اليمن للتمويل الأصغر خلال الفترة من أوت 2017 إلى جانفي 2018 كانت المشاريع الصغيرة هي مصدر الدخل الوحيد لحوالي نصف 48.3% عينة الدراسة من عملاء التمويل الأصغر مما يؤكد الدور الرائد لمؤسسات التمويل الأصغر في توفير مصدر دخل لشريحة واسعة في المجتمع وبالتالي مساعدتهم وأطفالهم على تغطية تكاليف المعيشة.

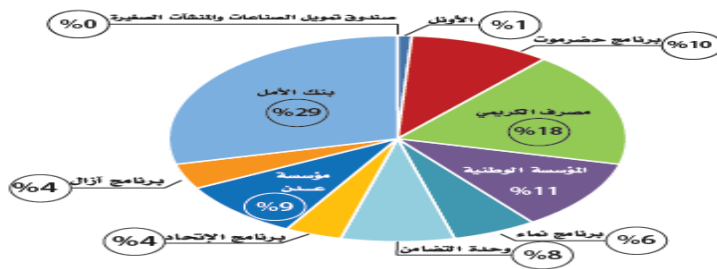
وبتوزيع هيكل محفظة القروض والمقترضين بين مؤسسات التمويل الأصغر في ديسمبر 2017، أشارت بيانات 11 مؤسسة إلى أن إجمالي قيمة محفظة القروض القائمة بلغت 7.8 مليار ريال يتركز 68% منها في أربع مؤسسات هي: بنك الأمل للتمويل الأصغر 29%، ومصرف الكرمي للتمويل الأصغر 18%، والمؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر 11%، وبرنامج وادي حضرموت للتمويل الأصغر 10%. وبلغ إجمالي عدد المقترضين النشطين (المستفيدين من أصحاب المشروعات الأصغر) 85,295 مقترض منهم 67% يتركزون في ثلاثة مؤسسات هي: بنك الأمل للتمويل الأصغر 40%، والمؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر 15%، ومؤسسة عدن للتمويل الأصغر 12%. ويتبين من الشكل رقم (4) و الشكل رقم (5) أن بنك الأمل هو اللاعب الأكبر في قطاع التمويل الأصغر في اليمن. مع ذلك، فإن دوره في تقديم القروض للفقراء ما يزال محدوداً للغاية.

الشكل رقم (4): هيكل المقترضين النشطين بين مؤسسات التمويل الأصغر عام 2017



المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية في اليمن، 2018.

الشكل رقم(5): هيكل محفظة القروض بين مؤسسات التمويل الأصغر عام 2017



المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية في اليمن، 2018.

3. واقع التمويلات الصغيرة و الأصغر:

و سنستعرضها من خلال المؤشرات التالية:

1.3 المدخرون النشطون: انخفض عدد المدخرين النشطين في مؤسسات التمويل الأصغر من 622 ألف مدخر عام 2014 إلى 510 ألف مدخر عام 2015، أي بحوالي (- 18%)، متأثرين بالصدمة الأولى للحرب الجارية على دخل المواطن ونفسيته. ثم تزايد عدد المدخرين تدريجياً بعد ذلك حتى تجاوز عددهم عام 2017 ما كانوا عليه عام 2014 (انظر الشكل رقم (6)) و شكل عدد المدخرين أكثر من 8 أضعاف المقترضين عام 2017 نتيجة ارتفاع المخاطر الاستثمارية أثناء الحرب وعدم اليقين بالاتجاهات المستقبلية، وميل الأفراد لادخار أموالهم لمواجهة الاحتياجات المعيشية وتحسباً لتحسن مناخ الاستثمار بعد الحرب.

الشكل رقم (6): عدد المدخرين النشطين



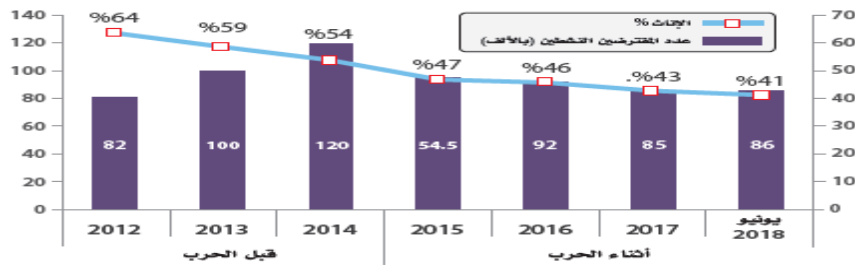
المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية، النشرات الربعية، 2018.

ومع ذلك، فإن زيادة عدد المدخرين لا يعني بالضرورة زيادة إجمالي المدخرات، فوفقاً لنتائج الدراسة التي نفذتها شبكة اليمن للتمويل الأصغر خلال الفترة من أوت 2017 إلى جانفي 2018 أفاد 78% من عينة الدراسة

(المسؤولين و القائمين على الاقراض في مؤسسات التمويل الأصغر) أن هناك نقص في إيداعات العملاء. مما يعكس تنامي احتياجات المواطن اليمني في ظل الأزمات الاقتصادية وما نجم عنها من تراجع في مستويات الدخل وتساعد الأسعار، فضلاً عن تداعيات أزمة السيولة التي تعصف بالاقتصاد الوطني حالياً.

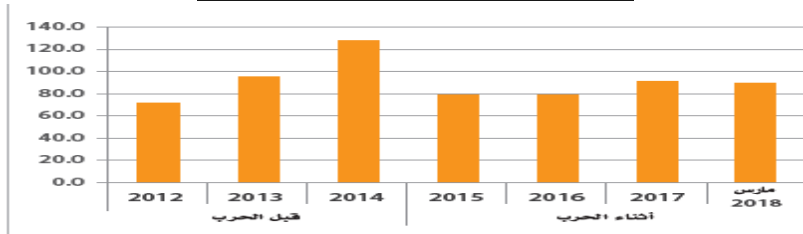
2.3 المقترضون النشطون: تراجع عدد المقترضين النشطين تدريجياً من 120 ألف مقترض عام 2014 إلى حوالي 85.9 ألف مقترض في جوان 2018 (انظر الشكل رقم (7))، بحوالي 28.4 %، لأسباب أهمها توقف التمويلات الاستهلاكية لموظفي الدولة الذين انقطعت مرتبات الجزء الأكبر منهم، وتعقيد ضمانات القروض. إضافة إلى نزوح بعض العملاء من مناطقهم وتعرض بعض الأعمال للخسائر والتدمير، وصعوبة استئناف عمليات التمويل في عدد من المناطق الأكثر تأثراً بالصراع والحرب. فضلاً عن تدني متوسط قيمة القرض وعدم كفايته للوفاء باحتياجات العميل لإقامة مشروعه خاصة في ظل تصاعد التضخم (انظر الشكل رقم (8)).

الشكل رقم (7): المقترضون النشطون (بالآلاف) و نسبة الإناث (%)



المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية، النشرات الربعية، 2012 - 2017 و صندوق تمويل الصناعات والمنشآت الصغيرة، مذكرة رقم 113 بتاريخ 2018/8 / 12 .

الشكل رقم (8): متوسط قيمة القرض (ألف ريال)



المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية، النشرات الربعية، 2012 - 2017 و صندوق تمويل الصناعات والمنشآت الصغيرة، مذكرة رقم 113 بتاريخ 2018/8 / 12 .

وحسب النوع الاجتماعي، انخفضت حصة النساء المستفيدات من التمويلات الصغيرة والأصغر من حوالي 54 % من إجمالي المقترضين النشطين في ديسمبر 2014 إلى حوالي 41 % في يونيو 2018 . وهذا يعكس تراجع دور مؤسسات التمويل الأصغر في التمكين الاقتصادي للمرأة أثناء فترة الحرب. مما يؤثر سلباً على قضايا حيوية في الأسر التي تعولها المرأة مثل الأمن الغذائي وسوء التغذية وعمالة الأطفال والوصول إلى التعليم والصحة.

2.3 محفظة القروض: انخفضت قيمة محفظة القروض القائمة في مؤسسات التمويل الأصغر من 15.4 مليار ريال عام 2014 إلى 7.4 و 7.3 مليار ريال عامي 2015 و 2016 على التوالي فاقداً أكثر من نصف قيمتها بسبب تداعيات الحرب الجارية وما ترتب عليها من ارتفاع درجة المخاطرة وعزوف مؤسسات التمويل الأصغر عن

الإقراض وتشديد شروط منح الائتمان. ومع ذلك، فقد بدأت مؤخراً أنشطة التمويل الصغير والأصغر بالتحسن خلال عام 2017 والنصف الأول من عام 2018 (انظر الشكل رقم (9))، نتيجة استئناف منح التمويلات بحذر للمشروعات الصغيرة والتحول نحو تقديم الخدمات المصرفية التي تتوافق مع احتياجات السوق خلال فترة الحرب مثل خدمات التحويلات النقدية ومنح قروض الطاقة الشمسية والقروض الريفية. فضلاً عن اتباع استراتيجيات تعتمد على صرف تمويلات بحجم أكبر للمشروعات الصغيرة التي تعد مخاطرها أقل من المشروعات الأصغر المتعثرة بسبب الأزمة.

الشكل رقم (9): قيمة محفظة القروض (مليار ريال) و معدل التغير السنوي (%)



المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية، النشرات الربعية، 2012 - 2017. و صندوق تمويل الصناعات والمنشآت الصغيرة، مذكرة رقم 113، 2018.

4. التحديات و المخاطر:

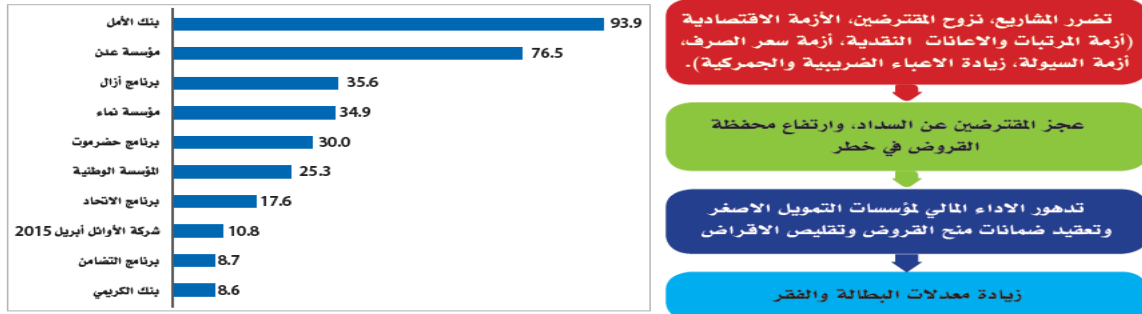
وتتمثل التحديات و المخاطر التي تواجه صناعة التمويل الأصغر في اليمن فيما يلي:

■ **تضرر مشاريع عملاء مؤسسات التمويل الأصغر من الاشتباكات والقصف**، حيث أشارت نتائج الدراسة التي نفذتها شبكة اليمن للتمويل الأصغر للفترة أوت 2017 - جانفي 2018 إلى أن 5% من عملاء التمويل الأصغر في عينة الدراسة قاموا بنقل مشاريعهم من المناطق المتأثرة بالمعارك البرية والضربات الجوية إلى مناطق أخرى. وفي حين أفاد 14% من أفراد العينة أنهم سيعيدون تشغيل مشاريعهم المتوقفة مستقبلاً، أكد 3.1% عدم وجود خطط مستقبلية لإعادة تشغيل مشاريعهم المتوقعة. ومع ذلك، فقد تم استئناف تشغيل 20% من المشاريع الصغيرة التي سبق أن توقفت لفترة معينة أثناء الحرب. و بالتوازي، يعيق اتساع دائرة المناطق المتأثرة بالعمليات العسكرية البرية والجوية عملية الإقراض في تلك المناطق ويعرض مؤسسات التمويل الأصغر للأضرار والإغلاق حيث أشارت نتائج الدراسة المذكورة آنفاً إلى أن حوالي 68% من عينة الدراسة (المسؤولين وضباط الإقراض في مؤسسات التمويل الأصغر) ذكروا أن أصول بعض المؤسسات أو فروعها تأثرت بسبب الحرب والصراعات الجارية.

■ **التعثر في سداد القروض** حيث ارتفعت نسبة المحفظة في خطر خلال 30 يوماً (من إجمالي محفظة القروض القائمة) لدى مؤسسات التمويل الأصغر بصورة ملحوظة من 2.1% عام 2014 إلى حوالي 41% في يونيو 2018 بسبب الأوضاع الاقتصادية والأمنية الحرجة في البلاد. وكان بنك الأمل، وهو بنكاً رائداً في التمويل الأصغر، الأكثر تأثراً حيث بلغت نسبة القروض في خطر رقماً قياسياً 93.9% (انظر الشكل رقم (10))، لأسباب أبرزها عدم تمكن المقترضين وبالذات موظفي الدولة ومستفيدي صندوق الرعاية الاجتماعية

من سداد القروض التي حصلوا عليها بضمن مرتباتهم الشهرية قبل توقفها. وكذلك، صعوبة متابعة العملاء النازحين وتضرر وإغلاق بعض المشاريع.

الشكل رقم (10): نسبة محفظة القروض في خطر لدى مؤسسات التمويل الأصغر في يونيو 2018 (%)



المصدر: الصندوق الاجتماعي للتنمية، جوان 2018.

- **شح السيولة النقدية** حيث أشارت نتائج الدراسة التي نفذتها شبكة اليمن للتمويل الأصغر إلى أن 94% من عينة الدراسة (المسؤولين و القائمين على الإقراض) ذكروا أنهم يعانون من نقص السيولة في مؤسساتهم. ويعود ذلك إلى عدم انتظام سداد العملاء للقروض، وانخفاض إيداعات العملاء، وصعوبة سحب مؤسسات التمويل الأصغر من حساباتها لدى البنوك التجارية التي تواجه هي الأخرى أزمة سيولة حادة. فضلاً عن محدودية دعم المانحين لخدمات التمويل الأصغر. وهذا صعب مواجهة الالتزامات المؤسسية وطلبات العملاء وبات 1 فقط من أصل 10 مؤسسات تتمتع بالاستدامة المالية في نهاية 2017.
- **تدهور قيمة العملة الوطنية** حيث ارتفع سعر صرف الدولار الموازي بأكثر من 225.7% نهاية سبتمبر 2018 مقارنة بقبل الحرب، مما أدى إلى انخفاض القيمة الفعلية للقروض الممنوحة للمستفيدين من قبل مؤسسات التمويل الأصغر مقارنة بالقيمة الفعلية لأقساط القروض المسددة. وكذلك، اضطراب مؤسسات التمويل الأصغر إلى منح قروض أكبر تحمل مخاطر أعلى، مع إبقاء أنواع أخرى من القروض عند سقف منخفض للتخفيف من المخاطر مما أدى إلى امتناع بعض المقترضين من الإقبال عليها كونها لا تفي بمتطلباتهم التمويلية في ظل انهيار العملة الوطنية (انظر الشكل رقم (11)). ويأتي هذا في ظل سعر فائدة حقيقي سالب (أي أن سعر الفائدة الجاري أقل من معدل التضخم) مما يقود إلى انخفاض نسبة العائد على محفظة القروض.

الشكل رقم (11): آثار تدهور قيمة العملة الوطنية على أطراف التمويل الأصغر



المصدر: وزارة التخطيط والتعاون الدولي. (2018). "صناعة التمويل الأصغر في اليمن"، المستجدات الاقتصادية والاجتماعية في اليمن في 2018، العدد (36)، اليمن، ص: 6.

رابعاً: تجربة المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في استخدام الواتس. 22

إن التسارع المتنامي للتكنولوجيا وتطورها وملاءمتها للاحتياجات أصبح ضرورة لدى المواطن اليمني، فقد اعتمدت عدة مؤسسات وأفراد طرق حديثة للتواصل عبر الانترنت، وقبلت الكثير من المؤسسات التواصل مع عملاءها بالإنترنت بدلا من الاجتماعات وجها لوجه، وأصبحت الرسائل الإلكترونية كقيلة بإلغاء التعاملات بدلا عن أصل الأوراق وأصبحت الأخبار تتداول عبر شبكات التواصل الاجتماعي بالدرجة الأولى، و التي من بينها مجموعات الواتس اب التي تمثل الاتجاه العام لما يحدث في الشارع.

1. التعريف بالمؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن: أنشأت المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في عام 2003 كأول منظمة غير حكومية تقدم خدمات مالية وغير مالية متنوعة وفعالة لتحسين المستوى المعيشي لأصحاب الأنشطة وذوي الدخل المحدود والتخفيف من معدلات الفقر والبطالة في اليمن. تعتبر المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر من أكبر مؤسسات قطاع التمويل الأصغر في اليمن حيث وزعت أكثر من 100 ألف عميل تراكمي وبلغت إجمالي محفظتها إلى أكثر من مليار وخمسمائة مليون ريال يمني حتى نهاية يونيو 2018، كما أنها صنفت كأول مؤسسة تمويل أصغر من حيث عدد العملاء الجدد في الربع الأول من عام 2018 تمتد شبكة المؤسسة عبر 18 فرع و مكتب و تتركز أغلب خدماتها في الأرياف يبلغ عدد موظفيها 148 موظف. 23

2. استخدام الواتس اب في التعاملات المالية: لفت الانتباه بأن شركات الصرافة وتحويل الأموال بدأت تستخدم الواتس اب كوسيله لتبادل معلومات الحوالات المالية بين المستفيدين وكذلك وسطاء الصرافة، حيث أن الصراف قد يرسل صورة التزام بالسداد عن طريق الواتس اب ويعتبر ذلك كافيا لدى الطرف الآخر لإثبات المديونية في ظل تعامل مسبق، بل أن الواتس اب أصبح أيضا وسيله فعّاله لنقل صور المعاملات المهمة كصور المستندات، ومن هنا أتت فكرة استخدام الواتس اب كطريقة موثوقة للتعاملات المالية. و لقد جاءت فكرة الواتس اب للمتعاملين به نظرا للموثوقية المعتمدة في برنامج الواتس اب والدقة العالية في تأكيد الإرسال والاستلام والاطلاع على الرسائل، كما أن استخدامها تفرض التعامل مع طرف واحد وهو الواتس اب المملوك من شركة فيسبوك مع كافة المتعاملين ضمن الشبكة وبالتالي فان خطر تناقل المعلومات وضياعها والاطلاع عليها محدود، كما أن الخدمة المجانية تمثل

فرصة للمتعاملين معها وهو سبب في كونها الأكثر انتشاراً على الإطلاق وهناك أكثر من مليار ونصف مستخدم نشط حتى نهاية 2017 حسب إحصائيات الشركة.

في ذات الوقت فإن ارتفاع تكاليف القروض المتناهية الصغر تجعل من الواتس اب فرصة لا يمكن تجاهلها و المتعلقة بالترويج والمصادقات الميدانية وإشعارات العملاء ومتابعتهم في السداد الشهري وموافاتهم بأهم المعلومات المرتبطة بتعاملاتهم وغيرها تمثل تكاليف كبيرة جداً مقارنة بالعائد المتوقع منها. فالخدمات المشابهة عبر رسائل المحمول القصيرة (SMS) تعتبر قصيرة جداً ومكلفة لكل رسالة ومحدودة في الحجم وتتطلب استثمارات خاصة للتعامل معها خاصة إذا ما تطلب الأمر استقبال الطلبات والتعامل مع الرسائل القادمة من المتعاملين. كما أن تعدد شركات الاتصالات يتطلب تعليمات خاصة مع عملاء كل شركة اتصال مختلفة، كما أن ثقافة العملاء للأرقام القصيرة تكمن بأنها رسائل اشترك يترتب عليها تكلفة مضاعفة كخدمات مضافة وبالتالي فإن العملاء يتجنبون استخدامها ويترددون كثيراً في استخدامها، هذا على غرار الواتس اب الذي اعتاد المستخدم على أنها خدمة مجانية لو أنها قد تكلف العميل خدمات معلومات من مزود خدمة الانترنت. إن من أهم مميزات خدمة الواتس اب تكمن في توفير وسيلة التواصل مع العملاء من خلال إرسال واستقبال الرسائل النصية بحيث يجعل من العملاء أكثر قرب من المؤسسة.

3. فوائد تطبيق خدمة الواتس اب: لقد استفادت المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر من خدمة الواتس اب في المحاور التالية:

- يستخدم الواتس أب كوسيلة تواصل سهلة ويسيرة وسريعة مع العملاء بغض النظر عن المسافة وموقع العميل الجغرافي حيث أنه لا توجد عوائق ولا تشويش في هذا التطبيق وسريع الاستجابة.
- الواتس أب هو تطبيق مجاني، و متوفر لدى الأغلبية من العملاء و الذي يتمتعون بخدماته المرافقة تجعل استخدامه سبب ونتيجة للتعامل مع المؤسسة والتفاعل معها، كما يمكن من خلاله تبادل المعلومات وكذلك خدمات الإشعارات المرافقة للبرنامج، كما تستفيد المؤسسة من الخدمات المرافقة للواتس اب كالتأكد من أهلية العميل وسرية البيانات وخدمات النسخ الاحتياطية وغيرها.
- يمكن من خلاله إرسال الصور والفيديوهات والصوت، وإرسال ملفات أيضاً، كما يمكن المؤسسة من إنشاء حملات تسويقية ناجحة ولفت انتباه العملاء وربطها بنظام المؤسسة المعلوماتي لتوفير رسائل مخصصة للمستخدم حسب نوع الخدمة المطلوبة وما الى ذلك من تخصيص الخدمة والمعلومة للمستفيد بما في ذلك العاملين لدى المؤسسة والمتعاملين معها، على سبيل المثال، يتلقى المدير التنفيذي إشعارات يومية تلخص أهم مؤشرات الأداء المؤسسي كالإيرادات وتقييم العملاء وإنتاجية مسؤولي الإقراض ومستوي التحصيل والمتأخرات وغيرها، كما يحصل مسؤول الإقراض على معلومات لعملائه لمعرفة الاستحقاق والسداد والمتابعة، وكذلك مدراء الفروع لمعرفة مؤشرات فروعهم وتقارير تقييم موظفيهم وهكذا.

4. شكل التطبيق: يمكن توضيحها من خلال الأشكال التالية:

- يوضح الشكل رقم (12) واجهة ويب للرسائل المرسله والمستلمة من و إلى العميل عن طريق رقم هاتفه، ويمكن لمسئول خدمة العملاء من الرد مباشرة للعميل إلى برنامج الواتس اب الخاص بالعميل.

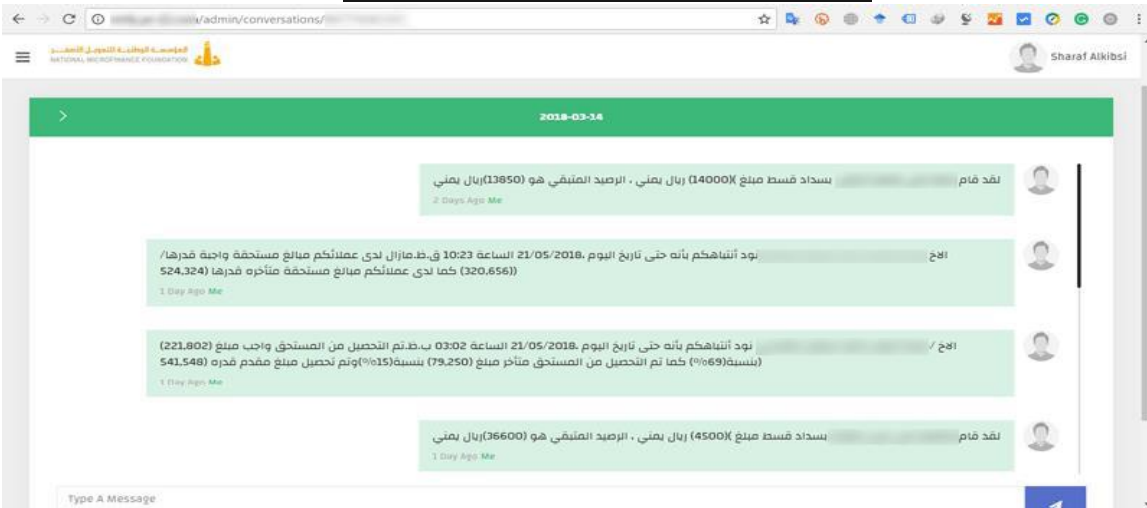
الشكل رقم (12): الرسائل بين العميل و المؤسسة عبر الواتس آب



المصدر: الكبيسي، شرف و سعيد ماجد. 2018 م. " تجربة المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في استخدام الواتس آب للوصول إلى عملائه في ظل التحديات الراهنة في اليمن"، المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر، اليمن، ص: 6.

- بينما يوضح الشكل رقم (13) نموذج من الرسائل التي يرسلها النظام لإعلام مسؤولي الإقراض بحركة عملائهم المتعلقة بالسداد والاستحقاق والمتابعة حتى لحظة إصدار التقرير.

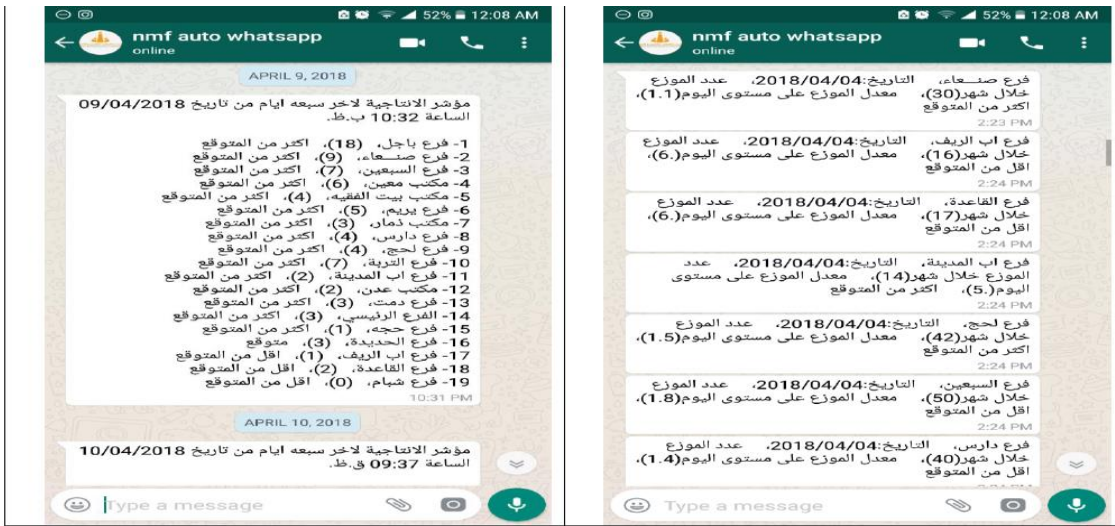
(13): معلومات القروض المرسله عبر الواتس آب رقم الشكل



المصدر: الكبيسي، شرف و سعيد ماجد. مرجع سابق، ص: 6.

- أما بالنسبة للشكل رقم (14) فنجد صورة من برنامج الواتس اب تبين فيها حالة كل فرع في تاريخه من حيث إجمالي ومتوسط القروض المصدرة بشكل يومي ومؤشر الإنتاجية حسب المتوقع، هذا النوع من الرسائل يصل للإدارة العليا للمؤسسة يوميا لمراقبة اي انحرافات وتقديم النصح والشكر اللازم.

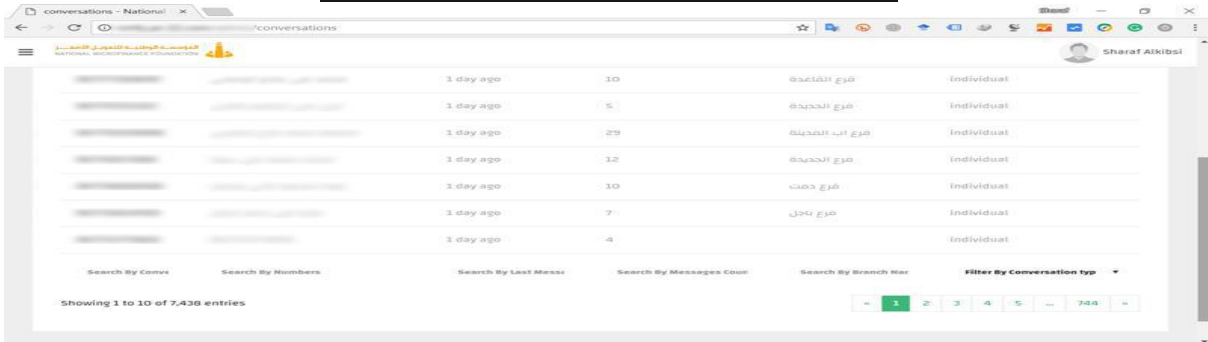
الشكل رقم (14): متابعة حجم القروض المصدرة من فروع المؤسسة عبر الواتس آب



المصدر: الكبسي، شرف و سعيد ماجد. مرجع سابق، ص: 7.

- في الشكل رقم (15) نجد مثال لما يقوم به مسئول خدمة العملاء في الإدارة العامة والتي تمكن إدارة خدمة العملاء من متابعة أداء الفروع في الرد على استفسارات العملاء ومتابعة النقاش بين العملاء وموظفي خدمة العملاء في الفروع مع العملاء.

الشكل رقم (15): رقابة إدارة العملاء في المؤسسة على أداء فروعها



المصدر: الكبسي، شرف و سعيد ماجد. مرجع سابق، ص: 8.

❖ خلاصة:

لقد أثبتت هذه الدراسة صحة الفرضيتين الثانية و الثالثة و عدم صحة الفرضية الأولى، و توصلت إلى مجموعة من الاستنتاجات و التي على ضوءها قدمت التوصيات المناسبة لها.

1- الاستنتاجات:

✓ وصل عدد مستخدمي المواقع ل 3.484 بليون مستخدم حول العالم في عام 2019، كما بلغ عدد مستخدمي الواتس أب حاليًا أكثر من 2 مليار حول العالم في عام 2020 و هو في تزايد مقارنة مع السنوات السابقة، و يزداد هذا العدد من المستخدمين إلى نصف مليار كل عامين.

✓ لقد بلغ عدد المقترضين النشطين من مؤسسات التمويل الأصغر 85,863 شخص في جوان 2018، يستفيد من قروضهم مئات الآلاف من الرجال والنساء و الأطفال، وتمثل عوائد مشاريع عملاء التمويل الأصغر مصدر الدخل الرئيسي لحوالي نصفهم 48.3%.

- ✓ يعتبر بنك الأمل هو اللاعب الأكبر في قطاع التمويل الأصغر في اليمن حيث يقدم نسبة 40 % من إجمالي القروض الممنوحة لأصحاب المشاريع الصغيرة، تليه المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر بنسبة 15 %.
- ✓ إن مؤشرات التمويل الأصغر اليوم في أفضل حالاً نسبياً مما كانت عليه خلال عامي 2015 - 2016 ، محاولتاً امتصاص الصدمة الأولى والتكيف مع ظروف المرحلة، حيث تم استئناف 20 % من مشاريع عملاء التمويل الأصغر التي سبق أن توقفت أثناء فترة الحرب.
- ✓ واجهت مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن ومشاريع عملائها الكثير من المخاطر بما فيها التعرض للأضرار واستمرار إغلاق 17.3 % من إجمالي المشاريع. وكذلك، التأثير بأزمات حادة في الطاقة والسيولة النقدية وتدهور العملة الوطنية. وبالنتيجة، ارتفعت نسبة القروض المتعثرة إلى حدود غير آمنة متجاوزة 40 % في جوان 2018 ، وتدهور الأداء المالي لمؤسسات التمويل الأصغر وتقلصت فرص الاقتراض.
- ✓ إن انتشار المشاريع الصغيرة والأصغر يوفر بيئة داعمة للاستقرار وصناعة السلام، فالشباب العاطلين عن العمل يكونون أكثر عرضة للإحباط والتحول إلى وقود للمعارك الطاحنة بينما انشغالهم بمشاريعهم الخاصة يثبط لديهم حوافز العنف ويقوي أنزيمات السلام.
- ✓ بينت الدراسة أن لتطبيق الواتس أب دور فعال في الوصول إلى عملاء التمويل الأصغر (أفراد أو مؤسسات) وتمكينهم من الاستفادة من الخدمات المالية خاصة في ظل الأزمات الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية.
- ✓ إن ما تتطلع إليه المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر هو استثمار كل التكنولوجيا المتاحة وبأقل التكاليف لإدارة أداء المؤسسة والتواصل مع العملاء بسهولة ويسر والاستفادة من برنامج الواتس اب في تقديم خدمات مالية مهمة لتعزيز سبل المعيشة وفي ظروف استثنائية.
- ✓ يُعد تطبيق الواتس أب خيار جيد للتمويل للمؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن، ذلك لأنه مكنها من تطوير تعاملها مع العملاء والتخفيف من التكاليف وتأكيد فعالية تبادل المعلومات والإشعارات ليتمكن العميل من الاستفادة من التمويل و في نفس الوقت تسهيل مهام لمسئولي الإقراض من المتابعة وتمكين الإدارة من الرقابة الفاعلة والمستمرة وتقديم خدمات أفضل وأسهل.

2- التوصيات:

- ✓ يجب على مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن أن تقوم بتحديد أهداف نشاطها بشكل واضح قبل مجرد التفكير في الاستثمار في التكنولوجيا، كما يجب عليها الحصول على فهم حقيقي لاحتياجات العملاء وتطوير المنتجات والخدمات الرقمية خصيصاً لتلبية هذه الاحتياجات.
- ✓ تعزيز إيجابيات تطبيق الواتس أب و نشر الوعي من قبل القائمين على مؤسسات التمويل (البنوك و مؤسسات التمويل الأصغر) على استخدامه لأغراض مالية.
- 1. التوسع في استخدام الأتمتة و التقنيات الحديثة لإيصال الخدمات البنكية للتمويل الأصغر مثل: مواقع التواصل الاجتماعي و نظم الدفع الالكترونية لتوفير الوقت والجهد وتخفيض التكلفة وتوسيع الانتشار.

2. الاستفادة من تجارب دول أخرى رائدة في مجال استخدام وسائل التواصل الاجتماعي في تقديم الخدمات المالية لعلاء مؤسسات التمويل الأصغر.
3. تقديم مزيداً من الدعم لقطاع التمويل الأصغر في إطار برامج الاستجابة الإنسانية لليمن لتمكين الفئات الأشد فقراً وتضرراً من تأمين سبل العيش المستدام.
4. تحسين الاندماج المالي للمؤسسات الصغيرة و الصغرى و تيسير حصولهم على الخدمات المالية من خلال توفير كفالات جزئية لغير القادرين على توفيرها لمؤسسات الإقراض (البنوك و مؤسسات التمويل الأصغر) و ذلك للمشاركة في تحمل مخاطر الإقراض، و تشجيع و تفعيل دور القطاع الخاص في ضمان القروض المتعثرة.
5. إنشاء مؤسسة للإقراض الريفي الشامل في اليمن بدعم من المانحين، و الاهتمام بتمويل برامج المبادرات الذاتية للشباب، ودعم المرأة الريفية في امتلاك الأصول الإنتاجية، و ذلك وفق أفضل الممارسات الدولية.
6. إرساء ثقافة الائتمان مبنية على الثقة في التمويل الصغير و الأصغر و تقديم تعويضات عينية للمقترضين من المؤسسات الصغيرة و الصغرى المتضررين من الحرب عبر مؤسسات التمويل، و رفع سقف التمويل المقدم إلى المقترضين بما يوازي الزيادة في معدل التضخم أو معدل التغير في قيمة العملة الوطنية.
7. دعم التوسع والانتشار لفروع مؤسسات التمويل الصغير و الأصغر و زيادة دعم الإنتاج الغذائي خاصة في الريف من خلال تمويل مؤسسات التمويل التي تقرض المزارعين و العاملين في الإنتاج الغذائي.
8. تقديم منح مالية تغطي جزء من المصاريف التشغيلية كتعويض جزئي للخسائر المالية التي تكبدتها مؤسسات التمويل الصغيرة والصغرى والبنوك. و مواصلة تقديم القروض لمؤسسات التمويل الصغيرة و الصغرى و البنوك مع إعادة جدولة القروض السابقة و تمديد فترة سدادها و إلغاء الفوائد.

الإحالات والمراجع:

¹Ansar. Sania et al. (2017) . **The global Findex Data Basis**, World Bank Group. Electronic Reference, Retrieved 19th April 2020, From ; <https://globalfindex.worldbank.org/> and <https://www.findexgateway.org/ar/country/alyymn/> date of viewed: 19/04/2020.

² <https://www.findexgateway.org/ar/blog/2020/04/bnk-alaml-alalktrwny-hl-mbtkr-llshmw-almaly-fy-zl-alhrb/date> of viewed 23/04/2020.

³ أحمد، عمر عبد الجبار. (2017). "التفاعل الاجتماعي عبر الواتس أب: دراسة ميدانية على عينة من الطلبة في جامعة الملك سعود، مجلة الآداب، جامعة الملك سعود بالرياض، المجلد 29، العدد 2، ص: 173.

⁴ Cardoso, Gustavo & Castells, Manuel. (2006). **The Network Society: From Knowledge to Policy**. .Washington, DC: Johns Hopkins Center for Transatlantic Relations, USA.

⁵ زاهر، راضي. (2003). "استخدام مواقع لتواصل الاجتماعي في العالم العربي"، مجلة التربية، العدد 15، جامعة عمان العربية، الأردن، ص: 34.

⁶ https://techterms.com/definition/social_media; Date of viewed;14/04/2020.

⁷ <https://www.dimofinf.net/blog->, date of viewed;14/04/2020.

⁸ عمرو، بشار محمد فتحي. (2019). استخدامات الشباب الجامعي لتطبيق الواتس أب في الحصول على الأخبار المحلية و المعلومات و الاشاعات المنحقة، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، الأردن، ص: 15.

⁹ البلوشي، مدين بن سعود. (2014). استخدامات طلبة الجامعات العمانية للواتس آب و تأثيره على تحصيلهم الدراسي، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك، الأردن، ص: 42.

¹⁰ <https://www.oberlo.com/date> of viewed. 15/04/2020.

¹¹ Alshebami , Ali Saleh and M.Khandare. D. (2014). “ Microfinance in Yemen : Challenges and Opportunities “, **IJMSS Journal** ,Vol.2 Issue-12, India, P; 402.

¹² Grameen Bank, (2018). **Monthly Annual Report**, Electronic Reference, Retrieved April 16th 2020, From: http://www.grameen.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/gb_annual_report_2018.pdf

¹³ Grameen Bank, (2018). **Monthly Annual Report**, Electronic Reference, Retrieved April 16th 2020, From: <https://www.grameen-info.org/monthly-reports-02-2020/>

¹⁴ المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن. (2020). **تعريف التمويل الأصغر**، نسخة الكترونية، من الموقع: <https://nmfy.org/date> of viewed:17/04/2020

¹⁵ Khan, Ajaz Ahmed./ (2008). **Islamic Microcredit : Theory, Policy, and Practice**.

¹⁶ شوالي، رفيقة و براندسما، جوديث. (1998)، **إنجاح التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط و شمال افريقيا**، منشورات البنك الدولي، واشنطن، ص: 01.

¹⁷ ناصر، مغني. (2011) ، **القرض المصغر كاستراتيجية لخلق مناصب شغل في الجزائر**، الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، الجزائر، ص: 03.

¹⁸ إدريس، حنان. (2015). **التمويل الأصغر في السودان و دوره في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية -دراسة حالة مصرف الادخار و التنمية الاجتماعية (2000-2010)**، مذكرة ماجستير في الاقتصاد التطبيقي، جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا، السودان، ص: 19.

¹⁹ غانم، محمد مصطفى. (2010). **واقع التمويل الأصغر و آفاق تطويره في فلسطين: دراسة تطبيقية على قطاع غزة**، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية في غزة، فلسطين، ص: 19 - 23. و / (and)

CGAP, (2004), **Key Principles of Microfinance**, Electronic Reference, Retrieved April 17th 2020, From: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Key-Principles-of-Microfinance-Jan-2004.pdf>.

²⁰ إليا، ماركو. 2006 م، **التمويل متناهي الأصغر : نصوص وحالات دراسية**، مشروع تمبوس: ميدان التمويل متناهي الصغر في الجامعة، كلية الإدارة جامعة تورينو، إيطاليا، ص: 36-37.

²¹ وزارة التخطيط والتعاون الدولي. **2018 م. "صناعة التمويل الأصغر في اليمن: الواقع - المخاطر - الأولويات"**، المستندات الاقتصادية و الاجتماعية في اليمن في 2018، العدد (36)، اليمن، ص: 2-3. نسخة الكترونية من موقع:

https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/YSEU36_%D9%90Arabic_final.pdf of viewed: 19/04/2020.

²² الكبسي، شرف و سعيد ماجد. (2018). " **تجربة المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن في استخدام الواتس آب للوصول إلى عمالته في ظل التحديات الراهنة في اليمن**"، المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر، اليمن، ص: 4-8.

²³ المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر في اليمن. **مرجع سابق**.

تقنية الدفع عبر الهاتف النقال وصناعة التمويل الأصغر

العوائق وإشكالية الفقر والشمول المالي

Mobile payment technology and the microfinance industry**_Obstacles and problems of poverty and financial inclusion_**

محمد شايب
أستاذ محاضر أ
جامعة سطيف 1، الجزائر
Mohammedchaib19@yahoo.fr

الملخص:

إثر ترابط تكنولوجيا المعلومات والاتصالات مع الخدمات المالية، نشأت شركات التكنولوجيا المالية جنباً إلى جنب في إطار من المنافسة مع البنوك، التي تستعين كذلك بالتكنولوجيا الرقمية للانتقال إلى نماذج أعمال أكثر تركيزاً على العملاء. تؤكد هذه الدراسة من خلال العديد من الأمثلة العالمية على رغبة العاملين في مجال التمويل الأصغر في تقديم خدمات الائتمان والادخار المستدامة إلى الفقراء. هذا وتؤكد كذلك على أهمية ودور توسيع فرص الحصول على الخدمات المالية المختلفة في تحسين فرص النمو الاقتصادي وتحسين دخول الأفراد من خلال الخدمات المالية التي تقدمها الهواتف الجوال المصرفية. إضافة إلى تعزيز الشمول المالي والحد من الفقر من أهم احتياجات الارتقاء بأنظمة المدفوعات الصغيرة القيمة. تنتهي الدراسة في الختام إلى اقتراح بدائل وتوصيات أخرى بشأن هذه المشكلة ومزيد من المجالات التي تستحق البحث والدراسة.

الكلمات المفتاحية: الدفع عبر الهاتف النقال، التمويل الأصغر، الشمول المالي، الفقر.

تصنيف جال.: G01, G21, I32.

Abstract:

Through the interconnection of information and communications technology with financial services, financial technology companies have developed side by side in competition with banks, which also use digital technology to move to more customer-focused business models.

This study confirms, through many international examples, the desire of microfinance workers to provide sustainable credit and savings services to the poor. It also stresses the importance and role of expanding opportunities to obtain various financial services, in improving opportunities for economic growth and improving the incomes of individuals and the poor through financial services provided by mobile banking. In addition to promoting financial inclusion and reducing poverty are among the most important needs for upgrading small-value payment systems.

The study ends in conclusion to suggest alternatives and other recommendations on this problem and more areas that deserve research and study.

Key Words : Mobile payments, microfinance, financial inclusion, poverty.

JEL CODE : G01, G21, I32.

تمهيد:

تزايد في الآونة الأخيرة استخدام الهواتف المحمولة، كوسائل وأدوات لإنجاز عمليات الدفع. وعلى الرغم مما يوفره هذا التطور من خدمات وتسهيلات تسهم في تعزيز الوصول إلى الخدمات المالية، فإنه بالمقابل ينشأ عنه بعض المخاطر التي يتعين التحوط منها. ومن اللافت للنظر ذلك التقارب المذهل بين أنواع المعلومات الرقمية. فالأنظمة اللاسلكية أصبحت تربط على نحو متزايد بين شبكات الهاتف الجوال، وشبكة الإنترنت، وأجهزة الحاسب الآلي الشخصية، وخدمات المعلومات بكافة وأشكالها. ولا شك أن نطاق الفوائد المترتبة على هذا التقارب متسع إلى حد مدهل.

هذا ونؤكد على أن عدد من الدول النامية والمتقدمة ومنها الإفريقية تستخدم الهاتف المحمول كأداة دفع وتحويل واستقبال القروض متناهية الصغر بين العملاء ومؤسسات التمويل الأصغر، أبرزها كينيا، تنزانيا، بجانب الفلبين، إلا أن هذا المنتج لم يلق إقبالا ملموسًا من قبل مؤسسات التمويل متناهية الصغر في بعض البلدان. فالآن أصبح بوسع الفقراء في الريف في المزيد والمزيد من مناطق العالم أن يستفيدوا من الخدمات المصرفية اللاسلكية وأنظمة السداد، مثل: نظام (M-PESA) الشهير في كينيا، والذي يسمح بتحويل الأموال عبر الهاتف.

تركز هذه الدراسة على البنوك الأصغر حجما ومؤسسات التمويل الأصغر التي تواجه تكلفة أكبر لتقديم الخدمات بسبب القيمة الصغرى لمعاملاتها، وتواجه بعض عملائها على الأقل في مناطق نائية ومتفرقة. ومن الواضح أن هنالك فرصة عظيمة سانحة أمام هذه البنوك والمؤسسات، ولكن تحديات التنفيذ كبيرة نظرا لصغر حجم تلك البنوك والمؤسسات. وهذا ما سنقف عليه في ختام هذا البحث.

أهمية البحث وإشكاليته:

يبدو أن الرهان على الشمول المالي والوصول إلى التكنولوجيات الجديدة قد نجح جزئيا. كما يبدو أهمية استخدام الأداة في السوق المحلية خاصة أنها تيسر استقبال وسداد الأموال دون الحاجة للتوجه إلى فرع البنك أو المؤسسة كما أنها تساهم في تسهيل التجارب الدولية في هذا الشأن، مستبعدين أن يكون تدني مستوى الغالبية العظمى من المتعاملين أحد أسباب العزوف لاسيما أن عميل المتناهي الصغر ترتفع قدرته على تعلم الآليات الجديدة في ظل مواصلة الاستخدام. بالرغم من أنه هناك تشابه بين خدمات التمويل الأصغر وبطاقات الائتمان للمستهلكين.

وفي هذا الصدد، سعت الورقة للإجابة بصورة مختصرة على الأسئلة التالية:

- كيف ينهي الاستخدام المصرفي للهاتف المحمول الفقر؟
- ما مدى تأثير التكنولوجيا المالية الفعلي على مساعدة الفقراء؟
- لما لم تتحقق حتى الآن أقصى استفادة من الأعمال المصرفية عبر الهاتف المحمول؟

__ ما هي التحديات التي تواجه البنوك المركزية تتطلب منها المواكبة للقيام بمسئولياتها وأدوارها الأساسية في كافة التطورات المتلاحقة التي شهدتها وتشهدها نظم الدفع الجوال؟

__ كيف تسهم تقنية الدفع من خلال الهاتف الجوال في الشمول المالي؟

أولاً: الجدل بين أنصار "مكافحة الفقر" وأنصار "الاستدامة" في التمويل الأصغر

لا يزال النمو الاقتصادي المستدام يوفر أوثق الطرق للخلاص من براثن الفقر، ويساند البنك الدولي الاستثمارات في البلدان التي تدعم النمو طويل الأمد وتساعد في تلبية احتياجات مواطنيها¹. هذا ويستمر الجدل بين أنصار "مكافحة الفقر" وأنصار "الاستدامة" في التمويل الأصغر.

1_ التمويل الأصغر Nano finance :

التمويل الأصغر هو تقديم الخدمات المالية الملائمة ومعقولة التكلفة بالنسبة للأسر الفقيرة. ويشير الوصف "الأصغر" إلى حجم المعاملات المالية؛ ولا يعني أن مؤسسات التمويل الأصغر نفسها مؤسسات صغيرة.

مثال: في بنجلاديش على سبيل المثال، يصل عدد عملاء عدد من مؤسسات التمويل الأصغر ASA، BRAC وبنك جرامين إلى نحو أربعة ملايين عميل لكل منها².

ويعنى التمويل الأصغر بالأساس بالائتمان والمدخرات، على الرغم من أن الفترات الأخيرة، انضمت خدمات ائتمانية أخرى مثل التأمين، والإيجار، ونقل المدفوعات، والتحويلات إلى مجموعة الخدمات. وفي الفترات الأولى، ركز التمويل الأصغر على تقديم رأس مال عامل للأفراد الذين يدرون الدخل على أنفسهم من خلال نشاطات أعمال متناهية الصغر. وفي حين لا يزال هذا التركيز الهام قائماً، وسع القطاع أهدافه لتقديم الخدمات المالية إلى الأسر الفقيرة بحيث تتمكن من إدارة مواردها المالية بمزيد من الفعالية³.

2_ موضوعات الفقر والاستدامة:

مع استخدام إطار مرجعي رياضي من مسألة التعظيم المزدوج بما يكفل تحديد ما إذا كانت هناك ثمة مفاضلة أم لا، نشير هنا إلى قابلية الاستدامة المالية مع القدرة على الوصول إلى الفقراء أيضاً، وذلك طالما أن مؤسسات التمويل الأصغر ماضية في تطوير طرق وصول الخدمات بحيث يتسنى لها تلبية احتياجات الزبائن بأقل تكلفة ممكنة. الأمر الذي يتوقف في النهاية على أسعار الفائدة على القروض. ولقد ثبت أن تحميل الزبائن أسعار الفائدة بأكملها لا يؤثر على مدى إقبالهم على القروض.

3_ التكامل بين الوصول والاستدامة:

إن هدف التمويل الأصغر واحد لا يتجزأ مع اعتبار وصول الخدمة إلى مستحقيها واستدامة المؤسسات المعنية مجرد وسيلتين لتحقيق الهدف. وبشأن الجدل الجاري حالياً عمن يجب عليه تقديم خدمات التمويل الأصغر، يتوقع أن يتمتع المانحون والحكومات عن دعم التمويل الأصغر مستقبلاً. ومن ثم، فإن القطاع الخاص بموارده الكبيرة قد يكون هو الداعم الوحيد .

هذا ويعتقد فريق أنصار مكافحة الفقر بوجود تركيز الخدمة على الذين المعدمين. أما فريق "الاستدامة" فيفضل إتاحة الخدمات على نطاق واسع لكافة الفقراء. ويقيم مؤيدو "التركيز على المعدمين" فكرتهم هذه على أساس أنها واجبة ولازمة على الصعيد الإنساني والصعيد السياسي معاً.

المعلومات التي تحملها الشبكات الجديدة تشتمل على الصحة العامة، والرعاية الصحية، والتعليم، والتعامل مع البنوك، والتجارة، والترفيه، فضلاً عن الاتصالات بين أفراد الأسرة والأصدقاء وعلى الجانب التجاري عملت ثورة الهاتف الجوال على إطلاق ثورة لوجيستية في مجال التسويق من المزرعة إلى تجار التجزئة.

4_ المؤشر العالمي لتعميم الخدمات المالية لعام 2014 وتحسين مستوى الشمول المالي:

إن المؤشر العالمي لتعميم الخدمات المالية هو المقياس الأشمل عالمياً للتقدم المحرز على صعيد تعميم الخدمات المالية. حيث تكتسي عملية تعميم الخدمات المالية أهمية بالغة حسب هذا المؤشر بامتلاك حسابات تتيح للبالغين ادخار الأموال وسداد المدفوعات وتلقيها لإنهاء الفقر في العالم. فتوسيع نطاق الحصول على خدمات النظام المالي والمشاركة فيه يمكن أن يؤدي إلى تعزيز خلق الوظائف وزيادة الاستثمارات في قطاع التعليم ومساعدة الفقراء بشكل مباشر على إدارة المخاطر واستيعاب الصدمات المالية.

يدعم البنك الدولي هذه الخدمة كونها تتيح المجال لفتح حسابات بدون حد بالشمول المالي أدنى وبرسوم محدودة جداً وذلك من خلال الاستفادة من انتشار استخدام الهاتف المحمول وانتشار شبكاته وتغطيته لمعظم المناطق في مقابل محدودية التوسع في الخدمات المصرفية وعدم وصولها إلى المناطق النائية⁴. وتؤكد الدراسات على صعوبة تحقيق الشمول المالي دون وجود استقرار في النظام المالي، في حين أنه من الصعب استمرار تحقيق استقرار مالي لنظام يتضمن شرائح من السكان مستبعدة مالياً واجتماعياً واقتصادياً⁵.

ثانياً: التعريف بتكنولوجيا الدفع عبر الهاتف الجوال

يعتبر منتج الدفع عبر الهاتف الجوال أحد الأدوات التكنولوجية الجديدة التي تمكن العميل من تحويل واستقبال الأموال عبر الاشتراك فيما يسمى بحساب هاتف محمول سواء عبر شركة اتصالات أو أحد البنوك المتيحة للخدمة، كما يوفر المنتج بعض الخدمات الأخرى منها دفع فواتير المرافق وشحن رصيد الهاتف المحمول.

1_ تقديم الخدمات المالية عبر الهاتف:

يهدف برنامج Mobile Banking إلى تقديم وتوفير الخدمات المالية عن طريق استخدام أجهزة الهاتف النقال. تتضمن هذه الخدمات المعاملات البنكية مثل: الادخار، إدارة الحسابات، والحوالات لأفراد وبنوك أو مؤسسات أخرى. يمكن لهذا النوع من الخدمات أن يعرف أيضاً باسم (Mobile Microfinance).

تتميز التكنولوجيا الجوال بالمقدرة العالية على وصول العملاء في أكثر المناطق بعداً وفقراً من خلال استخدام نماذج إدارية ومالية مرحة ويعتبر مد وتوسيع شبكة انتشار الخدمات المالية لتغطية الشرائح المستبعدة والمهمة سابقاً كبيرة في الطريق لدحر الفقر. تنتشر تقنيات ال (Mobile Banking) بصورة واسعة في العديد من الدول المتقدمة

وأيضاً تمكنت من طرح العديد من التجارب الناجحة في العديد من الدول النامية مثل: الفلبين، كينيا وجنوب إفريقيا.

2_ تقنية الاتصال القريب المدى (Near-field communication):

مع ظهور تقنية الاتصال القريب المدى (NFC) تركز الاهتمام في استخدامها على كونها وسيلة للدفع الإلكتروني عن طريق الهاتف، وأنها وسيلة لمشاركة الملفات بين هاتفين يملكان التقنية ذاتها، لكن مؤخراً كشفت العديد من الشركات عن مجالات عديدة لتوظيف التقنية في الإلكترونيات التي تطورها حتى أصبحت استخداماتها تتجاوز بكثير ما بدأت به.

تقنية NFC هي عبارة عن طريقة اتصال لاسلكية يتم استخدامها في وقتنا الحالي في الهواتف وبعض الأجهزة الخدمائية، حيث يتم فقط تمرير الهاتف المحمول فوق جهاز محدد لنقل البيانات بسرعة كبيرة.

تعتمد هذه التقنية في طريقة عملها على مفهوم يرمز له (radio frequency identification(RFID)، والذي يعني تقنية تحديد الهوية عن طريق أشعة الراديو، ويجب أن يتوفر جهاز مخصص بهذه التقنية لاستقبال وإرسال البيانات بسرعة، حيث يجب أن تلمس هاتف المحمول بهاتف آخر يدعم هذه التقنية أو لمس الهاتف المحمول بالجهاز الذي يدعم هذه التقنية ليبدأ استقبال وإرسال البيانات بسرعة كبيرة جداً⁶.

تمتلك معايير NFC ثلاثة أنماط من العمليات، وهي:

_ نمط **peer-to-peer** : وهو الذي يسمح لهاتفين ذكيين من نقل البيانات.

_ نمط **read/write** : وهو الذي يسمح لجهاز فعال من أخذ البيانات من آخر غير فعال.

_ نمط **Card emulation** : وهو النمط الذي يستطيع فيه جهاز يمتلك تقنية NFC مثل الهواتف المحمولة أن تُستخدم ككارت ائتمان من دون الحاجة لاستخدامه أو إدخاله في الماكينات.

استخدام هذه التقنية تطور بشكل كبير مع تطور التكنولوجيا وتزداد استخداماتها يوماً بعد يوم، فقد دخلت في معظم أجهزة الهواتف المحمولة والشركات والمحلات التجارية يتم استخدام تقنية NFC في آليات الدفع الجديدة.

وتعتبر المحفظة الإلكترونية أكثر مثال شيوغاً واستخداماً لهذه التقنية، حيث يتم استخدامها الآن في خدمات مثل جوجل والبيت وأبل باي. وتحتوي معظم الهواتف الذكية الحديثة على جهاز يدعم خاصية RFID .

ومع تحميل تطبيق معين خاص بميزة الدفع يمكنك ربط هاتفك بحاسبك في البنك واستخدامه للدفع في المتاجر التي تستخدم جهاز مخصص لقراءة NFC، وهذه الميزة أصبحت تستخدم في معظم البلدان المتقدمة، والتي أصبحت تستغني عن العملة الورقية بشكل كبير.

وبخصوص نسبة الأمان، بالتأكيد لا يوجد شيء آمن بشكل تام ولكن بشكل عام، فهي من أكثر الوسائل الحديثة أماناً، حيث إن استخدام التقنية والوصول إلى البيانات سيتطلب أن يكون الهاتف على بعد لا يتجاوز 1 سم عن الجهاز المستقبل، كما أن البيانات عندما يتم تخزينها، فإنه يتم تشفيرها وحفظها على الهاتف بحيث لا يمكن

لأي شخص أن يحصل عليها أو أن يقرأها، الخطر الوحيد هو أن يحصل أحد على هاتفك أثناء فتحك القفل الخاص بك، ومعرفة الكود السري لتطبيق المحفظة الإلكترونية⁷.

3_ مزايا تكنولوجيا نظام الدفع عبر الهاتف الجوال:

في سياق التطور التكنولوجي الداعم على الصعيد العالمي، وفي بلد حيث نسبة كبيرة من الاقتصاد حسب القطاعات غير رسمي ويدار بصورة شبه كاملة عن طريق السيولة الجاهزة، تساعد هذه الأنظمة على إعادة تقديم التدفقات المالية إلى القنوات الرسمية المنظمة والأمنة. وعلى هذا المستوى نعالج المخاطر الاقتصادية الكلية والتي هي على قدر من الأهمية للبلد. وبهذا تكون خدمة الدفع عبر الهاتف المحمول قادرة على تحقيق الأهداف الإستراتيجية الآتية⁸:

_ الاشتغال المالي.

_ زيادة عدد المتعاملين مع القطاع المصرفي.

_ تحقيق فرص نمو اقتصادي من خلال زيادة الكتلة النقدية بالقطاع المصرفي.

نظام الدفع عبر الهاتف الجوال يمكن المواطنين من تنفيذ عمليات دفع الأموال وتحويلها فيما بينهم وبين قطاعات الأعمال بالإضافة إلى إجراء عمليات السحب النقدي والتغذية النقدية عن طريق فتح المحافظ الإلكترونية باستخدام الهواتف النقالة لدى مؤسسات مالية مرخصة من قبل البنك المركزي لهذه الغاية أو من خلال استخدام الحسابات البنكية لدى البنوك المرتبطة بالنظام.

ثالثا: الهواتف الجواله وتمكين أفقر الناس في العالم

إن الانتشار السريع للهواتف الجواله في العالم قد غير مجرى التنمية البشرية في العالم. ومع ذلك فهناك في الوقت نفسه الملايين من الأشخاص من مستخدمي الهواتف الجواله لا يملكون حسابات بنكية.

1_ نماذج تطبيق النظام الدفع بالهاتف النقال:

هناك عدة نماذج لتطبيق نظام الدفع هذا، وبالتالي إتاحتها وإدارته والتعامل معه، غير أن النماذج الثلاث التالية (نموذج إدارة النظام بواسطة البنوك فقط، نموذج إدارة النظام بواسطة شركات الهاتف المحمول فقط، نموذج إدارة النظام بواسطة شركات الهاتف المحمول والبنوك معا). وتعتبر هي النماذج المحورية التي تدور حولها تقديم النماذج المختلفة لنظام الدفع عبر الهاتف المحمول. ويمكن تعديل أي نموذج من خلال إضافة عوامل أخرى⁹.

بعد فتح الحساب، يقوم البنك لاسلكيا بإرسال التطبيقات الخاصة بالأعمال المصرفية المتنقلة إلى الهاتف المحمول للعميل. ومن ثم يقوم العميل بتسجيل رقم هاتفه المحمول واختيار الرقم السري الشخصي لتحديد الهوية PIN. وبعد ذلك يجد العميل التطبيق الخاص بالخدمة المصرفية عبر الهاتف المحمول حيث يظهر على قائمة الخيارات الرئيسية لهاتفه المحمول. ودعونا نقول إن هذا التطبيق سيظهر في خانة "الأدوات" Tools بعنوان أعمال البنكية Banking My. وبعد تدشين هذا التطبيق، سوف يُطلب من العميل اختيار الرقم السري الشخصي لتحديد الهوية وطباعته. وعندئذ يمكن أن يبدأ العميل في إنجاز أية معاملات مصرفية، حيث يمكنه تلقي الراتب والتحويلات الخاصة به

ومعالجة التحويلات الأخرى المتعلقة بحسابه، بالإضافة إلى قدرته على تقديم المدفوعات (مثل سداد فواتير). أنظر الشكل رقم (1).

الشكل 1. مثال لما يراه العميل على شاشة الهاتف المحمول في عملية سحب النقد: مثال خاص بخدمة M-PESA في كينيا



المصدر: إغناسيو ماس وكبير كومار، الأعمال المصرفية باستخدام الهاتف المحمول. لماذا وكيف ولماذا؟ مذكرة مناقشة مركزة، CIGAP، العدد 48، جوان 2008، ص. 2.

لقد تفوقت الهواتف الخلوية الجوال في انتشارها العالمي وتوسعت مجالات تغطيتها في نشر الخدمات الأساسية مثل الماء والكهرباء وكذلك الوصول إلى الخدمات المالية. ولهذا السبب يعتبر النقد "المال الجوال" وسيلة للتحويل وتغيير مفهوم الصيرفة وعمل البنوك عالميا وتوسيع مجال الوصول إلى الائتمان والاقتراض والتأمين والادخارات المضمونة التي تمس إليها الحاجة في البلدان النامية، وذلك في وقت يسعى فيه الأفراد إلى تحسين أوضاعهم وانتشال أنفسهم من الفقر.

إن الفرصة المالية يجب أن لا تقتصر على أولئك الذين يملكون أصولا تقليدية أو تاريخا ائتمانيا تحترمه البنوك وأن جهود التمويل المصغر قد أظهرت أن الفقراء جديرين بالائتمان، فهم يسدون قروضهم رغم أنهم لا يملكون أصولا أو رؤوس أموال عاملة. وقد برهنوا على أنهم رواد أعمال ومتحمسون لتحقيق النجاح. كما أظهرت كيف يشعر الرجال والنساء من ذوي الدخل المنخفض بالاحترام عندما تتاح لهم الفرصة لإدارة عمل أو إنشاء شركة واتخاذ قرارات اقتصادية أفضل بالنسبة لعائلاتهم.

2_ مساهمة الهواتف الجوال في توفير أساس للأمن الغذائي:

إن هناك حلقة مفرغة في بعض البلدان النامية حيث الجفاف وقلة المحاصيل تحطم المزارعين الذين يحتاجون إلى اللجوء عند ذلك والتركيز على ما لديهم من موارد متبقية لسد احتياجات أسرهم بدلا من إعادة الاستثمار في شراء البذور وغيرها من المواد اللازمة لإنتاج مزيد من المحاصيل. والنتيجة هي انكماش الإمداد وارتفاع أسعار المواد الغذائية مما يؤدي أحيانا إلى عواقب تؤثر على الصحة مثل: سوء التغذية وانتشار الإصابة بفيروس ومرض الإيدز نتيجة لاتجاه

بعض المصابين إلى تجارة الجنس من أجل لقمة العيش. إن الوصول إلى خدمات المال الجوال والحصول عليها أساس هام جدا لكسر الحلقة المفرغة .

مثال: في كينيا تعتمد نسبة 70% من السكان على الدخل الزراعي عملت مؤسسة Syngenta إلى استخدام تكنولوجيا الهواتف الجوال لتأمين صغار المزارعين ضد الجفاف وغيره من الأحوال. فعندما يتلف المحصول يبدأ المشتركون في التأمين في تلقي دفعات تلقائية من التأمين عن طريق هواتفهم الجوال .

فقد أصبح بوسع المزارعين وبائعي السلع الغذائية بالتجزئة أن يتواصلوا مباشرة عن طريق الهواتف الجوال وشبكات التوزيع، الأمر الذي مكّن المزارعين من بيع محاصيلهم بأسعار أعلى ومن دون تأخير، بينما أصبح بوسع المشتريين أن ينقلوا هذه المحاصيل إلى الأسواق بأقل نسبة من الفساد وبأسعار أقل للمستهلك النهائي.

إن التأمين يمكنهم الآن من إعادة الاستثمار في زراعتهم في الحصول على بذور جيدة وأسمدة لم يكونوا قادرين عليها لأنهم كانوا قلقين أصلا من أنهم إذا استثمروا أموالهم في مزارعهم فماذا يحصل في حالة حدوث جفاف ولا يستطيعون شراء غذاء؟ وفجأة تم التحرر من تلك الحلقة المفرغة من خلال هذا التأمين المصغر .

3_ الخدمات مصرفية عبر الجوال للفقراء:

كما ذكرنا سابقا تعد الهواتف الجوال آخر الآمال لتقديم الخدمة المصرفية لجموع من البشر لا تستطيع الوصول إلى البنوك والمؤسسات المالية¹⁰. وإن من الصعب الوصول إلى هؤلاء الأشخاص اليوم، وإذا ما استطعنا حل هذه المشكلة فسنتمكن من الولوج إلى مجال الاقتصاد الحديث.

مثال1: في الولايات المتحدة يدفع العملاء الذين يرغبون في نقل المال عشرة سنتات من أجل عملية التحويل، فبعد فتح حساب في أوبوباي يمكنك نقل الأموال بين الحسابات المصرفية وبطاقات الائتمان والهواتف عبر رسالة نصية. في وقت تتقارب فيه الاتصالات والخدمات المالية خاصة في الدول النامية حيث يستطيع الكثير من الفقراء الحصول على خدمات الهواتف الجوال دون البنوك. وقد أثبتت الخدمات المصرفية المتنقلة نجاحًا كبيرًا على سبيل المثال في كينيا والفلبين وجنوب أفريقيا.

مثال2: قام بنك «آي سي سي سي آي» ثاني أكبر بنك وطني في الهند بتدشين خدمة النظام المصرفي الجوال، أما بنك الدولة الهندي والذي يضم أكثر من 100 مليون عميل والذين لا يستطيع الكثير منهم الحصول على خدمة الإنترنت، وهذا بعد قيام لاتصالات الهندية بإنشاء نظام مصرفي جوال. وبنك الهند أحد بنوك القطاع العام، هو الآخر يفكر بتدشين خدمة متنقلة مما يسمح للعملاء بتحويل الأموال ودفع الفواتير وحتى شراء تذاكر السينما عن طريق الهاتف. إلا أن كل ذلك لا بد له من الانتظار حتى الانتهاء من الخطوط الإرشادية للخدمة المصرفية الجوال في الهند والتي يقول عنها بنك الاحتياطي الوطني الهندي أنها ستصدر قريباً.

إن العمليات البنكية المتنقلة يمكن أن تكون ساحة أخرى بالنسبة للدول النامية تستطيع من خلالها أن تتجاوز الدول المتقدمة والتي دائماً ما تكون مقيدة بالبنية التحتية الضخمة، فدول مثل الهند وكمبوديا تجاوزت مرحلة الهواتف

الأرضية لإدخال الهواتف الجواله فقط. وبالمثل فإن من السهولة بمكان تدعيم التغطية الخلوية للمناطق الريفية بدلاً من إقامة عدد لا متناه من فروع البنوك لخدمة مليار شخص في المناطق المنعزلة.

رابعاً: التكنولوجيا المالية والشمول المالي

الشمول المالي مفهوم يهدف إلى تعميم المنتجات والخدمات المالية والمصرفية على العدد الأكبر من الأفراد، والمؤسسات، خصوصاً فئات المجتمع المهمشة من ذوي الدخل المحدود، وذلك من خلال القنوات الرسمية وابتكار خدمات مالية ملائمة وبتكاليف منافسة وعادلة، لتفادي لجوء تلك الفئات إلى القنوات والوسائل غير الرسمية التي لا تخضع للرقابة والإشراف. والشمول المالي لا يتحقق من دون التثقيف المالي.

1_ مؤشر استخدام الخدمات المالية وزيادة مهارات تكنولوجيا المعلومات:

لا شك أن تحقيق فرص النمو يكون الهاجس الكبير للعديد من دول العالم، حيث أن الكل يحاول وضع سياسات واستراتيجيات للوصول لهذا المبتغى. ومن أهم المؤشرات لقياس النمو الاقتصادي والاجتماعي: قدرة الأفراد والمؤسسات الصغيرة على استخدام الخدمات المالية، بما في ذلك فتح حسابات توفير صغيرة، تحويل الأموال، والحصول على قروض صغيرة. وقد أكدت كل التقارير الصادرة عن البنك الدولي على أنه يصعب الولوج للخدمات المالية خاصة في الدول النامية أو أقل نمواً بشكل مناسب مقارنة بالدول المتقدمة.

نلفت الانتباه رؤى وأفكاراً قدمت قاعدة بيانات المؤشر العالمي للشمول المالي، منذ تدشينها في عام 2011 رؤى وأفكاراً حول طرق زيادة شمول هذه الخدمات. ويتميز إصدار عام 2017 أول مرة، باحتوائه على بيانات عن ملكية الهواتف المحمولة والاتصال بالانترنت، حيث يكشف عن فرص غير مسبوقة لتقليل عدد البالغ الذين لا يمتلكون حسابات مصرفية ومساعدة مالكي الحسابات على استخدامها بصورة أكبر¹¹.

2_ دور التكنولوجيا المالية في تحقيق الشمول المالي:

بعبارة أخرى يمكننا طرح السؤال التالي: مدى تأثيرها الفعلي على مساعدة الفقراء؟

لقد كان هناك قدر غير معقول من الإثارة حول الابتكارات المالية التكنولوجية. (مجالات تكنولوجيا التأمين، والمدفوعات، وحلول الهوية المستندة إلى تقنية البلوك تشين، والمعاشات متناهية الصغر الرقمية، ومنصات الإقراض السوقية، والائتمان الرقمي، والتجارة الإلكترونية، وخدمات التكنولوجيا التنظيمية، والتكنولوجيا الإشرافية، والذكاء الاصطناعي، والتعلم الآلي ..). وهناك الكثير من الطاقة، والتفكير الإبداعي، والمال في هذا الحيز. على الجانب الآخر، إن مواكبة كل هذه التطورات السريعة جعل الموضوع مرهقا أيضاً! وفيما بين الفرصة السانحة للحصول على الخدمات المالية على نطاق واسع في الأسواق الصاعدة وفتح الخدمات المالية في أوروبا بفضل مراجعة التوجيهات الخاصة بخدمات المدفوعات (PSD2)¹².

مثال: تعتبر آسيا هي نقطة البداية لكل هذه الإثارة، وذلك بالنظر إلى الزخم الذي نراه في الصين والهند¹³. ومع توسع الشركات الصينية بقوة في الأسواق المجاورة، هناك توقعات كبيرة لما سيعنيه ذلك بالنسبة للشمول المالي من

باكستان إلى الفلبين. ولن تتمتع هذه المنصات بالمزاي نفسها التي تتمتع بها في موطنها، لكن المال والمعرفة يتدفقان، ومن شأن ذلك جعل هذه الأسواق جذابة وتستحق النظر إليها. وتتسم الهند أيضاً بالديناميكية الشديدة، وإن كان ذلك على نحو مختلف نظراً لاستثمارات الحكومة الكبيرة في بناء البنية التحتية للأسواق المترابطة.

3_ تقنية الدفع عبر الجوال والشمول المالي:

إن وصول الخدمات المالية الرقمية إلى الفقراء، تعتبر من أهم التحديات التي تواجه التمويلات المصغرة، والسؤال المطروح هنا هو كيف يمكن ربط العالم الرقمي بالغير رقمي الذي ما زال الفقراء يتداولون النقد فيه لقد عملت بنوك المدفوعات، التي كان الهدف منها أن تكون آلية للسحب والإيداع من جانب العملاء منخفضي الدخل، على النهوض بنماذج العمل في ظل القيود التجارية المتضمنة في التراخيص الصادرة لها. لكن، حتى يتسنى وصول الفقراء إلى البيئة الرقمية، من الضروري أن يكون الناس قادرين على تحويل النقدية إلى أموال رقمية وردها إلى نقدية، ولهذا الغرض، ستظل البنية التحتية لخدمات السحب والإيداع مهمة للغاية.

إن نظام الدفع الإلكتروني عبر الجوال توصل إلى أدوات جديدة أدت إلى رفع سوية أنظمة المدفوعات بشكل عام وتعزز من تحقيق الهدف الوطني للنظام بزيادة انخراط قطاعات عديدة في النشاط الاقتصادي للوصول إلى الاشتغال المالي وأن تصبح العمليات الاقتصادية محسوبة. وتفعيل النظام يعتمد على شركات القطاع الخاص. تتمكن هذه التقنية نسبة عالية من السكان للاستفادة من النظام المصرفي وتصبح قادرة على الوصول إلى مصادر الائتمان، وتعزيز وصول المواطنين وقطاعات الأعمال للخدمات المالية بسهولة ويسر. حيث تتمكن أدوات الدفع الإلكتروني من توفير سجل مالي لعمليات الدفع والتعاملات المالية للمتعاملين، وستسهم خدمة الاستعلام الائتماني، من الوصول إلى بيئة داعمة للوصول إلى الاشتغال الائتماني.

خامساً: الهاتف النقال وعوائق التمويل الأصغر Microfinance

هناك أهمية استخدام الهاتف المحمول لدى مؤسسات التمويل الأصغر في إرسال قيمة القروض، نظراً لأنها تعتبر أحد الوسائل الآمنة والسريعة في نقل الأموال، وسنخرج على مجموعة من أبرز العوائق التي تواجه تطبيق التمويل الأصغر.

1_ استخدام الهاتف النقال في التمويل الأصغر:

إن خدمة التمويل الصغير المحمول تسمح للعملاء بالنظر في حسابات الائتمان الخاصة بهم لمعرفة مجموع المبلغ المستحق، وتاريخ الاستحقاق والدفع، والرصيد المتبقي وعدد الدفعات المستحقة، في أي وقت وبالإضافة إلى ذلك، يتم إرسال رسائل تذكيرية أو رسائل نصية للعملاء بشكل منتظم.

في هذا الصدد عدد من الدول الأفريقية سمحت باستخدام المنتج لدى مؤسسات التمويل الأصغر على رأسها تنزانيا وكينيا، بما يشير إلى نجاح هذه التجارب في تقليص فترة إرسال واستقبال الأموال، بجانب ارتفاع معدلات الأمان بها.

فالمعاملات غير النقدية، المحفوفة بالمخاطر أثبتت الآن نجاحها من خلال العديد من التجارب السابقة الذكر. فالقبول من قبل العملاء لم يعد صعباً حيث هنالك ميزة تنافسية واضحة وأثر ذلك على كفاءة تيسير بشكل كبير. وتتطلب هذه الخدمة العمل في ظروف محفوفة بالمخاطر والمجازفات (فالناس يستخدمون هواتف محمولة رخيصة الثمن ومحدودة القدرات في مناطق تنسم بإمكانات لا يمكن التعويل عليها من حيث توافر قدرات الربط والاتصال اللاسلكية)، وهو ما يجعل اختيار التكنولوجيا الصحيحة أمراً بالغ الأهمية. والواقع أن البرنامج التكنولوجي المستخدم هو الذي يحدد تجربة العميل بشكل مباشر. ومن ثم فإنه من الأهمية بمكان العثور على الشريك الذي يمتلك التكنولوجيا السليمة من بين شركات الهواتف المحمولة ومساعدته على تحقيق الاستفادة المثلى من موارده. والشك أن هذا العامل يعطي شركات الهواتف المحمولة قوة كبيرة في التفاوض مع البنوك¹⁴.

2_ عوائق صناعة التمويل الأصغر:

في ثورة التكنولوجيا المالية هناك مجموعة من التحديات التي تواجه هذه الصناعة ويتعين التصدي لها:

_ تعتبر الابتكارات المالية التكنولوجية محل مبالغة وضجيج خارج القدر المخطط. وفيما يبدو أن الابتكارات المالية التكنولوجية هي الحل لكل مشكلة من مشكلات التنمية. ونلاحظ أن كل ما يشير إلى التكنولوجيا يكون له نصيب في الحصول على التمويل اللازم والاهتمام سواء أكان ذلك يحل مشكلة حقيقية أم لا.

_ إن غياب المنتج عن صناعة الإقراض الأصغر بوجود ثلاثة عوائق تتمثل في ضعف تهيئة البيئة التشريعية وتباطؤ مساندة التطور التكنولوجي للتوسع في استخدام الهاتف في تلقي وسداد قيمة أقساط القروض، إضافة إلى تواضع الحدود القصوى المتاحة لمحظة الهاتف أو التحويلات اليومية، بما يقصر النشاط على شريحة محددة ومتواضعة العدد، فضلاً عن عدم الوصول لآلية محددة تتفق عليها البنوك ومؤسسات التمويل متناهي الصغر.

_ يتمثل العائق الرئيس أمام مؤسسات التمويل الأصغر للمعاملات البنكية عبر الإنترنت في محدودية وصول عملائها للإنترنت، إلا أنه في بعض المناطق يتم التغلب على هذا العائق من خلال تعميم شبكات مراكز الاتصال الريفية.

_ تواضع المستوى التعليمي للعملاء من إقبالهم على تنفيذ المعاملات المالية عبر الهاتف، على عكس فهناك عدداً كبيراً من المتعاملين يرتفع نسبة ثقافتهم وتتفاوت مراحلهم التعليمية بما يزيد قدرتهم على استخدام الهاتف المحمول كأداة لتلقي واستقبال القروض.

_ على الرغم من الوفرة في التكاليف، لم تتحقق بعد الاستفادة من الإمكانيات الكاملة للأعمال المصرفية عبر الهاتف المحمول من أجل الفقراء.

_ بعض الصعوبات التي تقابل استعانة الجمعيات بالهاتف المحمول في تحويل القرض أو سداد قيمته من قبل العميل، منها بعض العوامل الخاصة بالجوانب التشريعية التي تتعلق بتخوف الدولة من عمليات الإرهاب وغسيل الأموال بما دفع الجهات التشريعية لوضع حدود متواضعة لاستخدام الخدمة.

_ عامل آخر يتمثل في عدم جاهزية البنوك وشركات الاتصال بالتعاون مع الجمعيات في تقديم المنتج، إضافة إلى أن آليات التنفيذ لا تزال غير واضحة حتى الآن، وهناك كثير من الجمعيات تتابع بصورة واضحة وعن قرب كافة

التطورات التي تطرأ على الخدمة تمهيداً لتقديمها، نظراً لأهميتها في التيسير على العملاء وإدماج الأداة التكنولوجية الجديدة في الإقراض الأصغر.

__ حاملو الهواتف يجب أن تكون لديهم التغطية المناسبة لربط مستخدمي كلٍ من المناطق الحضرية والريفية إذ يأتي الكثير من الحوالات النقدية من المهاجرين إلى الحضر الذين يرسلون أموالاً إلى عائلاتهم في الريف، إضافة إلى صعوبة إقناع القرويين الذين لم يتعاملوا مع البنوك من قبل بأن البنك مكان آمن لإيداع نقودهم به.

__ يتطلب تقديم التمويل الأصغر إلى العملاء الفقراء أساليب عمل مبتكرة لإدارة المخاطر وتكاليف المعاملات. عادة لا تمتلك الأسر الفقيرة أصولاً مادية لتقديمها كضمانات للقروض، ومن ثم فقد قامت مؤسسات التمويل الأصغر بتطوير بدائل لذلك. وتعد أكثر أشكال الضمانات البديلة شيوعاً تشكيل مجموعات من المقترضين وتأسيس إجراءات مسئولية مشتركة، حيث يضمن أعضاء مجموعات المقترضين بفعالية قروض بعضهم البعض ضد مخاطر فقد إمكانياتهم للحصول على قروض. ولتقليل تكاليف المعاملات، تتعامل مؤسسات التمويل الأصغر بالأساس مع مجموعات القروض تلك بدلاً من التعامل مع العملاء الفرادى ويقومون بتكليف المجموعات ببعض المهام الإدارية.

3_ العوامل المؤثرة في مؤشر استخدام الخدمات المالية:

من العوامل المؤثرة في هذا المؤشر التكلفة العالية لفتح وإدارة فروع للمصارف في المناطق القروية والبعيدة، وارتفاع تكلفة إدارة الحسابات مما يؤدي وبشكل عام بوضع قيود على عملية فتح الحسابات وطلب حد أدنى من الرصيد قد يمثل قيمة مرتفعة لفتح الحساب، تحصيل مبالغ مرتفعة كمصاريف مصرفية. كل هذه العوامل تمثل تحديات متعددة أمام الفقراء والأفراد ذوي الدخل المحدود لفتح حسابات مصرفية، وبالتالي حرمانهم من عدد من الخدمات المصرفية المهمة.

ومن أبرز المعوقات التي تواجه التوسع في استخدام المنتج لدى المؤسسات المانحة للقروض هو تباطؤ الجهات المنظمة والمشرفة في مسايرة التطور التكنولوجي. كما أنه من أبرز تحديات الوصول أمام مؤسسات التمويل الأصغر تقديم الخدمات إلى العملاء في المناطق النائية وتشمل هذه الجهات المناطق الريفية حيث تنخفض الكثافة السكانية وتعد السوق أصغر وتقديم الخدمات أكثر تكلفة.

الخلاصة

ختاماً، لكي يحقق التمويل متناهي الصغر هدفه في التمكين الاقتصادي، والحد من الفقر فإنه يسعى إلى تحقيق ثنائية الهدف، وهما: الاستدامة المالية والوصول إلى الفقراء. ويمكننا القول في الواقع أن الكثير من الفقراء لا يزالون خارج عالم الفرص الاقتصادية المتمثلة في الوصول إلى المال. يتطلب اقتصاد المنصات الرقمية نطاقاً واسعاً كي يتوافق مع الحدود والجهات التنظيمية، ويحتاج إلى حلول عديدة ومتنوعة وبخصوص النظرة إلى المستقبل نقول إذا توفرت

الظروف المناسبة في السوق، إن الاعتماد على وكلاء تداول النقود في قطع المرحلة الأخيرة قبل تقديم الخدمة هو وسيلة لتوصيل الخدمات المصرفية إلى المناطق الفقيرة النائية. هناك الكثير من الإثارة عن كيفية إعادة النظر في الخدمات المالية لهذا العصر الرقمي.

البنوك الصغيرة ومؤسسات التمويل الأصغر لديها قدرات مناسبة لتحويل المعاملات وضوابط كافية للرقابة الداخلية، في حالة إدارة المعاملات والخدمات أو إسنادها إلى وكلاء وأطراف خارجية. كذلك لأعمال المصرفية عبر استخدام الهاتف المحمول غير ممكنة في حالة عدم توفر هذه المقومات التي تمثل بشكل أساسي الواجهة الأمامية لنظام تكنولوجيا المعلومات في أية مؤسسة مالية أو مصرف.

إن الأعمال المصرفية عبر الهاتف المحمول يمكن أن تصل إلى أعداد كبيرة من الفقراء الذين لا يشملهم النظام المالي الرسمي. كما يمكن القول أنه لم يتحقق حتى الآن أقصى استفادة من الأعمال المصرفية عبر الهاتف المحمول. وما زالت الأعمال المصرفية عبر الهاتف المحمول تستخدم في الأغلب في المدفوعات أكثر منها في الخدمات المصرفية.

فعلى الرغم من قدرة شركات تشغيل الهواتف المحمولة على استخدام الهاتف المحمول في إنجاز التحويلات المالية عبر استخدام الهاتف المحمول وخدمات سداد الفواتير في العديد من البلدان، إلا أن نجاح البنوك كان محدوداً في مجالات استخدام الهواتف المحمولة في إطار إستراتيجية النمو أو توسيع نطاق الانتشار.

لذا هناك العديد من الأبعاد وتحديات بالنسبة للبنوك المركزية والسلطات النقدية والمالية نعتقد أنها ستكون حاسمة للنجاح في السنوات القادمة:

__ تحتاج البنوك والمؤسسات المالية إلى جذب شركات تشغيل الهاتف المحمول إلى مائدة المفاوضات، إذا كانت تلك المؤسسات راغبة في خوض تجربة الأعمال المصرفية عبر استخدام الهاتف المحمول المستندة إلى أسس السرعة والأمان وسهولة تفهم احتياجات العملاء وتبليتها.

__ خلق واجهة بينية متاحة في كل مكان ودونما أي احتكاك بين الاقتصاديات الرقمية وغير الرقمية بتكلفة تجعلها ميسورة الوصول للفقراء؛

__ ضرورة تكاتف كافة مؤسسات الدول لنشر الأداة الجديدة وتسهيل آليات عملها في استقبال وإرسال التمويلات للعملاء. وأهمية أن تلائم تكلفة استخدام الخدمة طبيعة العملاء، بما يحفزهم على مواصلة الاستعانة بها في سداد وتلقي القروض بدلاً من التوجه إلى الفروع، كون أن ارتفاع عدد خطوط الهواتف يعزز نجاح الخدمة بصورة فعالة.

__ جعل نماذج أعمال الخدمات المالية الشاملة قادرة على تلبية احتياجات الفقراء؛ استحداث معادلة منطقية للتوازن بين الضوابط الرقابية والانتشار مع وضع الاشتغال المالي ضمن الأهداف الإستراتيجية.

__ تقنية الدفع عبر الهاتف النقال وصناعة التمويل الأصغر تحتاج أن تكون الجهات التنظيمية مزودة بما يلزم من إمكانيات للتمكين من إجراء التجارب اللازمة، مع إدارة المخاطر في نماذج الأعمال المصرفية الآخذة في الظهور.

__ من المهم للغاية الاستمرار في بناء منصات رقمية مترابطة ومفتوحة، من خلال التشغيل البيئي وواجهات برمجة التطبيقات المفتوحة، والاستثمار في البنية التحتية والبيانات المشتركة للسوق (مثل البنية التحتية للمدفوعات،

وإعداد التقارير الائتمانية، والمرافق الخاصة بخدمة قاعدة التعرّف على العميل إلكترونياً).

__ إنشاء شبكات من وكلاء تداول النقود من أطراف ثالثة (مثلا مكاتب البريد أو التجار المحليين) الذين يمكنهم

العمل مع عدد كبير من مقدمي الخدمة بدلا من الشبكات المغلقة التي توجد اليوم في بلدان مثل: البرازيل.

__ عقد المؤتمرات بمثابة ملتقيات لخبراء المال والتكنولوجيا والتنمية وغيرهم ممن يجتمعوا لمناقشة الاستخدامات الحالية

والمحتملة للمال الجوال وكيفية إيجاد الحلول للمشاكل الراهنة وتعديل النظم والقواعد بهدف تحقيق مشاركة أكبر

(على غرار مهرجان سغافورة السنوي للابتكارات المالية التكنولوجية والاجتماع السنوي للشركات التي تستثمر فيها مؤسسة التمويل

الدولية في مجال الابتكارات المالية التكنولوجية).

__ التشجيع على تقديم خدمات مجانية أو توفير الدعم لاعتماد تسعير منخفض جدا لخدمات الدفع بالهاتف النقال،

يعد عاملا مهما في سبيل تحقيق مستويات عالية للشمول المالي وتحسين فرص الحصول على الخدمات المالية الأخرى

مثل: الادخار، ومساعدة الفقراء من النساء دون عمل، والشباب، وسكان القرى في الحفاظ على حياة مستقرة

نسبيا وفي ظروف أفضل.

__ تطوير وتنمية ومأسسة النظم الملائمة للمتابعة والرقابة (بما فيها تكنولوجيا متابعة القروض على الحاسب الآلي،

وتتبع الأثر وتقييم القروض) مع إتاحة هذه التكنولوجيا والأنظمة إلى مؤسسات التمويل المتناهي الصغر بأسعار

كمناسبة تعد أولوية قصوى.

__ التحالف بين قوى ونجوم الأسواق من شأنه أن يدفع صناعة المال الجوال إلى الأمام. ثم إن على الحكومات العمل

على تقديم أولويات السياسية مثل الأمن الغذائي ومكافحة الفساد ومحاربة الفقر عالميا .

__ ضرورة تلائم تكلفة استخدام الخدمة طبيعة العملاء، بما يحفزهم على مواصلة الاستعانة بها في سداد وتلقى

القروض بدلا من التوجه إلى الفروع، كما أن ارتفاع عدد خطوط الهواتف في سيعزز نجاح الخدمة بصورة فعالة.

__ تحديث البنية التحتية للاتصالات، وإعداد قانون لتطوير المعاملات المالية غير النقدية تحت مظلة البنوك المركزية،

بالإضافة إلى إقرار أطر تنظيمية تحقق الاندماج بين تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والقطاع المالي.

__ على الدول العربية تبني استراتيجية شاملة تهدف إلى الاعتماد على المدفوعات الرقمية والتكنولوجيا المالية كأداة

رئيسية لتعزيز الشمول المالي والتحوّل إلى الاقتصاد غير النقدي. بالإضافة إلى توسيع وزيادة الوصول إلى المال الجوال

حول العالم.

__ على البنوك المركزية بذل جهود كبيرة من قبل خاصة في تأهيل الكادر البشري المناط به الإشراف ومتابعة التطورات

والنشاطات، بالإضافة إلى ضرورة استبدال الأنظمة القديمة بأخرى مواكبة تتناغم مع المتطلبات الحديثة والمتزايدة من

حيث الكم والنوع مع توفير البيئة الآمنة والوعي المعرفي المناسب لكافة المشاركين.

__ لا يجب إطلاق العنان للإمكانيات الهائلة للتكنولوجيا المالية بمفردها كافة كالتى تتضمن البلوك شين والعملات

المشفرة، قبل إجراء مزيد من الإصلاحات لسد الفجوات في الأطر المعنية بالقواعد التنظيمية وحماية المستهلك والأمن

المعلوماتي، فضلاً على تحسين بيئة الأعمال، والتوعية المالية.

الإحالات والمراجع:

- ¹ مجموعة البنك الدولي هي أحد أكبر مصادر التمويل والمعارف الإنمائية في العالم للبلدان النامية. وهي تتألف من خمس مؤسسات مترابطة ارتباطاً وثيقاً: هي البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD)، والمؤسسة الدولية للتنمية (IDA). ويشكلان معاً البنك الدولي، ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)، والوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA)، والمركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID) وتلعب كل واحدة من هذه المؤسسات دوراً مميزاً في تحقيق رسالة مجموعة البنك المتعلقة بمكافحة الفقر وتحسين مستويات معيشة الناس في البلدان النامية.
- ² ستيفارت ماثيسون، المعاملات البنكية الإلكترونية للفقراء: الفرص والتحديات أمام مقدمي خدمات التمويل الأصغر، مارس 2007. <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-ar-e-banking-for-the-poor-the-opportunities-and-implications-facing-microfinance-providers-25473.pdf>
- ³ Nano finance is a new ways for personal loan, created recently.
- ⁴ تقوم مجموعة البنك الدولي الآن بتنفيذ مشروعات لتعميم الخدمات المالية في أكثر من 70 بلداً من خلال أدوات مثل شبكة مؤسسة التمويل الدولية التي تضم أكثر من 900 من المؤسسات والصناديق المالية، والإطار الجديد لمساندة تعميم الخدمات المالية، والصندوق العالمي الجديد لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، والبرنامج المالي العالمي لحماية المستهلك والتوعية المالية، وقواعد البيانات المفتوحة ومنها قاعدة الاشتغال المالي أو تعميم الخدمات المالية العالمي (Findex) والأدوات التشخيصية. ولمزيد من المعلومات حول مؤشرات الشمول المالي راجع:
- __ Park, Cyn-Young and Mercado, Jr., Rogelio V, 2015, **Financial Inclusion Poverty, and Income Inequality in Developing Asia**, Asian Development Bank, ADB Economics Working Paper Series, NO.426.
- ⁵ Interactions between Financial Inclusion and Financial Stability; Morgan, peter J. and Pontines, Victor, 2014, **Financial Stability and Financial Inclusion**, Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper Series, P. 5.
- ⁶ تستطيع تقنية NFC أن تعمل مع الأجهزة التي لا تحتوي على مصدر طاقة مثل كروت قراءة السفر. وتمتلك التقنية تردد نقل بيانات بمعدل 13.56 MHz. كما أنه يمكنها نقلها بسرعات 106 أو 212 أو 424 Kbps كيلوبايت في الثانية الواحدة.
- ⁷ إدارة المخاطر: هناك عدة مخاطر مرتبطة بخدمة الدفع عبر أجهزة الهاتف المحمول منها مخاطر التشغيل، إدارة النظام، ضرورة وجود مركز أصلي وآخر احتياطي لإدارة النظام لمواجهة أي عطل، ضرورة توفير عدد من الأفراد للرد عن استفسارات العملاء مع الحفاظ على سرية بيانات العملاء وسرية المعاملات.
- ⁸ اللجنة العربية لنظم الدفع والتسوية، نظم الدفع عبر الهاتف المحمول_الأبعاد والقواعد المطلوبة_أمانة محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، صندوق النقد العربي، 2013. ص. 7.
- ⁹ المرجع السابق، ص. 9.
- ¹⁰ هذا وقد اتحدت شركة حلول «جارمن» التي أسسها بنك جارمن التابع لمحمد يونس الحائز على جائزة نوبل مع شركة «أوبوباي» إحدى شركات الهاتف الجوال التي يقع مقرها في كاليفورنيا، لتقديم الخدمة البنكية إلى مليار مستخدم للهواتف الجوال من الفقراء.
- ¹¹ مجموعة البنك الدولي، قاعدة بيانات المؤشر العالمي للشمول المالي_قياس مستوى الشمول المالي وفورة التكنولوجيا المالية_، 2017. ص. 10.
- ¹² La PSD 2 (Payment Services Directive 2 ou Directive sur les services de paiement) poursuit le même objectif que la PSD 1: instaurer un cadre juridique pour des paiements plus simples, plus sécurisés et plus efficaces au sein de l'Europe. <https://www.cbc.be/particuliers/fr/info/psd2.html>
- ¹³ ظهرت الهند والصين قوة بناء منصات التكنولوجيا المتكاملة وإن كان ذلك بطرق مختلفة للغاية. لكن بناء بنية تحتية متكاملة للصين لسكانها البالغ عددهم 1.4 مليار نسمة شيء، والقيام بمثل هذا العمل في زامبيا التي يبلغ تعداد سكانها 18 مليون نسمة شيء آخر.
- ¹⁴ اغناسيو ماس وكبير كومار، الأعمال المصرفية باستخدام الهاتف المحمول. لماذا وكيف ولماذا؟ مذكرة مناقشة مركزية، CIGAP، العدد 48، جوان 2008، ص. 2.

الشمول المالي للمشروعات المصغرة عبر التكنولوجيا المالية - مع إشارة للتجربة المغربية-
**Financial Inclusion of Mini-Projects via financial technology - with
 reference to the Moroccan experience -**

مليكة بن علقمة
أستاذ محاضر أ
جامعة سطيف 1 الجزائر
alakmamalika@yahoo.fr

الملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى إبراز دور التكنولوجيا المالية في تعزيز الشمول المالي للمشروعات المصغرة تبعا لعدة آليات تتناسب وخصائص هذا النوع من المشروعات، مع الإشارة لتجربة المملكة المغربية في هذا المجال. بمرور الزمن، اتسع مفهوم التمويل الأصغر إلى مفهوم بناء أنظمة مالية كاملة تخدم السكان الفقراء ومنخفضي الدخل حتى تكون بمثابة أنظمة مالية اشتماالية، ومن ثم كانت فكرة التمويل الأصغر الذي يوفر خدمات مالية مناسبة لهم.

ولتفعيل دور التمويل الأصغر في التمكين الاقتصادي عبر المشروعات المصغرة، يجب أن توفر لها مؤسسات التمويل الأصغر المزيد من الخدمات المالية. ومن أجل تحقيق ذلك يجب أن تسعى تلك المؤسسات إلى تحقيق هدفان وهما ثنائية التمويل الأصغر، الأول ماليا وهو الاستدامة المالية والثاني اجتماعيا وهو الانتشار والوصول إلى الفقراء لتمويل مشروعاتهم أو استهلاكهم وتوليد الدخل وتوفير فرص العمل وذلك بتبني نهج الرقمنة أو التكنولوجيا المالية.

الكلمات المفتاحية: الشمول المالي، التمويل الأصغر، المشروعات المصغرة، التكنولوجيا المالية، التجربة المغربية.

تصنيف جال: G21 ,M13, N27, N87, O32

Abstract

This research paper aims to highlight the role of financial technology in enhancing the financial inclusion of mini-projects according to several mechanisms that suit the characteristics of this type of project, with reference to the experience of the Kingdom of Morocco in this field.

Over time, the concept of microfinance expanded to the concept of building complete financial systems that serve the poor and low-income population to serve as inclusive financial systems, and then the idea of microfinance providing adequate financial services to them.

To activate the role of microfinance in economic empowerment through microenterprises, MFIs should provide them with more financial services. In order to achieve this, these institutions must strive to achieve two goals, the dual financial microfinance, the first financially, which is financial sustainability, and the second socially, which is spreading and reaching the poor to finance their projects or their consumption, generating income and providing job opportunities by adopting the digitization approach or financial technology.

Key Words: Financial inclusion; microfinance; micro-projects; financial technology; Moroccan experience.

JEL CODE: G21 ,M13, N27, N87, O32

تمهيد:

تكمن أهمية التمكين والشمول المالي كمحور مهم في منظومة دعم رواد الأعمال والشركات الناشئة لدورها في تقديم الدعم والتمويل لتحويل إلى مشروعات صغيرة ومتوسطة مولدة للأعمال وفرص العمل. وقد ثبتت قدرة التكنولوجيا المالية على توسيع نطاق الحصول على الخدمات المالية لكل شرائح المجتمع خاصة عن طريق آلية التمويل الأصغر الذي يعد من أهم الطرق لتحقيق الأهداف الأساسية للتنمية الاقتصادية كونه يلبي احتياجات الشرائح الفقيرة ويقدم خدمات تتناسب واحتياجاتهم وظروفهم وتدعم مشروعاتهم المصغرة.

من جهة أخرى، تعتبر التكنولوجيا المالية تطورا مبتكرا في صناعة الخدمات المالية والتي يتم تطويرها بواسطة الشركات الناشئة، وهو ما أدى إلى تطور مجال التمويل وبالتبعية تعزيز الشمول المالي خاصة للمشروعات المصغرة. لعل المكونات الرئيسية لخلق بيئة إيجابية هي بناء النظام البيئي والأطر التنظيمية التي تجعل من السهل القيام بأعمال تجارية في بلد أو منطقة من أجل تشجيع تنمية الشركات الناشئة في صناعة التكنولوجيا المالية والتي ستدعم نشاط مؤسسات التمويل الأصغر على الانتشار.

انطلاقا مما سبق، أمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

كيف تساهم التكنولوجيا المالية في تعزيز الشمول المالي للمشروعات المصغرة؟ وماهي خصائص التجربة

المغربية في هذا المجال؟

تدرج تحت هذا التساؤل الرئيسي، الأسئلة الفرعية التالية:

❖ ما المقصود بكل من الشمول المالي والتكنولوجيا المالية؟

❖ كيف يمكن دعم الشمول المالي للمشروعات المصغرة عبر التكنولوجيا المالية؟

❖ ما العلاقة التي تربط التمويل الأصغر بالشمول المالي؟

أهمية البحث: يكتسي البحث أهمية كبيرة خاصة بعد قيام العديد من الدول بإدراج الشمول المالي كهدف من أهداف استراتيجيتها القومية، وضرورة الموازنة بين الشمول المالي كهدف استراتيجي جديد وبين الأهداف الثلاثة الأخرى المتعارف عليها وهي الاستقرار المالي والنزاهة المالية والحماية المالية للمستهلك وخاصة للمشروعات المصغرة في ظل تنامي ثورة التكنولوجيا المالية.

أهداف البحث: يسعى البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

1- تسليط الضوء على مفهوم كل من التمويل الأصغر والشمول المالي والتكنولوجيا المالية؛

2- التعرف على مدى مساهمة التكنولوجيا المالية في تعزيز مفهوم الشمول المالي؛

3- الوقوف على التجربة المغربية في هذا المجال بالدراسة والتحليل.

منهج البحث: تم اتباع المنهج الوصفي التحليلي والذي يعد الأنسب لموضوع البحث المتناول.

محاور البحث: سيتم التطرق للمحاور التالية:

المحور الأول: مفاهيم عامة حول التكنولوجيا المالية

المحور الثاني: الشمول المالي للمشروعات المصغرة

المحور الثالث: دراسة حالة التجربة المغربية

أولاً: مفاهيم عامة حول التكنولوجيا المالية

1. تعريف التكنولوجيا المالية: *Financial Technology (FinTech)*

هو مفهوم أين المضمون ليس محددًا بشكل واضح، ولكنه ذا ارتباط كبير بتكنولوجيا المعلومات والاتصال، وهو نشاط تستخدم المؤسسات التكنولوجيات الاعلام والاتصال من خلاله من أجل توزيع خدمات مالية بطريقة أكثر فعالية وبأقل تكلفة، فمصطلح التكنولوجيا المالية يشير لكل مؤسسة تتدخل في هذا المجال من أجل اقتراح على عملائها حلولاً تكنولوجية مبدعة أو ابتكارية فهي شركات ناشئة والتي تحاول الاستحواذ على حصص سوقية على حساب الفاعلين التقليديين لقطاع الخدمات المالية¹.

تحاول البنوك والفاعلين الآخرين الاستثمار من أجل المقاومة أمام منافسة الداخلين الجدد والذين هم بشكل عام ليسوا من القطاع البنكي والمالي².

1-1 يعرف **المنتدى الاقتصادي العالمي** التكنولوجيا المالية على أنها: "الوافدون الجدد الذين وعدوا بإعادة تشكيل سريع لكيفية هيكله المنتجات المالية وتزويدها واستهلاكها"³؛

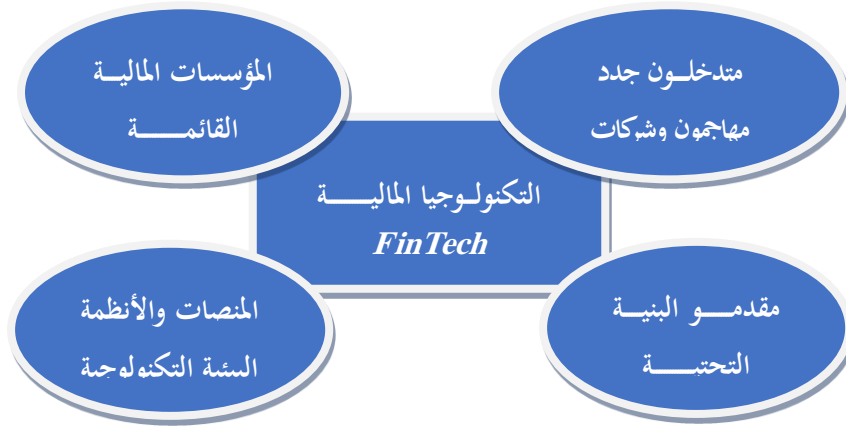
2-1 تعتمد شركة **Ernst & Young (EY)** تعريفاً أكثر شمولاً للتكنولوجيا المالية على النحو التالي: "المنظمات التي تجمع بين نماذج الأعمال المبتكرة والتكنولوجيا لتمكين الخدمات المالية وتعزيزها وتعطيلها"، مع التشديد على أن التكنولوجيا المالية لا تتعلق فقط بالمشاريع الناشئة المبتدئة والوافدين الجدد، بل أيضاً الشركات الكبيرة الحجم والشركات الناضجة وحتى شركات الخدمات غير المالية

3-1 في نفس السياق، تعرف شركة **McKinsey & Company** شركة التكنولوجيا المالية على النحو التالي: "الشركات الناشئة وغيرها من الشركات التي تستخدم التكنولوجيا للقيام بالوظائف الأساسية التي توفرها الخدمات المالية، مما يؤثر على كيفية تخزين المستهلكين للادخار والادخار والاقتراض والاستثمار والحركة والدفع والحماية"⁴؛

4-1 كما تعرف شركة **(KPMG)** التكنولوجيا المالية على النحو التالي: "محوّل للتمويل والتكنولوجيا" يتضمن (1) الشركات التي تستخدم التكنولوجيا للعمل خارج نماذج أعمال الخدمات المالية التقليدية لتغيير كيفية تقديم الخدمات المالية و(2) استخدام التكنولوجيا لتحسين الميزة التنافسية لشركات الخدمات المالية التقليدية والوظائف والسلوكيات المالية للمستهلكين والمؤسسات على حد سواء"⁵.

من خلال ما سبق، تتداخل في مفهوم التكنولوجيا المالية عدة أطراف، يمكن توضيحها من خلال الشكل المبسط الموالي:

الشكل رقم (1): مفهوم التكنولوجيا المالية

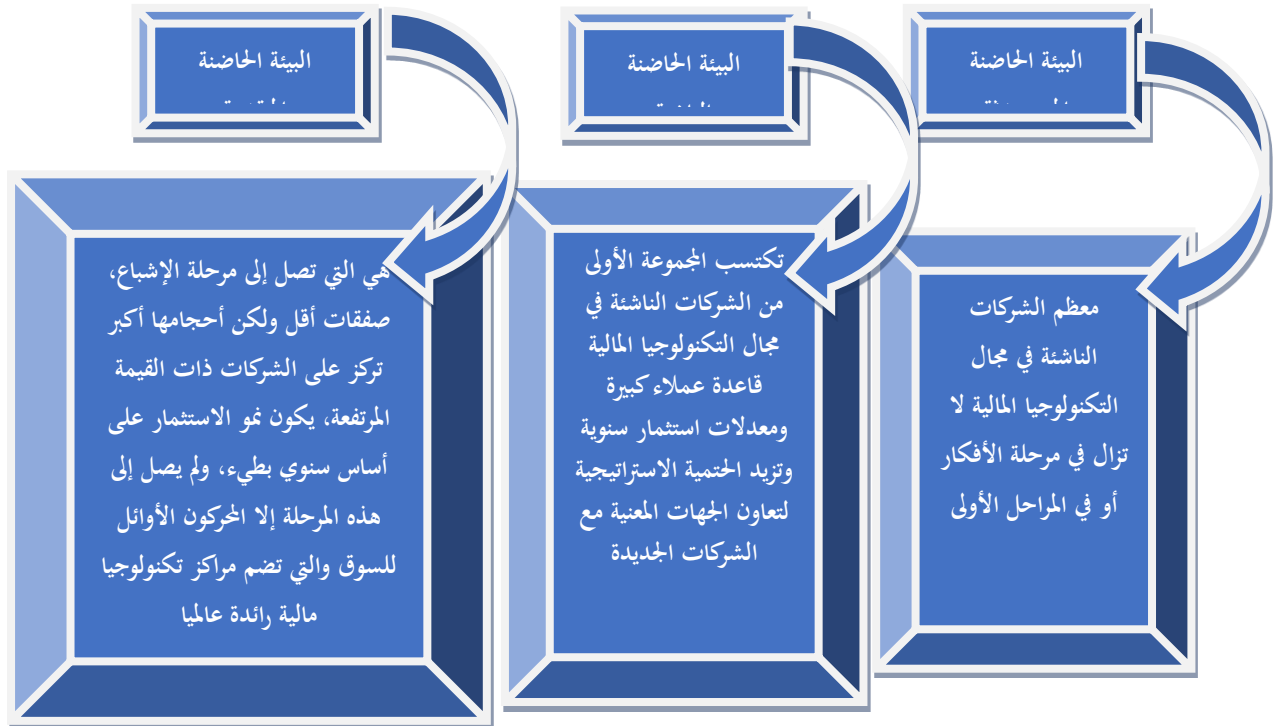


Source : The Global Fintech Index 2020 F I N D E A B L E THE GLOBAL FINTECH INDEX CITY RANKINGS REPORT, Findexable Limited, 2019, p :19

2. طريقة عمل شركات التكنولوجيا المالية: يمكن حصرها في النقاط التالية⁶:

- 1-2 استخدام تكنولوجيات مبتكرة، خاصة الهواتف النقالة، كمبيوتر أو لوحة رقمية مرتبطة بالإنترنت أو بأي شبكة اتصال أخرى من أجل تقديم للزبون النهائي منتجات وخدمات غنية و/أو أقل تكلفة من تلك للفاعلين الآخرين، النقل وتطور استخدام المعطيات الكبيرة *big data* والتحليل التنبؤي تسمح خاصة بانخفاض معتبر في تكاليف الدخول للسوق؛
 - 2-2 تطور سلوك الزبائن (هواتف نقالة موصولة وعلامة جغرافية موجودة على الشبكات الاجتماعية)؛
 - 3-2 إيجاد البيئة التنظيمية والقانونية الملائمة؛
 - 4-2 إيجاد شراكة وعلاقة جيدة مع البنوك؛
 - 5-2 ابتكارات جديدة في مجال الخدمات المالية والمصرفية.
- هناك ثلاث مراحل أساسية لدورة التكنولوجيا المالية، والتي يمكن توضيحها من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (2): مراحل دورة التكنولوجيا المالية



المصدر: التكنولوجيا المالية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، توجهات قطاع الخدمات المالية، تقرير التكنولوجيا المالية، ومضة للأبحاث، بيفورت، 2016، ص: 9

3- الخصائص المميزة لشركات التكنولوجيا المالية: يمكن ذكرها فيما يلي (7):

1- الوصول لكل المستخدمين: في الخدمات المالية التقليدية، يُقيم العميل على أساس ملكيته لأصول كبيرة أو حصوله على دخل ضخم بصفة دورية، بما يجعل هذه الخدمات تقتصر على طبقات اجتماعية معينة، أما الشركات الناشئة فتستهدف كل الطبقات والفئات وتقوم بتعزيز إمكانياتها بشكل مستمر عن طريق الشراكات أو إعادة تصميم المنتجات المصممة للعملاء ذوي الدخل المحدود؛

2-3 المرونة والقدرة على تحمل التكاليف: لدى الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية عروضاً وخططاً عدة للدفع مقابل السلع والخدمات وخاصة الطاقة النظيفة تتسم بالمرونة الكافية لتناسب العملاء على اختلافاتهم بشكل يومي أو أسبوعي أو حتى شهري؛

3-3 تصميم محوره العميل: تقوم شركات التكنولوجيا المالية بالتركيز على طلبات المستخدم فتصمم منتجات بسيطة سهلة الاستخدام ويسري هذا على خدمات الإقراض والادخار والتأمين؛

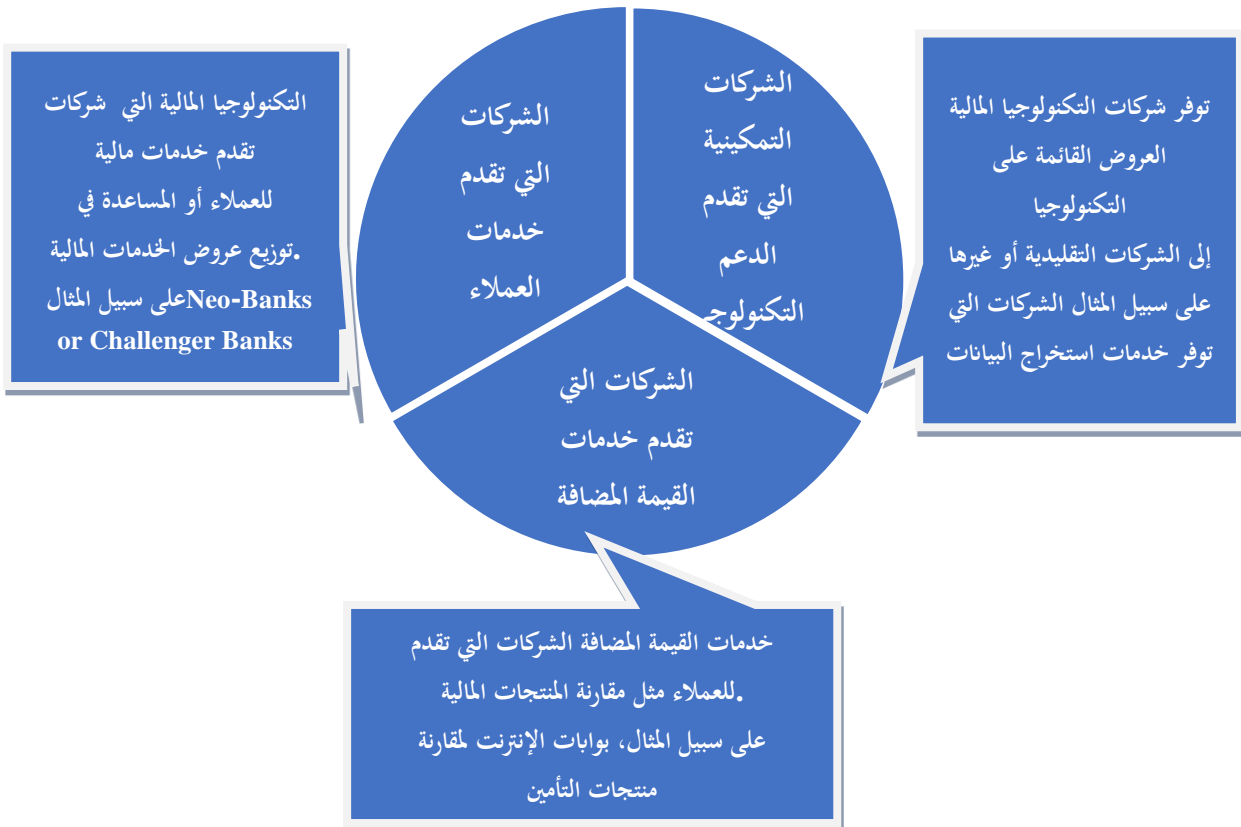
4-3 السرعة: تسمح التحليلات القوية لشركات التكنولوجيا المالية بالحركة السريعة، إذ يتم إنجاز المعاملات في بضعة دقائق مستفيدة من البيانات الضخمة والخوارزميات وتعلم الآلة، ومقارنة بشركات التأمين التقليدية الصغيرة التي قد

تستغرق عدة أيام قبل الموافقة على سياسة جديدة أو التصديق على قرض، يسري هذا في الإقراض وعند التحقق من الهوية الرقمية؛

3-5 سياسة البيانات أولا/الهواتف المحمولة أولا: تستطيع هذه السياسة تحسين المنتجات والخدمات المقدمة بحيث تصبح أكثر يسرا وسهولة في الاستخدام وأرخص في السعر وأسرع في الإجراءات، تستطيع شركات التكنولوجيا المالية اليوم الوصول لمصادر بيانات غير تقليدية ومنصات للهواتف المحمولة لمعرفة المزيد عن العملاء أصحاب الدخل المحدود لتصميم خدمات مناسبة لهم ولا شك أن التحليلات القوية تسمح لأصحاب الأعمال التجارية باتخاذ قرارات أفضل واستغلال الفرص.

4- أنواع شركات التكنولوجيا المالية: توجد هناك ثلاثة أنواع يمكن توضيحها وتوضيح مميزاتا من خلال الشكل الموالي وخاصة ما تعلق بالشركات التمكينية والتي تدعم المشروعات المصغرة:

الشكل رقم (3): أنواع شركات التكنولوجيا المالية



Source : WORLD FINTECH REPORT 2018, Capgemini, p :16.

5- أهمية ومجالات التكنولوجيا المالية: رغم بدايتها المتأخرة، تكتسب التكنولوجيا المالية في الوقت الراهن وخاصة في بعض بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ومن بين الفوائد التي تمنحها التكنولوجيا المالية يمكن حصرها في النقاط التالية⁸:

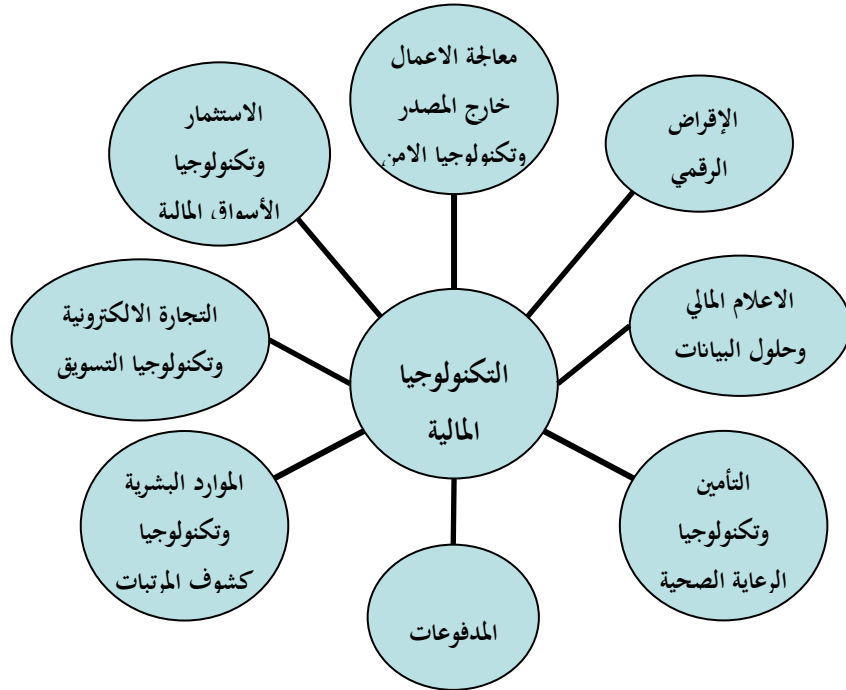
5-1 تعزيز الاحتواء المالي والنمو الاحتوائي وتنويع النشاط الاقتصادي من خلال الابتكارات التي تساعد على تقديم الخدمات المالية لشريحة كبيرة من السكان التي لا تتعامل مع الجهاز المصرفي؛

2-5 تسهل إتاحة مصادر التمويل البديلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
3-5 تحقيق الاستقرار المالي من خلال استخدام التكنولوجيا في ضمان الامتثال للقواعد التنظيمية وإدارة المخاطر؛
4-5 تيسير التجارة الخارجية وتحويلات العاملين في الخارج بتوفير آليات تتسم بالكفاءة وفعالية التكلفة للمدفوعات العابرة للحدود؛

5-5 يؤدي استخدام وسائل الدفع الالكترونية إلى رفع كفاءة عمليات الحكومة، وهو ما يستدعي القيام بمزيد من الإصلاحات لسد الفجوات في الأطر المعنية بالقواعد التنظيمية وحماية المستهلك والأمن المعلوماتي، فضلا عن تحسين بيئة الأعمال والبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتوعية المالية.

تركز شركات التكنولوجيا المالية على مجالات كثيرة تتضمن العديد من الإبداعات الكبيرة وهي الودائع والقروض، المدفوعات، التأمين، الرفع من رؤوس الأموال، إدارة الاستثمارات وغيرها وهو ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (4): مجالات لنشاطات التكنولوجيا المالية



Source : An introduction to fintech : Key sectors and trends, October 2016, S&P Global Market Intelligence, p : 2.

تقسم الشركات في صناعة التكنولوجيا المالية إلى أربعة أقسام رئيسية وذلك تبعا لنماذج أعمالها⁹، كما تدخل التكنولوجيا المالية أيضا في دعم مجالات أخرى كخدمة العملاء وإدارة الإنتاج والعمليات والتسويق والمحاسبة وغيرها ولكل مجال برمجيات داعمة وآليات لتحسين العمل.

ومن أبرز التقنيات والإمكانات التي تقدمها التكنولوجيا المالية في مجال التمويل والإدارة موضحة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (1): أبرز التقنيات والإمكانات التي تقدمها التكنولوجيا المالية في مجال التمويل والإدارة

درجة الابتكار	التغيير	المنتج/التطبيق	التقنية
مزروع/قطاعي	حذف الوسطاء	Peer-to-peer lending اقراض النظير للنظير P2P	سلاسل الكتل Blockchain
متوسط	دعم الابتكارات والمشاريع الصغيرة، والتخفيف من قيود منح التمويلات	التمويل الجماعي Crowd funding	
-	اصدار النقود من شركات خاصة	العملات المشفرة cryptocurrencies	
مزروع	اصدار نقود حكومية رقمية	العملات الرقمية Digital currencies	
مزروع/قطاعي	استبدال الاستشارات البشرية بالتقنية	Robot advisors المستشار الآلي	الذكاء الاصطناعي AI
مزروع	زيادة كفاءة أي عملية مرتبطة بتحسين الانتاج والخدمات	تحسين تجربة العملاء	التعلم الآلي Machine learning
متوسط/مرتفع	دعم القرارات الإدارية دعم القرارات الاستثمارية	ذكاء الأعمال عرض مرئي للمعلومات التحليلات المالية	Data Visualization & Analysis

المصدر: منير الشاطر، التكنولوجيا المالية: منهجية التعامل وآفاق الانتفاع، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية العدد 68، 2019، ص: 6.

6- طرق تكيف مؤسسات التمويل الأصغر مع العصر الرقمي والتكنولوجيا المالية

تعد كل من التكنولوجيا المالية والبنوك الجديدة وسلاسل الكتل والمنصات الفائقة الذكاء الاصطناعي مع كل التغييرات الحديثة في التكنولوجيا والتي تخلق نماذج أعمال جديدة للشمول المالي، من أهم التحديات التي تواجه التمويل الأصغر. ليس هناك شك في أن مؤسسات التمويل الأصغر (MFIs) لديها دوافع كبيرة لخدمة الفقراء، ولكن لمواصلة لعب هذا الدور على المدى الطويل يتعين عليها دخول العصر الرقمي من خلال تبني تقنيات جديدة وإعادة التفكير في نماذج أعمالها¹⁰:

6-1 البداية بخطة عمل: تحتاج مؤسسات التمويل الأصغر إلى فكرة واضحة عما تحاول تحقيقه باستخدام حل رقمي، العديد من مؤسسات التمويل الأصغر تستثمر في شبكات التكنولوجيا أو الوكلاء دون أدنى فكرة عن سبب قيامهم بذلك أو عن خطة عمل لإرشادها، يمكن للحلول الرقمية خفض تكاليف التشغيل والمساعدة في الحصول على العملاء وتحسين تجربة العملاء؛

6-2 وكلاء بدلا من الفروع: يمكن للوكلاء مساعدة مؤسسات التمويل الأصغر على العمل بكفاءة أكبر وزيادة التواصل مع العملاء، إذا تمت إدارتها جيدا، يُظهر منشور حديث أصدرته مؤسسة التمويل الدولية استنادا إلى عملها مع تسع مؤسسات تمويل أصغر في إفريقيا، أن تكلفة التعامل مع المعاملات عبر الوكلاء تقل بنسبة 25 % تقريبا عن طريق الفروع؛

6-3 الاستثمار في حل مرن لتكنولوجيا المعلومات: معظم مؤسسات التمويل الأصغر لديها أنظمة تكنولوجيا معلومات يتم تجميعها معا، لذا لا بد من الاستثمار في نظام تكنولوجيا معلومات جيد يتمتع بالمرونة اللازمة للنمو مع الأعمال في المستقبل. توجد شركات تقدم خدمات مفيدة في هذا المجال، بما في ذلك الشركات المتخصصة في حلول التكنولوجيا لمؤسسات التمويل الأصغر؛

6-4 رقمنة البيانات: لا تزال العديد من مؤسسات التمويل الأصغر تحتفظ بسجلات ورقية لديها، على الرغم من أن رقمنة كل هذه البيانات قد تكون مفيدة، إلا أنها قد تكون هائلة. بدلا من التورط في رقمنة البيانات القديمة، يجب على مؤسسات التمويل الأصغر إعطاء الأولوية للاستثمار في أنظمة إدارة البيانات التي تسمح لها بالبدء في تسجيل البيانات في المستقبل. يجب أن تكون الأولويات هي معرفة كيفية هيكلية البيانات بحيث تكون مفيدة وإيجاد طرق لجمع البيانات بدقة وكفاءة إلكترونيا ورقمنة البيانات القديمة هي مكافأة؛

6-5 التمركز حول العملاء: فهم احتياجات العملاء وبناء المنتجات والخدمات الرقمية، ليس فقط من حيث الخدمات التي تقدمها، ولكن أيضا في كيفية تقديمها، تظهر الأبحاث أن هناك صلة قوية بين رضا العملاء وأداء العمل؛

6-6 الوصول إلى البنية التحتية الرقمية من خلال الشراكات: يجب أن تستفيد مؤسسات التمويل الأصغر البنية التحتية الرقمية من خلال الشراكات.

7- استفادة المشروعات المصغرة من التكنولوجيا المالية في منتجاتها وممارساتها: توجد هناك خمسة خيارات أساسية وضعها مؤسس "MicroSave" *Graham Wright* خلال أسبوع التمويل الأصغر الأوروبي لعام 2016 وأوضح الطرق التي يتم بها الاستفادة من التكنولوجيا المالية في منتجات القروض للعملاء ذوي الدخل المنخفض، حيث استخدم مصطلحات "الإقراض الاستهلاكي الجسيم" و"زيادة القروض الآلية" لوصف العديد من منتجات الائتمان الرقمية الشائعة في الأسواق الناشئة، وأسعار الفائدة المشبوهة التي يتراوح متوسطها بين 49% و 641%، وغالبا ما تلحق الضرر بالجدارة الائتمانية للمقترضين الفقراء .

تساعد التكنولوجيا المالية المشروعات المصغرة على أكثر من صعيد، سواء ما تعلق بمعالجة المدفوعات والتجارة الإلكترونية، حيث أصبحت لديها خيارات سهلة لإقامة متاجر على الإنترنت، إضافة إلى المشاركة في تحويل الأموال على المستوى الدولي وخدمات الصرف الأجنبي التي تديرها شركات التكنولوجيا المالية. كما أصبح الحصول على قرض تجاري صغير هو أبسط وأسرع من أي وقت مضى بفضل هذه التكنولوجيا؛ كما تستخدم المشروعات المصغرة العملات المشفرة لأن رسوم المعاملات أقل من رسوم معالجة بطاقات الائتمان والفائدة، وللوصول إلى عملاء جدد، حيث أن العملات المشفرة تعمل مثل النقود الرقمية ولا تتطلب حسابا مصرفيا.

كما يمكن للمشروعات المصغرة توفير التكاليف المحاسبية باستخدام حلول التكنولوجيا المالية والتي تساعد على تتبع الضرائب الشخصية والتجارية والمصرفيات ومدفوعات الرواتب وغيرها¹¹.

الشكل رقم (5): مجالات استفادة المشروعات المصغرة من التكنولوجيا المالية



Source : Graham Wright, Fintech or Die : Five Ways Microfinance Can (and Must) Respond to the Digital Age /responsiblefinanceforum.org/fintech-die-five-ways-microfinance-can-must-respond-digital-age

ثانيا: الشمول المالي للمشروعات المصغرة

يستلزم الشمول المالي تعميم الخدمات المالية وتوسيع المشاركة في النظام المالي الرسمي يمثل عاملا أساسيا لتحقيق أهداف التنمية المستدامة، وتحسين مستوى المعيشة وتمكين المرأة، وتمويل المشروعات المصغرة والمتوسطة، والحد من الفقر وعدم المساواة وتوفير فرص العمل وتعزيز النمو الاقتصادي ودمج الاقتصاد الموازي في الاقتصاد الرسمي.

يشير الشمول المالي إلى أن الأفراد والشركات لديهم إمكانية الوصول إلى منتجات وخدمات مالية مفيدة وبأسعار معقولة تلبي احتياجاتهم- المعاملات والمدفوعات والمدخرات والائتمان والتأمين- ويتم تقديمها لهم بطريقة تتسم بالمسؤولية والاستدامة.

أن تكون قادرا على الوصول إلى حساب المعاملات هو الخطوة الأولى للشمول المالي بشكل أوسع، لأن حساب المعاملات يسمح للناس بادخار المال وإرسال المدفوعات واستلامها، كما يمكن أن يكون أيضا بمثابة بوابة لخدمات مالية أخرى، وهذا هو السبب في أن ضمان وصول الأشخاص في جميع أنحاء العالم إلى حساب المعاملات هو محور مبادرة مجموعة البنك الدولي للشمول المالي بحلول عام 2020¹².

1- تعريف الشمول المالي (*Financial Inclusion*): أصدرت العديد من الجهات الدولية تعريفات متعددة للشمول

المالي، إلا أن معظمها يصب بنفس الغاية والاهداف والمضمون، ويمكن ذكر ما يلي:

1-1 **التعريف الصادر عن مجموعة العشرين والتحالف العالمي للشمول المالي***: الشمول المالي هو "نفاذ كافة فئات المجتمع منها والميسورة إلى الخدمات والمنتجات المالية التي تتناسب مع احتياجاتهم، بحيث تقدم لهم تلك الخدمات بشكل عادل وشفاف وبتكاليف معقولة"؛

2-1 **عرفته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والشبكة الدولية للتحقيق المالي** بأنه: "العملية التي يتم من خلالها تعزيز النفاذ إلى مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية الرسمية المراقبة بالوقت والسعر المعقولين وبالشكل الكامل أو المناسب وتوسيع نطاق استخدام هذه الخدمات والمنتجات من قبل شرائح المجتمع المختلفة وذلك من خلال تطبيق مناهج مبتكرة تضم التوعية والتثقيف المالي وذلك بهدف تعزيز الرفاه المالي والاندماج الاجتماعي والاقتصادي"؛

3-1 **عرفته المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP** بأنه: "الحالة التي يتاح فيها لجميع البالغين في سن العمل الوصول إلى خدمات الإقراض والمدخرات والمدفوعات والتأمين مقدمة من مؤسسات مالية رسمية. من ثم ينطوي النفاذ الفعال على تقديم الخدمات المالية إلى العملاء على نحو مريح ومسؤول بكلفة ميسورة مع استدامة عمل المؤسسات التي تقدم الخدمات المالية بما يساعد على إتاحة خدمات مالية للعملاء المستبعدين والمحرومين من تلك الخدمات بدلا من الخيارات غير الرسمية المتاحة أمامهم"؛

4-1 **أما صندوق النقد العربي** فقد عرفه بأنه: "تمتع الأفراد بما فيهم أصحاب الدخل المنخفض والشركات بما في ذلك أصغرهم بإمكانية الوصول والاستفادة الفعالة (مقابل أسعار معقولة) من مجموعة واسعة من الخدمات المالية الرسمية

ذات جودة عالية (مدفوعات- تحويلات- ادخار- ائتمان- تأمين... إلخ)، يقع توفيرها بطريقة مسؤولة ومستدامة من قبل مجموعة متنوعة من مقدمي الخدمات المالية العاملة في بيئة قانونية وتنظيمية مناسبة³؛

5-1 الشمول المالي "يعني إتاحة تلك الخدمات من خلال المؤسسات المالية الرسمية مثل البنوك وشركات التمويل متناهي الصغر والبريد الخ. مفهوم الشمول المالي هو بالأساس جزء من خطاب المنظمات التنموية العالمية والمنظمات المالية أيضا مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، موضحا أنه ظهر بنهاية الثمانينيات وبداية التسعينيات مواكبا لبرامج الخصخصة والتشفيف وتخفيض موازنات الدول والتوظيف العام للإتفاق على الخدمات الاجتماعية... إلخ¹³.

انطلاقا من التعاريف السابقة، يمكن إعطاء التعريف الشامل للشمول المالي على أنه: "الحالة التي يكون فيها جميع أفراد المجتمع خاصة الفقراء ومحدودي الدخل ومدجين ماليا، بمعنى إمكانية الحصول على الخدمات المالية الرسمية بأسعار معقولة وإجراءات مناسبة. أي أن يكون كل فرد أو مؤسسة لهم قدرة على الوصول إلى أدوات ومنتجات مالية تكافئ احتياجاتهم وقدراتهم المادية".

2- أهمية وأهداف الشمول المالي:

1-2 أهميته: يمكن توضيحها في النقاط التالية:

1-1-2 توفر واستخدام جميع الخدمات المالية من قبل شرائح مختلفة من المجتمع، بما في ذلك المؤسسات والأفراد، وخاصة أولئك المهمشين، من خلال القنوات الرسمية، بما في ذلك الحسابات المالية. والادخار وخدمات الدفع والتحويل وخدمات التأمين والتمويل وخدمات الائتمان وابتكارات الخدمات المالية الأكثر تكيفا بأسعار تنافسية ومعقولة. كما أنه يعمل على حماية حقوق المستهلكين في الخدمات المالية من خلال دعمهم لضمان الإدارة السليمة لأموالهم ومدخراتهم لمنع بعض المستهلكين من استخدام القنوات والأدوات غير الرسمية، ولا يخضع لأي سيطرة هيئات إشرافية ذات أسعار مرتفعة نسبيا تؤدي إلى الفشل في تلبية احتياجات الخدمات المالية والمصرفية من خلال هذه القنوات. يقاس التضمن المالي من خلال توافر الخدمات المالية واستخداماتها من حيث الطلب، وكذلك من حيث جودة هذه الخدمات¹⁴؛

2-1-2 أصبح أولوية لصانعي السياسات والهيئات الرقابية ووكالات التنمية على مستوى العالم؛

3-1-2 تم تحديد الشمول المالي كعامل رئيسي في تحقيق سبعة من أهداف التنمية المستدامة السبعة عشر؛

4-1-2 التزمت مجموعة العشرين بتعزيز الشمول المالي في جميع أنحاء العالم وأكدت من جديد التزامها بتطبيق المبادئ العليا لمجموعة العشرين بشأن الشمول المالي الرقمي؛

5-1-2 منذ عام 2010، تعهد أكثر من 55 بلدا بتحقيق الشمول المالي، وقام أكثر من 30 بلدا بإطلاق أو إعداد استراتيجية وطنية بهذا الشأن. وتشير الابحاث إلى أنه عندما تضع البلدان استراتيجية وطنية للشمول المالي، فإنها تزيد من سرعة الإصلاحات وتأثيرها.

2-2 أهداف الشمول المالي¹⁵:

2-2-1 وفرت البلدان التي حققت أكبر قدر من التقدم نحو الشمول المالي بيئة تنظيمية وسياسية مواتية، وشجعت المنافسة التي تسمح للبنوك والمؤسسات غير المصرفية بالابتكار وتوسيع الوصول إلى الخدمات المالية. ومع ذلك، يجب أن يكون خلق هذا الفضاء المبتكر الذي يشجع على المنافسة مصحوبا بإجراءات ولوائح تنظيمية مناسبة لحماية المستهلك لضمان توفير الخدمات المالية بشكل يتسم بالمسؤولية؛

2-2-2 ساعدت التكنولوجيا المالية الرقمية، ولاسيما انتشار الهواتف المحمولة على مستوى العالم، في توسيع نطاق الحصول على الخدمات المالية بالنسبة للسكان الذين يصعب الوصول إليهم والشركات الصغيرة بتكلفة ومخاطر منخفضة؛

2-2-3 الهويات الرقمية جعلت مسألة فتح حساب أسهل من أي وقت مضى؛

2-2-4 رقمنة المدفوعات النقدية هو إدخال المزيد من الناس على حسابات المعاملات؛

2-2-5 الخدمات المالية التي تعتمد على الهواتف المحمولة توفر وصولا مناسباً حتى للمناطق النائية؛

2-2-6 زيادة إتاحة بيانات العملاء تسمح لمقدمي الخدمات بتصميم المنتجات المالية الرقمية التي تلائم على نحو أفضل احتياجات الأفراد الذين لا يملكون حسابات مصرفية.

3-العقبات التي تواجه الشمول المالي في الدول النامية: مع تسريع البلدان للجهود المبذولة تجاه الشمول المالي، أصبح من الواضح أنها تواجه عقبات مشابهة تعوق تقدمها، ويشمل هذا ضمان توسيع نطاق الحصول على الخدمات المالية وتوصيلها إلى السكان الذين يصعب الوصول إليهم.

3-1 الرفع من الثقافة المالية للمواطنين وقدراتهم المالية حتى يتسنى لهم فهم مختلف الخدمات والمنتجات المالية وابتكار منتجات مالية مفيدة ومصممة حسب احتياجات المستهلك، هذا بالإضافة إلى وضع أطر عمل قوية للحماية المالية للمستهلك وتكليف وتحيمة السلطات التنظيمية والرقابية ذات الصلة، من خلال استخدام التكنولوجيا لتحسين الإشراف¹⁶؛

3-2 تعتبر المنتجات المصممة حسب الطلب في التمويل الأصغر أدوات فعالة لتشجيع ريادة الأعمال وتسهيل إنشاء المشروعات الصغيرة، ومع ذلك لا يزال الوصول إلى الائتمان يشكل عنق زجاجة خطيرة للمؤسسات المالية وكذلك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصغرى (*MSMEs*)؛

3-3 يتطلب الشمول المالي توافر القدرة لدى الأفراد ومؤسسات الأعمال على الحصول على الخدمات المالية واستخدامها بفعالية بأسعار معقولة وبطريقة مسؤولة. وقد أظهرت آخر بحوث البنك الدولي الخاصة بقاعدة بيانات المؤشر العالمي للشمول المالي أن تحقيق الشمول المالي يتزايد عالمياً وتتسارع وتيرته مع استخدام الهواتف المحمولة والإنترنت؛

3-4 أُلقت الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 الضوء على هشاشة الأنظمة المالية وأهمية الربط بين الشمول المالي والاستقرار والنزاهة وحماية المستهلك المالي. وتعمل الحكومات والجهات المانحة وصناعة الخدمات المالية، على نحو متزايد، على تعزيز الاشتغال في القطاعات المالية لضمان توافر الخدمات لجميع الأفراد، بما في ذلك أصحاب الدخل المنخفضة.

4- أسباب زيادة مستويات الشمول المالي: يمكن ذكرها في النقاط التالية¹⁷:

1-4 تعزيز جهود التنمية الاقتصادية: هناك علاقة طردية بين زيادة مستويات الشمول المالي والنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، وتجدر الإشارة أن هناك ارتباط بين عمق انتشار واستخدام الخدمات المالية ومستويات العدالة الاجتماعية، كما يؤثر الشمول المالي على زيادة مناصب العمل وتحويل المؤسسات الصغيرة والمصغرة من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي؛

2-4 تعزيز استقرار النظام المالي: إن استخدام النظام المالي الرسمي بشكل متزايد يؤدي إلى تنوع محفظة الودائع لدى المصارف والمؤسسات المالية، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض مستويات التركيز لدى هذه المؤسسات وبالتالي تقليل المخاطر؛

3-4 تعزيز قدرة الأفراد على الاندماج والمساهمة في بناء مجتمعاتهم: لقد أظهرت العديد من الدراسات أن تحسين قدرة الأفراد على استخدام النظام المالي الرسمي، سيعزز قدرتهم على بدء أعمالهم الخاصة والاستثمار في التعليم وإدارة مخاطرهم المالية وقدرتهم على امتصاص الصدمات المرتبطة بالتغيرات المالية؛

4-4 أتمتة النظام المالي: أدت التكنولوجيا المالية الرقمية إلى زيادة مستويات الشمول المالي في العديد من دول العالم، حيث أصبحت المعاملات تتم بسرعة وبتكلفة أقل، كما أصبح النظام المالي قادرا على متابعة حركة الأموال ومراقبتها لتقليل مستويات الجرائم المالية، كما أن أتمتة المدفوعات المختلفة سيسمح بدخول العديد من المتعاملين في شبكة النظام المالي الرسمي.

5- الركائز الأساسية لتحقيق الشمول المالي: تتمثل الدعائم أو الركائز الأساسية التي من شأنها أن تساهم في تحقيق الشمول المالي في¹⁸:

1-5 دعم البنية المالية التحتية: يعد توفير بنية تحتية مالية قوية الركيزة الأساسية لتحقيق الشمول المالي، ويكون ذلك عن طريق:

1-1-5 توفير بيئة تشريعية ملائمة من تعليمات ولوائح، وتعزيز الانتشار الجغرافي من خلال التوسع في شبكة فروع مقدمي الخدمات المالية؛

2-1-5 الاستفادة من التطورات التكنولوجية وتطوير أنظمة الدفع والتسوية لتسهيل تنفيذ العمليات المالية؛

3-1-5 توفير قواعد بيانات شاملة من خلال تفعيل دور مكاتب الاستعلام الائتماني، وإنشاء خاصة قواعد بيانات شاملة تتضمن سجلات البيانات الائتمانية التاريخية للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

2-5 الحماية المالية للمستهلكين: لقد حظي مفهوم الحماية المالية للمستهلك اهتماما كبيرا بسبب التعقد الذي شهدته الأدوات المالية، بهدف زيادة الثقة في القطاع المصرفي والمالي من أجل تعزيز الشمول المالي، وذلك من خلال:

1-2-5 التأكد من حصول العميل على معاملة شفافة وعادلة وبتكلفة معقولة وبجودة عالية، وحماية البيانات المالية للعملاء وتوفير آليات نزيهة وفعالة للتعامل مع شكاويهم؛

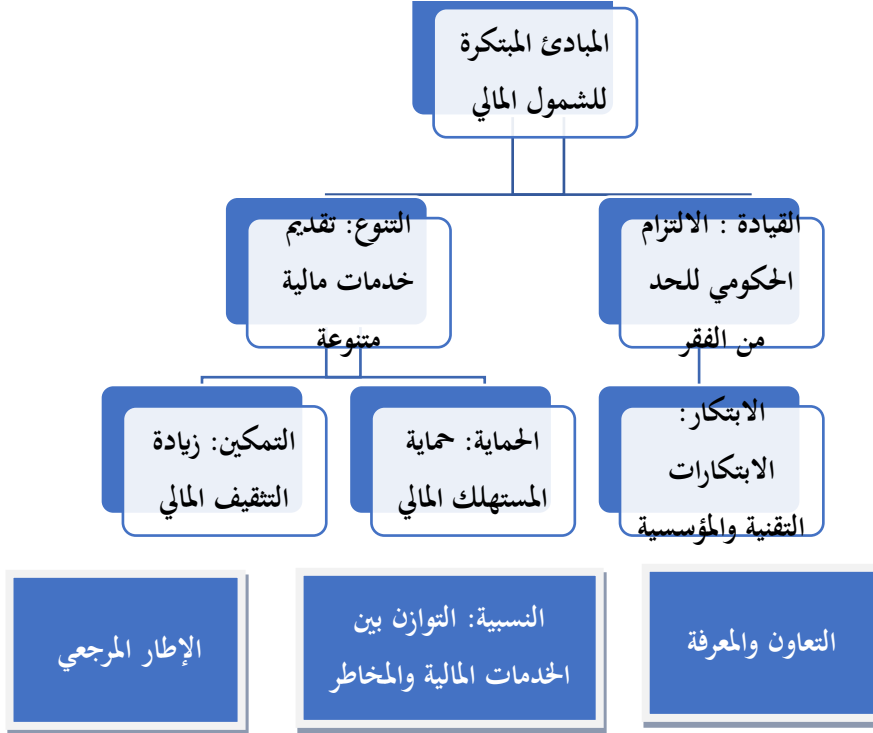
2-2-5 توفير خدمات استشارية للعملاء بناء على احتياجاتهم، وتوعية وتنقيف العملاء خاصة الفئة المهمشة.

3-5 تطوير خدمات ومنتجات مالية تلبي احتياجات كافة فئات المجتمع: ويكون ذلك من خلال تيسير الحصول على الخدمات المالية والوصول إليها وتقديمها للأفراد والمشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، مع الأخذ بعين الاعتبار عند تصميم المنتجات المالية احتياجات العملاء، وابتكار منتجات تقوم على مبدأ الادخار والتأمين وليس فقط الإقراض والتمويل، الأمر الذي يشجع المنافسة بين مقدمي الخدمات المالية ويخفض التكاليف؛

4-5 التثقيف المالي: يجب على كل دولة أن تهتم بموضوع نشر الثقافة المالية، وذلك من خلال وضع إستراتيجية وطنية تهدف إلى تعزيز ورفع مستويات التعليم والثقافة المالية، ويشارك في هذه الإستراتيجية القطاع العام والقطاع الخاص والأطراف ذات العلاقة، وذلك لتعزيز الوعي والمعرفة المالية لدى المواطنين خاصة الفئات المستهدفة التي تحتاج إلى ذلك كالمشروعات الصغيرة والمصغرة والنساء والشباب.

6- المبادئ المبتكرة للشمول المالي حسب مجموعة العشرين: والتي تم إصدارها سنة 2010 عقب الازمة المالية لسنة 2008، يمكن توضيحها من خلال الشكل الموالي:

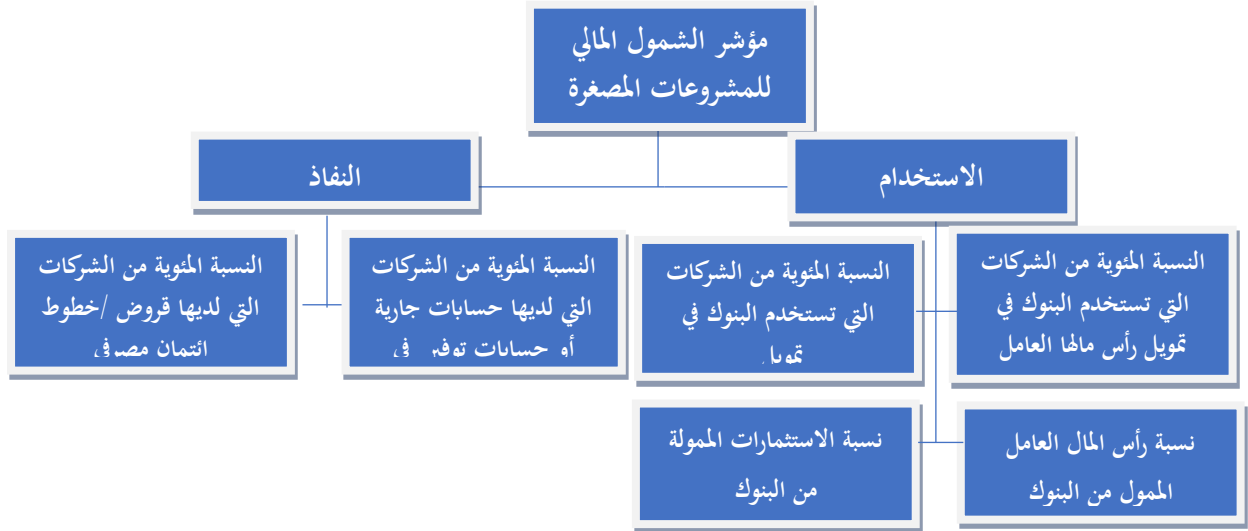
الشكل رقم (6): المبادئ المبتكرة للشمول المالي



المصدر: من اعداد الباحثة، بالاعتماد على: يسر برنيه وآخرون، الشمول المالي في الدول العربية: الجهود والسياسات والتجارب، فريق العمل الإقليمي لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية، صندوق النقد العربي، 2019، ص: 8.

7- مؤشر الشمول المالي للمشروعات الصغيرة: حدد خبراء صندوق النقد الدولي مؤشر الشمول المالي للمؤسسات الصغيرة في جملة من النقاط، يمكن توضيحها من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (7): مؤشر الشمول المالي للمشروعات الصغيرة



المصدر: نيكولا بلانشيه وآخرون، الشمول المالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، صندوق النقد الدولي، 2019، ص.4.

أما الجدول الموالي، فيوضح كيفية تحقيق الشمول المالي عبر التمويل الأصغر والذي يعد أهم مداخله:

الجدول رقم (2): الشمول المالي عبر التمويل الأصغر

الشمول المالي عبر التمويل الأصغر	الوصف
جزء من رؤية المجموعة العالمية لمكافحة الفقر عبر الإقراض الصغير	الرؤية
توفير الخدمات المالية للفقراء بهدف مكافحة الفقر	الهدف
منتجات وخدمات شمولية محددة لخفض حدة الفقر	نوعية المنتجات
الفقراء	الجهات المستهدفة

المصدر: بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم، الشمول المالي والتنمية المستدامة موضوعات في تجربة بنوك التمويل الأصغر لبرنامج الخليج العربي للتنمية، أجفند، برنامج الخليج العربي للتنمية أجفند وحدة التمويل الأصغر، 2017، ص: 10.

ثالثا: نظرة عامة عن التجربة المغربية

حقق المغرب تقدما اجتماعيا واقتصاديا ملموسا على مدار 15 عاما الماضية، وذلك بسبب ضخ استثمارات عامة ضخمة وتطبيق إصلاحات على صعيد السياسات والمؤسسات والقطاعات، إلى جانب اتخاذ تدابير لضمان استقرار الاقتصاد الكلي.

1- أسباب وضع خطة "المغرب الرقمي": توجد هناك عدة أسباب، من أهمها:

1-1 أدى النمو المتسارع الناتج عن ذلك إلى إدخال تحسينات جذرية تجاه القضاء على الفقر وتسجيل انخفاض حاد في معدل الفقر الوطني وزيادة متوسط العمر المتوقع عند الميلاد وزيادة إمكانية الحصول على الخدمات العامة الأساسية بما في ذلك تعميم التعليم الابتدائي؛ وإحداث تطوير ملموس في مرافق البنية التحتية العامة؛

1-2 أتاححت هذه الإنجازات للمغرب البدء في عملية التقارب مع بلدان جنوب أوروبا وتمتع المغرب بأسرع معدل لنصيب الفرد من النمو في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بين عامي 2000 و 2017 وسجل رابع أكبر حجم لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا عام 2017. وبخلاف دول مجلس التعاون الخليجي، فإن المغرب هو البلد الوحيد الباقي المصنف في فئة الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا¹⁹؛

1-3 على الرغم من هذه الإنجازات، كما تم التأكيد عليه في الدراسة التشخيصية المنهجية للمغرب الصادرة في جوان 2018، فإن المغرب لا يزال يواجه تحديات إنمائية وما زالت تطلعات مواطنيه من أجل حياة أفضل غير مستوفاة، وينطبق ذلك بصفة خاصة على الشباب. فوتيرة خلق فرص العمل آخذة في التراجع ومعدل البطالة مرتفع لا سيما بين الشباب والنساء والخدمات غير كافية والتفاوت الاجتماعي فيما بين المناطق مازال قائما ويعرقل عدم الكفاءة الهيكلية الجهود المبذولة لتحسين الأوضاع؛

1-4 وما يقيد تنمية القطاع الخاص وهو المحرك الرئيسي للتوظيف، الافتقار إلى الشمول في مؤسسات السوق مما يؤدي إلى ضعف المنافسة في الأسواق وضعف فرص الحصول على التمويل لرواد الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة. علاوة على ذلك، فشل النظام التعليمي في توفير المهارات اللازمة لمواكبة التغيرات في الشركات وأسواق العمل. فلم يعد أرباب العمل قادرين على العثور على المهارات الأساسية والحياتية المطلوبة، في حين أن ما يقرب من 20% من الشباب غير قادرين على العثور على وظائف²⁰؛

1-5 تعد مشاركة المرأة في القوى العاملة منخفضة 25% عام 2017 وهي على المستوى نفسه الذي كانت عليه في عام 1990. وحيث تنشط المرأة في سوق العمل في المغرب، فإنها تعمل في الغالب في قطاعات منخفضة الإنتاجية ومهن منخفضة المهارات. ومع ذلك، فإن تكاليف العمالة وتكاليف الخدمات المتعلقة بالشركات مرتفعة وعدد الشركات المصدرة في حالة ثبات، حيث أن المغرب لم يعد قادرا على المنافسة في المنتجات ذات المهارات المتدنية التي دفعت نموه في الماضي ولكنها لم تعد قادرة على المنافسة مع منتجات أكثر تطورا.

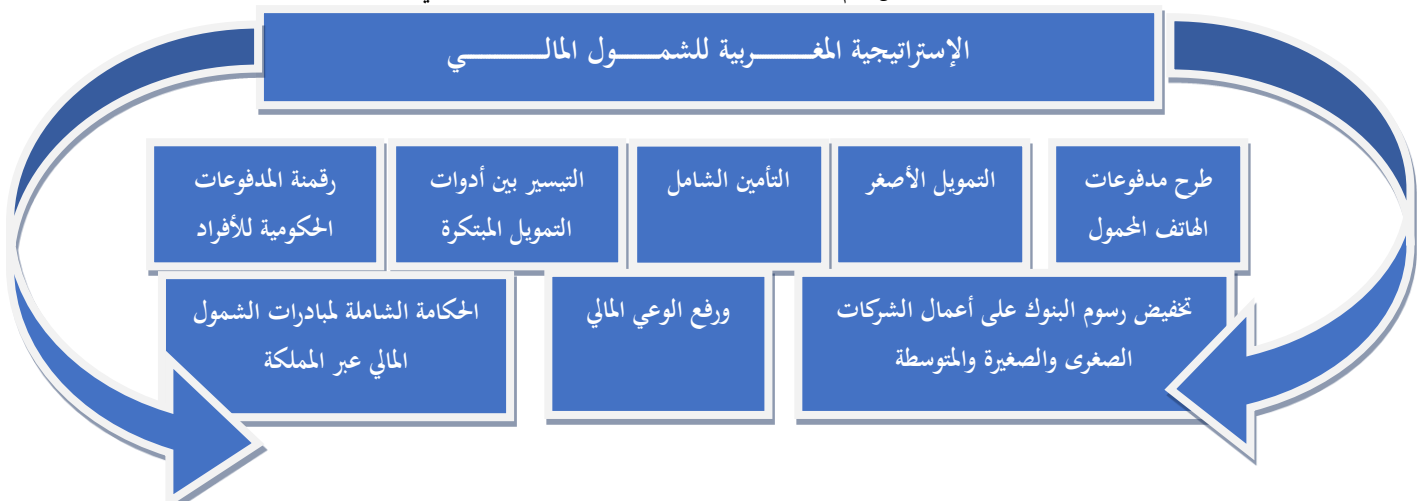
2- إستراتيجية المغرب الوطنية لدفع التحول الرقمي

بدأت الحكومة المغربية في إعداد إستراتيجيتها الوطنية لدفع التحول الرقمي "خطة المغرب الرقمي"، وذلك بهدف تعزيز وصول النطاق العريض إلى جميع السكان عن طريق زيادة الاستثمارات في البنية التحتية لخطوط الهاتف الأرضي والمحمول وتحرير قطاع الاتصالات، وعن طريق تحفيز نمو الصناعات الرقمية .
تهدف هذه الإستراتيجية إلى ما يلي²¹:

- 1-2 تحويل الخدمات الحكومية إلى رقمية (على سبيل المثال، المدفوعات الحكومية للمواطنين والمشتريات العامة)؛
- 2-2 تشجيع استخدام التكنولوجيا الرقمية لزيادة الكفاءة وخلق نماذج أعمال جديدة في القطاعات ذات الأولوية (الصحة والتجارة والخدمات المالية)؛

2-3 تحويل المغرب إلى مركز رقمي لغرب أفريقيا وسوق التعميد لأوروبا. ويساند البنك الدولي هذه الرزمة من خلال الأعمال التحليلية الجارية عن البنية التحتية، بما في ذلك تقييم النطاق العريض. وبالتزامن مع هذا التمويل المقترح لسياسة التنمية، فإن مشاركة المساعدة الفنية القادمة ستدعم السلطات برزمة الإصلاح الواردة في خطة المغرب الرقمي. وكما يتضح من الإستراتيجية الوطنية للمغرب، فقد ظهر الشمول المالي كأولوية سياسية هامة لتعزيز الاحتواء الاقتصادي وخلق فرص العمل للأسر والمؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وقام بنك المغرب ووزارة الاقتصاد والمالية بوضع الصيغة النهائية لإستراتيجية وطنية للشمول المالي وذلك بهدف تنسيق أنشطة الشمول المالي في جميع أنحاء المملكة. وتتركز الإستراتيجية على ثمانية محاور إستراتيجية، موضحة في الشكل الموالي:

الشكل رقم (8): الاستراتيجية الوطنية للمغرب للشمول المالي



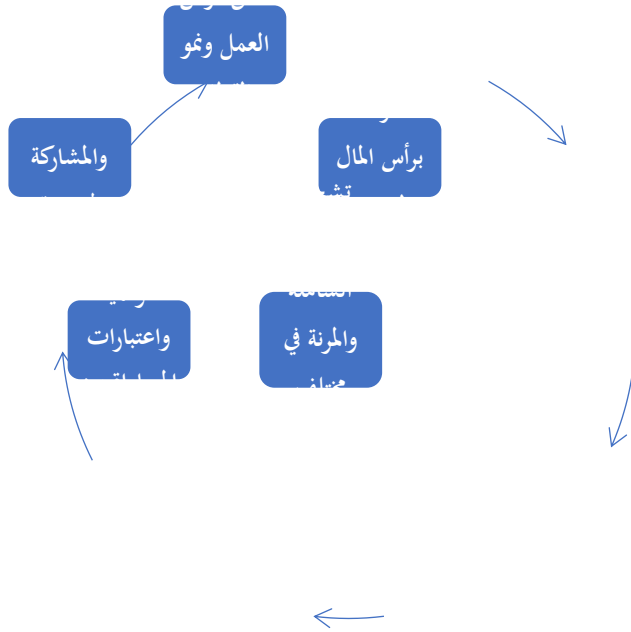
المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على تقرير البنك الدولي، فرض سياسات التنمية للشمول المالي والاقتصاد الرقمي، جانفي 2018، ص:3.

2- رسم ووضع الإستراتيجية: اعتمد وزير المالية ومحافظ البنك المركزي هذه الإستراتيجية والتي كانت نتيجة لعمل تشخيصي كبير، بما في ذلك تحديث 5000 عينة للمؤشر العالمي للشمول المالي (أكبر خمس مرات من جهود جمع البيانات على الصعيد العالمي). وفي هذا الإطار، يقوم البنك المركزي بإعداد خدمات مصرفية أفضل تصميمًا بما في ذلك الحلول المصرفية الإلكترونية سهلة الاستخدام ميسورة التكلفة للاستجابة للاحتياجات المالية المتنوعة للمملكة. كما قام البنك بمنح الأولوية للمرأة عبر تدشين دراسات تشخيصية عن سلوكيات السداد ومجالات العمل المحددة التي تدرس الشمول المالي للنساء والشركات التي تفوقها المرأة.

وضعت حكومة المغرب رؤية جديدة للنمو الاقتصادي والاحتواء الاجتماعي في برنامجها الذي يستمر خمس سنوات ويغطي الفترة 2017-2021 والذي عززته الاستراتيجيات الوطنية بشأن التنمية الرقمية والشمول المالي. ويواصل برنامج الحكومة البناء على المنجزات السياسية والاقتصادية والاجتماعية السابقة، مع تحديد نموذج التنمية لخلق الظروف اللازمة لتحويل المغرب إلى بلدا من بلدان الأسواق الناشئة. وتمثل الركائز الخمس الرئيسية في الحكامة وتوظيف الشباب وتغيير المناخ ورأس المال البشري والتماسك الاجتماعي.

ويتمشى إطار الشراكة مع المغرب والمقترحة من مجموعة البنك الدولي للسنوات المالية 2019-2024 مع برنامج حكومة المغرب، ويبرز إطار الشراكة حقيقة أن المنجزات الاقتصادية والاجتماعية الضخمة التي حققها المغرب أدت إلى ارتفاع الطموحات التي لم تتم تلبيتها. وبالاستناد إلى القيود التي حددها البرنامج الحكومي والدراسة التشخيصية، سيركز إطار الشراكة على عدة نقاط يوضحها الشكل الموالي:

الشكل رقم (9): أهم أهداف إطار الشراكة



المصدر: بالاعتماد على تقرير البنك الدولي، قرض سياسات التنمية للشمول المالي والاقتصاد الرقمي، جانفي 2018، ص:4.

لتمويل سياسة التنمية هدف شامل يتمثل في دعم اقتصاد رقمي شامل وتنافسي قادر على دفع المغرب إلى حدود كفاءته ومن خلال الاستفادة من الحوار المستمر والمشاركات في العمليات، يدعم تمويل سياسة التنمية تحسين الشمول المالي ويساهم في التحول الرقمي للأفراد والشركات ورواد الأعمال من خلال تحسين الاتصال والمنصات الرقمية وآليات التمويل المتنوعة. يعتبر الشمول المالي نقطة دخول حرجة لخلق القطاع الخاص ونموه.

الجدول رقم (3): ركائز الإجراء المسبق وتحديد فئات النتائج

نمو قطاع التمويل الأصغر التوسع في برامج التمويل الزراعي تحسين نظام ابلاغ البيانات عن نتائج إمكانية حصول المرأة على التمويل زيادة عدد رواد الأعمال الذين لديهم تغطية التأمين الصحي وضع لوائح وأطر الصكوك المؤسسية لأسواق التأمين التكافلي	تعزيز الشمول المالي للأفراد والشركات الصغرى والصغيرة والمتوسطة
تنمية سوق المدفوعات الرقمية زيادة انتشار النطاق العريض لخطوط الهاتف الأرضي زيادة إمكانية الوصول إلى الانترنت في المناطق الريفية	دعم الإصلاحات على صعيد المؤسسات والسياسات لتنمية المنصات الرقمية والبنية التحتية الرقمية
تحسين تسجيل الشركات الرقمية لرواد الأعمال	تعزيز المساندة لرواد الاعمال الرقمية

تطوير تمويل رأس المال السهمي في المرحلة المبكرة وشبكات المستثمرين الممولين

المصدر: بالاعتماد على تقرير البنك الدولي، قرض سياسات التنمية للشمول المالي والاقتصاد الرقمي، جانفي 2018، ص:5.

خلاصة:

ظهر في السنوات الأخيرة جيل جديد من الشركات الناشئة للتكنولوجيا المالية الداعمة للمؤسسات المالية ومقدمي الحلول الرقمية، حيث ساهمت الابتكارات القائمة على التكنولوجيا المالية في تعزيز الشمول المالي خاصة للمشروعات المصغرة.

ساعدت تطورات التكنولوجيا المالية المشروعات المصغرة في التأسيس والنمو والازدهار، حيث توفر التكنولوجيا المالية لهذا النوع من المشروعات خيارات أكثر من أي وقت مضى ذات الصلة بالتمويل ومعالجة المدفوعات وتحويل الأموال. قامت بوابة التمويل الأصغر، وهي منصة المعرفة المستقلة التابعة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بتغيير اسمها إلى بوابة الشمول المالي للتنمية "FinDev" تعكس العلامة الجديدة توسيع نطاق المنصة تقديرا لدور الشمول المالي في تحقيق أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة.

❖ الشمول المالي مفهوم يهدف إلى تعميم المنتجات والخدمات المالية والمصرفية على العدد الأكبر من الأفراد، والمؤسسات خصوصا فئات المجتمع المهمشة من ذوي الدخل المحدود، وذلك من خلال القنوات الرسمية وابتكار خدمات مالية ملائمة وبتكاليف منافسة وعادلة؛

❖ تحقيق الشمول المالي بالتركيز على التمويل الرقمي، تظهر التكنولوجيا المالية كواحدة من الأعمدة الرئيسة في بيئة ريادة الأعمال خاصة للمشروعات المصغرة؛

❖ تمكين التكنولوجيات الجديدة من تحسين تقديم الخدمات المالية من خلال تيسير إقامة البنى التحتية التأسيسية، وتعزيز فرص الاستفادة منها على نحو مفتوح وبتكلفة معقولة، وضمان وجود بيئة من السياسات الداعمة وهذا ما سعت المملكة المغربية لتنفيذه؛

❖ ساهمت الاستراتيجية الوطنية للمغرب في ترسيم الشمول المالي كأولوية سياسية هامة لتعزيز الاحتواء الاقتصادي وخلق فرص العمل للأسر والمؤسسات الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

الإحالات والمراجع:

- 1 - Jean-harvé lorenzi, banque et fintech : enjeux d'innovation dans la banque de détail, RB edition, 2016, p :12.
- 2 - simon hardie and authors, 2017 fintech disruptors report, innovation, distributed, mapping the fintech bridge in the open source era, published November 2016, magnacarta communications, p:6.
- 3 - Peterson K. Ozili, Impact of digital finance on financial inclusion and stability, Borsa _Istanbul Review, 2018, p : 330.
- 4 - www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights
- 5 - home.kpmg/us/en/home/industries/financial-services/fin-tech.html
- 6 - régis bouyala, la révolution FinTech, RB EDITION, p :11.
- 7 - www.revuebancque.fr/medias/content/users/gery/1458832406641.pdf
- 7 - <http://blog.bolden.fr/les-fintech-definition-evolutions-ambitions/consulte> le 10/2/2020.

⁸ - إدارة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، آفاق الاقتصاد الإقليمي-أكتوبر 2017 صندوق النقد الدولي، التكنولوجيا المالية: إطلاق إمكانيات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأفغانستان وباكستان والقوقاز وآسيا الوسطى، ص:2.

⁹ - Dorfleitner G and others, **fintech in germany**, springer edition, 2017, p:6.

¹⁰ **Greta Bull**, **6 Ways Microfinance Institutions Can Adapt to the Digital Age**, [BLOG](https://www.cgap.org/blog/6-ways-microfinance-institutions-can-adapt-digital-age/consulté) 09 April 2018, www.cgap.org/blog/6-ways-microfinance-institutions-can-adapt-digital-age/consulté le 16/2/2020

¹¹ **Damien Petty**, **How Will FinTech Affect Small Businesses?** May 16, 2017, <https://fundsquire.co.uk/how-will-fintech-effect-small-businesses/> 20/2/2019

¹² www.albankaldawli.org/ar/topic/financialinclusion/overview/consulté le: 20/2/2020.

*- يُعد التحالف الدولي للشمول المالي أول شبكة دولية للتعليم من تجارب الدول في مجال الشمول المالي، وقد تم إنشاؤه في عام 2008، ويضم 94 دولة من الدول النامية مُتمثلة في 119 مؤسسة (وزارات مالية وبنوك مركزية). يعمل التحالف على تطوير الأدوات المستخدمة لتطبيق الشمول المالي وتبادل الخبرات الفنية والعملية بين الدول الأعضاء ومساعدتها في صوغ السياسات والإستراتيجيات الإصلاحية وآليات التطبيق، إضافة إلى إعداد الزيارات التعليمية في المجال عينه.

¹³ - الشمول المالي في مصر، هل محدوددي الدخل نصيب في اتاحة الأدوات المالية، مركز هردو لدعم التعبير الرقمي، القاهرة، 2018، ص: 7.

¹⁴ **BROCHURE SUR L'INCLUSION FINANCIERE, banque d'Algerie, p: 1**

¹⁵ www.albankaldawli.org/ar/topic/financialinclusion/overview/ /consulté le: 20/2/2020

¹⁶ - معهد الدراسات المصرفية، **الشمول المالي**، إضاءات مالية ومصرفية، الكويت، السلسلة رقم 8، العدد 7، فبراير 2016، ص:2.

[www.kibs.edu.kw > upload > Edaat_Feb2016_Financial](http://www.kibs.edu.kw/upload/Edaat_Feb2016_Financial).

¹⁷ - المرجع السابق، ص:3-4.

¹⁸ - المصرفيون، العدد 18، السنة الخامسة، البنك المركزي المصري/المعهد المصري المصرفي، 2017، ص: 13-14.

¹⁹ - تقرير البنك الدولي، فرض سياسات التنمية للشمول المالي والاقتصاد الرقمي، جانفي 2018، ص:2.

²⁰ - المرجع السابق، ص:3.

²¹ - المرجع السابق، ص:4.

صناعة التمويل الأصغر الإسلامي - دراسة تجريبية بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني -

The Islamic Microfinance Industry -A study of the experience of the Al Baraka Bank of Algeria and the Yemeni Al Amal Bank-

مريم زرقاطة	جوهرة شنافة
أستاذ محاضر -ب-	أستاذ محاضر -ب-
جامعة فرحات عباس سطيف1، الجزائر	جامعة فرحات عباس سطيف1، الجزائر
meriem_angel@live.fr	dj.chenafa@gmail.com

ملخص:

يخضع التمويل الأصغر الإسلامي بأهمية بالغة، حيث يعمل على توفير فرص العمل للفقراء، والتي تزيد من دخولهم وقدرتهم على التحكم في الموارد المالية، مما يساهم في تخفيض حدة الفقر والبطالة، وتداول الثروة وإعادة تدويرها في الاقتصاد، وبالتالي تحقيق التنمية، ونظرا لنمو ظاهرة الفقر ارتأينا أن نعرض مدى فاعلية التمويل الأصغر الإسلامي في تمويل مشاريع الفئات ذات الدخل المحدود، من أجل تأهيلها ومساعدتها على الدخول في الحركة التنموية والاقتصادية.

تناولت دراستنا التجربة الجزائرية واليمنية فيما يتعلق بصناعة التمويل الأصغر الإسلامي، باعتباره أحد آليات الدعم المالي الحديثة لأصحاب المشاريع الصغيرة، من خلال دراسة بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن بنك البركة الجزائري يساهم بشكل نسبي في تمويل المشاريع الصغيرة في الجزائر، من خلال الاتفاقيات التي أبرمها بما يتيح تنمية هذا القطاع، أما بالنسبة لبنك الأمل اليمني فيعتبر نموذجا يقتدى به، بحيث تعتبر اليمن من الدول الرائدة والسبقة في مجال التمويل الأصغر الإسلامي.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر الإسلامي، بنك البركة، بنك الأمل.

Abstract:

Islamic Microfinance as a new market in Islamic finance is of great importance, through which Islamic financial institutions provide financial assistance to people excluded from the financial system and then contributing to reducing poverty and unemployment

Given the fact that poverty alleviation is gaining more attention, our paper aim at showing the effectiveness of Islamic microfinance in financing projects of low-income people, in order to qualify and help them enter the economic circle. It also, explore the Algerian and Yemeni experiences in the field of Islamic microfinancing, as they are considered pioneer experiences in Arab world and in support micro-enterprises and that the Yemeni model is an example to be followed, as Yemen is one of the pioneers and leaders in Islamic microfinance.

Key Words: Islamic Microfinance, Al Baraka Bank, Al Amal Bank.

تمهيد:

برزت في العقود الأخيرة ظاهرة التمويل الأصغر كإحدى أهم الآليات المهمة الموجهة لتمويل مشاريع الفقراء ومحدودي الدخل ، حيث عرفت انتشارا واسعا خصوصا بعد النجاح المحقق في بنك غرامين (بنك القرية) في بنغلاديش لمؤسسه محمد يونس، الذي استغل المهارات والطاقات الكامنة لفئة الفقراء في تحقيق تنمية اقتصادية. ومع تزايد الاهتمام بالمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر في مختلف دول العالم لاسيما النامية منها، كونها تمثل قطاعا استراتيجيا لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، أصبح التمويل الأصغر آلية أساسية لتحقيق تلك الأهداف المرجوة، والتخفيف من حدة الفقر وآثاره في المجتمعات التي ظلت تعاني من هذه المشكلة، غير أن هذه الآلية لم تعرف نموا بالمستوى المطلوب في الدول الإسلامية، وذلك لاعتبارات دينية ترتبط برفض غالبية الشعوب الإسلامية للمنتجات المالية التي لا تتطابق مع الشريعة الإسلامية، التي تحرم الربا وتحدد المبادئ العامة للتعاملات المالية بين المسلمين، مما استدعى ضرورة تكامل التمويل الأصغر مع التمويل الإسلامي لينتج تمويلا أصغرا بصيغة إسلامية يعرف بالتمويل الأصغر الإسلامي، الذي يهدف إلى تلبية الاحتياجات بما يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

وقد حظي التمويل الأصغر الإسلامي بأهمية بالغة، وهذا ما يتطلب ضرورة تنميته باعتباره إحدى أهم الآليات الموجهة لتمويل مشاريع الفقراء ومنخفضي الدخل بما يتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، بغرض المساهمة في تخفيف حدة الفقر والبطالة وتداول الثروة وإعادة تدويرها في الاقتصاد، على اعتبار أن الواقع يثبت أنه لا يمكن للمساعدات والإعانات المقدمة من طرف الجهات المختلفة أن تقضي على الفقر، فالفقراء بحاجة إلى فرص عمل تزيد من دخولهم وقدرتهم على التحكم في الموارد المالية، ومما لا شك فيه أن حصول الفقراء على الخدمات المالية، يساهم بشكل كبير في نجاح البرامج الهادفة إلى الحد من الفقر.

والجزائر كغيرها من الدول الإسلامية ، وجدت في التمويل الأصغر الإسلامي بديلا تمويليا يلبي حاجات ورغبات العديد من مالكي المشروعات الصغيرة، الذين يرفضون التعامل بالصيغ التمويلية التقليدية، رغم حداثة تجربة الجزائر في مجال التمويل الأصغر الإسلامي، على غرار تجربة اليمن -بنك الأمل اليمني- المتخصص في التمويل الأصغر الإسلامي، باعتباره نموذجا يقتدى به في مجال التمويل الأصغر الإسلامي.

إشكالية البحث: سنحاول من خلال بحثنا هذا الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو واقع تطبيق صناعة التمويل الأصغر الإسلامي في بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني؟

ويندرج ضمن هذا التساؤل الرئيسي مجموعة من الأسئلة الفرعية وهي:

- فيما تتمثل أهم صيغ التمويل الأصغر الإسلامي، وهل بإمكانها أن تحدث أثارا تنموية من شأنها تفعيل المسؤولية الاجتماعية وتحقيق التنمية؟

- ما هي مزايا وعيوب صيغ التمويل الأصغر الإسلامي ومجالات استخدامها؟

- ما هي الصيغ التمويلية الإسلامية المتاحة للتمويل الأصغر بينك البركة الجزائري؟

- فيما تتمثل منتجات وخدمات بنك الأمل للتمويل الأصغر الإسلامي؟

- ما هي مقومات نجاح البنوك الإسلامية لتمويل المشروعات الصغيرة؟

أهداف البحث: نهدف من خلال هذا البحث إلى:

- التعريف بمختلف المفاهيم المتعلقة بالتمويل الأصغر الإسلامي؛

- التطرق إلى أهم صيغ التمويل الأصغر الإسلامي وإسهاماتها في تفعيل المسؤولية الاجتماعية وتحقيق التنمية؛

- عرض تجرّبي بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني كنموذجين لتجارب عربية في مجال التمويل الأصغر الإسلامي؛

- إبراز مقومات نجاح البنوك الإسلامية لتمويل المشروعات الصغيرة.

أهمية البحث: تنبع أهمية البحث من أهمية التمويل الأصغر الإسلامي، الذي يعد مجالا خصبا لابتكار نماذج أعمال جديدة متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، مما يسمح بتوسيع نطاق الحصول على التمويل الأصغر الإسلامي، باعتباره إحدى أهم الآليات الموجهة لتمويل مشاريع الفقراء ومنخفضي الدخل، المستبعدين من الأنظمة المالية الرسمية، لما لصناعة التمويل الأصغر الإسلامي من دور مهم في إدماج الفقراء في النظام المالي، وتمكين ذوي الدخل المنخفضة من تحسين ظروف معيشتهم، من خلال توفير موارد مالية لأنشطتهم الصغيرة، وقد قمنا بعرض واقع تجربة التمويل الأصغر الإسلامي في بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني، من أجل تفعيل تطبيق هذه الصناعة المالية الإسلامية.

تقسيمات البحث: سوف نقوم بدراسة بحثنا وفق محورين أساسيين هما:

المحور 1: الإطار النظري للتمويل الأصغر الإسلامي؛

المحور 2: تجربة بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني في صناعة التمويل الأصغر الإسلامي.

المحور 1: الإطار النظري للتمويل الأصغر الإسلامي

أولا: مفاهيم عامة حول التمويل الأصغر الإسلامي: ظهرت أول تجربة للتمويل الأصغر سنة 1976 في

بنغلاديش بفضل المفكر محمد يونس، الذي قام بتأسيس بنك غرامين (بنك القرية) المختص بشكل كبير في تمويل العائلات الأشد فقرا والنساء ربات البيوت.

وقبل التطرق إلى مفهوم التمويل الأصغر الإسلامي، لابد أولا التطرق إلى مفهوم التمويل الأصغر التقليدي.

1. التمويل الأصغر: بفضل ظهور بعض المصرفيين، الذين يؤمنون بضرورة دعم الشرائح المجتمعية ذات الدخل المحدود وتمكينهم من القروض البنكية، بدأت تتغير الرؤى ووجهات النظر، بل أكثر من ذلك أصبحت العديد من البنوك تهتم اهتماما بالغا، بألية جديدة من آليات التمويل، أطلق عليها التمويل الأصغر (المصغر).

1.1. التمويل الأصغر التقليدي: ففي تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأوروبية، فإن التمويل الأصغر (المصغر) هو "الحصول على تمويل للمشروعات الصغيرة التي يستفيد منها الأشخاص المهمشين، الذين

يتطلعون إلى خلق فرص عمل خاصة بهم، في ظل غياب آفاق مهنية أخرى، والوصول إلى مصادر التمويل التقليدية غير الممكنة.¹

في حين ذهبت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء إلى تعريف التمويل الأصغر على " أنه تقديم الخدمات المالية ومنها التوفير والقروض ووسائل الدفع للفئات منخفضة الدخل من السكان، على غرار الحرفيين وصغار التجار والمزارعين وحتى الموظفين، ويشمل كذلك تقديم الخدمات المصرفية للأفراد المستبعدين من النظام المالي، إلى جانب توفير التمويل للمنشآت الصغرى"².

وعرف أيضا بأنه " مجموعة الخدمات التي تقدم للفقراء الذين ليس لديهم أموال كافية للمشاريع، ولكن لهم القدرة على الكسب، ولديهم مشاريع مدروسة ولها مردود اقتصادي واجتماعي، تتمثل تلك الخدمات في التمويل والتأمين والادخار وفتح الحساب الجاري و بتكلفة تمويل تناسب تلك المبالغ الصغيرة"³.

ويعتبر الغرض من التمويل الأصغر تأسيس مؤسسات مالية محلية مستدامة، يمكنها جذب المدخرات المحلية وإعادة تدويرها في شكل قروض أو خدمات مالية أخرى.

يشمل التمويل المصغر في الجزائر تقديم الخدمات المصرفية للأفراد المستبعدين من النظام المالي، وإلى المؤسسات المصغرة التي تشغل أقل من عشرة عمال، كما يمكن أن يشمل كذلك قروض الإسكان، القروض الاستهلاكية، منتجات الادخار، منتجات التأمين المصغر، التحويلات المالية وكذا التعليم المالي للشباب الراغب في إنشاء مشروعات مصغرة.

2.1. التمويل الأصغر الإسلامي: يعرف على أنه "تقديم خدمات مالية بصيغ تتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية إلى الفقراء الناشطين اقتصاديا والمستبعدين من النظام المالي الرسمي"⁴.

كما يعرف بأنه " تقديم تمويل عيني أو نقدي للفقراء أو تقديم خدمات مالية أخرى مثل: التأمين، الادخار، تحول الأموال... الخ، بصيغ تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية"⁵.

وفي تعريف آخر، فإن التمويل الأصغر الإسلامي هو "تقديم الخدمات المالية التي يتم أداؤها وفق المبادئ المستمدة من قواعد الشريعة الإسلامية وأصولها"⁶.

وبالتالي فهو يمثل ملتقى مجالين هما: التمويل الأصغر والتمويل الإسلامي، كما يجمع ما بين المبادئ الاجتماعية الإسلامية وبين قدرة التمويل الأصغر على توفير فرص حصول الفقير على التمويل.

بناء على ما سبق، يمكن القول أن التمويل الأصغر الإسلامي هو تقديم تمويل سواء كان عيني أو نقدي للفقراء، بما يتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية وأصولها، من أجل القضاء على الفقر وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

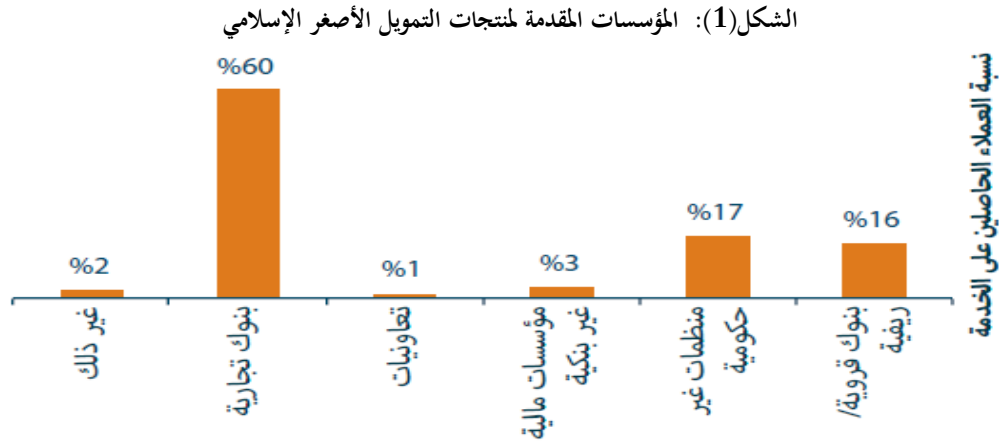
إذن يعتبر التمويل الأصغر الإسلامي مهما في تكوين قطاع يشارك في التنمية وعمليات الإنتاج والتصدير والصناعات، يتناسب ومشروعات الأسر الفقيرة، عكس التمويل الرسمي الذي يوافق المشاريع المتوسطة والكبيرة

بدرجة أساسية، يفتح بابا واسعا وجديدا أمام توزيع الدخل بشكل أفضل، كما يعمل على تحقيق الكفاءة في تخصيص الموارد، فهو لا يعتمد على قاعدة الملاءة المالية في عملية التمويل، بل يقوم على قاعدة الجدارة الاقتصادية في اختيار المشروعات.

والجدير بالذكر أن هناك اتفاق بين التمويل الأصغر التقليدي والتمويل الأصغر الإسلامي، في أن كلاهما يهدف لمساعدة الفقراء لإخراجهم من الفقر والمساهمة في التنمية، ولكن الاختلاف هو في الوسيلة أو الطريقة التي يتم بها تقديم التمويل، فحسب الشريعة الإسلامية فإن التمويل يمكن أن يكون عيني أو نقدي بصيغ تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق ضوابط شرعية، حتى تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، أما التمويل التقليدي فيقدم القروض والخدمات المالية الأخرى حسب نظام الفائدة، ولا يشترط خضوع معاملاته لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، كما أن مؤسسات التمويل الأصغر التقليدي ليست مناسبة عادة للفقراء المزمين، لأنهم سيستخدمون القروض لتوفير احتياجاتهم الأساسية مثل الغذاء والملبس والسكن بدلا من إنشاء المشاريع الصغيرة، وهذا ما يجعلهم غير قادرين على تسديد قروضهم، بل سيقعون في الدين و يصبحون أكثر فقرا، بينما في التمويل الأصغر الإسلامي فتعطى الأولوية للاحتياجات الرئيسية للفقراء المزمين.

ثانيا: خدمات وعملاء التمويل الأصغر الإسلامي

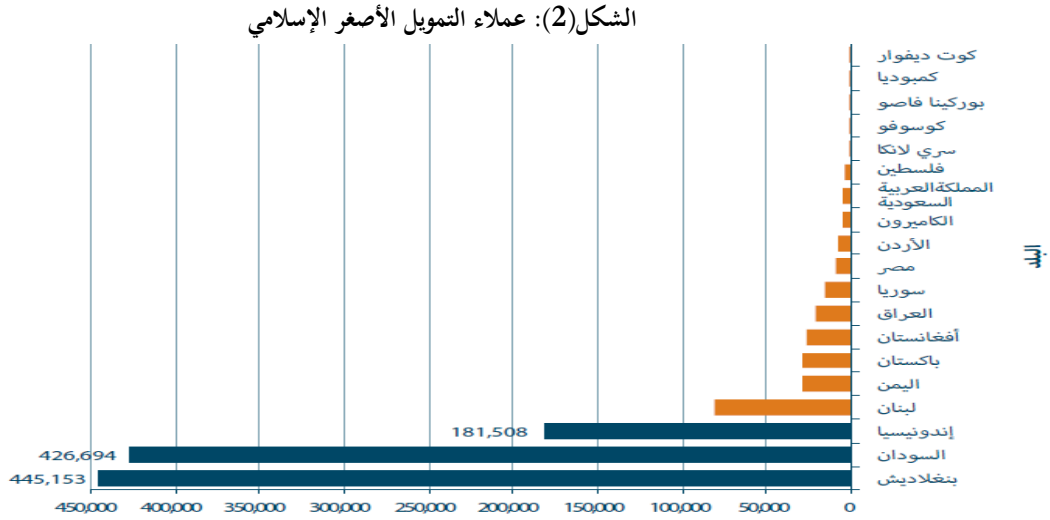
مازال العرض الإجمالي لمنتجات التمويل الأصغر الإسلامي ضئيلا مقارنة بقطاع التمويل الأصغر التقليدي ولكنه سريع النمو، كما تتباين أنواع المؤسسات المقدمة لخدمات التمويل الأصغر الإسلامي، وقياسا بعدد العملاء الحاصلين على خدمة التمويل الأصغر الإسلامي، تعد البنوك التجارية أكبر الجهات المقدمة لهذا النوع من التمويل، كما هو موضح بالشكل التالي⁷:



المصدر: ميادة الزغي ومايكل تارازي (مارس 2013)، الاتجاهات العامة للاشمال المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، مذكرة مناقشة مركزة رقم 84، CGAP، ص: 2.

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أنه من بين العملاء الذي تقدم لهم خدمات التمويل الأصغر الإسلامي فإن البنوك التجارية تقدم الخدمة بنسبة 60%، في حين تخدم المؤسسات المالية غير البنكية نسبة 3% فقط.

أما عملاء التمويل الأصغر الإسلامي فهم الفقراء الناشطين اقتصاديا أو الأفراد ذوي الدخل المحدود، مع شرط توفرهم على مهارات وقدرات تمكنهم من بدء مشاريع استثمارية، حيث وجد نحو 1.28 مليون عميل في 19 بلدا يستخدمون خدمات التمويل الأصغر المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، ويقوم أغلب هؤلاء العملاء ما يقارب 82% في ثلاثة بلدان فقط بنغلاديش (449 ألف عميل) والسودان (429 ألف عميل) واندونيسيا (181 ألف عميل)، كما هو موضح بالشكل أدناه⁸:



المصدر: ميادة الزغي وميكل نارازي(مارس 2013)، الاتجاهات العامة للاشتغال المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، مذكرة مناقشة مركزة رقم CGAP 84، ص:3.

ثالثا: صيغ التمويل الأصغر الإسلامي وإسهاماتها في تفعيل المسؤولية الاجتماعية وتحقيق التنمية

تتعدد صيغ التمويل الأصغر الإسلامي وتتنوع معها مساهمة كل صيغة في تفعيل المسؤولية الاجتماعية وتحقيق التنمية، وهو ما سوف نتطرق له على النحو التالي:

1. صيغ التمويل القائمة على الملكية: تشمل كلا من المشاركة والمضاربة.

1.1. المشاركة: هي عقد من عقود الاستثمار يتم بموجبه 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، ويطبق البنك الإسلامي هذه الصيغة بالدخول بأمواله شريكا مع طرف أو مجموعة أطراف في تمويل المشاريع، مع اشتراكه في إدارتها ومتابعتها⁹، كما يمكن استخدام صيغة المشاركة في تمويل صادرات المنشآت الصغيرة عن طريق فتح اعتماد مستندي، لتوريد منتجات العميل التي تحتاج إلى تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها¹⁰.

2.1. المضاربة: هي عقد من عقود الاستثمار، يتم بموجبها المزج والتأليف بين عنصري الإنتاج ممثلة في العمل ورأس المال، في عملية استثمارية تحقق فيها مصلحة الملاك والعمال المضاربين¹¹، حيث ينص العقد على توزيع الأرباح بنسب متفق عليها بين الأطراف، وفي حالة حدوث خسارة يتحملها صاحب المال¹²، إذا ثبت عدم تقصير المضارب وعدم إخلاله بشروط المضاربة، يتم تمويل المؤسسات الصغيرة والفقراء من خلال إتاحة المال الذي يحتاجه هؤلاء الأفراد والمؤسسات، التي هي عادة غير قادرة على توفير المال اللازم لإنشائها أو لاستمرار نشاطها.

2. صيغ التمويل القائمة على المديونية: تشمل كلا من المراجعة، الإجارة، الاستصناع، السلم والقرض الحسن.

1.2. المراجعة: هي عقد من عقود الاستثمار، يتم بموجبها بيع السلعة بئمن التكلفة مع زيادة ربح متفق عليه بين البائع والمشتري¹³، يتم تمويل المؤسسات المصغرة والعائلات الفقيرة بصيغة المراجعة للآمر بالشراء، من خلال توفير التمويل الجزئي لأنشطة هذه المؤسسات، وتمكينها من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام والآلات والمعدات، وذلك بتحديد مواصفات السلع التي تحتاجها وتعيينها للبنك الإسلامي الذي يقوم بشرائها بعد الحصول على وعد من طرف المؤسسة، ليقوم بعدها ببيعها مراجعة لها واستيفاء ثمنها دفعة واحدة أو على أقساط حسب بنود الاتفاق، فبواسطة هذه الصيغة التمويلية يتم تمويل رأس المال العامل لهذه المؤسسات، وبالتالي التغلب على مشكلة عدم توفر السيولة النقدية.

2.2. الإجارة: وهي عقد يسمح بنقل حق الانتفاع وهو ما يعني أن المؤجر يسمح للمستأجر باستخدام أصوله مقابل دفع الإيجار، يرتكز على بيع المنفعة حيث تقوم البنوك الإسلامية بتمويل الفقراء والمؤسسات المصغرة من خلال إيجار الآلات أو المعدات التي يحتاجون إليها، ويمكن أن تأخذ أحد الشكلين إما صيغة الإجارة التشغيلية أو صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك، تساهم في القضاء على الفقر وذلك من خلال إتاحة مختلف الاحتياجات المطلوبة من طرف المؤسسات المصغرة أو الفقراء، والتي لا يستطيعون شرائها فيقومون بإيجارها من البنك في مقابل دفع أقساط متفق عليها.

3.2. الاستصناع: هو عقد من عقود الاستثمار وصيغة من صيغ التمويل، يتم بموجبها صنع السلع بمواصفات معلومة، بمواد من عند الصانع على أساس أن يدفع المستصنع مبلغا معيناً سواء عند بداية العقد أو خلال فترات متفاوتة أثناء أداء الصانع للعمل المتفق عليه، وحسب الاتفاق الموجود في العقد¹⁴، تطبق البنوك الإسلامية هذه الصيغة لتمويل الحرفيين والفقراء، ويحقق هذا عدة مزايا سواء بالنسبة للبنك أو للمؤسسة وللإقتصاد الوطني، وذلك من خلال خلق التكامل بين المؤسسات المصغرة والصغيرة والفقراء، التي تكون منتجاتها مكملة لبعضها البعض، كما يساعد الاستصناع على معالجة البطالة وتنمية المؤسسات، بالإضافة إلى ذلك يقضي الاستصناع على ركود السلع وحسن تصريفها، حيث لا يتم صناعة سوى السلع التي يوجد طلب فعال عليها.

4.2. السلم: هو عقد بيع يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه المبيع، فهو بذلك يبيع آجل بعاجل، وهو عكس البيع بئمن مؤجل، فهو يبيع يتقدم فيه الثمن ويتأخر فيه تسليم السلعة لأجل معلوم¹⁵، وغالبا ما يستخدم في السياق الزراعي، ولكي تكون المعاملة شرعية يجب أن يكون مقدار السلع الآجلة ونوعيتها وتاريخ التسليم الفعلي منصوحا عليه صراحة، إن تطبيق صيغة بيع السلم يسمح للبنك الإسلامي بتوظيف أمواله في المشروعات التي تحقق له عائدا عند تمويلها، ويتم ذلك عن طريق قيام البنك الإسلامي بشراء سلع، يراها قادرة على تحقيق عائدا له من خلال عملية بيعها فيما بعد، يعجل فيها البنك الإسلامي الثمن للبائع، مع تأخير تسليم المبيع إلى أجل معلوم.

5.2. القرض الحسن: يدخل القرض الحسن في التمويل غير الربحي الذي تقوم به مؤسسات التمويل الإسلامية، وذلك بغرض تمكين المستفيدين من تحسين مستوى دخلهم، والتخفيف من مشكلتي الفقر والبطالة التي تعاني منها

معظم الدول الإسلامية، من خلال تقديم مبالغ مالية كقرض بدون فائدة للقادرين على العمل، من أجل إقامة مشروع يزاولون من خلاله نشاطا يعود عليهم بدخل وأرباح، مع رد المبلغ المقترض في أجله، وفي حالة العجز عن السداد يمدد الأجل في حالة ما إذا ثبتت القدرة على السداد في المستقبل¹⁶، أما مصادر أموال هذه القروض الحسنة لدى البنك الإسلامي، فيمكن أن تكون نسبة من احتياطات البنك الإسلامي أو نسبة من الودائع الجارية بعد استئذان أصحابها، وتعتبر القروض الحسنة أنسب طريقة لتمويل المشروعات المصغرة، حيث تقوم البنوك الإسلامية بتقديم قروض حسنة لأصحاب المشروعات المصغرة بعد دراسة حالاتهم¹⁷.

3. صيغ التمويل التضامنية والتكافلية: وتضم الصيغ التالية¹⁸:

1.3. التمويل التضامني الزكوي: القائم على الزكاة التي تستمد إلزاميتها وشرعيتها من القرآن الكريم، والتي هي تعبئة لقسط من أموال الأغنياء لصالح الفقراء، قصد توفير السلع والخدمات والرعاية الصحية والاجتماعية للطبقات الضعيفة محدودة الدخل في إطار تضامني.

2.3. التمويل الوقفي التكافلي: يقوم على وقف الأفراد أو الخواص أموالهم للصالح العام، وبالتالي تتحول هذه الثروات والأموال إلى موارد تكافلية مستدامة ت، خصص استخدامها وعوائدها لتلبية حاجات ورغبات عدة شرائح اجتماعية مُستهدفة.

رابعا: مزايا وعيوب صيغ التمويل الأصغر الإسلامي ومجالات استخدامها

لصيغ التمويل الأصغر الإسلامي مجالات، مزايا وعيوب نذكر منها:¹⁹

الجدول (1): مزايا وعيوب صيغ التمويل الأصغر الإسلامي ومجالات استخدامها

المزايا	العيوب	المجال الملائم	صيغة التمويل
<ul style="list-style-type: none"> -المساهمة بشكل مباشر في تحقيق التنمية الاقتصادية . -تحقيق عائد مرتفع للمؤسسة . -يفضلها الكثير من المتعاملين ويعتبرونها أقرب للشرعية الإسلامية . -فيها جدية بسبب مشاركة الشريك بجزء من رأس المال. -تحقيق عدالة أكبر في توزيع ناتج الاستثمارات، من خلال إشراك فئات في المجتمع عن طريق هذه الصيغة؛ -توجيه الموارد المالية نحو الاستثمارات المنتجة بدلا من توجيهها نحو المجالات الهامشية غير المنتجة؛ توزيع مخاطر المشروع بين المستثمرين الذين يمثلهم البنك و الأطراف الأخرى المشاركة في المشروع، مما يشجع على الاستثمار في المشاريع المختلفة؛ 	<ul style="list-style-type: none"> -مخاطرة عالية على مؤسسة التمويل الأصغر . -تعتمد على أمانة الشريك . -تحتاج للتسجيل ومسك دفاتر عند الشريك المتعامل . -تحتاج لخبرة محاسبية وتوجيه محاسبي خاص في مؤسسة التمويل الأصغر. -تكاليف إدارة القرض ومراقبته تعتبر مرتفعة بسبب تعقد جدول السداد وغياب المحاسبة المناسبة . 	<ul style="list-style-type: none"> -تمويل شراء الأصول الثابتة. -تمويل احتياجات رأس المال العامل. -تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية. -الأنسب لتمويل الصناعة الحرفيين والمهنيين. 	المشاركة

<p>-توفير الجهود بسبب توزيع المسؤوليات بين الشركاء؛</p>		
<p>-تحقق أرباحا عالية . -تساهم في التنمية الاقتصادية بشكل مباشر . -يفضلها الكثير من المتعاملين ويعتبرونها خالية من الشبهات. -التقليل من التفاوت في توزيع الدخل، حيث تسمح للمضارب ورب المال الحصول على نسبة من الربح عوض انفراد رب المال بالربح بالإضافة إلى أن المضاربة ليست مرتبطة بمكان معين؛ -تخفيض التكاليف الاستثمارية للمشروع، التي تؤدي بدورها إلى تخفيض أسعار السلع المنتجة، كما أن تطبيق المضاربة يؤدي إلى اقتسام المخاطر</p>	<p>-أكثر صيغ التمويل الإسلامي مخاطرة لاعتمادها على أمانة وأخلاق المتعامل . -الجدية أقل لعدم مساهمة المضارب بأي جزء من المال . -تكاليف إدارة القرض ومراقبته تعتبر مرتفعة بسبب تعقد جدول السداد وغياب المحاسبة المناسبة .</p>	<p>-تمويل شراء الأصول الثابتة -تمويل احتياجات رأس المال العامل -تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية -الأنسب لتمويل الصناعة الحرفيين والمهنيين</p>
<p>-قليلة المخاطر وسهلة التطبيق . -تناسب الكثير من المشاريع الصغيرة . -تكاليف إدارة القرض ومراقبته تعتبر منخفضة بسبب بساطة جدول السداد وقد تؤدي تعددية التعاملات التي تتم في تمويل رأس المال المتداول إلى رفع التكاليف مما يسمح بالمرونة وإمكانية التعديل حسب تفضيل كل عميل</p>	<p>-تشبه القرض التقليدي لذلك يشته الأمر عند بعض الناس ويعتبرونها التفاف للحصول على قرض ربوي. -يسيء بعض المتعاملين للمراجعة بتحليلهم على مؤسسة التمويل الأصغر للحصول على النقد بطريقة غير جائزة شرعا مثلا الاتفاق مع البائع لإرجاع البضاعة له بعض أن تشتريها المؤسسة وتبيعها للأمر بالشراء</p>	<p>-تمويل شراء الأصول الثابتة -تمويل احتياجات رأس المال العامل -تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية</p>
<p>-في حال عدم سداد المتعامل للأقساط يمكن استرداد الأصل المؤجر (قليلة المخاطر). -تؤكد أن التمويل تم استخدامه في الهدف المقصود . -سهولة التطبيق . -تلائم الكثير من المشاريع الإنتاجية التي تحتاج لآلات ومعدات . -يمكن استخدامها في برامج تمويل المسكن -تكاليف إدارة القرض ومراقبته تعتبر منخفضة بسبب بساطة جدول السداد مما يسمح بالمرونة وإمكانية التعديل حسب تفضيل كل عميل وينتشر استخدام هذه الوسيلة فيما بين مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية</p>	<p>-قد لا تلائم بعض المشاريع التي تحتاج لمصاريف تشغيلية . -لتقليل المخاطر يجب التأمين على الأصل المؤجر .</p>	<p>-تمويل شراء الأصول الثابتة -تمويل الخدمات الصحية والتعليمية</p>
<p>-يفضله الكثير من المتعاملين لأنه يعطي للمتعامل فرصة لشراء ما يلزم لمشروعه بحرية. -سهل التطبيق.</p>	<p>-يهدد بعدم الاستمرارية لمؤسسة التمويل الأصغر وذلك بسبب تآكل رأس المال المخصص لمنح قروض حسنة في المصاريف التشغيلية وغيرها.</p>	<p>-تمويل كل الأغراض -الأنسب للتمويل النقدي</p>

	<p>- لا تفضله الكثير من الجهات الممولة لأنه لا يؤدي للاستمرارية .</p> <p>- قد تفرض بعض مؤسسات التمويل رسوماً على القرض الحسن دون الالتزام بالضوابط الشرعية لتحصيل هذه الرسوم، مما يجعل هذه الرسوم عبارة عن فوائد تحت اسم رسوم قرض حسن وهذا يضر بسمعة التمويل الإسلامي.</p>		
<p>- يوفر سهولة نقدية للمتعامل كبديل للقرض الربوي ويكون أمامه مرونة في إنفاق المصاريف التشغيلية وشراء المواد الخام اللازمة.</p> <p>- يناسب الكثير من المشاريع الزراعية والمشاريع الإنتاجية.</p>	<p>- مخاطرة عالية على مؤسسة التمويل لأنها ستستلم بضاعة في المستقبل .</p> <p>- يحتاج لخبرة فنية في مواصفات السلع والمنتجات التي سيتم استلامها .</p> <p>- احتمال تقلب أسعار السلع المتفق على تسليمها.</p>	<p>- تمويل احتياجات رأس المال العامل</p> <p>- تمويل شراء السلع الصناعية والزراعية</p> <p>- التمويل النقدي (احتياجات السيولة)</p>	<p>السلم</p>
<p>- يلائم في تمويل السلع والوحدات السكنية التي تحتاج لتصنيع .</p> <p>- يؤكد صرف التمويل في الهدف المحدد له .</p> <p>- يمكن الحصول على دفعات وأقساط الاستصناع قبل التسليم النهائي .</p> <p>- للاستصناع دور كبير في تنشيط الصناعة والنهوض بالاقتصاد .</p>	<p>- يحتاج إلى تعاقد مع مصنعين ومقاولين ويطلب منهم تقديم ضمانات لحسن التنفيذ .</p> <p>- يحتاج لإشراف ومتابعة من المؤسسة للتأكد من سير العمل حسب الاتفاق.</p>	<p>- تمويل شراء الأصول الثابتة</p>	<p>الاستصناع</p>

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على المراجع التالية: بتصرف :

- علي بشير خلاط (2008)، تنمية التمويل الأصغر الإسلامي: التحديات والمبادرات، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، ص: 25-26.
- علي سايج جبور، صفية بخلف، مرجع سبق ذكره، ص: 67.
- بختة بظاهر، محمد بوطلاعة (2018)، إدارة مخاطر التمويل في البنوك الإسلامية، دراسة ميدانية في عدة فروع لبنك البركة، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، المجلد 11، العدد 2، ص: 43.

المحور 2: تجربة بنك البركة الجزائري وبنك الأمل اليمني في صناعة التمويل الأصغر الإسلامي.

ظهرت أول تجربة للتمويل الأصغر سنة 1976 في بنغلاديش بفضل المفكر محمد يونس، الذي قام بتأسيس "بنك غرامين" المختص بشكل كبير في تمويل العائلات الأشد فقراً وكذا النساء ربات البيوت، خاصة بعد المجاعة الكبيرة التي شهدتها البلاد سنة 1974، وقد تم تحويله إلى بنك رسمي سنة 1983 بموجب قانون خاص، وقد كان لدى بنك غرامين، في ديسمبر من سنة 2004، قرابة 5 مليون زبون من الفقراء الذين لا يجوزون على أراضي، مع العلم أن 94% منهم نساء²⁰.

وبعد هذه التجربة الناجحة قامت بعض البنوك التجارية بدخول هذا العمل المصرفي المتناهي الصغر، والذي حقق لها أرباحاً أضحت دافعا للبنوك التجارية الأخرى لدخول مجالات التمويل المصغر. وأمام ما تعرفه المالية الإسلامية من رواج واسع جعل التمويل المصغر يمثل خطوة مهمة أمام صناعة التمويل الإسلامي، وضمن هذا الإطار

جاءت فكرة العمل على تشجيع البنوك الإسلامية على الاهتمام بتصميم برامج جادة في مجال التمويل المصغر مع ضرورة تطبيق أفضل المبادئ والممارسات المتعارف عليها عالميا، ومع تميز بنك الأمل اليمني في تقديم خدمات التمويل المصغر الإسلامي سعينا في هذا البحث استعراض هذه التجربة ومحاوله الاستفادة منها، وكذلك محاولة تقييم تجربة بنك البركة في الجزائر في مجال التمويل الإسلامي المصغر.

أولا: تجربة بنك البركة الجزائري في صناعة التمويل الإسلامي الأصغر:

1. واقع التمويل الأصغر الإسلامي في الجزائر: لقد أنشأت الجزائر العديد من الهيئات لتنفيذ مختلف البرامج الرامية لتشغيل الشباب وتمويل مؤسساتهم المصغرة، منها ما يمول المشاريع المصغرة بالاشتراك مع البنوك خاصة التقليدية منها، ومنها ما يمول هذه المشاريع دون الاشتراك مع البنوك وبقروض بدون فوائد، ويبلغ حجم السوق المحتمل (حرفيون، وفلاحون...) حوالي خمسة ملايين أسرة و150 ألف شركة صغيرة، وإضافة إلى ذلك هناك قطاع غير رسمي ضخم يوجد به 1.25 مليون عامل لا يتعاملون مع بنوك، إذ تشير التقديرات إلى أن 30% فقط من الجزائريين يتعاملون مع البنوك²¹.

تعتبر خبرة الجزائر في التعامل مع التمويل الأصغر حديثة أواخر التسعينيات، وقد بدأتها الحكومة بالتوازي مع مشروعات تنموية أخرى، وتشارك جهات مختلفة في تقديم خدمات التمويل المصغر في الجزائر، حيث تسمح القوانين الجزائرية بإنشاء شركات وساطة مالية في أشكال قانونية مختلفة كالبنوك وتعاونيات القرض والادخار والجمعيات التي لا تهدف للربح، حيث توجد 15 منظمة غير حكومية في القطاع غير الهادف للربح في الجزائر ومن أهمها: التوزيع، وكالة التنمية الاجتماعية، بريد الجزائر، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ، الوكالة الوطنية للقرض المصغر ANGEM، الصندوق القومي لتنظيم الدعم الزراعي... .

في بحثنا هذا سيتم التطرق إلى واقع التمويل الإسلامي المصغر في الجزائر من خلال تجربة مؤسسية هامة على مستوى بنك البركة الجزائري، من خلال قيام البنك بإقامة برنامج نموذجي متخصص في التمويل الإسلامي المصغر.

2. تقديم بنك البركة الجزائري: هو عبارة عن بنك تجاري إسلامي أسس في 20 ماي 1991 برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري، وشرع في نشاطه المصرفي في سبتمبر 1991²². يعتبر بنك البركة الجزائري بنك إسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذ وعطاء، ويهدف إلى تنمية المجتمع الجزائري المسلم وإلى خلق توليفة عملية مناسبة بين متطلبات العمل المصرفي الحديث وضوابط الشريعة الإسلامية، وهو أول مؤسسة مصرفية ذات رأس مال مشترك (عام وخاص)، وهو عبارة عن مؤسسة مختلطة جزائرية سعودية، حيث يمثل الجانب الجزائري بنك الفلاحة والتنمية الريفية Badr، بينما يمثل الجانب السعودي مجموعة دلة البركة²³. وما زال بنك البركة الجزائري إلى غاية الآن البنك الإسلامي الرائد في الجزائر، والذي يقدم مجموعة متعددة من الخدمات المصرفية والمالية عبر شبكة من الفروع التي يبلغ عددها 25 فرعا على مستوى القطر الجزائري.

3. التعريف بالبرنامج النموذجي للتمويل الأصغر الإسلامي: في إطار المشاريع التنموية الممولة من قبل برنامج التعاون الدولي الألماني (GTZ-DEVED) بمشاركة وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى لإتاحة التمويل

لتنمية المؤسسات الصغيرة، وبمشاركة مؤسسة الخدمات المالية (Fides Algérie) كشركة تابعة لمجموعة سويسرية تختص بإطلاق برامج التمويل المصغر في البلدان النامية، وبنك البركة الجزائري تم إطلاق برنامج التمويل المصغر بصورة مبدئية بمدينة غرداية سنة 2008 لعدد من المبررات أهمها العادات المجتمعية ومتانة الروابط الاجتماعية بالمنطقة والتي يمكن تفعيلها في إنجاح البرنامج، وكذا تمتع المنطقة بعدد هام من مشاريع الحرف والصناعات التقليدية وإحجام العديد من الأفراد بالمنطقة على التعامل مع البنوك التجارية غير المتوافقة مع الشريعة الإسلامية²⁴.

4. الأطراف الشركاء في إدارة البرنامج النموذجي للتمويل الأصغر الإسلامي: قصد ضمان نجاح البرنامج النموذجي للتمويل الأصغر الإسلامي، تم تصميم إطار تنظيمي وتنسيقي لهذا البرنامج، والذي يتشكل من ثلاثة أطراف أساسية يمكن تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول (2): الأطراف المشاركة في برنامج التمويل الأصغر الإسلامي ببنك البركة الجزائري

مؤسسة الخدمات المالية Fides Algérie	دراسة و تقييم المشروعات ومدى قابليتها للحصول على التمويل، إرسالها إلى بنك البركة لتقديم التمويل، المتابعة المستمرة لأصحاب المشاريع المتحصلين على التمويل.
بنك البركة الجزائري	يقوم البنك بفتح الحسابات، تقديم التمويل، تحصيل الدفعات، القيام بعمليات المحاسبة وإعداد التقارير.
لجنة الأعيان	تقديم التمويل لأصحاب المشروعات، تحصيل الأموال الممنوحة لأصحاب المشروعات في حالات عدم وفائهم بالتزاماتهم وتعهداتهم تجاه بنك البركة الجزائري، والمساعدة على تطوير هذا الجهاز التمويلي .

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على: عمران عبد الحكيم (2017)، تقييم تجربة بنك البركة الجزائري في مجال التمويل المتناهي الصغر الإسلامي، مجلة الأبحاث في العلوم المالية والمحاسبية، العدد 4، ص 175.

5. طبيعة الفئات المستهدفة ضمن البرنامج النموذجي للتمويل الأصغر الإسلامي: تشمل الفئات المستهدفة ضمن البرنامج التمويلي مجموعة من الأفراد تتمثل في²⁵:

- النساء الفقيرات الماكثات في البيوت؛
- الأفراد محدودي الدخل من ذوي أصحاب المشروعات الحرفية والصناعات التقليدية؛
- الأفراد محدودي الدخل من ذوي أصحاب المشروعات الصغيرة والمصغرة؛
- الأفراد من ذوي أصحاب المشروعات الناشطين في القطاع غير الرسمي.

6. الصيغ التمويلية الإسلامية المتاحة للتمويل الأصغر بينك البركة الجزائري: اعتمدت الأطراف المشاركة في تنفيذ البرنامج النموذجي للتمويل المتناهي الصغر الإسلامي في بداية الأمر على اعتماد صيغة التمويل بالمشاركة، وكذا صيغة التمويل بالقرض الحسن، ولكن في الوقت الراهن يعتمد بنك البركة الجزائري بصفته الطرف الأساسي والوحيد في إدارة هذا البرنامج على ثلاثة صيغ تمويلية يمكن إيجازها في الجدول التالي:

الجدول (3): صيغ التمويل الأصغر الإسلامي ببنك البركة الجزائري

الصيغة	خصائصها	شروط الاستفادة منها
--------	---------	---------------------

القرض الحسن	تمويل موجه للنساء الماكثات بالبيت تتراوح قيمته بين 10 آلاف دج و30 ألف دج بمنح مرة واحدة فقط	تجاوز سن 18 سنة للنساء المستفيدات، والعضوية ضمن مجموعات تضامنية، عدم تجاوز الدخل للمستفيد مبلغ 18 ألف دج مع اشتراط شخص معنوي كضامن أمام البنك.
المراحة المصغرة	موجه للنساء الماكثات بالبيت تتراوح قيمته بين 30 ألف دج و70 ألف دج لفترة تسديد تتراوح بين 10 إلى 14 شهرا.	تمتع المستفيد بسيرة حسنة تتجسد من خلال وفائها بالتزاماته المرتبطة بالقرض الحسن، مع اشتراط توفر شخص معنوي كضامن أمام البنك مع طلب البنك كفالة شخصية وتضامنية.
المشاركة	يخص التمويل كل المجالات الاستثمارية باستثناء النشاطات الفلاحية وتربية المواشي، ويوجه إلى تمويل المشروعات القائمة فقط وتتراوح قيمته بين 150 ألف دج و مليون دج بفترة تسديد تتراوح عموما بين 13 و36 شهرا.	توفر المستفيد على الوثائق التي تثبت الوضعية السليمة تجاه مصالح الهيئات الجبائية وشبه الجبائية، ولا يتم تمويل المشاريع الجديدة بل يوجه إلى المشاريع القائمة والمدرة للدخل، واشتراط توفر شخص معنوي كضامن أمام البنك بالإضافة إلى إمكانية طلب البنك تحرير عقد كفالة شخصية.

المصدر: مساح وفاء، شبوطي حكيم (جوان 2018)، التمويل الإسلامي المصغر بين السياسات المنتهجة وواقع الممارسة: دراسة تجريبية الجزائر والسودان، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 13، الجزائر، ص 156.

يهتم بنك البركة الجزائري من خلال البرنامج النموذجي للتمويل الأصغر الإسلامي بالتركيز على تمويل المشروعات التي تقوم بها النساء، ويتجسد ذلك الاهتمام من خلال تلك الصيغ التمويلية المعتمدة ضمن هذا البرنامج، ويمكن توضيح عدد المشروعات المصغرة الممولة حسب كل صيغة في الجدول التالي:

الجدول (4): توزيع العدد الإجمالي للمشروعات المصغرة الممولة حسب الجنس والصيغ التمويلية إلى غاية 2014/12/31:

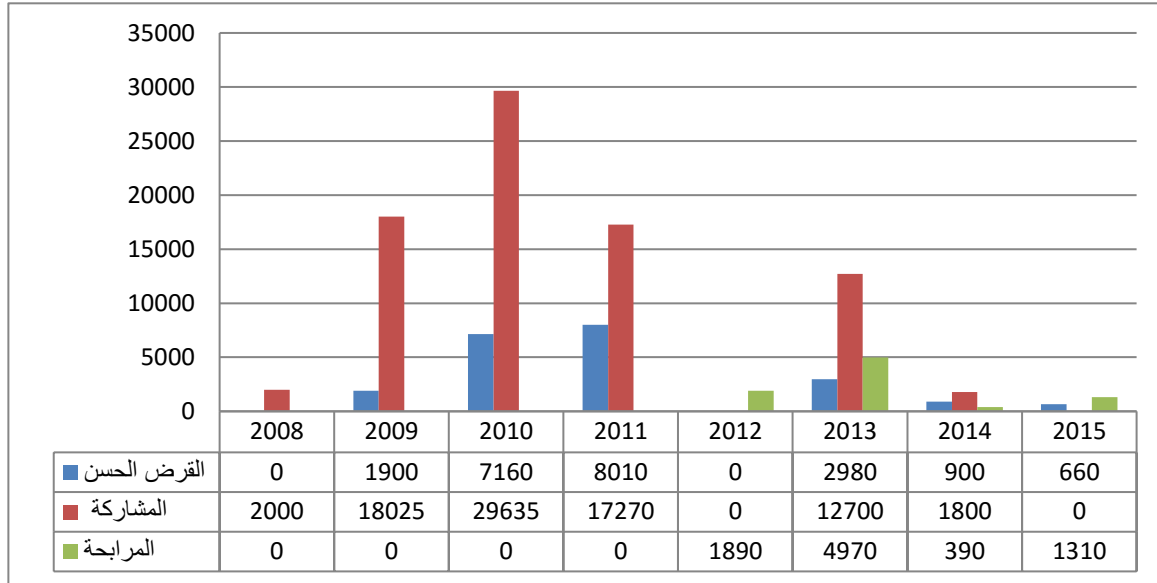
توزيع المشاريع الممولة حسب الجنس				العدد الإجمالي للمشروعات	الصيغة
%	الذكور	%	الإناث		
0	0	100	1060	1060	القرض الحسن
0	0	100	178	178	المراحة المصغرة
66.66	02	33.33	01	03	الإجارة المصغرة
98.64	146	1.35	02	148	المشاركة
11	148	89	1241	1389	المجموع الكلي

المصدر: عمران عبد الحكيم (2017)، تقييم تجريبية بنك البركة الجزائري في مجال التمويل المتناهي الصغر الإسلامي، مجلة الأبحاث في العلوم المالية والمحاسبية، العدد 4، ص: 182.

من خلال الجدول السابق يتضح أن بنك البركة الجزائري يركز فعلا على تمويل المشروعات المصغرة للنساء، بحيث بلغت نسبة النساء المستفيدات من التمويل من خلال البرنامج النموذجي للتمويل الأصغر نسبة 89%، ويتركز أساسا ذلك التمويل للمشروعات المصغرة للنساء من خلال صيغتي القرض الحسن والمراحة المصغرة.

7. توزيع قيمة التمويل الأصغر الإسلامي حسب الصيغ الإسلامية ببنك البركة: عرف تطبيق التمويل المصغر توسعا في دائرة الصيغ المستعملة حيث كانت الانطلاقة بالاعتماد على صيغتين أساسيتين هما القرض الحسن وصيغة المشاركة، ومع بداية سنة 2012 تم إطلاق صيغة المراحة المصغرة بإجمالي قيمة تقدر بـ 1890000 دج. والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل (3): توزيع قيمة التمويل الأصغر الإسلامي حسب الصيغ المتاحة (الوحدة: ألف دج)

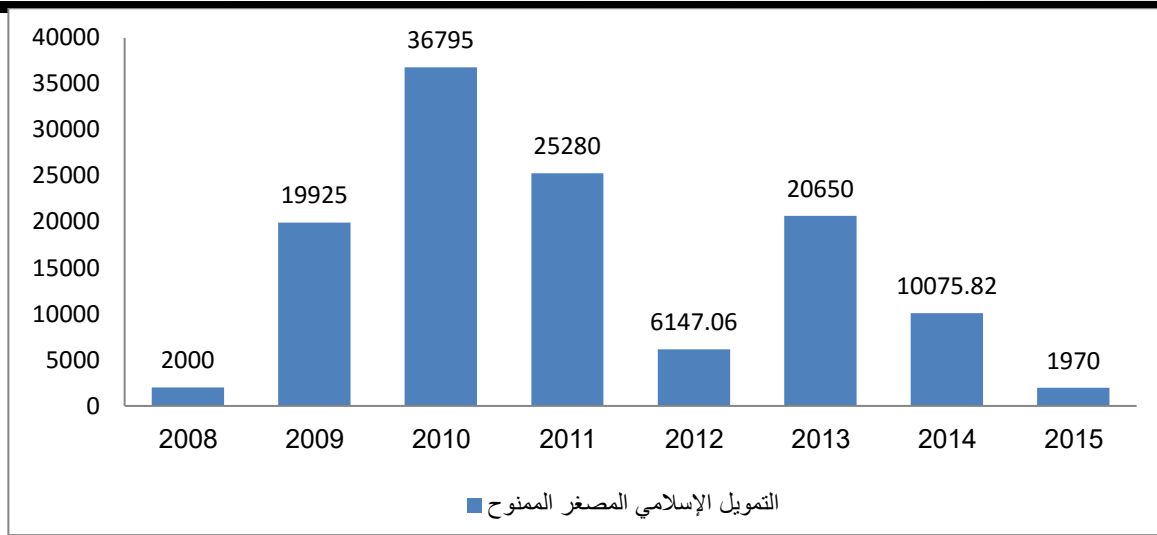


المصدر: مساح وفاء، شبوطي حكيم (جوان 2018)، التمويل الإسلامي المصغر بين السياسات المنتهجة وواقع الممارسة: دراسة تجريبية الجزائر والسودان، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 13، الجزائر، ص: 156.

من الشكل السابق نلاحظ أن التمويل الأصغر الإسلامي على مستوى بنك البركة الجزائري قد سجل أعلى مستوياته خلال سنوات بدايته من 2008 إلى 2011 لتتخفص قيمة التمويل انخفاضاً محسوساً بعد ذلك وقد يعود السبب في تراجع أداء البنك خلال الفترة الأخيرة إلى قلة الإمكانيات المادية والبشرية لإدارة وتطوير البرنامج خاصة بعد التوقف النهائي لمؤسسة الخدمات المالية (Fides Algerie) بداية من شهر أبريل 2012 عن النشاط باعتبارها طرفاً أساسياً ضمن الإطار التنظيمي لبرنامج التمويل المصغر الإسلامي.

8. تطور إجمالي التمويل الإسلامي الممنوح من طرف بنك البركة الجزائري: شهد التمويل الأصغر الإسلامي الممنوح من طرف بنك البركة الجزائري تذبذباً بداية من انطلاقه وحتى سنة 2015، ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي:

الشكل (4): تطور إجمالي التمويل الأصغر الإسلامي الممنوح من طرف بنك البركة الجزائري (الوحدة: ألف دج)



المصدر: علي سايح جبور، صفية مخلف (2019)، متطلبات تفعيل التمويل الإسلامي الممنوح في بنك البركة الجزائري من أجل تحقيق التنمية المستدامة، مجلة الاقتصاد والمالية، المجلد 5، العدد 2، ص 77.

من الشكل السابق نلاحظ أن التمويل الإسلامي الممنوح من طرف بنك البركة الجزائري شهد تذبذبا، حيث سجل توسعا في بداية تطبيق البرنامج خاصة سنة 2010 نتيجة لحدثة البرنامج وحرص الجهات الفاعلة في البرنامج على إنجاحه، ليسجل بعدها انخفاضا خلال سنتي 2011 و2012، ويسجل تحسنا سنة 2013 نتيجة إطلاق صيغة جديدة هي صيغة المراجعة، ليسجل بعدها انخفاضا خلال سنة 2014 وسنة 2015 وقد يعود ذلك إلى التوسع في تطبيق البرنامج وإطلاق صيغة الإجارة خلال سنة 2014 من جهة ونقص التمويل الممنوح بسبب الأزمة التي مست الجزائر والتي تعود إلى انخفاض أسعار البترول سنة 2015، وهذه النتائج قد تشير إلى أن البنك يواجه صعوبات في منح التمويل الإسلامي.

9. خصائص تجربة بنك البركة الجزائري في مجال التمويل الأصغر الإسلامي: تتميز تجربة بنك البركة بمجموعة من الخصائص يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- اهتمام البنك بالتعامل مع الفئات المستبعدة، حيث سمحت هذه التجربة بتطبيق مبادئ جديدة في مجال التعامل المالي مع الأفراد الفقراء وبالخصوص النساء الماكثات في البيت، وذلك من خلال العمل على الاستفادة من أفضل الممارسات المتعارف عليها في مجالات التمويل الممنوح على المستوى الدولي.
- اهتمام البنك بالعمل على الانتقال المرحلي والتدريجي بالأفراد المستهدفين من النشاط ضمن القطاع غير الرسمي إلى النشاط ضمن القطاع الرسمي؛
- إمكانية التعامل المالي مع الأفراد الناشطين في القطاع غير الرسمي، إذ نجح البنك في التعامل مع الأفراد المستهدفين خاصة النساء ممن ينشطون في القطاع غير الرسمي؛
- قلة الإمكانيات المادية والبشرية لإدارة وتطوير برنامج التمويل الممنوح، حيث يعتبر من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى تراجع أداء البرنامج خلال الفترة الأخيرة؛

- عدم وجود رؤية واضحة لبرنامج التمويل المصغر الإسلامي في بنك البركة، وذلك من خلال نظرة الإدارة العليا للبنك لهذا البرنامج على أنه مجرد أداء البنك لدوره في مجالات المسؤولية الاجتماعية. ومن أجل ضمان تطوير صناعة التمويل الإسلامي الأصغر بالجزائر لا بد من توفر بعض المتطلبات على بنك البركة الجزائري، حتى يستطيع الوفاء باحتياجاته المالية لأصحاب المشروعات الصغرى من الفقراء ومحدودي الدخل، ويمكن إيجاز أهم هذه المتطلبات في الجدول التالي:

الجدول (5): متطلبات تقديم بنك البركة للتمويل الأصغر والجهات المسؤولة عن تنفيذها

الجهات المسؤولة		المهام والأنشطة	الهدف/التدخل
ثانوية	أولية		
- البنوك الإسلامية؛ - الجهات المانحة	- وحدة التمويل المصغر - البنوك الإسلامية - - شبكة التمويل المصغر الإسلامي	- تشجيع البنك على تقديم التمويل المصغر؛ - التسوية الشاملة لقضايا الشريعة الإسلامية: ✓ تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وباقي مؤسسات التمويل المصغر؛ ✓ تسوية الخلافات الشرعية بين البنوك الإسلامية وعملاء التمويل المصغر؛ - توفير برامج بناء القدرات للعاملين وعملاء البنوك الإسلامية.	تأهيل بنك البركة الجزائري لتقديم منتجات التمويل المصغر
- شبكة التمويل الإسلامي المصغر؛ 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 الإسلامي المصغر وتطوير المنتجات
- وحدة التمويل المصغر؛ - شبكة التمويل الإسلامي المصغر؛ - شركات الهاتف المحمول.	- البنوك الإسلامية؛ - مؤسسات التمويل الإسلامي المصغر؛ - مؤسسة البريد؛ - مؤسسات الوقف والزكاة.	- العمل مع أو من خلال مؤسسات التمويل الإسلامي المصغر الأخرى؛ - توفير التمويل بالجملة لمؤسسات التمويل المصغر؛ - توفير المساندة الفنية لمؤسسات التمويل المصغر الإسلامي - استخدام وسائل أقل تكلفة وأكثر ابتكاراً؛ - إعادة تأهيل الفروع البنكية؛ - استخدام التكنولوجيا الحديثة؛ - ابتكار طرق مناسبة لخدمة النساء. - الشراكة مع مؤسسة البريد؛ - استغلال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر؛ - الاستفادة من عمال مكاتب البريد لتقديم التمويل المصغر. - التعاون مع مؤسسات الوقف والزكاة؛ - إنشاء محطة للتمويل المصغر الإسلامي.	توسيع نطاق تقديم التمويل المصغر بينك البركة الجزائري

المصدر: أمين قسول (2016/2015)، متطلبات تفعيل خدمات التمويل المصغر في البنوك الإسلامية - دراسة تجريبية دولية -، أطروحة تدخل ضمن متطلبات نيل درجة الدكتوراه، جامعة حسينية بن بوعلوي بالشلف، الجزائر، ص 227.

ثانياً: تجربة بنك الأمل اليمني في صناعة التمويل الأصغر الإسلامي

تعتبر اليمن من أوائل الدول التي تدخل فيها الأساليب الإسلامية في التمويل الأصغر، ونتيجة لتراكم الخبرات والمدارك على أهمية التمويل الأصغر في محاربة الفقر قام الصندوق الاجتماعي للتنمية بتأسيس برامج ومؤسسات تمويل قادرة وبشكل مستدام على توفير مصدر تمويل وتطوير قطاع المنشآت الصغيرة والأصغر، وفي بحثنا هذا سنتطرق لتجربة بنك الأمل اليمني في منح التمويل الأصغر الإسلامي.

1. نبذة تعريفية لبنك الأمل اليمني: أنشأ بنك الأمل للتمويل الأصغر بالقانون رقم 23 لسنة 2002 الخاص كأول بنك للتمويل الأصغر في الشرق الأوسط و شمال إفريقيا و تعد عملية إنشاء البنك تنويعا لجهود الحكومة اليمنية ممثلة بالصندوق الاجتماعي للتنمية وبرنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية ومساهمة من القطاع الخاص. في جانفي 2009 بدأ البنك بمزاولة نشاطه رسميا وفق خطة إستراتيجية لخمس سنوات 2009-2013.

يخضع البنك لرقابة وإشراف البنك المركزي اليمني، ويبلغ رأسماله المدفوع مليار وعشرة ملايين ريال يمني (1.010.000.000)، مقسمة على عشرة آلاف ومائة سهم عادي (10.100)، قيمة كل سهم مائة ألف ريال يمني (100.000) موزعة على النحو التالي²⁶:

45% مساهمة الحكومة اليمنية، ممثلة بالصندوق الاجتماعي للتنمية؛

35% مساهمة برنامج الخليج للتنمية؛

20% مساهمة القطاع الخاص اليمني والسعودي.

يسعى بنك الأمل إلى تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للأسر ذات الدخل المنخفض والمحدود في اليمن خصوصا أصحاب المشاريع الصغرى من خلال توفير خدمات مالية متميزة، حيث يهدف إلى:

- تطوير وتحسين خدمات مالية مستدامة تلبى احتياجات العملاء من ذوي الدخل المحدود؛
- تحقيق انتشار واسع في كافة مناطق اليمن (الحضرية والريفية) من خلال فتح شبكة من الفروع وبناء علاقة شراكة مع المؤسسات المختلفة؛
- أن يكون مؤسسة مالية رائدة ومستديمة بكادر مؤهل ذو كفاءة عالية وأنظمة مالية وإدارية متطورة وفعالة وقادرة على جذب مصادر تمويل متنوعة.

ويستخدم البنك في معاملاته الصيغ الإسلامية ومنها: عملية البيع والشراء «تفاوض»، والتكافل الإسلامي في حالة الوفاة، ونظام المراجعة في حالة الاتفاق.

2. منتجات وخدمات بنك الأمل للتمويل الأصغر: استطاع بنك الأمل أن يفرض نفسه على المستوى الإقليمي والمحلي، ليتحول إلى أحد أهم بنوك التمويل الأصغر في المنطقة العربية والعالم وأعلها تصنيفا، وعلى الرغم من ملامح الأزمة اليمنية التي اتسمت بالتصاعد من نهاية عام 2014 إلا أن البنك استطاع العمل بخطة طوارئ من بداية عام 2015 اتسمت بالمرونة، حيث قام بمراجعة خطته الخاصة بالخدمات المالية بناء على المستجدات التي تمر بها البلاد، إذ يوفر فقط المنتجات والخدمات المالية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية وهي:

1.2. خدمة التمويل: تستهدف خدمة التمويل أصحاب الأنشطة الصغيرة من أصحاب الدخل المحدود والمنخفض بمبالغ متفاوتة في التمويل من 50 ألف ريال إلى 20 مليون ريال يمني، والجدول التالي يوضح تطور التمويلات في بنك الأمل خلال الفترة (2009-2018):

الجدول (6): تطور التمويلات في بنك الأمل خلال الفترة (2018/2009)

البيان	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
عدد التمويلات المصروفة	5607	17566	12507	22145	26340	29272	12228	3332	427	1023
قيمة التمويلات المصروفة (مليون ريال)	284	886	635	1240	2400	3182	1565	784	172	583
عدد التمويلات النشطة	4787	14730	15945	26134	34374	40817	37679	34806	34102	33506
قيمة التمويلات النشطة (مليون ريال)	165	557	534	956	1903	2764	2417	2296	2285	2600

المصدر: التقارير السنوية لبنك الأمل اليمني لعدة سنوات (2014، 2017، 2018).

من الجدول السابق نلاحظ أن مؤشرات التمويل لبنك الأمل للتمويل الأصغر عرفت تطوراً كبيراً، حيث بلغ عدد المقترضين النشطين في بداية عمر البنك 4787 بقيمة تمويل قدرت بـ 165 مليون ريال يمني، لتصل سنة 2018 إلى قيمة 2600 مليون ريال بعدد 33506 مقترض نشط، كما عرفت التمويلات المصروفة تذبذباً في القيمة حيث ارتفعت في السنوات الأولى لتسجل أكبر قيمة سنة 2014 قدرت 3182 مليون ريال، ثم انخفضت في السنوات الأخيرة حيث صرف البنك عدد 1023 عميل وبمحافظة تجاوزت 583 مليون ريال يمني، وذلك راجع إلى الحرب التي عرفتتها اليمن في أواخر 2014 واستمرار عدم استقرار الأوضاع إلى يومنا هذا، فبالإضافة إلى أزمة السيولة التي عرفتتها المصارف وفي ظل كل الأضرار والتغيرات في حجم النشاط التمويلي للبنك إلا أنه مازال يحافظ على صدارة القطاع باستحواده على الحصة السوقية الأكبر من سوق التمويل الأصغر في اليمن بنسبة بلغت 39% على مستوى العملاء النشطين، ونسبة 33% على مستوى المحافظة النشطة²⁷.

ويصنف التمويل الأصغر لدى بنك الأمل إلى عدة منتجات يمكن إيجازها في الشكل التالي:

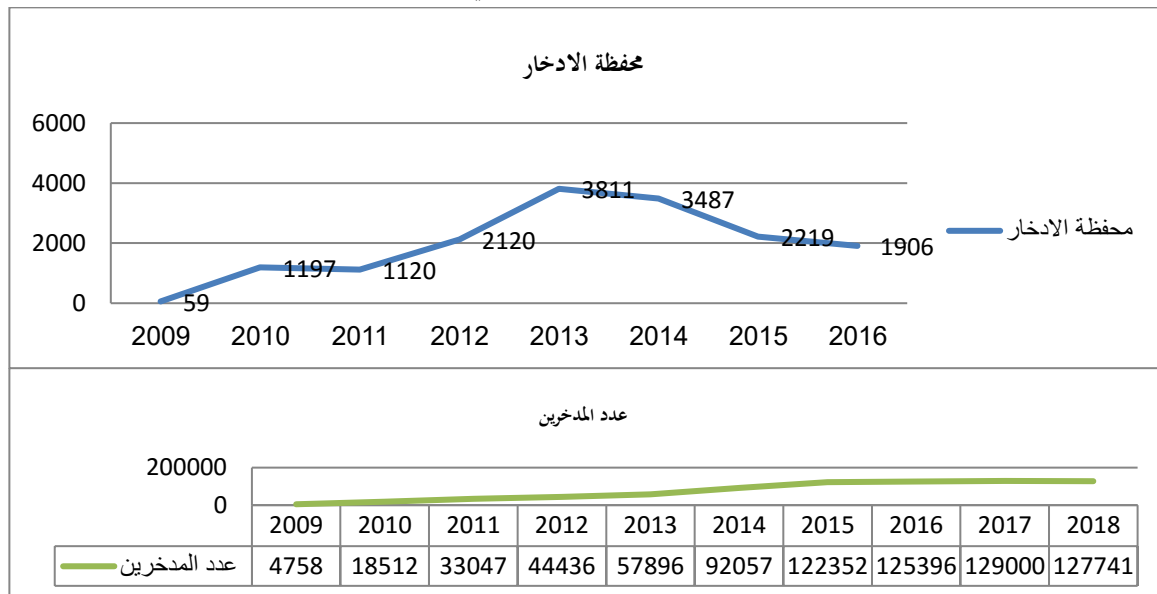
الشكل (5): منتجات التمويل الأصغر في بنك الأمل اليمني



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على التقرير السنوي لبنك الأمل لسنة 2018، ص: 18-21. متوفر على الموقع الإلكتروني: <https://alamalbank.com>, "2019/11/29".

2.2. خدمة الادخار: طور البنك مجموعة متنوعة من خدمات الادخار المتوافقة مع احتياجات الفقراء، والتي يهدف من خلالها إلى تشجيع ثقافة الادخار لدى الشباب وأصحاب المشاريع الصغيرة وذوي الدخل المنخفض، كما يدعو البنك أصحاب رؤوس الأموال لإيداع فوائضهم المالية لغرض استغلالها في تمويل المشاريع الصغيرة الخاصة بالشباب مقابل عوائد مالية لا تقل عن ما تقدمه البنوك الإسلامية في اليمن. والشكل التالي يوضح تطور مؤشرات خدمة الادخار من خلال محفظة الادخار وعدد المدخرين خلال الفترة (2009/2018):

الشكل (6): تطور مؤشرات الادخار بنك الأمل اليمني خلال الفترة (2009/2018)



المصدر: التقارير السنوية لبنك الأمل اليمني لعدة سنوات (2016، 2017، 2018).

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن بنك الأمل يولي أهمية بالغة لمنتج الادخار لما له من أثر إيجابي على الفئات المستهدفة، وكذلك استخدام هذه المدخرات في تغطية التوسع في محفظة التمويلات. حيث عرفت حسابات الادخار ارتفاعا ملحوظا فبعدما كانت تقدر بـ 4758 حساب سنة 2009 أصبحت 127741 حساب سنة 2018، إلا أنه في الفترة الأخيرة نلاحظ أن محفظة الادخار انخفضت عن أعلى مستوى حققته سنة 2013 (3811 مليار ريال يمني) وذلك راجع إلى الحرب التي تعرفها اليمن في السنوات الأخيرة وبالتالي نقص السيولة في القطاع المصرفي بشكل رئيسي، مما أدى إلى سحب العملاء لمدخراتهم والاحتفاظ بها في منازلهم، ومع كل هذه الأوضاع غير المستقرة إلا أن البنك لم يتوقف عن عرض خدماته واستقطاب شرائح مختلفة من العملاء المدخرين ولو بمبالغ بسيطة، وهذا ما يظهر جليا في ارتفاع عدد حسابات المدخرين في الفترة الأخيرة.

يوجد لدى بنك الأمل أنواع مختلفة من الحسابات الادخارية والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول (7): منتجات خدمة الادخار في بنك الأمل اليمني

خدمات الادخار	الفئة المستهدفة
ادخار الأمل	تستهدف هذه الخدمة العملاء بشكل عام من جميع الفئات المستهدفة (البالغين، الأطفال، الشباب، ادخارات تعليمية).
الحسابات الجارية	هي عبارة عن حسابات لجميع عملاء البنك بما فيها الجهات والشركات التي ترغب في التعامل مع البنك.
ودائع استثمارية قصيرة الأجل	وهي الودائع الاستثمارية لمدة 12 شهرا (الريال اليمني، الريال السعودي، والدولار الأمريكي).
ودائع استثمارية طويلة الأجل	وتشمل صناديق الاستثمار للمسؤولية الاجتماعية (عائد أقل)، وصناديق استثمار للأفراد والجهات.

المصدر: الموقع الرسمي لبنك الأمل على الموقع الإلكتروني: "2019/11/19": www.alamalbank.com

3.2. التحويلات الاجتماعية: لقد تم استحداث هذا المنتج في بنك الأمل للتمويل الأصغر منذ عام 2012 ليكون للبنك سبق على المستوى المحلي والعربي في توفير الخدمات المالية إلى المستفيدين في أماكن تواجدهم، واستمرت عملية التطوير في الخدمة بشكل متسارع خاصة خلال فترة الأزمة التي اتسع خلالها الطلب على تقديم المساعدات النقدية. والجدول التالي يوضح تطور قيمة وعدد التحويلات الاجتماعية:

الجدول (8): تطور قيمة وعدد التحويلات الاجتماعية لبنك الأمل (الوحدة: مليار ريال)

البيان	2012	2013	2014	2015	2016
عدد المستفيدين	17385	239761	344000	110431	159300
قيمة التحويلات	0.4	6.8	8.5	2.7	4.7

المصدر: التقرير السنوي لبنك الأمل اليمني لسنة 2016، ص: 19.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن التحويلات الاجتماعية في البنك تنمو من سنة إلى أخرى، حيث قدر عدد المستفيدين بـ 159300 شخصا بقيمة 4.7 مليار ريال يمني، بعدما كانت 0.4 مليار ريال سنة 2012، كما يشير تقرير 2018 للبنك بأن قيمة التحويلات خلال هذه السنة تجاوزت 85.5 مليار ريال وهذا الارتفاع راجع للتدخلات الإنسانية الحاصلة بسبب الوضع المعاش في البلاد²⁸.

4.2. التكافل الإسلامي: يقوم البنك من خلال هذه الخدمة بالتأمين على كل التمويلات التي يصدرها للعملاء وبرسوم رمزية تعادل 1% من قيمة التمويل، ويقوم البنك بموجبها بتعويض كل العملاء الذين تعرضوا لكل ما يؤدي إلى توقف نشاطهم كوفاة أو تعرضه لعجز أو تعرض نشاطه لكارثة وفقدانه، ويتمثل التعويض بقيام البنك بسداد رصيد التمويل المتبقي على العميل من رصيد التكافل، إضافة إلى دفع مبلغ لأسرة العميل في حالة وفاته²⁹.

3. مؤشرات تميز ونجاح بنك الأمل اليمني: يعني الأداء المتميز إجمالاً الأداء الذي يتجاوز في طريقة تقديمه توقعات العميل، و يعمل على تحسين نتائج المؤسسة بجودة عالية، كمية أكبر، زمن أقل، تكلفة أقل و ربح أكبر بحسب طبيعة المؤسسة ومجال عملها. و توجد خمسة معايير رئيسية لقياس الأداء المتميز و هي³⁰ : الطرق المهنية المتبعة في أداء العمل، رضا العميل، التقنية المستخدمة ويكون التميز بقدر القدرة على استخدامها بصورة مثلى، الإبداع والابتكار، الكوادر البشرية الموجودة. بالنسبة لبنك الأمل فرغم حداثة تأسيسه إلا أنه تمكن من تحقيق عدة نجاحات جعلته يتربع على عرش صناعة التمويل الأصغر في اليمن، فأصبح مزوداً رئيساً لمهارات و معارف صناعة التمويل الأصغر عربياً وعالمياً، وبذلك استطاع أن ينال إعجاب وثقة الكثير من ممارسي ومهتمي التمويل الأصغر في العالم، ويظهر ذلك من خلال الجوائز التي تحصل عليها، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول (9): التكريمات والجوائز المتحصل عليها بنك الأمل

نوع الجائزة	المنظمة الراعية
الجائزة العالمية لتحديات التمويل الإسلامي (2010)	المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، دوتشيه بنك، البنك الإسلامي للتنمية، منظمة غرامين جميل.
جائزة الإبداع والابتكار في منتجات التمويل الأصغر في الوطن العربي (2010)	مؤسسة غرامين جميل، شبكة التمويل الأصغر في الدول العربية (سنابل).
جائزة التصنيف الفضلي في مجال خطته ونشاطه في النوع الاجتماعي (2010).	سوق تبادل المعلومات الدولية (MIX).
اختيار البنك كثاني أكبر مؤسسة تمويل أصغر في العالم (2010).	المؤتمر الرابع لدعم الشباب في واشنطن.
جائزة أفضل ابتكار في منتجات التمويل الأصغر في العالم (2011) في جنيف سويسرا.	مجموعة C5.
جائزة الإبداع للمنتج الناجح في التمويل الأصغر على مستوى الشرق الأوسط وإفريقيا (2011).	منظمة هنسون واد.
جائزة النمو المستدام بين مؤسسات التمويل الأصغر في الوطن العربي (2012).	مؤسسة غرامين جميل، وشبكة التمويل الأصغر في الوطن العربي (سنابل).
جائزة أفضل مؤسسة تمويل أصغر في اليمن (2012).	مجلة The new economy الاقتصادية اللندنية
جائزة أفضل ممارس (2013)	-

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على التقرير السنوي لبنك الأمل اليمني لسنتي 2013 و2018، ص: 38.

في سبيل الاستفادة من تجربة بنك الأمل للتمويل الأصغر، سنأتي على ذكر بعض عوامل نجاحه³¹:

- وضع خطة إستراتيجية لعمل البنك سواء في فترات الاستقرار أو بعد الأزمة التي عرفتھا اليمن؛

- حرص الإدارة على استخدام كوادر تتصف بالمبادرة، التضحية، القدرة على التعلم و الإيمان بالهدف الذي أنشأ من أجله البنك؛
- فهم الفئة المستهدفة وتلبية احتياجاتها من خلال عرض منتجات مبتكرة تتناسب مع أوضاعها الاجتماعية والاقتصادية ومع الشريعة الإسلامية؛
- تدريب ميداني في مجال التمويل الأصغر مقدم إلى موظفي البنك إيماناً بأن التدريب والتأهيل استثمار لا تقل أهمية عن الاستثمارات المالية الأخرى، وفي إطار السعي إلى تزويد موظفي البنك بالمعارف والمهارات اللازمة في مختلف الأنشطة، قام البنك خلال سنة 2010 بتأسيس إدارة التدريب والدعم الفني كما قام بتنفيذ برامج ودورات تدريبية أهمها مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، المحاسبة في التمويل الأصغر، التحليل المالي، مهارات الرد على اعتراضات العملاء، الترويج والتسويق، الشفافية... الخ؛
- إرساء وترسيخ مجموعة من الثقافات الخاصة بالتمويل الأصغر والمستندة على أفضل الممارسات العالمية المتبعة في هذا المجال؛
- خبرة الإدارة العليا وعلاقتها على الصعيد الحكومي فضلا عن الإقليمي والدولي؛
- التطوير المستمر حيث يعمل البنك جاهدا على تطوير وابتكار أنواع مختلفة من الأساليب في بناء قدرات منتسبيه، والخدمات والمنتجات التي يقدمها؛
- الترويج والتسويق لأنشطة البنك، ومن أهم الطرق الترويجية التي اتبعها البنك في بداية نشاطه نجد المطبوعات الدعائية، الحملات الدعائية والمسابقات؛
- توفير أنظمة آلية قادرة على استيعاب خطط التوسع المستقبلية للبنك كما حرص البنك ومنذ اللحظة الأولى إلى تعدد مصادر تمويله وتغطية احتياجاته التمويلية؛
- الشفافية، إذ يلتزم بنك الأمل بالامتثال لجميع المعايير العالمية في وضع التقارير المالية والمتبعة من قبل سوق تبادل معلومات التمويل الأصغر³² (MIX)، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) والهيئات والمنظمات العاملة في مجال التمويل الأصغر وتحديث المؤشرات المالية باستمرار على موقع البنك في شبكة الانترنت (www.alamalbank.com).

ثالثا: مقومات نجاح البنوك الإسلامية لتمويل المشروعات المصغرة:

رغم ما يكتسبه التمويل الأصغر الإسلامي من أهمية في المجتمعات المسلمة، ورغم حاجة الفقراء المتزايدة لخدماته، ورغم وجود تجارب عربية وإسلامية ناجحة إلا أنه لا يزال ضعيفا، حيث يشكل التمويل الإسلامي أقل من 1% من الانتشار الإجمالي للتمويل الأصغر التقليدي³³. كل ذلك يؤكد على ضرورة الانطلاق في آفاق جديدة، فيمكن للتمويل الأصغر الإسلامي أن يوسع نطاق الحصول على التمويل إلى مستويات غير مسبقة على مستوى العالم الإسلامي، و لكن يبقى أن تبرهن هذه الصناعة على قدرتها على تقديم الخدمات المالية التي من شأنها تلبية

احتياجات الفقراء على نطاق واسع، وثمة حاجة ماسة لابتكار نماذج أعمال جديدة متوافقة مع الشريعة الإسلامية يمكن تطبيقها بفعالية.

ولنجاح تمويل المشروعات المصغرة بالمصارف الإسلامية لابد من توافر بعض المقومات أهمها ما يلي³⁴:

- وجود دليل إجراءات عمل (مهني، شرعي) لتمويل المشروعات المصغرة؛
- وجود معايير لاختيار المشروعات المصغرة ومن يقومون بتشغيلها؛
- وجود نظام للمتابعة والرقابة على المشروعات المصغرة؛
- وجود معايير لتقويم ومتابعة المشروعات المصغرة خلال التشغيل؛
- تحديد جهة موثوق بها للقيام بإعداد دراسات الجدوى لكافة المشروعات المصغرة؛
- تقديم ما يتاح من ضمانات من العملاء، مع قبول مبدأ الكفالة الشخصية؛
- إعطاء دورات لأصحاب المشروعات المصغرة على كيفية التعامل مع البنوك وخاصة في مجال إعداد الملفات الائتمانية؛
- القيام بعمل تأمين تعاوني إسلامي على عمليات التمويل من قبل طرف ثالث؛
- توفير بيانات ومعلومات مالية عن المشروعات المصغرة للبنوك مما يمكنها من اتخاذ قرارات التمويل بثقة ومرونة؛ -
- توفير الخبرة المهنية لأصحاب المشروعات المصغرة وخاصة المشروعات الصناعية منها.

خلاصة:

تلعب البنوك الإسلامية دورا هاما في تمويل المشاريع المصغرة، بما توفره من صيغ تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، التي تطرح كبديل مناسب للقضاء على المشاكل التمويلية التي تواجه هذا النوع من المشاريع. ومن خلال التجارب التي تطرقنا لها في بحثنا، نجد أن بنك البركة الجزائري يساهم بشكل نسبي في تمويل المشاريع المصغرة في الجزائر من خلال الاتفاقيات التي أبرمها بما يتيح تنمية هذا القطاع، أما بالنسبة لبنك الأمل اليمني فيعتبر نموذجا يقتدى به بحيث تعتبر اليمن من الدول الرائدة والسباقة في مجال التمويل الأصغر الإسلامي، وعليه يمكن طرح مجموعة من النتائج يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- يمثل التمويل الأصغر الإسلامي ملتقى مجالين يشهدان نموا متسارعا هما التمويل الأصغر والتمويل الإسلامي، إذ يتكاملان في إطاره من حيث التركيز على الأهداف التنموية والاجتماعية، الاحتواء المالي لفائدة الفقراء والمستبعدين من الأنظمة المالية الكلاسيكية، مساندة الأعمال الحرة والتركيز على الاستثمار الحقيقي؛
- تعتمد آلية التمويل الأصغر الإسلامي في تطبيقها على تفعيل صيغ التمويل الإسلامي المعروفة على غرار المراجعة، المشاركة، المضاربة... الخ؛
- يتطلب النجاح في تحقيق الأهداف المرجوة من التمويل الأصغر الإسلامي استخدام توليفة من صيغ التمويل الإسلامي تتنوع حسب أغراض ومتطلبات المستفيدين، ومن مقومات نجاح الصيغ الإسلامية الاستفادة من أفضل الممارسات العالمية بشكل يلائم بيئة وظروف المستفيدين من التمويل.

- يعتبر التمويل الأصغر الإسلامي في الجزائر من القطاعات الناشئة، كما وتعد تجربة بنك البركة الجزائري تجربة نموذجية سعت إلى محاكاة أفضل الممارسات العالمية في هذا المجال؛
- بالرغم من اهتمام بنك البركة الجزائري وحرصه على الإسهام في دعم وتطوير المشاريع المصغرة لما لهذا القطاع من طاقات إنتاجية وقدرات إبداعية وروح مبادرة اقتصادية، إلا أن هذه المشاريع لا تزال تعاني الكثير من نقاط الضعف، تحول دون استفادتها من الخدمات المصرفية التي يمكنه أن يقدمها لها، ومن ضمن هذه الثغرات عدم مصداقية وشفافية البيانات والقوائم المالية التي تقدمها هذه المشاريع للبنوك؛
- أصبح بنك الأمل نموذجا يقتدى به في التمويل الأصغر الإسلامي نتيجة عدة عوامل أهمها: تبني منهج الابتكار، الجهود التي تبذلها الإدارة من خلال العمل على تعزيز القدرات الداخلية للبنك، وبناء كوادر مؤهلة، وكذا فهم الفئة المستهدفة وتلبية احتياجاتها.
- يعرض بنك الأمل اليمني حاليا منتجات متنوعة بتطبيق ابتكارات مالية إسلامية، أهمها التمويلات الفردية والجماعية على أساس المراجعة والإجارة المنتهية بالتملك، الادخار من خلال الحسابات الجارية، الإيداع والتحويلات الاجتماعية، بالإضافة إلى منتج التكافل الإسلامي، وقد تم تطبيق هذه الابتكارات في البنك بالشكل المطلوب، مما مكنه من زيادة وتيرة نموه من سنة لأخرى، فضلا عن اكتسابه لمزايا تنافسية مكنته من أن يكون في طليعة سوق التمويل الأصغر اليمنية والإقليمية رغم الأزمة وحالة عدم الاستقرار التي تعاني منها اليمن في السنوات الأخيرة؛ وانطلاقا من النتائج السابقة، يمكن تقديم جملة من التوصيات أهمها:
- العمل على تحسين وتعريف العملاء والمتعاملين الاقتصاديين على اختلاف أنشطتهم بالتمويل الأصغر الإسلامي، عن طريق استعراض التجارب والنماذج الدولية في هذا المجال، على غرار بنك الأمل اليمني لاستخلاص نتائج تطبيق تلك النماذج والاستفادة منها في تنمية وتطوير التمويل الإسلامي في الجزائر؛
- ينبغي أن تستوفي منتجات التمويل الأصغر الإسلامي صفتين أساسيتين هما: التناسب مع احتياجات وتفضيلات الفقراء باعتبارهم الشريحة التي يستهدفها التمويل الأصغر، والسلامة الشرعية بحيث تكون مقبولة لدى جمهور المسلمين الذين يرغبون في التعامل الإسلامي؛
- صناعة التمويل الأصغر الإسلامي مطالبة بوضع إستراتيجية فعالة وواضحة، تقوم على منهج علمي وعملي مستمد من ثوابتها، ويتلاءم مع طبيعتها الاستثمارية القائمة على تحمل المخاطر؛
- إنشاء هيئة مختصة بجمع البيانات والمعطيات المتعلقة بالمشاريع المصغرة وكذا التجارب الخاصة بتمويلها، بما يمكن من تشخيص وضعية ومسار عمل هذه المشاريع من جهة، والتمكن من إجراء تقييم شامل ودقيق حول تلك التجارب في التمويل من جهة أخرى.

الإحالات والمراجع:

- 1 ناصر مغني (2011)، القرض المصغر كإستراتيجية لخلق مناصب الشغل في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول إستراتيجية الحكومة للقضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، الجزائر، ص: 2.
- 2 مصطفى طويطي، ليدية وزاني (جوان 2017)، تجربة التمويل الأصغر في الجزائر، دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، العدد 7، ص: 83.
- 3 محمد مسعودي، عبد القادر حليس (2019)، تجربة التمويل المصغر الإسلامي، في الدول العربية، دراسة حالي البحرين والسودان، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة 1، المجلد 20، العدد 1، ص: 43.
- 4 l'égypt Tamer Mohamed (2009), La micro finance Islamique...Un modèle efficace pour، Mémoire de graduation, faculté d'économie & des sciences politiques, université du Caire, p :19.
- 5 مساح وفاء، شبوطي حكيم (جوان 2018)، التمويل الإسلامي المصغر بين السياسات المنتهجة وواقع الممارسة: دراسة تجربة الجزائر والسودان، مجلة الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات، العدد 13، الجزائر، ص: 156.
- 6 علي سايح جبور، صفية يخلف (2019)، متطلبات تفعيل التمويل الإسلامي المصغر في بنك البركة الجزائري من أجل تحقيق التنمية المستدامة، مجلة الاقتصاد والمالية، المجلد 5، العدد 2، ص: 66.
- 7 ميادة الزغيبي ومايكل تارازي (مارس 2013)، الاتجاهات العامة للاشتغال المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية، مذكرة مناقشة مركز رقم 84، CGAP، ص: 2.
- 8 ميادة الزغيبي ومايكل تارازي (مارس 2013)، مرجع سبق ذكره ص: 3.
- 9 ناصر سليمان (2006) علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة: مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري ببنك الجزائر، ط 1، الجزائر: مكتبة الريام، ص: 175.
- 10 حسين عبد المطلب الأسرج (مارس 2010)، صيف تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي، مجلة دراسات إسلامية، العدد 8، ص: 8.
- 11 صالح صالح، عبد الحليم غربي (أكتوبر 2009)، كفاءة صيف وأساليب التمويل الإسلامي في احتواء الأزمات والتقلبات الدورية، الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، بحوث وأوراق عمل الملتقى الدولي، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأوروبي مغربي، ص: 794.
- 12 محمود حسن الواردي، حسين محمد سمحان (2007)، البنوك الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، ط 1، دار المسيرة للنشر، عمان، الأردن، ص: 57.
- 13 صالح صالح، عبد الحليم غربي، مرجع سبق ذكره، ص: 794.
- 14 نفس المرجع، ص: 794.
- 15 محمد الوطيان (2000)، البنوك الإسلامية، مكتبة الفلاح للنشر والتوزيع، الإمارات العربية المتحدة، ص: 131.
- 16 علي سايح جبور، صفية يخلف، مرجع سبق ذكره، ص: 73.
- 17 معطي لبي (دون سنة)، أساليب وصيف التمويل الإسلامية للمشاريع الصغيرة بين النظرية والتطبيق، مجلة المالية والأسواق، المجلد 1، العدد 2، ص: 345.
- محمد مسعودي، عبد القادر حليس، مرجع سبق ذكره، ص: 45.
- 19 اعتمادا على المراجع التالية بتصرف:
- علي بشير خلاط (2008)، تنمية التمويل الأصغر الإسلامي: التحديات والمبادرات، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، ص: 25-26.
- علي سايح جبور، صفية يخلف، مرجع سبق ذكره، ص: 67.

-بختة بطاهر، محمد بوطلاعة(2018)، إدارة مخاطر التمويل في البنوك الإسلامية، دراسة ميدانية في عدة فروع لبنك البركة، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة الوادي، المجلد 11، العدد2، ص:43.

²⁰ محمد مسعودي، حليس عبد القادر(2019)، مرجع سابق، ص: 46.

²¹ بن عزة هشام، بوتلجة عبد الناصر (2018)، دور التمويل الأصغر الإسلامي في تحسين الوضع المعيشي -تجارب بعض البلدان- مجلة إضافات اقتصادية، المجلد 2، العدد 4، جامعة غرداية، الجزائر، ص: 110.

²² الموقع الإلكتروني لبنك البركة: "2019/11/25": www.albaraka-bank.com

²³ علي سايح جبور، صفية بخلف (2019)، مرجع سبق ذكره، ص: 73.

²⁴ نفس المرجع، ص: 74.

²⁵ عمران عبد الحكيم (2017)، تقييم تجربة بنك البركة الجزائري في مجال التمويل المتناهي الصغر الإسلامي، مجلة الأبحاث في العلوم المالية والمحاسبية، العدد 4، ص: 176.

²⁶ الموقع الرسمي لبنك الأمل: "2019/11/26": www.alamalbank.com

²⁷ التقرير السنوي لبنك الأمل اليمني لسنة 2016، ص 15. متوفر على الموقع الإلكتروني: "2019/11/29"، <https://alamalbank.com>.

²⁸ التقرير السنوي لبنك الأمل اليمني لسنة 2018، مرجع سابق، ص: 26.

²⁹ التقرير السنوي لبنك الأمل اليمني لسنة 2015، ص: 25. متوفر على الموقع الإلكتروني: "2019/11/29"، <https://alamalbank.com>

³⁰ الشريف ربحان، بونواله ريم (سبتمبر 2014)، الإبداع و التميز في التمويل الأصغر الإسلامي - قراءات في تجربة بنك الأمل اليمني - مجلة التواصل في الاقتصاد والإدارة والقانون، العدد 39، ص: 49.

³¹ نفس المرجع، ص: 52.

³² حصل بنك الأمل على الشهادة الفضية للشفافية من سوق تبادل المعلومات MIX للسنوات 2009، 2010 و 2011.

³³ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، "التمويل الأصغر الإسلامي، متوفر على الموقع الإلكتروني 2019/12/27.

<https://www.findevgateway.org/ar/topics>

³⁴ معطي ليني (دون سنة)، مرجع سبق ذكره، ص: 350.

الوقف كأحد آليات تطوير التمويل الأصغر الإسلامي
و دوره في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية
-تجارب بعض البلدان-

Endowment as one of the mechanisms for developing Islamic microfinance
And its role in achieving economic and social development
Experiences of some countries

د. هشام بن عزة	أ. بختة بطاهر
دكتوراه في المالية الدولية	أستاذ مساعد - ب-
كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية جامعة تلمسان - الجزائر -	كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية جامعة تلمسان - الجزائر -
benazzahicham@gmail.com	bakhta_48@hotmail.fr

الملخص:

لقد أصبح التمويل الأصغر الإسلامي توجهها دوليا سائدا في العقود الأخيرة، وعليه فقد بات من الواجب و خصوصا بالنسبة للمجتمعات الإسلامية تركيز الجهود لبناء منظومة متكاملة له، خاصة إذا علمنا أن منطلقات هذه الصناعة إنما هي في الأساس منطلقات و أسس التمويل الإسلامي، و يعتمد التمويل الأصغر الإسلامي على عدة مصادر من بينها، أموال الوقف إذ أن من بين القضايا المستجدة في مجال الاقتصاد الإسلامي هو كيفية استثمار هذه الأموال كأداة لتحقيق التنمية الاجتماعية و الاقتصادية من خلال القضاء على الفقر و البطالة. ونحاول في هذه الورقة البحثية إدراج مختلف المفاهيم حول التمويل الأصغر الإسلامي ومختلف صيغه المعتمدة على أموال الوقف و نماذج و خبرات معاصرة في عدد من الدول العربية و الإسلامية و قراءة لبعض النماذج الغربية للوصول إلى جملة من التصورات الهادفة لإحياء الأوقاف و نشر ثقافتها و دعم مشاركتها في النهضة الاجتماعية و السياسية و الاقتصادية للدول.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر، التمويل الإسلامي، التمويل الأصغر الإسلامي، الوقف، استثمار الوقف.

تصنيف جال: F39,F65,G21,Z13

Abstract:

Microfinance, both conventional finance and Islamic has become internationally prevalent trend in recent decades, That's why it has become necessarily, especially for the Islamic communities, to focus efforts to build an integrated system, especially if we know that the premises of the industry are basically platforms and foundations of Islamic finance, Islamic microfinance depends on several sources including the endowment funds. One of the emerging issues in Islamic economics is how to invest this money as a tool to achieve social and economic development through the eradication of poverty and unemployment.

We try in this modest paper to introduce various concepts about the Islamic microfinance and its different formula based on money endowment, some models and contemporary experiences from a number of Arab and Islamic countries as well as a look on some western models in order to reach a set of perceptions aimed to revive the Awqaf's culture and support its contribution in the

Key Words : microfinance, Islamic finance, Islamic Microfinance, endowment, endowment investment.
(jel) **Classification :** F39,F65,G21,Z13

تمهيد:

أصبح التمويل الأصغر أداة قوية معترف بها في كافة أنحاء العالم للتخفيف من حدة الفقر، ورفع مستوى المعيشة، مما ينقل الفقراء مع التمويل الصغير من خانة العوز إلى البدء في الإدخار والإستثمار و الإلتزام تجاه تسديد قروضهم.

ويعتبر إعلان هيئة الأمم المتحدة سنة 2005 السنة الدولية للتمويل الأصغر بمثابة الإعتراف الدولي بأهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه برامج التمويل الأصغر المنفذة من قبل الجهات المؤسساتية المختلفة، ودورها في توفير فرص العمل ورفع مستويات المعيشة في إطار التنمية المستدامة المتكاملة. (المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2008). ورغم الجهود المبذولة ، فقد أظهرت عدة تقارير **CGAP** (أندرا براديش، 2010) أن التمويل الأصغر التقليدي (غير المنضبط بأحكام الشريعة) لم يحقق كامل الأهداف المرجوة، وكانت نتائجه الإقتصادية والإقتصادية محدودة للغاية، فرغم الإنتشار الواسع الذي شهده التمويل الأصغر في معظم أنحاء العالم ، إلا أن شريحة عريضة من الفقراء المسلمين تُحجم عن إستخدامه بسبب عدم توافقه مع معتقداتهم الدينية، لذا فإنّ توفير الخدمات المالية الأساسية للفقراء يتطلب تكامل التمويل الأصغر مع التمويل الإسلامي اللذان يصنفان كصناعتين تتسم كل واحدة منهما بتنوع منتجاتها.

لقد أصبح التمويل الأصغر بشقيه التقليدي و الإسلامي توجها دوليا سائدا في العقود الأخيرة ، إذ أن العديد من المؤسسات ذات التوجه التنموي درجت ضمن سياساتها برامج تكفل ترسيخ قواعد هذه الصناعة . و يعتمد التمويل الأصغر الإسلامي على عدة مصادر من بينها ، أموال الوقف و من بين القضايا المستجدة ، هو كيفية استثمار هذه الأموال كأداة لتحقيق التنمية الاجتماعية و الاقتصادية من خلال القضاء على الفقر و البطالة.

فلا يخفى على أحد قيمة الوقف و ثقله التنموي و الاستثماري في المجتمعات الإسلامية، فبات جليا الدور الكبير الذي تلعبه الأوقاف عبر التاريخ الإسلامي و في البناء الحضاري و التنموي للدول، و تلبية حاجات المجتمع المتنوعة و دعم البرامج النافعة لعموم الناس ، فالتاريخ الإسلامي حافل بالأوقاف التي حققت مصالح المسلمين و التي شيدت لدعم البر و الخير و التنمية كبناء المساجد، و المدارس ، و رعاية الأيتام و الفقراء ، والخدمات الصحية... وغيرها...، مما يخفف العبء على ميزانيات الدول أيضا في نموذج رائع لإشراك تعاون الجهات الشعبية مع المؤسسات الرسمية في سبيل تحقيق أهداف التنمية.

وعليه ضمن ما تقدم فإن الإشكالية التي نعمل على معالجتها في هذه الورقة تتلخص في التساؤل الرئيسي التالي: * ما هو الدور الذي يؤديه الوقف كأحد آليات تطوير التمويل الأصغر الإسلامي في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية ؟ وكيف يمكن الاستفادة من التجارب الرائدة لتطوير الأوقاف في الجزائر؟

ولمعالجة الإشكالية السابقة سوف نتطرق إلى المحاور التالية:

- ماهية التمويل الأصغر الإسلامي.

- الوقف و المفاهيم المرتبطة به (مفهومه، أركانه، أنواعه).

- نماذج عالمية لاستثمار الأوقاف.

- خصوصية وضع الأوقاف في الجزائر و مختلف الأساليب الشرعية التي يتم من خلالها استغلال الأوقاف.

أولاً: ماهية التمويل الأصغر الإسلامي.

أصبح التمويل الأصغر و التمويل الإسلامي يصنفان كصناعتين مهنتين تتسم كل واحدة منهما بتنوع منتجاتها وتنامي قاعدة عملائها و أتساع انتشارها الجغرافي ، هذا ما جعل القطاعين يشتركان في عدة أهداف من بينها هدف توفير خدمات مصرفية شاملة.(محمد خالد، 2011)

1- مفهوم التمويل الأصغر: يشير مصطلح التمويل الأصغر إلى توفير الخدمات للعملاء الفقراء النشطين اقتصادياً و غير القادرين على الحصول على الخدمات التي تقدمها مؤسسات مالية رسمية، و ذلك بهدف التغلب على أحد المعوقات الرئيسية التي يواجهها الفقراء ألا و هي ندرة الفرص للحصول على قروض.(عبد سعيدي إسماعيل، 2008) يعرف التمويل الأصغر بأنه التسليف والادخار وتقديم الخدمات المالية الأخرى مثل التحويلات، التأمين، قروض الاستهلاك، المساعدات الفنية، بطاقات الائتمان، خدمات الدفع .. إلخ؛ (صلاح حسن العوض، 2008).

2- مفهوم التمويل الإسلامي: في دراسة للمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، تم النظر للتمويل الإسلامي بأنه "تمويل عيني أو مالي إلى المنشآت المختلفة بصيغ تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية، ويشمل المراجعة، المضاربة والمشاركة، الإجارة، والتكافل" (المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2008)

فالتمويل الأصغر يشكل فرصة ذهبية رائعة أمام التمويل الإسلامي حتى يعكس الأخير جوهر منظومة قيمه ومكون رسالته، في حين يساعد الامتثال لأصول الشريعة الإسلامية وقواعدها، مؤسسات التمويل الأصغر على الوصول إلى عدد كبير من المسلمين الذين يفضلون أشكال الأنشطة المالية الممتثلة لأحكام الشريعة الإسلامية.

3- مفهوم التمويل الأصغر الإسلامي: يشير مفهوم التمويل الأصغر الإسلامي إلى تقديم تمويل عيني أو نقدي للفقراء أو تقديم خدمات مالية أخرى مثل التأمين التكافلي ، والادخار، وتحويل الأموال، بصيغ تتفق مع أحكام و مبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير و ضوابط شرعية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

4- مبادئ التمويل الأصغر الإسلامي: تتمثل مبادئ التمويل الأصغر الإسلامي في: (عبد الرحمن عامر، 2007)

- تحريم الفائدة (الربا): وهو المبدأ المركزي للنظام الإسلامي، فتعتبر الفائدة التقليدية على القروض أو المدخرات، كعائد ثابت دون المشاركة في أية مخاطر شيء محرم و استغلال حاجة الأفراد الفقراء.

- تقاسم المخاطر: فأصحاب الأموال يصبحون مستثمرين بدلاً من دائنين، أي مبدأ المشاركة في الربح والخسارة.
- المال ليس في حد ذاته أصل من الأصول المنتجة.

- التركيز على الاستثمار الحقيقي (تمويل الأصول المنتجة) ذات القيمة المضافة.

- التركيز على الأهلية الاقتصادية للمشروعات وليس على الأهلية المصرفية لأصحابها. (مجلة المصرفية

2010، العدد 12

- تمويل الأنشطة المتوافقة مع الشريعة: فمحرم على المسلمين الربح من الأنشطة التي تعد غير أخلاقية، فعلى سبيل المثال الاستثمار في الأعمال المتعلقة بالخمر، والمقامرة، وأسلحة الدمار الشامل جميعها أنشطة محرمة؛

-5- أهمية التمويل الأصغر الإسلامي: يعتبر التمويل الأصغر الإسلامي من أهم بدائل التمويل وذلك نظراً لمزاياه المتعددة في مختلف الجوانب: (حسين عبد المطلب لأسرج، 2006)

- يوفر مجموعة متنوعة من الخدمات المالية للفقراء وذوي الدخل المنخفضة المستبعدين في كثير من الأحيان من الأنظمة المالية الرسمية بمختلف أشكالها المؤسساتية.

- يعمل على تمكين الفقراء على زيادة دخلهم الأسري، وتحقيق أمنهم الاقتصادي والحد من ضعفهم المالي، وذلك من خلال تمكينهم من مباشرة مشروعات مصغرة وصغيرة مدرة للدخل.

- التمويل الأصغر أداة لمحاربة الفقر والبطالة من خلال بناء أنظمة مالية تقدم الخدمات للفقراء والعاطلين عن العمل.

- يساهم التمويل الأصغر الإسلامي في زيادة الطلب على السلع والخدمات الأخرى، فمن خلال تمويل الأفراد والأسر لإنجاز مشاريع صغيرة يصبح لديهم دخل معتبر يجعلهم يزدون من الطلب على باقي الخدمات والسلع.

- يساهم في توسيع الطاقة الإنتاجية في مختلف القطاعات وذلك بإقامة مشروعات إنمائية جديدة، أو لتجديد وإحلال مشروعات قائمة فعلاً ويؤدي إلى دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدولة.

- يساهم التمويل الأصغر الإسلامي في خلق قاعدة عريضة وواسعة من فرص العمل، من خلال تنويع المشاريع المطروحة، وبالتالي يخفض من معدلات البطالة.

ثانياً- الوقف و المفاهيم المرتبطة به (مفهومه، أركانه، أنواعه).

-1- مفهوم الوقف: الوقف في اللغة هو المنع أي الحبس مطلقاً سواء كان مادياً أو معنوياً ، ويسمى

التسبيل أو التحبيس وهو الحبس عن التصرف.

و في الاصطلاح الفقهي فقد قدمت تعريفات كثيرة للوقف متفاوتة، فهو تحبيس الأصل و تسبيل منفعته إلى الجهات الموقوف عليها (سامي الصلاحيات، 2005). وقد عرفه أبو زهرة : « الوقف هو منع التصرف في ربة العين التي يمكن الانتفاع بها مع بقاء عينها و جعل المنفعة لجهة من جهات الخير ابتداء و انتهاء» (محمد أبو زهرة، 1972) ، فالوقف هو « حبس مال يمكن الانتفاع به مع بقاء عينه على مصرف مباح. » (عبد الستار إبراهيم الهيتي 1997)،

حيث عرفه ابن قدامة الحنبلي على أنه « تحبيس الأصل وتسبيل المنفعة» (محمد عبد الله، 1999).

أما **إقتصاديا**، فهو تحويل جزء من الدخل و الثروات إلى موارد تكافلية دائمة، تخصص منافعها من سلع و خدمات و عوائد لتلبية إحتياجات الجهات و الفئات المتعددة المستفيدة، (صالح صالحى 2006)، حيث يعتبر الوقف من أهم مكونات القطاع الثالث، الذي لا يهدف إلى تحقيق الربح، وإنما على سبيل التطوع من قبل المتبرعين. (محمد بوجلال 2003)

حيث عرفه الدكتور منذر قحف على أنه « هو حبس مؤبد و مؤقت للمال للإنتفاع المتكرر به أو بثمرته في وجه من وجوه البر العامة أو الخاصة» (منذر قحف 2000)

أما مفهومه في البلدان الغربية، حيث إستعملت العديد من العبارات القريبة من الوقف و الحبس في المصطلح القانوني العربي، حيث شهدت المجتمعات الغربية -أوروبا وأمريكا- نمو مطردا في الأعمال الخيرية و الأنشطة التطوعية غير الهادفة للربح، على مدى القرنين التاسع عشر و العشرون. (إبراهيم البيومي 1998)

هذه بعض التعاريف لهذه الصيغ والتي هي شبيهة بالوقف:

- القانون الفرنسي عرف الوقف الخيري بأنه، رصد شيء محدد من رأس المال على سبيل الدوام لعمل خيري عام أو خاص، كبناء مدرسة أو إقامة مستشفيات.....، (رفيق يونس المصري 1999)

- في النظام الأمريكي هناك ما يعرف بـ **Trust** وهو مصطلح يتضمن معاني التصديق و الثقة، وهو أيضا يستعمل بمعنى وضع الثقة في شخص ليكون المالك الإسمي لمال ممسوك لصالح شخص آخر.

2- أركان الوقف: كغيره مثل سائر العقود و الإلتزامات لا بد له من توافر أركان معينة لقيامه، لا يتم إلا بها، فهي الواقف و الموقوف والموقوف عليه والصيغة. (بدین ناصر البدر، 2010)

* الواقف، وهو المكلف الرشيد الحر الذي صدر منه الإيجاب بإنشاء عقد الوقف.

* الموقوف، وهو كل عين مملوكة يصح بيعها. * الموقوف عليه، وهو الذي يخصص الوقف أو ريعه عليه.

* الصيغة، وهو القول الذي دل على إنشاء عقد الوقف مثل كمن بيني مسجدا و خلى بينه و بين الناس.

3- أنواع الوقف: تقسم الأوقاف حسب طبيعة الجهة الموقوف عليها إلى ثلاث أقسام هي:

3-1) الوقف الأهلي (الذري): وهو الذي يعود ريعه أو إيراده للواقف نفسه أو لذريته من نسله فلا تنقطع

منفعته إلا بعد إنقطاع عقبه، ثم بعد ذلك يكون لجهة خيرية حيث يمكن لإعتباره مصدرا دائما للرزق. (الطيب داودي 1998)

3-2) الوقف الخيري (العام): وهو حبس عين معينة على أن لا تكون ملكا لأحد من الناس، وجعلها وريعتها لجهة

من جهات البر لنعم جميع المسلمين كبناء المدارس و المساجد و المستشفيات و غير ذلك مما يحقق النفع العام. (محمد بن أحمد 2001)

3-3) الوقف المشترك: وهو الذي يجمع بين الوقف الأهلي و الوقف الخيري معا. :

ثالثا- نماذج عالمية لإستثمار الأوقاف.

1- التجارب الإسلامية في مجال إستثمار الأوقاف :

1-1- الصناديق الوقفية في الكويت تجربة رائدة للعمل الخيري:

وبالرغم من قصر التجربة إلا أن المؤشرات تدل على أنها تسير في الطريق الصحيح نحو التقدم. (فهد الخالدي، 2013)

حيث تقوم الامانة العامة برسم إستراتيجية استثمار الأوقاف ، وتوظيف الاستثمار فيما يسهم خدمة التنمية الاقتصادية وفي معالجة مشكلاتها ، بالإضافة على ضرورة عدم تفضيل مشروعات استثمارية عن اخرى، وتقوم الأمانة بالإضافة إلى تأسيس الصناديق الوقفية بإنشاء عدد من المشاريع الوقفية التي تكون مرادفة للصناديق ، ويكون لكل مشروع لجنة خاصة وميزانية مستقلة. ومن المشاريع المرافقة للصناديق الوقفية، مشاريع الصندوق الوقفي للتنمية العلمية بالكويت ، من أجل الاهتمام بدعم العلم وتوفير سبل الممارسات التطبيقية للعلوم المختلفة بين أفراد المجتمع، وخاصة الشباب منهم، ودعم جهود تنمية البحث العلمي في المجالات المؤدية إلى مزيد من التنمية العلمية والممارسات التطبيقية لها.

*ففي التجربة الكويتية تشهد الحركة الوقفية المعاصرة تأسيس مشاريع وقفية غطت العديد من المجالات ، فمشروع وقف الكويت للدراسات الاسلامية (وقف نهوض) ، هو وقف يهدف الى الاسهام في حركة نمو المجتمع و تطويره في اطار اسلامي معاصر، مشروع رعاية الحرفيين (صغار المنتجين و التجار)، مشروع رعاية اليتيم ، مشروع تنمية العلم ، مشروع مركز تاهيل المعوقين... (محمد مصطفى الزحيلي ، 2006)

*وكذلك كمثال لهذه الصناديق الوقفية، الصندوق الوطني الوقفي للتنمية المجتمعية، الذي يعتبر صندوق مركزي يشرف على الحركة التنموية المجتمعية في الكويت و يرسم سياستها، حيث يتفرع من هذا الصندوق 5 صناديق وقفية لحافظات الكويت الخمسة ، ويهدف هذا الصندوق الى:

- معالجة قضايا التنمية المحلية وتقديم نماذج تطبيقية للمنهج الاسلامي في الحياة المعاصرة.

- تعزيز روح الولاء و الانتماء الوطني في ضمير المواطن من خلال تفعيل دور المشاركة الاهلية في التنمية.

- ايجاد ميادين عمل تستوعب كافة الطاقات البشرية في المنطقة السكنية على اختلاف قدراتها.

وقد ساهم ايضا في دعم الخدمات الصحية و الانشطة الثقافية و العلمية و الاجتماعية و الترويجية ، وتدعيم التكافل الاجتماعي بين ابناء المنطقة، بالإضافة الى ابتكار خدمات للتأهيل الانتاجي و حماية و رعاية صغار المنتجين. (محمود احمد مهدي، 2002)

*الصندوق الوقفي للتنمية العلمية و الاجتماعية، و الذي يهدف الى تعزيز الجهود المبذولة على الصعيدين الرسمي و الاهلي في سبيل رفع مستوى الخدمات العلمية و الثقافية و الاجتماعية بما يحقق تنمية المجتمع وتوعيته من خلال مجموعة من الانشطة و المشاريع الوقفية لتحقيق المقاصد الشرعية للواقفين ، فمن ابرز المشاريع الوقفية ، نجد مشروع مركز اصلاح ذات البين ، مشروع مركز الاستماع، مشروع من كسب يدي....

<http://www.awqaf.org.kw/arabic/aboutmunicipality/endowmentfunds/pages/fundview.aspx?fundid=2> .

لقد حرصت الامانة العامة للاوقاف منذ نشأتها ، العمل على تنمية قطاع الاوقاف باستقطاب اوقاف جديدة، و العمل على تنميتها وحسن استثمارها ، فتمكنت من زيادة حجم الاصول المستثمرة منذ انشاءها .

الجدول رقم 01: تطور حجم الاصول المستثمرة بين سنتي 2000-2011

السنة	2000	2002	2004	2006	2010	2011
القيمة (الدينار الكويتي)	252973145	335848151	225609165	606407186	978162220	837411235

Source : Khaled M Albusharah, **the Awqaf developmental role in society needs**, a work paper in the arab forum » towards a new welfare mix : rethinking the role of tehe state market and civil society in the provision of basic social services, Beirut, december 2012,p.6.

1-2- تجربة الأسهم الوقفية السودانية و تحويل الأوقاف من مؤسسة حكومية راكدة إلى هيئة إستثمارية فاعلة:

حولت التجربة السودانية الوقفية الأوقاف من مصلحة حكومية تعيش حالة على موارد الدولة إلى هيئة فاعلة مؤثرة تقدم الدعم لمؤسسات التعليم و الجمعيات الخيرية و تمنح المساعدات للفقراء، حيث يعد كثيرون من الذين اضطلعوا على تفاصيل هذه التجربة بأنها تجربة رائدة إستطاعت تحقيق نقلة نوعية من تحويلها إلى وزارة ، فقد كشفت عديد من الدراسات المهتمة بهذا الشأن إزدياد عدد عقارات الأوقاف التابعة للهيئة، وتعكس هذه التجربة المحاولة الجادة من قبل الهيئة لتطوير الإستثمار الوقفي لتكون دليلا عمليا يمكن الاستفادة منه حسب بيئة الوقف المنتشرة في العالم فقامت بوضع الخطط و البرامج لتنمية الأوقاف راسيا و أفقيا، ومن هذه البرامج الرائدة تجربة الأسهم الوقفية التي أتاحت لصغار المانحين المساهمة الفعالة في مجال الوقف بإصدار أسهم وقفية يكتب فيها الواقفون لإمتلاك حصة موقوفة منهم في مشروع معين، ثم أنشأت الهيئة الشركة الوقفية الأم و هي شركة وقفية قابضة برأسمال مقداره 3 مليارات جنيه سوداني، وأعقبت ذلك بإنشاء عديد من العقارات الوقفية الحديثة في أنحاء مختلفة من السودان. ومن بين الأوقاف التي إستحدثتها الهيئة مشروع الغرس الطيب، وهو مشروع وقفي يسعى إلى خضرة البيئة و جلب الفائدة وذلك بزراعة شجرة النخيل "مليون نخلة"، حيث تسعى الهيئة من خلال هذا المشروع و المشاريع المشابهة إلى إحياء سنة الوقف و ذلك بصيانة الأموال الموقوفة و تحسينها و إستثمارها في جميع المجالات الإستثمارية. (معاوية كنة من الخرطوم، 2009)

1-3- الوقف العلمي في جامعة الملك عبد العزيز: حيث أكد مدير الجامعة تنامي التبرعات الخيرية للأوقاف العلمية التابعة للجامعة ببلوغها الـ 200 مليون ريال قدمها رجال أعمال من داخل و خارج منطقة مكة المكرمة، وقام كذلك بتدشين ثلاث مشاريع إجتماعية و هي مشروع الخدمات الطبية التطوعية في مجال طب الاسنان و يستفيد منه الأحياء المحتاجة عبر توفير سيارة تجوب تلك الأحياء و علاج قاطنيها فيما يخص الأسنان، والآخر مشروع متعلق بكفالة طالب وسيقدم للطالب المحتاج ويكون داعما له في مشواره التعليمي و الجامعي و الثالث مسابقة "لأنك انسان" و هو برنامج توعوي تثقيفي للتعامل مع مختلف فئات المجتمع.

حيث أن إقناع الناس بثقافة التبرع لهذا الوقف يعتبر تحديا أساسيا يواجه المشروع، حيث أن الوقف العلمي أطلق مجموعة رائدة من البرامج و المشاريع نذكر منها ، مسابقة المثالية في القيادة المرورية، مشروع تيسير الزواج، مشروع

تدوير الورق، مشروع تشغيل مكتبة الملك فهد العامة في جدة، برنامج ثقة، مشروع تشجيع براءات الاختراع، إنشاء بنك وقفي، برنامج الأعمال التنفيذي السعودي و برنامج الاستقطاع الشهري، كما دعم العديد من الأبحاث العلمية المهمة في مختلف المجالات الطبية و البيئية و الإجتماعية و الإقتصادية و غيرها من المجالات التي يحتاج إليها المجتمع و الأمة. (عبد الرحمن بن عبد العزيز، 2013)

1-4-4- تجربة الوقف في ماليزيا : في مجال القطاع الوقفي تعد ماليزيا من الدول التي أحدثت صيغ تماشى و المستجدات المصرفية خاصة عن طريق شركات التأمين، حيث تتجسد أهم مؤسسات هذا القطاع في صندوق الوقف الخيري و الحج، و مؤسسة الوقف في سلانجور، و صندوق الحج و البنك الاسلامي الماليزي، حيث تعددت مجالات الاستثمار الوقفي في ماليزيا منها، الإستثمار العقاري، الإستثمار في المشروعات الخدمية، الإستثمار في العقارات الزراعية، الإستثمار في الأوراق المالية و المالية الاسلامية... الخ ومن أهم إنجازات إدارة الوقف في ماليزيا صندوق الوقف الخيري و الحج الذي أنشأ من طرف الجامعة الاسلامية، حيث يقوم الأول على جمع التبرعات لحساب الصندوق الجامعي لخدمة الطلبة من تأمين دخل خاص بهم و منح قروض، أما صندوق الحج التعاوني الماليزي فقد بدأ برأس مال زهيد واليوم يتعامل بمليارات الدولارات. (سامي محمد الصلاحات، 2005)

1-5- الاستثمار الوقفي في اندونيسيا (صندوق الوقف الاندونيسي): من أشهر مؤسسات استثمار الأوقاف ، مؤسسة "دومبيت دوافا ريوبليك" الخيرية التي تعمل على مساعدة الفقراء باستعمال الاصول الموهوبة، وتعتبر منظمة غير ربحية تقوم باستقبال انواع الدعم المالي من مختلف الفئات المجتمعية وإعادة توزيعها على المحتاجين ، وإدارتها بنزاهة دعماً للأنشطة الاجتماعية (مكافحة الفقر ، الصحة و البحث ، ترقية التعليم) ، حيث انشؤا "جمعية الاخوة ريوبليك" هدفها تجميع حوالي 2.5% من اجور العمال والصحافيين زكاة لأموالهم، فأصبح مصطلح دوافا يشير الى ذوي الحاجة الماسة في اندونيسيا ، دومبيت دوافا الذي يعني " اموال من اجل الفقراء" ومن اشكال الاستثمار الوقفي في صندوق الاوقاف الاندونيسي:

*تطوير الصناعات الصغيرة و المتوسطة لتحسين الاقتصاد ، حيث يتم استثمار الاصول النقدية الوقفية في تطوير هذه الصناعات ، ومن بين الصناعات الصغيرة و المتوسطة التي قام هذا الصندوق بتمويلها :

-الاستثمار في قرية المواشي (كامبونغ تيرناك): وهي عبارة عن مجمع اداري منظم للعديد من برامج تربية المواشي ضمن استراتيجيات تهدف الى دعم الموالين و توجيههم، ويلعب الصندوق من خلال هذا الاستثمار في دعم البرنامج لاستدامة "قرية المواشي" و تنميتها.

-الصناعات المصغرة في باكمي (اكلة شعبية تقليدية): حيث تعد الصناعات المصغرة في باكمي تيببت و باكمي لانغارا في جاكرتا اسرع الصناعات الصغيرة و المتوسطة نموا في اندونيسيا ، ويتعهد الصندوق باستثمار الاصول النقدية الوقفية في هذه الصناعة لدعم المال الوقفي المستثمر و الحفاظ على ديمومته و استخدام عائدته في العديد من البرامج الاجتماعية.

*ادارة الاسهم الوقفية: حيث قام الصندوق بتوزيع عوائدها على برامج تتعلق مباشرة بالموقوف عليهم ، تمويل المستثمرين ، تقديم الفحوص الصحية المجانية للمحتاجين ، مدارس الفقراء.

*المشاركة في بيت المال و التمويل : حيث يقوم الصندوق باستثمار الاصول الوقفية بتصرفه كصاحب المال المودع في شكل عقود مراحة ، حيث بلغت الاصول الوقفية التي استثمرها الصندوق 175 مليون روبية ، حيث يقوم بيت المال بتمويل زبائنه من المستثمرين الصغار الذين يرغبون في صيغ تمويلية من دون فوائد روبية. (Hari Canadra and Asmak Ab Rahman, , 2010.

1-6- تجربة شركة التكافل جنوب افريقيا: التامين الاسلامي او التعاوني او التكافلي على اساس الوقف ، هو تبرع بالوقف اي يخرج به الواقف ما تبرع به عن ملكه و يجسه من حيث الاصل ، مع تحديد وجه صرفه ،فما يحصل عليه المستأمن المتضرر هو استخدام موارد الوقف بحيث تصرف فيما وقفت عليه من خلال دفع التعويضات من غلة الوقف . (عبد الستار ابو غدة 2008)

فقد تم تطبيق نموذج التامين التكافلي على اساس الوقف بنجاح من طرف شركة تكافل جنوب إفريقيا، حيث انشأت هذه الشركة صندوق وقفي بمبلغ 5 آلاف راند ، والصندوق مستقل ، والمشتركون يتقدمون اليه بالتبرعات ، ومن شروط هذا الوقف ان يعوض اضرار المشتركين حسب لوائحه ، فالشركة المنشئة للوقف تاخذ 10% من التبرعات لإدارتها الصندوق، فإذا لم تكف المبالغ الموجودة للتعويضات فان الشركة تقدم قرضاً بلا فائدة الى الصندوق، اما اذا حصل فائض فان 10% منه تدفع الى وجوه البر و 75% يوزع على المشتركين، فيمكن للتامين التعاوني ان تكون له الريادة لدى اصحاب المشاريع الصغيرة عن طريق انشاء منتجات تناسبهم بأسعار منخفضة.

2- التجارب الغربية في مجال استثمار الأوقاف :

1-2- القروض الصغيرة في الهند: حيث انشأت الحكومة الهندية برنامج تنمية الأوقاف الإسلامية الحضرية الذي خصصت له منحة مالية مقدارها 5000.00 روبية هندية، يستخدمها المجلس المركزي للأوقاف في تقديم قروض صغيرة لمجالس الاوقاف الإقليمية و المنشآت الوقفية المنفردة، لتمويل مشروعات إنماء أملاكها بالمدن، حيث قامت هذه القروض بتمويل العديد من البرامج التعليمية لمساعدة المنظمات الطوعية على تنفيذ برامجها في مجال التدريب المهني، و تقديم المنح الطارئة للطلاب الفقراء و قد تمكن الصندوق من دعم التعليم من تمويل 4200 منحة دراسية، و تقديم مساعدات طارئة لحوالي 686 حالة من حالات الطلاب الفقراء و تقديم الدعم في مجال التدريب المهني، وبذلك اصبح الوقف مؤسسة فاعلة في سد الحاجات الإجتماعية و الإقتصادية لدى المجتمع الإسلامي في الهند.

2-2- أوقاف جامعة هارفارد: العمل الخيري في الغرب يعتمد بشكل أساسي على الاستفادة من التغيرات الحاصلة منذ بداية السبعينات في التطوير الإداري والاستثماري ودخول الفكر الاستراتيجي كمعطى أساسي للأعمال الخيرية والوقفية التي أخذت طابعا مؤسساتيا، بعيدا كل البعد عن العفوية والارتجالية .لنتوقف عند التجربة الأمريكية مثلا، الملفت فيها هي المستويات القياسية في حقل التبرع والعمل التطوعي بشكل عام، وبلغ عدد المؤسسات الخيرية

بمختلف أنواعها سنة 2011، مليون ومائتان وثمانية وثلاثون ألفاً، وتبرع الأمريكيون في نفس السنة بحوالي 316 بليون دولار، أي ما يعادل 2 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي.

ان التجربة الوقفية الغربية قدمت نماذج عملية عن تطبيق المسؤولية الاجتماعية للاستثمار، فتجربة الولايات المتحدة الأمريكية في تطوير الاوقاف داخل المجالات التعليمية، تعد نموذجاً متفرداً يستوجب التوقف عنده ورصد اهم ملامحه، فالمؤسسات الوقفية الأمريكية و على رأسها جامعة هارفارد، عملت على اذكاء روح التنافس في ما بينها حول تحقيق عدة مؤشرات كمية و نوعية.

ساهمت أوقاف جامعة هارفارد في تغطية نفقات أكثر من ثلث الميزانية للجامعة لهذا صار الوقف مؤشر في تصنيف تميز الجامعات في مسار التصنيف الدولي، حيث بلغ حجم الاصول الوقفية حوالي 35.7 مليار دولار سنة 2016 بعدما كانت 37.6 مليار دولار عام 2015

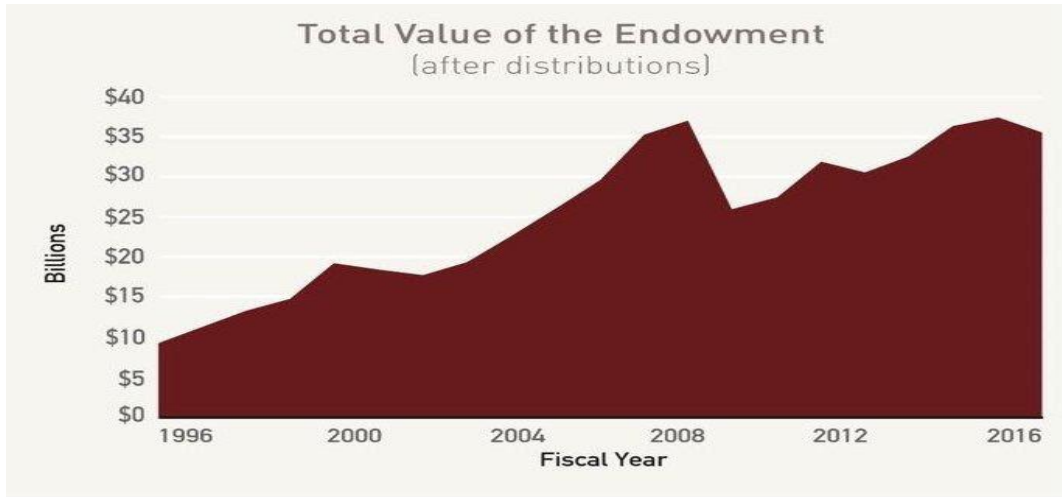
وتختلف نماذج إدارة أموال الأوقاف الجامعية، فعلى سبيل المثال أكبر وقف جامعي في العالم التابع لجامعة هارفرد يضم تحته 12 ألف صندوقاً، ثلثها مدار من قبل شركة HARVARD MANAGEMENT COMPANY التابعة للجامعة، أما النسبة المتبقية فمدارة من قبل شركات متخصصة، و لعل اهم ما يميز استثمارات الصناديق الوقفية لجامعة هارفرد هو تنوعها ما بين استثمارات عقارية و مالية وصناعية و تجارية و خدماتية، حيث تستثمر الجامعة في شركات كبرى مثل شركة جنرال الكتريك، وشركة جونسون اند جونسون، وشركة هيوليت باكارد، وشركة انتل وهي شركة صناعية تقنية. (المرسي السيد حجازي 2011)

حيث تميزت طريقة شركة هارفرد في الاستثمار بعدة سمات:

- التنوع الأمثل لمشاريع الحقيبة الإستثمارية. - التركيز على النتائج المالية طويلة الأمد. - إستراتيجية متكاملة للإستثمار و إدارة المخاطر. - تحقيق أهداف جامعة هارفرد القريبة وبعيدة المدى.

حيث تمثلت مجالات عوائد إستثمار هارفرد في البرامج الأكاديمية و الزمالة الجامعية و الأبحاث الطبية، إضافة إلى برنامج "الأستاذية" الذي ينفق على الأستاذ الجامعي معفياً بذلك الجامعة من دفع رواتب الأساتذة، وأيضاً مساعدة الطلاب (المنح الدراسية) التي تمنح للمتفوقين مما يجعل الجامعة قادرة على إستقطاب و تبني الطلاب المتميزين بغض النظر عن قدرتهم المالية، حيث ان 60% من طلاب جامعة هارفرد يحصلون على المساعدات المالية من الجامعة بقيمة إجمالية تتجاوز 160 مليون دولار سنوياً.

الشكل رقم: 01 تطور حجم الاصول الوقفية لجامعة هارفرد (1996-2016) (مليار دولار)



المصدر: سامي الصلاحيات، الاصول الوقفية لجامعة هارفارد، متاح على الموقع التالي:

<https://twitter.com/DrSalahat/status/820355207850758148/photo/1>

5-2-3- وقف بيل وميليندا غيتس: تأسس وقف بيل و ميليندا غيتس (مالك شركة مايكروسوفت و زوجته) في سياتل واشنطن بقيمة 126 مليون دولار امريكي، وقد نموا خلال العامين الأولين ليصل الى 2 مليار دولار، وفي عام 2006 إنضم الوقف المستثمر وارن بافت، ثاني أثرياء العالم بتمويل بلغ 30.7 مليار دولار من خلال تقديم 10 ملايين سهم من أسهم شركة "بيبركشاير هاتاواي"، هذا و تقدر قيمة الوقف حاليا بأكثر من 37 مليار دولار وهذا أكبر وقف على مستوى العالم حتى الآن.

حيث يتركز مجال عمل وقف بيل و ميليندا غيتس على ثلاثة مجالات رئيسية هي: التنمية العالمية، الصحة العالمية، إضافة إلى برامج مجتمعية داخل الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يهدف وقف بيل و ميليندا غيتس إلى مجموعة من الأهداف الرئيسية داخل وخارج الولايات المتحدة الأمريكية، فعلى الصعيد العالمي يهدف إلى تعزيز الرعاية الصحية، و الحد من الفقر المدقع، إما على صعيد الولايات المتحدة الأمريكية فيهدف إلى توسيع فرص التعليم، و الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات، حيث حسب التقرير الذي نشره وقف غيتس في 2010/12/31 فقد صرف الوقف 60% من إجمالي الصرف السنوي على مجال الصحة العالمية و 19.82% للتنمية العالمية و 15.42% للبرامج داخل الولايات المتحدة الأمريكية و 4.62% برامج مختلفة. (عبد الرحمن بن عبد العزيز، 2013)

الشكل رقم 02: مجالات الصرف لعام 2014 لدى مؤسسة بيل جيتس

2014 Funding Areas*

For the year ended December 31, 2014

Amounts in thousands of U.S. dollars

Global Development \$1,923,000

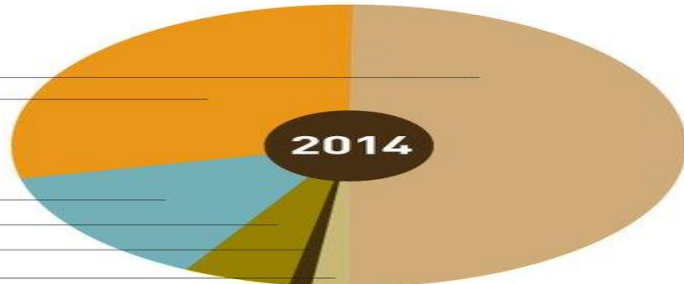
Global Health \$1,114,000

United States Program \$513,000

Global Policy & Advocacy \$200,000

Communications \$41,000

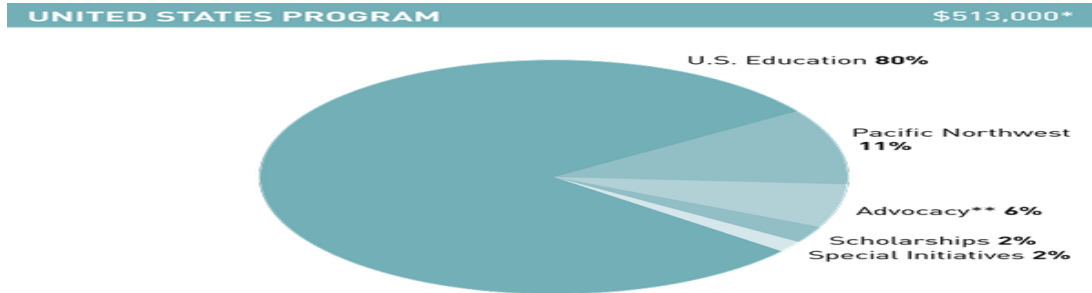
Other Charitable Programs \$69,000



المصدر: سامي الصلاحيات ، مجالات الصرف لعام 2014 لمؤسسة بيل جيتس، متاح على الموقع التالي:

<https://twitter.com/DrSalahat/status/706762922899304448/photo/1>

الشكل 03: برنامج مؤسسة بيل جيتس:

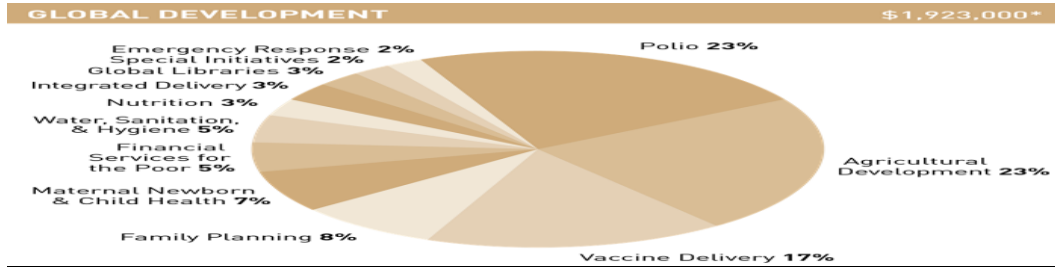


المصدر: سامي الصلاحيات ، مجالات صرف مؤسسة بيل جيتس من ريع الاوقاف على المجتمع الامريكى، متاح الموقع التالي:

<https://twitter.com/DrSalahat/status/706772595006242816/photo/1>

نلاحظ من الشكل اعلاه ، تصرف مؤسسة بيل جيتس جزء من ريع أوقافها على المجتمع الأمريكي، 80% منه مخصص للتعليم.

الشكل رقم: 04: مجالات صرف الوقف في بيل جيتس التنمية الشاملة



المصدر: سامي الصلاحيات ، اوقاف مؤسسة بيل جيتس،

<https://twitter.com/DrSalahat/status/706762922899304448/photo/1>

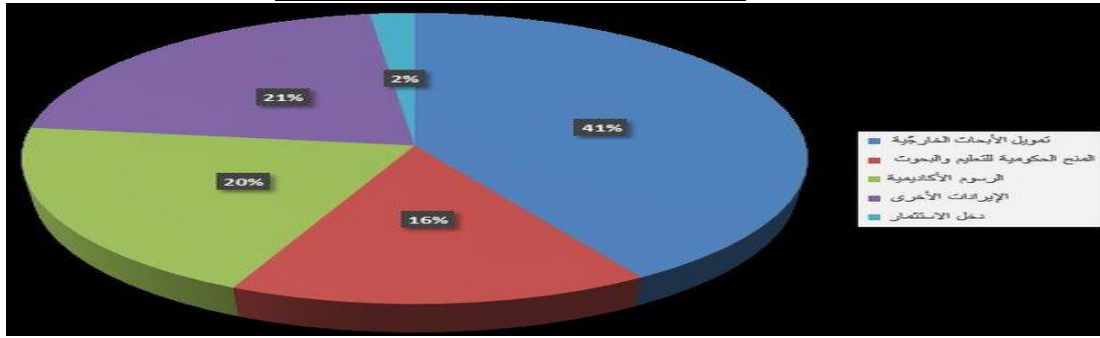
بلغت أصولها الوقفية بـ [39.6] مليار دولار أمريكي وصرفت عام 2015 مبلغ [4.2]، من خلال كادر وظيفي يصل إلى [1,376] موظف، لما تنظر إلى واقع الصرف بالمؤسسة، يتبين أن أغلبه واقع في التنمية الشاملة والتنمية الصحية، كشلل الأطفال، ومساعدة الفقراء، وتقديم قروض ومنح للعاملين في قطاع الزراعة، وغيرها من المصاريف كما هو موضح في الشكل .

5-2-4- التجربة البريطانية: بدا في إنجلترا انشاء اوقاف كبيرة الحجم من خلال عدد كبير من المساهمين ،مثل وقف يوبيل الملك جورج

King George's Jubilee Trust، و الذي بدا في عام 1930 بمليون جنيه ، وتم تغذيته فيما بين 1939/1949 بعبات بلغت 67 الف جنيه ، وقد استخدم في اعطاء منح لمؤسسات شبابية قائمة ، ثم انشاء مشروعات جديدة مثل منزل الملك جورج في لندن ، وهو نزل للشباب ، في 1924 بدأت نوعية جديدة من المؤسسات الوقفية بانشاء مؤسسة ويلكام Welcome Foundation ، حيث كانت مواردها أكبر من الهبة المأخوذة مباشرة وبالكامل من أرباح شركة الأدوية ، المملوكة لبوروز ويلكام Burroughs Welcome ، كما أنشأ لورد نافيلد Nuffield قبل الحرب العالمية الثانية مؤسسة باسمه Nuffield Foundation .

وتتفاوت وظيفات الجامعات البريطانية بصورة كبيرة من جامعة إلى أخرى كما يلي: ترتيب أول خمس مؤسسات تعليم عالي في بريطانيا بحسب حجم وظيفاتها: كامبريدج، أوكسفورد، أدنبرج، جلاكسو، كينكز. وتنقسم وظيفات الجامعات البريطانية إلى نوعين: وظيفات الكليات التي تعتبر مؤسسات خيرية (Charitable institutions) تتمتع باستقلالية في جمع وإنفاق الأموال ووظائف الجامعة. ويكون القسم الأكبر من الوظيفات عادة مخصصا للجامعة. ففي جامعة كامبريدج مثال، تبلغ وظيفات الكليات 30% مقابل 70% لوظائف الجامعة. أما مصدر التمويل الأساسي للجامعة كامبريدج فهي الحكومة كونها مؤسسة تعليم عالي حكومية، تليها تبرعات من جمعيات خيرية ومؤسسات وطنية للبحث العلمي وخاصة في القطاع الصحي المتعلق بالأمراض المزمنة. أكبر مؤسستين تعليميتين بأوروبا فيهما أصول وقفية هما جامعة أكسفورد، وجامعة كامبريدج، تتجاوز هذه الأصول الوقفية 10 مليارات، حيث بلغت الأصول الوقفية عام 2014 في جامعة كامبريدج [5,890] مليار يورو، وفي جامعة أكسفورد [4,245.9] مليار يورو، هذه الأخيرة تعتمد على تمويل أوقافها على عدة مصادر كما هو موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم 05: مصادر تمويل أوقاف جامعة أكسفورد



المصدر: سامي الصلاحيات، أوقاف جامعة أكسفورد، متاح على الموقع التالي:

<https://twitter.com/DrSalahat/status/710363657612496896/photo/1>

و مازال الأمل في مزيد من تجارب ناجحة للدول الأخرى مما تبشر بتوجه جاد نحو احياء دور مؤسسة الوقف. رابعا: خصوصية وضع الأوقاف في الجزائر و مختلف الأساليب الشرعية التي يتم من خلالها إستغلال الأوقاف.

1- نبذة تاريخية عن الأوقاف في الجزائر: مر الوقف الجزائري بالعديد من المراحل منها مرحلة الإزدهار والنماء، والتي كانت في العهد العثماني ومن ثم مرحلة الإستعمار الفرنسي، هذه الأخيرة التي شهدت فيها الأوقاف تراجع ملحوظا، بسبب ما تعرضت له من نهب وسلب بغية إضعافها والحيلولة دون تأديتها لوظيفتها المنشودة، أما المرحلة الثالثة وهي مرحلة الجزائر المستقلة، والتي شهدت العودة التدريجية للدور الذي تقوم به الأوقاف رغم ما واجهته من فراغ قانوني حتى صدر قانون الأوقاف 10/91 الذي أعطى دفعا جديدا للوقف وحدد المعالم المختلفة المتعلقة به.

إكتسبت الأوقاف أهمية كبيرة خاصة في أواخر العهد العثماني، فكانت الثروة الوقفية في هذه الفترة عظيمة ومتنوعة شملت عددا كبيرا من الأملاك العقارية و الأراضي الزراعية. (ناصر الدين سعيدوني، 1986)

غير أن هذا الكم الهائل من الممتلكات سرعان ما إمتدت إليه يد المحتل وعملت على تطويقه، مما يدعو إلى الدهشة أن كارل ماركس عند زيارته للجزائر سنة 1882 كتب في مذكراته أن المؤسسة الوقفية في الجزائر كانت تملك 3 ملايين هكتار من الأراضي الزراعية. (محمود احمد مهدي، 2003)

2- مميزات الوقف الجزائري : إن للوقف الجزائري خصائص عدة و ميزات يمكن ذكرها بإيجاز في النقاط التالية: (بن عيشي بشير، 2009)

- يحتل الوقف الجزائري المرتبة الثالثة من بين الدول العربية، من حيث حجم الثروة الوقفية و كذا تنوع الوعاء الإقتصادي للأوقاف، وذلك بضمه الأراضي الفلاحية و الأراضي البيضاء، المحلات التجارية، بساتين الأشجار المثمرة، محطات البنزين، كما تمتد الأملاك الوقفية إلى المطاعم و المغاسل ، النوادي ، الحمامات ... الخ.
- تحتل العقارات حصة الأسد من حجم الأملاك الوقفية الجزائرية، مما يجعل سيولتها ضعيفة، هذا من جانب ، أما من الجانب الآخر فهي تحافظ على قيمتها مع مرور الزمن.
- أغلب العقارات الوقفية الجزائرية هي بحاجة إلى الصيانة، حتى أن بعضها يحتاج إلى إعادة بناء من جديد
- غياب المرجعية الوقفية لمعظم الأملاك الوقفية في الجزائر.
- تعرض الكثير منها إلى النهب، والإستيلاء، خاصة في الوقت الذي شهد فيه الوقف الجزائري فراغا قانونيا.
- الأوقاف الجزائرية موقوفة على التأيد، مما يجعل من إستمرارية الوقف مسألة جوهرية.
- إتجه التفكير إلى ضرورة إستثمار أموال الوقف فبدأت الشؤون الدينية و الأوقاف أصعب مهمة، و هي حصر و إسترجاع الأملاك الوقفية الكثيرة خاصة بعدما قام به الإستعمار من مصادرة و تصفية، وما لحق ذلك من تأميم بعد الإستقلال وكل ذلك صعب من مهمة إدارة الأوقاف في عملية الحصر، كما يوجد عدد هائل من الأملاك الوقفية لم يتم إسترجاعها بعد لعدة أسباب قانونية أو تاريخية، وتسعى الوزارة جاهدة لإسترجاعها و اللجوء إلى القضاء من أجل هذا و كذلك قيامها بالإعداد لمشروعات إستثمارية تهدف إلى إستثمار هذه الأوقاف لتكون مصدرا لتمويل التنمية.

3- الممتلكات الوقفية :

3-1-1: أموال غير سائلة

تتكون الأملاك الوقفية غير السائلة من الأراضي والعقارات، و كذا المنقولات .

الجدول رقم(02): الأملاك الوقفية في الجزائر إلى غاية نهاية 2012/12/31

نسبة التحصيل	البقي في الحساب	الإيرادات الصافية دج	مخلفات الإيجار المحصلة إلى 2012/12/31	الإيرادات المحصلة دج	الإيرادات النظرية دج	وضعية الإيجار	وضعية الأملاك بإيجار	مجموع الأملاك المحصلة
--------------	-----------------	----------------------	---------------------------------------	----------------------	----------------------	---------------	----------------------	-----------------------

48.75%	58.181.684.52	71.861.900.43	42.320.669.11 دج	114.385.419.54	147.949.429.90	4280 48.36%)	5471 (51.64%)	8851
344.974.835.84 دج					المخلفات الكلية			

المصدر: وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، مديرية الشؤون الدينية والأوقاف الجزائرية، الحوصلة السنوية للأوقاف لسنة 2012.

الملاحظ من خلال هذه الإحصائيات أن جميع الأعيان الوقفية تستغل عن طريق الإيجار، ولم يتم إستحداث أساليب حديثة لإستثمار هذه الأعيان.

3-2-1: أموال سائلة: هي النقود التي بحوزة المؤسسة الوقفية، والتي يكون مصدرها مداخيل العقارات المستأجرة، الهبات الموجهة إليها من طرف المجتمع. بالإضافة إلى مردود الأوقاف المستغلة من طرف الناس، حيث بلغت السيولة فيها نهاية سنة 2012 حوالي: **542.496.194.01** د ج ، والجدول التالي يوضح الأرصدة الخاصة بحسابات الأوقاف.

الجدول رقم (3): أرصدة حسابات الأوقاف

المبلغ/دج	الأرصدة الخاصة بالحسابات إلى غاية: 2012/12/31
542.496.194.01	حساب مركزي إيرادات
986.159.94	حساب مركزي نفقات
15.887.734.48	حساب هبات وأضرحة

المصدر: مديرية الشؤون الدينية الجزائرية

4- صيغ إستثمار وإستغلال الأموال الوقفية في القانون الجزائري: كانت بداية التفكير بإستثمار الأملاك الوقفية و تنميتها منذ صدور أول قانون للأوقاف ، القانون رقم 10/91 حيث أتاحت المادة رقم 45 منه على إمكانية إستثمار الأملاك الوقفية و جاءت كما يلي: " تنمي الأملاك الوقفية و تستثمر وفقا لإرادة الواقف و طبقا لمقاصد الشريعة الإسلامية في مجال الأوقاف حسب كفاءات تحدد عن طريق التنظيم " ، ومع هذا إقتصر التنظيم على الإستغلال الإيجاري فقط و مراجعة اسعاره. (فارس مسدور، 2008)

وظل الأمر على هذا الوضع إلى أن جاء قانون 07/01 ليعدل و يتمم قانون 10/91 و عليه يمكن إعتبار قانون 10/91 أول خطوة في إطار التقنين للإستثمار الوقفي العقاري في الجزائر، لكن قانون 07/01 فصل صيغ الإستثمار الوقفي بشكل أكثر وضوحا ، وعلى أساسه يمكن تحديد أهم صيغ الإستثمار و الإستغلال الوقفي التي جاء بها هذا القانون إلى جانب صيغة الإستغلال الإيجاري كالتالي:

4-1- إيجار الأملاك الوقفية: وهو ما نصت عليه المادة 42 من قانون 10/91 "تؤجر الأملاك الوقفية وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية" ليأتي بعد ذلك المرسوم التنفيذي 381/98 منظما له حيث ذكر بان إيجار الملك الوقفي سواء كان بناء أو أرضا بيضاء أو أرضا زراعية أو مشجرة، يتم عن طريق المزداد العلني.

4-2- عقد الحكر: وهو الذي يخصص بموجبه جزء من الأرض العاطلة للبناء أو الغرس لمدة معينة، مقابل دفع ما يقارب قيمة الأرض الموقوفة وقت إبرام العقد، مع إلتزام المستثمر بدفع إيجار سنوي. (صالح صالح، 2006)

4-3- عقد المرصد: المرصد فهو السماح لمستأجر الأرض بالبناء فوقها مقابل إستغلال إيرادات البناء، وله الحق في التنازل بإتفاق مسبق طيلة إستهلاك قيمة الإستثمار. (أحمد قاسمي، 2008)

4-4- الإستبدال: حدد قانون 10/91 الحالات التي يمكن خلالها إستبدال وتعويض ملك وقفى بملك آخر وهي * حالة تعرض الملك الوقفي للضياع والاندثار.

* حالة فقدان منفعة الملك الوقفي مع عدم إمكان إصلاحه.

* حالة ضرورة عامة كتوسيع مسجد أو مقبرة أو طريق عام في حدود ما تسمح به الشريعة الإسلامية.

* حالة إنعدام المنفعة في العقار الموقوف وإنتفاء إتيانه بنفع اطلاقا، شريطة تعويضه بعقار يكون ماثلا أو أفضل.

4-5- عقد المقايضة: ويتم بمقتضاه لإستبدال جزء من البناء بجزء من الأرض حسب النص القانوني.

4-6- عقود إستغلال وإستثمار الأراضي الوقفية الزراعية والمشجرة: تستغل وتستثمر وتنمي الأملاك الوقفية إذا كانت أرضا زراعية أو شجرا بأحد العقدين الآتين:

* عقد المزارعة : وهو عطاء أرض للمزارع لإستغلالها، مقابل حصة من المحصول. (صالح صالح، 2008).

* عقد المساقاة : وهو إعطاء الشجر للإستغلال، لمن يصلحه مقابل جزء معين من ثمره. (الجريدة الرسمية

الجزائرية، 2001)

4-7- عقود إستغلال وإستثمار الأملاك الوقفية المبنية والقابلة للبناء: وضمن هذا النوع من العقود يوجد:

* عقد المقاولة: تستغل وتستثمر وتنمي الأملاك الوقفية بعقد المقاولة، سواء كان الثمن حاضرا كلياً أو مجزأ، ويعرف عند الفقهاء بعقد الإستصناع.

* عقد الترميم والتعمير: ويتعلق بالعقارات الوقفية المبنية المعرضة للخراب والاندثار، حيث يدفع المستأجر بموجبه ما يقارب قيمة الترميم أو التعمير مع خصمها من مبلغ الإيجار مستقبلا.

4-8- عقد القرض الحسن: وهو إقراض المحتاجين قدر حاجتهم على أن يعيدوه في أجل متفق عليه.

4-9- المضاربة الوقفية: وهي التي يتم فيها إستعمال بعض ريع الوقف في التعامل المصرفي والتجاري من قبل السلطة المكلفة بالأوقاف، وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

* **الودائع ذات المنافع الوقفية:** وهي التي تمكن صاحب مبلغ من المال ليس في حاجة إليه في فترة معينة من تسليمه للسلطة المكلفة بالأوقاف في شكل ودیعة إسترجعها متى شاء، مما يمكن السلطة المكلفة بالأوقاف من توظيف هذه الودیعة مع ما لديها من أوقاف. (الجريدة الرسمية الجزائرية، 2001)

وما يمكن ملاحظته أيضا على هاته العقود وجود تشابه كبير بينها، فمعظمها لا يخرج عن إطار الإستغلال بواسطة الإيجار الوقفي، وهي تعكس بأن الأملاك الوقفية في الجزائر أكثرها عقارات وأراضي، وأنها تعاني من ضعف في مركزها المالي، كما أن هذه العقود هي عقود تمويل إستغلالي أكثر منها عقود إستثمار وقفى بالمفهوم الموسع للإستثمار.

5- آفاق الاستثمار الوقفي : تقوم حاليا إدارة الاوقاف بجملة من المشاريع الإستثمارية تهدف من خلالها

تطوير وتنمية القطاع الوقفي، منها ما تم إنجازه و البعض الآخر ما يزال في طور الإنجاز نذكر من بينها ما يلي:
* كانت أول أشكال هذا الإستثمار الحديث بشراء سيارات أجرة لتشكل فرص عمل للشباب ، وكذلك السعي لإنشاء مشاريع أخرى على غرار مجمعات وقفية، ومشاريع خاصة بالحرف و الصناعات التقليدية، حيث كانت فكرة " طاكسي الوقف" عبر تأسيس شركة خاصة أطلقوا عليها إسم "ترانس وقف" تمكنت من شراء 36 طاكسي وشغلت عدد موازيا من الشباب، وتخطط الشركة لتوسيع العملية من خلال إقتناء مئات سيارات الأجرة و توزيعها على المحافظات.

* مشروع دار الإمام بالمحمدية بالجزائر العاصمة، وهو موجه لتطوير معارف الأئمة، ويحتوي على جناح للإدارة و قاعة للمحاضرات بها 800 مقعد و قاعة أخرى به 200 مقعد ومكتبة ونادي ومطعم و غرفة لإيواء حوالي 150 فرد، وتمويله من حساب الأوقاف مع إعانة من الدولة.

* مشروع حي الكرام ببلدية السحولة بالعاصمة، وهو مركب وقفي كبير يشتمل على 150 مسكن ومستشفى، و170 محل تجاري، وفندق يسع 64 غرفة و 100 مكتبة، ومبنى للأيتام تسع الى 200 يتيم، و مسجد يشمل على ساحة عامة، وموقف للسيارات، وتمويل هذا المشروع الوقفي يتم بتمويل من الدولة بنسبة 100% ومبلغ قدره 1.3 مليار دج.

* مشروع الجامع الأعظم الجاري إنجازه، وهو عبارة عن مجمع ثقافي يضم 25 واجهة حيث يضم دارا للقرآن، ومعهدا عاليا للدراسات الاسلامية، يستوعب 3 آلاف طالب و مركزا ثقافيا و آخر صحيا ، إضافة إلى فندق من فئة 5 نجوم، و3 مكاتب ، وقاعة مسرح ومركز للعلوم، وقاعة مؤتمرات سعة 1500 مقعد ، ناهيك عن متحف للفنون ، و فضاءات للأنترنت فضلا عن حدائق ومطاعم و ملاعب وورشات الحرف التقليدية و موقف للسيارات.

* مشروع بناء مركز ثقافي بوهران، ومشروع ترميم وإعادة بناء معهد الشيخ عبد الحميد بن باديس بقسنطينة، ومشروع المركب الوقفي البشير الإبراهيمي ببلدية بوفاريك ولاية البليدة، إضافة إلى مشاريع أخرى منها ما هو في طور الإنجاز.

حيث حسب إحصائيات وزارة الشؤون الدينية و الأوقاف الأخيرة أن الحظيرة الوطنية في الجزائر تتوفر حاليا على 16318 مسجد لم يتم فيها التسوية القانونية إلا بنسبة 37% حيث يبقى الهدف تحقيق 80% الى جانب 9100 ملك وقفي تبقى بحاجة إلى بعث مشاريع إستثمارية، حيث أعدت الوزارة خريطة وطنية للإستثمار في الأملاك الوقفية تتضمن 32 مشروعا في 24 ولاية بغلاف مالي يقدر ب300 مليار دج وهي كلها مشاريع إستثمارية وقفية و خيرية يعود ريعها و يوجه لفئات المجتمع الخيرية و كذلك الوزارة بصدد إطلاق مشاريع لإنجاز خمس مركبات وقفية بولايات سطيف، البليدة، ورقلة، بشار، معسكر، كما كشفت عن مشاريع الصناديق الوقفية ومن بينها صندوق رعاية الطفولة المسعفة (بلفوزيل لزرق 2013)، في وقت أن الأملاك الوقفية في الجزائر محصورة فقط في بناء المساجد و المدارس القرآنية ، الذي لا يساهم في تنمية المجتمع وعليه وجب توسيع الوقف ليشمل الإستثمار في مختلف المجالات.

خلاصة: التمويل الأصغر الإسلامي يحقق العدالة بين طرفي المعاملة، حيث يحصل كل طرف على حقه كاملا خلال فترة العقد وبعده لما يتم تطبيقه من قواعد وضوابط شرعية؛ كما تضمن هذه الأساليب التمويل في مشروعات حقيقية، وهذا ما يؤدي إلى قيام تنمية تنفيذ المجتمع في القضاء على المشاكل الاجتماعية والإقتصادية والتخفيف من مشاكل الفقر والبطالة.

يعتبر استثمار أموال الوقف من أهم سبل تحقيق النمو الاقتصادي وتفعيل الحركة التجارية عند الطبقات الفقيرة والمتوسطة في المجتمع، وذلك راجع إلى حق الملكية التامة وعدم اشتراط فوائد على الاستثمار في أموال الوقف. حيث أن هذان العاملان محفزان جدا للقيام بأي مشروع على خلاف صيغ الاستثمار التقليدية.

تنوع صيغ التمويل الإسلامي عن طريق الوقف وصحة قواعدها المعتمدة على الشريعة الإسلامية، جعل الأفراد يتجهون نحوها لتفادي الوقوع في الفوائد الربوية، خاصة حاليا في المجتمعات الإسلامية.

حان الوقت للتفكير بجدية في إرجاع المكانة اللازمة للأوقاف كعنصر أساسي ومهم في ترقية و تنمية المجتمع، باعتبار مؤسسة الأوقاف مؤسسة مالية ذات أهداف تنموية و إجتماعية تستمد منطلقها التنظيمي من الشريعة الإسلامية، وكذا معاملاتهما من أجل تجسيد الصفة الدينية في الحياة الإقتصادية، فيمكن إعتبارها مصدرا مهما للتمويل و التنمية الأمر الذي يعني إتاحة المزيد من فرص العمل و إستغلال الثروات المحلية و زيادة الإنتاج، وتحسين مستوى المعيشة، لذا يجب على الجهات المسؤولة تفعيل دور هاته المؤسسة في دعم المشاريع الإستثمارية، حيث يعد استثمار الوقف مجالا من مجالات تحريك الأموال و عدم تركها في ناحية معينة، وذلك بتداولها و إعادة توزيعها بين أفراد المجتمع ممن يحسنون إستغلالها، الأمر الذي يعود نفعه على المجتمع و يحقق له النمو الإقتصادي.

إن استثمار أموال الوقف يحقق مصالح الموقوف عليهم، و يحقق مصالح الأمة عامة، في ترميم الفروقات الإجتماعية، و المساهمة في حل مشكلة البطالة، و توجيه الإستثمارات إلى القطاعات الإنتاجية التي يحتاجها المجتمع كالسكن، و الزراعة، و الصناعة المتطورة، و الخدمات في الفنادق، و في مجال التعليم بالإستثمار في إنشاء المدارس وفتح الجامعات الربحية.....

فعلى الرغم من كثرة الأعيان الوقفية في العديد من البلدان على غرار الجزائر، إلا أن الإهمال و التهميش قد طالها بشكل أو بآخر، و من ثم دعت الضرورة إلى إعادة النظر في كيفية تنمية وإستثمار هذه الأوقاف ، إن الأوقاف في الجزائر لا تزال في وضع لا يسمح لها بالقيام بجميع ما هو منوط بها والوصول إلى دورها التنموي. ولذا وجب استحداث طرق حديثة للتغلب على الصعاب لأجل الإستثمار الأمثل للكم الهائل من الأوقاف التي تزخر بها الجزائر، حيث يمكن للتجربة الجزائرية في مجال الأوقاف الإستفادة من التجارب التي تطرقنا إليها في الدراسة، الصناديق الوقفية الكويتية، الأسهم الوقفية السودانية... الخ ، للنهوض و إحياء دور مؤسسة الوقف في تنمية المجتمع، و المساهمة في تطوير الوقف و ذلك من خلال الزيادة في الأصول الوقفية و إستثمارها الإستثمار الأمثل.

الإحالات والمراجع:

- أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، 1999، المغني، مطبعة الملك فهد بن عبد العزيز، الجزء 8، السعودية، ص 184.

- إبراهيم البيومي غانم، 1998، الأوقاف والسياسة في مصر، دار الشروق ، مصر ، ص 45.

- الجمل، احمد، 2007 "دور نظام الوقف الإسلامي في التنمية الاقتصادية المعاصرة"، دار السلام. للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، ص159.
- الجريدة الرسمية، 2001، القانون رقم 07/01 المؤرخ في 2001/05/22، المعدل والمتمم لقانون 10/91، عدد83، الصادرة بتاريخ:2001/05/23م.
- أحمد قاسمي 2008/2007، الوقف ودوره في التنمية البشرية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير ، جامعة الجزائر، غير منشورة، ص:156.
- الصالح محمد ،2001، الوقف في الشريعة الإسلامية وأثره في تنمية المجتمع، الطبعة الأولى، ص179.
- الطيب داودي، 1998، الوقف وآثاره الاقتصادية والاجتماعية في التنمية، مجلة البصيرة، دار الخلدونية، الجزائر، العدد2، ص59.
- السدحان، عبد الله ، 2001، دور الوقف في بناء الحياة الاجتماعية وتماسكها، مؤتمر الأوقاف. الأول، السعودية، ص234.
- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) ، "التمويل الأصغر الإسلامي: سوق متخصصة ناشئة"، 2012/01/29، <http://www.arabic.microfinancegateway.org/content/article/detail/26137>
- المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، (2008). "تنمية التمويل الأصغر الإسلامي: التحديات والمبادرات" جدة- نسخة الكترونية، تاريخ 5 مارس 2009.
- بلغوئيل لزرقي، 37، 2013، في المائة نسبة تسوية الأملاك الوقفية في الجزائر، تاريخ الاصدار: 2013/12/17، متاح على الموقع: <http://www.al-fadjr.com/ar/national/262474.html>
- بدين ناصر البدر، الوقوف على القرآن - مجلة البحوث الاسلامية، موقع الرئاسة العامة للبحوث العلمية و الافتاء، [http:// www.Alifita.com](http://www.Alifita.com)، العدد 77 ص 109.
- بن عيشي بشير، 2009، الوقف و دوره في التنمية الاقتصادية مع دراسة تطبيقية للوقف في الجزائر، المؤتمر الثالث للأوقاف ، المملكة العربية السعودية، ص214.
- حسين عبد المطلب الأسرج (2006)، دور التمويل الإسلامي الأصغر في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة؛ مصر.
- رفيق يونس المصري، 1999، الأوقاف فقها واقتصادا، دار المكتبي للطباعة و النشر و التوزيع، سوريا، ص116، 117.
- ربهام خفاجي، 2006، إحياء نظام الوقف في مصر... قراءة في النماذج العالمية، الجامعة الامريكية بالقاهرة، مركز جون جرهارت للعتاء الاجتماعي، ص02.
- سامي الصلاحات، 2005 ، مركبات اصولية في فهم طبيعة الوقف التنموية و الاستثمارية، مجلة الاقتصاد الاسلامي، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة ، ، العدد2، ص05.
- سامي محمد الصلاحات. 2005. دور الوقف في مجال التعليم والثقافة، دولة ماليزيا نموذجا، مجلة الاقتصاد الاسلامي، العدد 2، جامعة الملك عبد العزيز، ص. 41.
- سليم هاني منصور، 2004، الوقف و دوره في المجتمع الإسلامي المعاصر، مؤسسة الرسالة، ناشرون، ط01، ص42.
- صالح صالح، 2006، المنهج التنموي البديل في الاقتصاد الإسلامي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة ص638.
- صلاح حسن العوض (2008)، إدارة التمويل الأصغر، بنك السودان المركزي: وحدة التمويل الأصغر، الدورة التدريبية الأولى
- عبد الستار ابراهيم الهيتي، 1997، الوقف و دوره في التنمية، مكتبة الشيخ علي بن عبد الله آل ثاني، الوقفية العالمية، قطر، ص14.
- عطيه فتحى الويشي، 2002- أحكام الوقف وحركة التقنين المعاصر في دول العالم الإسلامي المعاصر - الأمانة العامة للأوقاف بالكويت .
- عبده عبد العزيز، 1997، "اثر الوقف في التنمية الاقتصادية والاجتماعية مع دراسة تطبيقية. للوقف في اليمن"، رسالة ماجستير.
- عبد الرحمن بن عبد العزيز الجريوي، 2013، الوقف والحضارة الإسلامية، مجلة البيان، العدد 312.
- عبده سعيد إسماعيل، 2008، "أدبيات التمويل الصغير- عرض و نقد"، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، 2008/03/12، ص 4.
- عبد الرحمن عامر (2007)، نحو التمويل الأصغر وفقاً للشريعة الإسلامية: مقدمة تمهيدية، في الموقع: <http://arabic.microfinancegateway.org/content/article/detail/24004>، تاريخ الاضطلاع، 2013/04/25.
- فؤاد عبد الله العمر، 2000، إسهام الوقف في العمل الأهلي والتنمية الاجتماعية - نشر الأمانة العامة للأوقاف بالكويت ، ص55-62.
- فارس مسدور و كمال منصور، 2008، الأوقاف الجزائرية، نظرة في الماضي والحاضر، مجلة اوقاف الكويت ، العدد 15، ص78، 82.

- فارس مسدور، 2008، تمويل و استثمار الاوقاف بين النظرية و التطبيق مع الاشارة لحالة الجزائر، رسالة دكتوراه غير منشورة ، جامعة الجزائر ، ص11.
- فهد الخالدي، 2013، الصناديق تجريبية فريدة تميزت بما الكويت، مجلة الكويتية، ديسمبر ، متاح على الموقع: <http://www.alkuwaityah.com/Article.aspx?id=26133>
- مغربي، محمد الفاتح، 2010، "دور الوقف في التمويل الاقتصادي"، الملتقى الدعوي الثالث، السودان.
- محمد ابو زهرة، 1972، محاضرات في الوقف، دار الفكر العربي، الطبعة 2، القاهرة، ص05
- محمد بوجلال، 2003، الحاجة الى تحديث المؤسسة الوقفية بما يخدم اغراض التنمية الاقتصادية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الاسلامي، جامعة ام القرى، مكة، ص09.
- منذر قحف، 2000، الوقف الاسلامي، تطوره، ادارته، تنميته، دار الفكر، دمشق، سوريا، ص62.
- محمد بن احمد بن صالح الصالح، 2001، الوقف في الشريعة الاسلامية و اثره في تنمية المجتمع، مكتبة الملك فهد الوطنية، السعودية، ص21.
- منصور، سليم، 2004، "الوقف ودوره في المجتمع الإسلامي المعاصر"، مؤسسة الرسالة للنشر، ص116.
- محمود احمد مهدي، 2003، نظام الوقف في التطبيق المعاصر، نماذج مختارة من تجارب الدول و المجتمعات الاسلامية، ندوات رقم 45، جدة، البنك الاسلامي للتنمية، ط1، ص33.32.33. <http://awqafshj.gov.ae/ar/projdetails.aspx?id=5>. موقع حكومة الشارقة، الامانة العامة للأوقاف:
- معاوية كنة من الخرطوم، 2009 ، الخرطوم.. تحويل الأوقاف من مؤسسة حكومية راكدة إلى هيئة استثمارية فاعلة، متاح على الموقع http://www.aleqt.com/2009/02/22/article_198316.html ، بتاريخ 22 فبراير 2009، الاقتصادية، العدد 5613.
- محمد خالد، 2012. بناء نموذج اعمال ناجح للتمويل المتناهي الصغر الاسلامي، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر القمة العالمية للاتمان الصغير لعام 2011، بلد الوليد، اسبانيا ، ص1، متاح على بوابة التمويل المتناهي الصغر: <http://www.arabic.microfinancegateway.org> ، تاريخ الاضطلاع : 2012/09/05.
- مجلة المصرفية . 2010.، التمويل متناهي الصغر العنصر الغائب في صناعة المصرفية الاسلامية، صحيفة اقتصادية الكترونية، العدد 12، أبريل 2010.
- ناصر الدين سعيدوني، 1986، دراسات في الملكية العقارية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر ، ص88.
- محمد مصطفى الزجيلي ، الصناديق الوقفية المعاصرة ، تكييفها ، اشكاها، حكمها، مشكلاتها ، بحث مقدم الى اعمال مؤتمر الاوقاف الثاني ، جامعة ام القرى ، 18، 20 ذي القعدة 1427 ، ص15.
- Hari Canadra and Asmak Ab Rahman, waqf investment , Indonisia, shariah Journal, Vol18, N01, 2010.-
- Khaled M Albusharah, the Awqaf developmental role in society needs, a work paper in the arab forum » - in the provision of basic towards a new welfare mix : rethinking the role of tehe state market and civil society social services, Beirut, december 2012,p.6

دور البنوك الوقفية في تمويل المشاريع المصغرة

The role of endowment banks in financing small projects

عزالدين شرون	بلال كيموش
أستاذ محاضر - أ	أستاذ محاضر - أ
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، الجزائر	جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة، الجزائر
a.cherroune@univ-skikda.dz	kimouchebilal@ymail.com

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى توضيح أهمية البنوك الوقفية في تمويل المشاريع المختلفة خاصة المصغرة منها، وتوصلت إلى كون البنوك الوقفية يسمح بتوفير التمويل اللازم للعديد من شرائح المجتمع. خاصة لطالبي تمويل المشاريع المصغرة، مما يبرز أهمية وجود البنوك الوقفية في الاقتصاد كأحد روافد التمويل.

الكلمات المفتاحية: الوقف؛ البنوك الوقفية؛ استثمار؛ التنمية؛ المشاريع المصغرة.
تصنيف جال: E5، E6، O1.

Abstract:

This study aimed to clarify the importance of the waqf banks in financing various projects, especially the mini-projects, and it was concluded that the waqf banks allows the provision of the necessary funding to many segments of society. especially for those requesting the financing of micro projects, which highlights the importance of the waqf banks in the economy as one of the financing tributaries.

Key Words : Waqf; Waqf banks ; Investment; development; micro-projects.

JEL classification: E5، E6، O1.

تمهيد:

تعاني العديد من الاقتصاديات خاصة المتخلفة منها، من مشكلة تؤرقها وهي الحصول على التمويل اللازم للقيام بالمشاريع التنموية المختلفة، والعقبة الكبيرة في ذلك هو الضمانات التي تقدمها للبنوك الربوية هذا من جهة، ومن جهة ثانية المخاطر الكبيرة التي يمكن مواجهتها في عملية الاستثمار بحد ذاتها، وهو ما يجعل العديد من هذه البنوك تحجم عن منح القروض لصغار المستثمرين. ويرجع تبريرها في ذلك على عدم قدرتهم على توفير الضمانات أو بسبب المردود المالي الضئيل الذي يتولد عن عملية التمويل في حد ذاتها، وقد ظهرت بعض البنوك التي تقدم

تمويلاً للمشاريع المصغرة على غرار ما يسمى بنوك الفقراء. وانطلاقاً مما سبق نحاول أن نعالج في هذه الدراسة إمكانية إنشاء بنوك وقفية والبحث في قدرتها على تمويل المشاريع المصغرة. وعليه يمكن طرح التساؤل التالي:

كيف تساهم البنوك الوقفية في تمويل المشاريع المصغرة؟

- التساؤلات الفرعية:

- هل يجوز استثمار الأوقاف؟
- هل يمكن استثمار الأوقاف على شكل بنوك وقفية؟
- ماهي أوجه تمويل البنوك الوقفية للمشاريع المصغرة.

- فرضيات الدراسة:

- يجوز استثمار الأوقاف كونها في حد ذاتها استثمار للإنسان لآخرته؛
- يمكن استثمار الأوقاف النقدية على شكل إنشاء بنوك وقفية؛
- لتمويل المؤسسات المصغرة من طرف البنوك الوقفية أوجه عديدة تتنوع بتنوع صيغ التمويل الوقفية.

- أهداف الدراسة:

- تهدف هذه الدراسة للوصول إلى ما يلي:
- التعرف على ماهية البنك الوقفي والمتعاملون معه؛
- التعرف على سبل تمويل المشاريع المصغرة، من خلال البنك الوقفي؛
- التوصل إلى نتائج ومقترحات يمكن أن تستفيد منها الدول العربية وبالأخص الجزائر من إنشاء هذا النوع من البنوك.

- أهمية البحث:

تظهر أهمية هذه الدراسة من خلال الحاجة الملحة لتمويل المؤسسات المصغرة، وبالتالي تعتبر البنوك الوقفية إحدى روافد وقنوات التمويل التي تساهم في ضخ السيولة اللازمة لتمويل هذه المؤسسات. وذلك من خلال ما تمنحه لها من قروض حسنة، أو حتى الدخول معها في عقود التأجير التمويلي، أو عقود استصناع، وقد تعدى أساليب التمويل إلى صيغ أخرى كالبيع بالتقسيط والمراجعة وغيرهما.

- تقسيمات الدراسة:

- أولاً: نظرة عامة الوقف؛
- ثانياً: ماهية البنوك الوقفية؛
- ثالثاً: أساليب تمويل البنوك الوقفية للمشاريع المصغرة.

أولاً: نظرة عامة على الوقف:

تعددت تعريف الوقف واختلف الفقهاء في تعريفهم له كل حسب وجهة نظره.

1- مفهوم الوقف:

1.1. لغة: هو الحبس والمنع¹، مطلقاً سواء مادياً أو معنوياً، ويسمى التسييل أو التحبيس وهو الحبس عن التصرف.² الحبس والوقف يتضمنان معنى الإمساك والمنع والتمكث فهو إمساك عن الاستهلاك أو البيع أو سائر التصرفات، وهو أيضاً إمساك المنافع والعوائد ومنعها عن كل أخذ أو غرض غير ما أمسكت أو وقفت عليه.

2.1. اصطلاحاً: اختلف الفقهاء في تعريفهم للوقف كل واحد حسب وجهة نظره:

حيث عرف الوقف في المذهب المالكي بما يوافق الرؤية الفقهية له مع مراعاة حق التوقيت فيه للواقف وأنه يكون في المنقول والعقار وغير ذلك من الأحكام، ولهذا عرفه الشيخ الدردير المالكي بأنه: "جعل منفعة مملوك ولو باجرة أو غلته لمتفق بصيغة مدة ما يراه المحبس مندوب".

وعرف الوقف في المذهب الحنفي بتعريفين مختلفين أولهما للإمام أبي حنيفة التّعمان والثاني لصاحبيه (رحمة الله عليهما)، وذلك لاختلاف المدرسة الحنفية في مسألة حق رجوع الواقف لما أوقفه وكذلك لمسألة حكم خروج ملكية الوقف من يد الواقف أم لا؟

1.2.1. تعريف أبي حنيفة للوقف: عرف الإمام أبو حنيفة الوقف بأنه "حبس العين على حكم لملك الواقف، والتصدق بالمنفعة على وجه البرّ؛

2.2.1. تعريف صاحبي أبي حنيفة: عرف الإمامان محمد وأبو يوسف الوقف بأنه: "حبس مال، يمكن الانتفاع به مع بقاء عينه، بقطع التصرف في رقبته من الواقف على مصرف مباح موجود ويصرف ريعه على جهة بر وخير تقرباً إلى الله تعالى".³

3.2.1. المذهب الشافعي: عرف الوقف بمراعاة مسألة اشتراط العين الموقوفة وخروجها من ملكية الواقف ولهذا عرف الشيخ الشريبي الشافعي الوقف بأنه "حبس العين على حكم ملك الله تعالى، والتصدق بمنفعتها على جهة من جهات البر ابتداءً وانتهاءً.

4.2.1. وجاء في المذهب الحنبلي: الوقف هو "تحبيس الأصل، وتسييل الثمرة"، حيث يعتبر هذا التعريف من أسهل وأصح التعاريف.⁴

يستفاد من ذلك لزوم الوقف عند الجمهور عدا الأحناف. وبالتالي فإن الموقوف يخرج من ملك الواقف فلا يجوز له التصرف، وإذا مات كان ميراثاً للموقوف عليهم، فلا يجوز له الرجوع عن تبرعه فهو يكون لازماً في حالات مثل أن يجعل الواقف جزءاً من أرضه مسجداً ويأذن للناس بالصلاة فيه، ففي هذه الحالة يلزمه الوقف ولا يكون العقار الموقوف ميراثاً من بعده.

2- مشروعية الوقف:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أن الوقف مستحب شرعا، لأنه من البر والتبرعات المشروعة، وقد استدلوا على مشروعيته وجوازه بما جاء في الكتاب والسنة والإجماع.

1.2. القرآن الكريم:

لقد وردت في القرآن الكريم آيات كثيرة تحث على عمل خيرا وإعطاء الصدقات التي يتقرب بها العبد إلى الله تعالى كقوله تعالى: **لَنْ تَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا تُحِبُّونَ ۗ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ.** (آل عمران: الآية 92) وقوله تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۗ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغْمِضُوا فِيهِ ۗ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ** (البقرة: الآية 267)

فقد فهم المسلمون معنى هذا التوجيه الإلهي وحرصوا أن ينالوا البر من خلال بدل الطيب من المال في انتظار ما هو أفضل وهو مرضاة الله،⁵ حيث قال الله تعالى: **مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً ۗ وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ** (البقرة: الآية 245).

2.2. السنة النبوية:

أول وقف في الإسلام هو مسجد "قباء" الذي أسسه النبي(ص)، حين قدمه إلى المدينة مهاجرا، ثم المسجد النبوي الذي بناه(ص) بالمدينة المنورة بعد أن استقر به المقام، وأول وقف خيري عرف في الإسلام هو وقف سبع بساتين بالمدينة، كانت لرجل يهودي اسمه "مخيريقي"، أوصى بالنبي(ص)، حين عزم على القتال مع المسلمين في غزوة أحد، قال في وصيته: إن أصبت فأموالي لمحمد يضعها حيث أراه الله، فقتل وحاز النبي(ص) تلك البساتين السبعة، فتصدق بها، أي حبسها.

ومضى الصحابة رضوان الله عليهم جميعا على ما سنّه النبي(ص)، وعملوا بما حث عليه من الإكثار من الصدقة والإنفاق مما يحبون، وسجلوا أروع الأمثلة في التطوع بأحب أموالهم إليهم، من تلك الأمثلة وقف عمر بن الخطاب رضي الله عنه، وقيل هو ثاني وقف في الإسلام وهو أرض خيبر.⁶

فقد ورد في صحيح البخاري عن أبي عمر رضي الله عنه قال: أصاب عمر بخيبر أرضا، فأتى النبي(ص) فقال: أصبت أرضا لم أصب مالا قط أنفس منه، فكيف تأمرني به؟ قال: "إن شئت حبست أصلها وتصدقت بها"، فتصدق بها عمر على أن لا يباع أصلها، ولا يورث، ولا يوهب.⁷

وعن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال الرسول (ص) "إذا مات ابن آدم انقطع عمله إلا من ثلاث: صدقة جارية، أو علم ينتفع به، أو ولد صالح يدعو له"؛ (رواه مسلم)

3.2. من الإجماع:

ذهب بعض العلماء إلى أن الإجماع منعقد على صحة الوقف وجوازه واستدلوا على ذلك أن الصحابة صدر منهم الوقف في عهد الرسول (ص)، ومن بعده دون أن ينكره أحد فكان إجماعاً سيّداً، وبعد ذكر أوقاف الصحابة هذا إجماع منهم على جواز الوقف ولزومه.⁸

حيث ثبت تصدّق أبو بكر بداره على ولده، وعمر بريعه عند المروة على ولده، وعثمان برومة (البئر)، وتصدق علي بأرضه، وتصدّق الزبير بداره بمكة وداره بمصر وأمواله بالمدينة على ولده، وعمرو بن العاص بداره بمكة على ولده، وحكيم بن حزام بداره بمكة والمدينة على ولده، فذلك كله إلى اليوم – فإن الذي قدر منهم على الوقف وقف واشتهر ذلك فلم ينكره أحد فكان إجماعاً.

من خلال ما سبق من أدلة من الكتاب والسنة والإجماع يتضح جلياً أن الوقف جائز، بل ومرغّب فيه اقتداء بصحابة رسول الله، ومن خلال ما ثبت من أجر يناله من يوقف أمواله ابتغاء الأجر والثواب في الآخرة.

3- أركان وشروط الوقف:

هناك أربعة أركان للوقف هي: الواقف، الموقوف عليه، والمال الموقوف، والصيغة، ولكل ركن من هذه الأركان شروطه الخاصة به حيث تعرف بشروط الوقف وهي كما يلي:

1.3. الركن الأول الواقف: هو الشخص الذي يوقف المال، في وجوه البر ويشترط فيه ما يلي:⁹

1.1.3. العقل: لا يصح الوقف من المجنون والمعتوه، والمعنى عليه والنائم، لأن الوقف من التصرفات الضارة، وذلك لأنه يزيل الملك من دون عوض، وفاقد العقل ليس من التصرفات الضارة؛

2.1.3. البلوغ: لا يصح الوقف من الصغير سواء كان مميزاً أو غير مميز؛

2.1.3. الرشد: يشترط في الواقف أن لا يكون محجوراً عليه لسفهه أو دين مستغرق لما يملك؛

3.1.3. الاختيار: لا يصح وقف المكره، فلو أكره الواقف أو تم الوقف بدون رضاه أصبح باطلاً؛

4.1.3. الحرية: لا يصح وقف العبد إلا بإذن سيده، لأن الوقف إزالة الملك والعبد ليس من أهل الملك.

ولقد أجاز الكثير من الفقهاء جملة من الشروط التي يحق للواقف اشتراطها في عقد وقفه. وهذه الشروط وضعت عند الفقهاء تحت مسمى الشروط العشرة وهي:

- **الزيادة والنقصان:** أن يشترط الواقف الزيادة أو النقصان في أحد أنصبة الموقوف عليهم؛

- **الإدخال والإخراج:** هو أن يدخل في الاستحقاق من ليس مستحقاً في الوقف، أو يخرج أحد المستحقين من الموقوف عليهم، فلا يكون من أهل الاستحقاق؛

- **الإعطاء والحرمان:** الإعطاء هو إثارة بعض المستحقين بالإعطاء مدة معينة أو دائماً، والحرمان هو منع الوقف عن بعض المستحقين مدة معينة أو دائماً؛

- **الإبدال والاستبدال:** الإبدال وهو بيع عين الوقف ببديل من النقود والأعيان، والاستبدال فهو شراء عين أخرى وجعلها وفقاً لبديل الذي بيعت به عين الوقف؛

- **التغيير والتبديل:** وهو اشتراط حق التغيير في مصارف الوقف بحيث تصير مبالغ محددة، بدل أن تكون عامة، أما التبديل هو حق الواقف في تبديل طريقة الانتفاع بالموقوف بأن يكون دارا للسكن فيجعلها للإيجار.
- 2.3. الركن الثاني العين الموقوف:** وهو الشيء الموقوف في وجه من أوجه البر، فيجوز وقف العقار والمنقول والشائع، ويجوز وقف الأشجار لثمارها، والحيوان لألبانها و أصوافها، والأراضي لمنافعها، ولا يجوز وقف الطعام فان منفعته في استهلاكه وهو يشترط فيه أيضا:
- 1.2.3. أن يكون مالا متقوما:** لا يصح الوقف إذا كان مالا غير متقوم، والمال المتقوم هو ما كان محرزا بالفعل وأباح الشرع الانتفاع به في حال السعة و الاختيار؛
- 2.2.3. أن يكون معلوما محمدا:** لا يصح وقف المجهول ويحدد الموقوف إما بتعيين قدره كوقف أرض مساحتها مثلا، أو بتعيين نسبة إلى معين مثل الثلث من أرض فلان في منطقة معينة؛
- 3.2.3. أن يكون الوقف مملوكا ملكا تاما عند وقفه؛**
- 4.2.3. ألا يتعلق بالموقوف حقوق للغير:** لا يصح وقف كل مال تعلق به حقوق الآخرين فلو وقف الغاصب والمغصوب فانه لا يصح؛
- 5.2.3. إمكانية الانتفاع بالموقوف:** إذا كان الموقوف لا يمكن الاستفادة منه فلا يصح وقفه كأن يتلف بالانتفاع به أو يسرع إليه الفساد.¹⁰
- 3.3. الركن الثالث الموقوف عليه:** هو الجهة المنتفعة من المال الموقوف، ويشترط في الموقوف ما يلي:
- 1.3.3. أن يكون الموقوف عليه أهلا للتملك حقيقة كرجل فقير، أو حكما كالمساجد و المدارس؛**
- 3.3.2. أن يكون الموقوف عليه جهة بر وقرية وليس جهة معصية.¹¹**
- 4.3. الركن الرابع الصيغة:** هي اللفظ الدال على إدارة الوقف، وينعقد الوقف بالإيجاب فقط دون القبول من الموقوف عليه، ويشترط في الصيغة كما يلي:
- 1.4.3. الجزم:** ينبغي أن تكزن صيغة الوقف جازمة، لا تحمل عدم إرادة الوقف فلا ينعقد بالوعد ولا يكون الوعد فيه ملزما؛
- 2.4.3. التجيز:** ويقصد به عدم تعليق الوقف على شرط، كتعليق الوقف على قدوم شخص مثلا.¹²

من خلال ما سبق يتضح لنا أن للوقف شروطا وأركانا لا بد من التقيد بها وإلا تم الإخلال بالضوابط الشرعية التي تحكم الواقف أو العين الموقوفة وحتى الموقوف عليهم هذا من جهة. ومن جهة ثانية شروط الوقف العشرة المذكورة أيضا لا بد من التقيد بها حتى يصح الوقف. وحتى يتم التوصل إلى الأهداف المرجوة من الوقف والتي نوضحها في العنصر الموالي من الدراسة.

4- أهداف الوقف:

المقصود بالأهداف الأغراض والمرامي التي أنشئ من أجلها، وهي تختلف باختلاف اتجاه نوايا الواقفين وأغراضهم منه، ويمكن تنويعها عموما إلى أهداف دينية، واجتماعية، وثقافية واقتصادية.

1.4. الأهداف الدينية:

وتتمثل هذه الأهداف في المساهمة في نشر الدين الإسلامي وتعاليمه ومبادئه السمحة، وتوعية المسلمين وإرشادهم وتوجيههم الوجهة السليمة، وذلك عبر المساجد. ولذلك درج الواقفون على تخصيص ربع الأعيان التي يجسونها لإنشاء وتعمير المساجد، ودفع مرتبات العاملين بها، باعتبارها بيوت الله في أرضه، ومنارات الهدى والرشاد. ولقد كان المسجد في صدر الإسلام دار عبادة ودار علم، ومصدرا للإشعاع الروحي والفكري والأخلاقي والتشريعي، فيه تؤدى الصلوات، وتعد الندوات، وتلقى المواعظ ويدرس الفقه والتشريع الإسلامي.

2.4. الأهداف الثقافية:

يسهم الوقف أيضا في تثقيف الفرد والجماعة، إذ هناك أوقاف مشروط صرف ريعها على كتابات لتعليم القراءة والكتابة وحفظ القرآن الكريم، وهناك أوقاف أخرى يصرف ريعها، على إنشاء المدارس والجامعات بل هناك واقفون أوقفوا مكتباتهم بما تحويه من كتب دينية وعلمية، لينهل الناس مما فيها من علوم ومعارف دينية ودنيوية، مما يفتح أمامهم آفاق العلم والتعلم.

3.4. الأهداف الاجتماعية:

من أهداف الوقف رعاية الفقراء والمساكين والبر بهم والإحسان إليهم، وتوزيع الصدقات في المواسم والأعياد عليهم، وتقديم المساعدات إلى المستشفيات لعلاج المرضى وكذا حتى جمع أموال الوقف لبناء المستشفيات. فقد اهتم الواقفون من المسلمين برعاية صحة المسلم وتنشئته إنسانا قادرا بدنيا وعقليا على أن يعيش بحرية وكرامة، فوقفوا الوقوف الواسعة على إنشاء المستشفيات، وعضدت أوقافهم مهنة الطب والتمريض كما وقفوا بسخاء، على تطور الطب والصيدلة والعلوم الأخرى المرتبطة بهما.¹³

4.4. الأهداف الاقتصادية:

من بين الأنشطة التي تظهر فيها أهداف الوقف النشاط الاقتصادي، وتتجلى هذه الأنشطة في إنشاء الطرق والجسور وذلك من خلال الوقف على البنية الأساسية، وحفر الآبار ومد قنوات لسقي الأراضي وإنشاء صناديق مخصصة للقروض بدون فائدة، بهدف مساعدة المحتاجين على أساس رد المبلغ عند الميسرة، كل هذه الأنشطة تساهم في النهوض بالاقتصاد وتطوره إلى الأحسن.¹⁴

ومجمل القول إن الأهداف قد يقصدها الواقف حين التحبب، فيوجه هدفه فيجعل دينيا أو ثقافيا أو اجتماعيا أو اقتصاديا، وقد لا يقصدها بحيث يكون الهدف من وراء التحبب الرغبة في الأجر العظيم والثواب الكبير، وأيا ما كانت أهداف الوقف فانه يقوم بدور مهم، في تركيز قاعدة التكافل الاجتماعي خصوصا الوقف العمومي منه.¹⁵

ثانيا: ماهية البنوك الوقفية:

نتطرق في هذا الجزء من الدراسة إلى مفهوم البنوك الوقفية.

1- مفهوم البنوك الوقفية:

تقوم فكرة هذا البنوك الوقفية على تأسيس شركة مساهمة غير ربحية، ينقسم رأسمالها الاسمي إلى عدد من الأسهم الوقفية التي تطرح على الاكثاب العام للجمهور، ويفضل أن يكون سعر السهم أصغر ما يمكن حتى يناسب كافة الشرائح. هذه الأموال ستشكل رأس المال الأساسي للبنوك الوقفية، والذي سيستخدم جزء منه لتمويل شراء مقرات البنوك وأصولها الثابتة، والجزء الآخر للقيام بنشاطات البنوك الوقفية التمويلية والخدماتية، وذلك ضمن آلية عمل يحددها نظامها الداخلي وقرارات الجهات الوصية ومجلس الإدارة والجمعية العمومية.

تقدم البنوك الوقفية لعملائها كافة الخدمات التي يقدمها أي بنك إسلامي، آخر مثل فتح الاعتماد المستندي وخطابات الضمان والحوالات وتحصيل الشيكات وتأجير الخزائن وغيرها، وتتقاضى عليها أجورها كالمعتاد، غير أن الخدمة الرئيسية التي تقدمها لهم هي قبول الودائع الجارية، ثم تجميع هذه الأموال مع أموال المساهمين لتشكيل وعاء مالياً واحداً بدون تكلفة على البنوك الوقفية، وإن التأصيل الشرعي لأموال الودائع الجارية هذه هو أنها قرض، فإذا كانت بدون فائدة وهذا هو الشائع تكون قرضاً حسناً من المودعين للبنوك الوقفية.

تقوم الإدارة العليا في البنوك الوقفية ومن خلال تعليمات البنك المركزي وكافة المعايير البنكية الأخرى، بوضع السياسة الائتمانية وتحديد نسبة ما يمكن اعتباره ودائع مستقرة من هذه الأموال، التي يمكن للبنوك أن تقدمها كائتمان ممنوح لعملائها على شكل قرض حسن نقدي قصير أو متوسط الأجل.

من المعلوم أن النقود السائلة تعتبر مطرح لركاة المال، فإذا نظرنا لهذه الودائع على أنها في جيوب أصحابها فعليهم هم أن يؤدوا زكاتها، أما إذا نظرنا لها حسب تأصيلها الشرعي كقرض فيمكن أن نطالب المقترض بتأدية زكاتها، وهذا رأي لعدد من الصحابة والعلماء في أن زكاة الدين تقع على المدين والقرض أخص من الدين. بناء على ما سبق سينتقل أداء الزكاة من على المودعين إلى البنوك الوقفية، ثم من البنوك إلى المقترض الأخير الذي سيعيد القرض مع زكاته للبنك حسب الأجل المتفق عليه.

تحسب كمية الزكاة المترتبة على العميل المقترض أو المسقطه عن العميل المودع على أساس الرصيد المتحرك حسب القاعدة التالية:

$$2.5 \text{ دينار لكل } 100 \text{ دينار في العام}$$

$$0.025 = 100/2.5 \text{ دينار لكل دينار في العام}$$

$$0.025 / 352 = 0.000071^{(16)} \text{ دينار لكل دينار في اليوم الواحد.}$$

لا يحق للبنوك الوقفية الاستفادة من أموال الزكاة المجموعة لديها من المقترضين، وإنما يقوم بتحويلها إلى الجمعيات الخيرية التي تنفقها حسب مصارفها الشرعية، باستثناء نسبة معينة كأجور أتعاب باعتبارها من العاملين عليها على أن لا تتجاوز 12.5% كحد أقصى باعتبار مصارف الزكاة الثمانية.

تغطي البنوك الوقفية مصاريفها من أجور الخدمات ومن نسبة أموال الزكاة، ويمكن أن يفرض رسماً معيناً على كل طلب ائتمان مقابل أتعاب الموظفين.

يمكن للبنوك الوقفية أن تمتلك بعض الأوراق المالية (أسهم وصكوك إسلامية) تساعد على إدارة السيولة الموسمية وتغطية نفقاتها وتحقيق بعض الأرباح للاحتياجات، كما يمكن لهذه البنوك أن تدير صندوق أو محفظة استثمار مخصص بدون أن تشارك فيها بأموالها، وتكون فيها مضارباً أو وكيلاً بأجر، ويستخدم العائد المتحقق للاحتياجات أو لتعزيز رأس مالها.

يجب على هذا البنوك الوقفية الاهتمام بكافة التقنيات الحديثة، حتى تستطيع تقديم أفضل الخدمات، فتتوسع بذلك وتنوع دائرة زبائنها وبذلك تحقق أهدافها.

2- المتعاملون مع البنوك الوقفية:

يقصد بالمتعاملين كافة الأشخاص اللذين لهم علاقات عمل مع البنوك الوقفية، وهم ينقسمون إلى ستة أصناف ولا يستطيع البنك العمل أو تحقيق أهدافه إذا غاب أحد هذه الأصناف، لذلك لا بد من دراسة وضع كل منهم لمعرفة فيما إذا كان هذه البنوك ستنجح بجذبهم للتعامل معها وهذه الأصناف هي:

1.1. المساهمون:

معرفة فيما إذا كان هناك من أحد سيقدم على المساهمة ووقف ماله كرأس مال أساسي لهذا المشروع.

2.2. المودعون.

الودائع الجارية هي قوام نجاح هذه البنوك الوقفية، ولا بد من التأكد من وجود دافع قوي للعملاء حتى يودعوا أموالهم في هذه البنوك، وإلا ليس هناك إلا الفشل. إن كل الخدمات التي يحصل عليها أصحاب الودائع الجارية في المصارف الإسلامية والتقليدية، يمكن أن تقدمها هذه البنوك وهي باختصار¹⁷:

- المحافظة على الأموال من مخاطر السرقة والضياع والحريق؛
- تقليل تكاليف حماية هذه الأموال وحراستها وتحميلها للبنك؛
- ضمان وفرتها وسيولتها وتوفيرها عند الحاجة؛
- متابعة أرصدها والحصول على بيان بحركتها؛
- أداء الالتزامات الدورية وغير الدورية التي تُستحق واستخدام أوامر الدفع المصرفية لتنفيذ ذلك بأقل التكاليف وأسرع الوسائل؛
- تأكيد المركز المالي وتقوية السمعة المالية.

ثالثاً: أساليب تمويل البنك الوقفي للمشاريع المصغرة:

إضافة للخدمات السابق ذكرها، يمكن أن تقدّم البنوك الوقفية تمويلاً آخر على أوجه مختلفة نذكرها فيما يلي.

1- القرض الحسن:

يتقدم البنوك الوقفية الإسلامي للمودعين فائدين آخرين، على اعتبار أموالهم قرضاً حسناً سيعيد البنك إقراض ما يمكن منها قرض حسن آخر، وهاتين الفائدتين هما:¹⁸

1.1. الأولى معنوية: وهي ثواب الله سبحانه وتعالى من الإنعام على المقرضين ببركة أموالهم في الدنيا ومغفرة ذنوبهم في الآخرة، وأنعم بها من فائدة لمن استمسك بدينه وخشي ربه يقول الله تعالى " **إِنْ تُقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضَاعِفْهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ۗ وَاللَّهُ شَكُورٌ حَلِيمٌ** " (التغابن: الآية 17) أما من السنة فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «رأيت ليلة أسري بي على باب الجنة مكتوباً: الصدقة بعشر أمثالها والقرض بثمانية عشر فقلت: يا جبريل ما بال القرض أفضل من الصدقة؟ قال: لأن السائل يسأل وعنده والمستقرض لا يستقرض إلا من حاجة». **2.1. الثانية مادية:** وتمثل في إعفاء المقرض من زكاة المال على قروضه لغيره، عند فقهاء الحنفية وفقهاء المالكية أي بمعدل 2.5% وكلا الفائدتين مجتمعتين حافز مهم للإقراض الحسن بدون فوائد ربوية"

كما يمكن للبنوك الوقفية من أجل تكامل خدماتها، أن تؤسس صندوق استثمار مخصص من أموال الغير، تكون فيه البنوك مضارباً أو وكيلاً بأجر، وهذا لا يتنافى مع طبيعتها غير الربحية، لأن هذا الصندوق يكون مستقلاً في العادة عن نشاط البنك، وله ميزانية مستقلة وشروط خاصة بالنسبة للمودعين اللذين سيحصلون على عوائد من استثمار أموالهم، وستحصل البنوك الوقفية على أجر يمكنها من تعزيز رأسمالها واحتياطياتها.

2- تمويل المشاريع المصغرة:

يأخذ تمويل المشاريع المصغرة صوراً عديدة منها:¹⁹

1.2. طالبي التمويل والخدمات:

يتوفر عند هؤلاء الدافع القوي للتعامل مع البنوك الوقفية، لأن كلفة الائتمان عنده أرخص من غيره بالتأكيد وهي تساوي 2.5% سنوياً كزكاة المال، يضاف إليها بعض الرسوم المقطوعة كأجور موظفين، بالإضافة إلى أنها وفق الشريعة الإسلامية، لذلك من المتوقع أن تشهد البنوك الوقفية طلباً كبيراً على القروض، وعليه وضع سياسة ائتمانية مناسبة ومتوازنة تراعى فيها الأولويات وتحمي البنوك الوقفية وتحقق مصلحة البلد، من الأفضل أن توجه هذه القروض للفئات المتوسطة، كالحرفيين ومحدودي الدخل القادرين على تقديم الضمانات، أما الفقراء فقراً مدقماً، فإنهم سيحصلون على الزكاة من الجمعيات الخيرية التي تحوّلها لها البنوك الوقفية من أموال الزكاة المجمّعة لديها، وهذا أفضل لهم وللبنوك من إعطائهم قروض حسنة.

2.2. طالبوا الخدمات:

غالباً ما يترافق طلب التمويل مع طلب الخدمة والعكس بالعكس، لذلك فإن الطلب الشديد على التمويل سيرافقه طلب مثله على الخدمات المصرفية، ولاسيما إذا سايرت البنوك الوقفية التكنولوجيا الحديثة في عملها وقدمت أسعاراً مدروسة لخدماتها.

1.2.2. الموظفون: ليس هناك من مشكلة متوقعة في هذا المجال فالموظفون سيتقاضون أجورهم المتعارف عليها مقابل أتعابهم ولا مشكلة في ذلك؛

2.2.2. الجمعيات الخيرية: وهي التي سيتم من خلالها إنفاق أموال الزكاة التي سيتم جمعها من المقترضين، ويجب أن تكون مرخصة وموافق عليها من قبل المعنيين؛

3.2.2. الجهات الوصيّة: وهي الجهات الحكومية المشرفة وذات العلاقة، وهي التي ستسمح لهذه البنوك بالوجود أولاً ثم بالنجاح والاستمرار ثانياً، وهذا الدعم والخصوصية تقتضيها الأمور التالية:

- أنها شركات غير ربحية قدم أصحابها أموالهم في سبيل خدمة مجتمعتهم، فهي بذلك تستحق كل دعم؛
- لها دور كبير في تحفيز الاقتصاد والتنمية آت من موقع البنوك بشكل عام في قلب الحياة الاقتصادية؛
- لها دور كبير في محاربة الفقر بشكل مباشر وتخفيف الفوارق الطبقيّة بين المواطنين.

إن أغلب بلدان العالم الثالث بحاجة لتحقيق النقاط السابقة، ومن الممكن أن تكون الجهات الحكومية مستعدة لدعم مثل هذه الشركات، بشرط ضمان الاستقرار المالي والنقدي، وضمان مهنية الإدارة والثقة في عدم تسييس النشاطات الخيرية للبنوك الوقفية، واحترام قوانين مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب، وليس هناك ما يدعو لاستحالة تطبيق ذلك، إذا توفرت الإرادة الحقيقية والثقة بين جميع الأطراف.

3.2. تمويل الاستثمار الوطني:

نتيجة لزيادة الإدخارات التي يقوم بتجميعها البنوك الوقفية الإسلامية تتوسع قاعدة الاستثمار لنفس السبب، فقد دلت دراسة قام بها مكتب البحث (المجموعة الدولية للمال والأعمال IBF) في الغرب حديثاً أن 6% من أصحاب مؤسسات المقاولات يرفضون القروض الربوية رغم حاجتهم لها. وأنهم مستعدون لاستخدام التمويلات المبنية على المشاركة. وقد ساهمت البنوك الإسلامية في تحريك الادخار الاستثماري. ففي السودان مثلاً: تضاعفت الودائع الاستثمارية عشرين مرة في غضون خمس سنوات من بدء تطبيق التجربة.²⁰

تظهر كذلك من خلال إمكانيات التمويل التي تغطيها عادة البنوك التجارية، خاصة في المجالات التي تحمل طابع المخاطرة مثل تمويل المشاريع الفلاحية، التعليمية والصحية وغير ذلك. لأن هدفه خدمة المجتمع وخاصة الفئات الفقيرة والمحتاجة منه.

كما نجد قابلية البنوك الإسلامية لتمويل القروض الصغيرة التي اكتشف دورها في مقاومة الفقر والبطالة ومقاومة الهجرة العشوائية إلى المدن الكبيرة والتي لا يتوفر لأصحابها ضمانات كافية للحصول عليها من البنوك التجارية. وقد تكون البديل العملي للقروض الصغيرة الربوية التي تقوم بها المؤسسات المالية الربوية المختصة، خاصة المؤسسات الدولية.

كما تقدم البنوك الوقفية القروض الحسنة، للمحتاجين والذين تتوفر فيهم شروط خاصة وأن الودائع الجارية التي بحوزة البنوك هي عبارة عن قروض حسنة، وبالتالي يمكن لها إعادة إقراضها من جديد، شرط أن لا يخل معدل السيولة بالبنك.

هنا يمكن أن يكون الوقف النقدي مساهماً في الهيكل الأساسي للبنك الإسلامي، حيث يكون الوقف النقدي أحد المساهمين في البنك. ويتم تمويل الفروع حسب حاجة كل ولاية من الولايات. كما كان الحال في بنك الاستثمار الاجتماعي في بنغلاديش وبنك النور في دبي.

4.2. تقديم تسهيلات للعملاء:

كما تستطيع البنوك الوقفية تقديم تسهيلات مالية لتمويل العملاء من خلال تقديم خدمات مختلفة يمكن توضيحها فيما يلي:

1.4.2. التمويل الشخصي: تستخدم البنوك الوقفية أسلوب المراجعة مع العملاء من أجل تحقيق أرباح، تصرف على الموقف عليهم؛

2.4.2. تمويل الدين: في هذا الجانب يقدم البنك خدمة تمويل احتياجات العملاء، مثل: السكن، وشراء سيارات ويستخدم في ذلك أساليب تمويل مختلفة كالمراجعة والتأجير التمويلي، وكذا الإستهلاك وغيرها، وينبغي أن يمثل هذا الجزء النشاط الأعظم من أنشطة أعمال البنوك الوقفية خاصة في مرحلتها الأولى وذلك من أجل المحافظة على الأوقاف النقدية من الضياع؛

3.4.2. تمويل رأس المال السهمي: على البنوك الوقفية تجنب الدخول في صيغ المضاربة والمشاركة المحفوفة بالمخاطر، وذلك حفاظاً على الأوقاف النقدية من الخسارة في رأس مالها؛

4.4.2. تمويل التجارة: في هذا المرفق تقدم البنوك منتجات متنوعة لتمويل التجارة في سوق المنتجات المختلفة حيث يمكنه تقديم خطاب الاعتماد خطاب الضمان، وغيرها.

5.4.2. إدارة الثروة: تستطيع البنوك الوقفية في هذا المجال تقديم خدمة إدارة المنتج للعميل أو يقدم استشارات خاصة بدراسات الجدوى.

5.2. تمويل وإنشاء مشاريع إجتماعية:

تستطيع البنوك الوقفية من خلال نشاطاتها المختلفة القيام بخدمات اجتماعية ذات طابع اقتصادي عندما يكون مصدرها صناديق مالية مهمة تقتضي توظيف هذه الأموال في مشاريع لها مردودية اقتصادية.

إن جميع المدارس التي أنشئت في التاريخ الإسلامي كانت تعتمد على الوقف من حيث تنوعها وحجمها وإمكاناتها، فقد كان التعليم فيها مجانيًا لمختلف الطبقات، فلم يكن الطلاب يدفعون رسماً من رسوم الدراسة،²¹ ولم يكن التعليم فيها محصوراً على فئة من أبناء الشعب دون فئة أخرى، وحيث كان الواقفين على هذه المدارس يتسابقون في الإنفاق عليها وعلى أساتذتها وطلابها وموظفيها ومستلزماتها من أدوات وترميمات وأطعمة ورواتب، ومياه ومرافق وغيرها، مما يؤدي ذلك إلى تأمين الظروف اللازمة لاستمرار وتنمية العملية التعليمية في مختلف التخصصات.²²

ولم يقف تأثير القطاع الوقفي في تحقيق التنمية العلمية عند حد في تمويل المدارس التعليمية فقط بل تعدت ذلك إلى الوقف المكتبات وغيرها من الأوقاف الأخرى الداعمة للعملية التعليمية، حيث تنافس الواقفين في إنشاء المكتبات العامة والخاصة، وذلك لنشر الثقافة وتزويد الباحثين بكل ما يحتاجون إليه.²³

6.2. دعم القوة الشرائية:

حيث تمكن البنوك الوقفية من زيادة القوة الشرائية للموقوف عليهم، وبالتالي تزداد نفقاتهم على السلع والخدمات، مما يؤدي إلى الدخول قوة جديدة إلى السوق تستدعي زيادة الإنتاج، فيؤدي إلى حدوث حركية اقتصادية تنعش الاقتصاد وتزيد فعاليته.²⁴

خلاصة.

من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى جملة من النتائج نوجزها فيما يلي:

- تقوم البنوك الوقفية بوضع حلول لكثير من مشاكل التمويل التي تواجه المجتمع، مما يدفع بعجلة التنمية إلى الأمام؛
- زيادة الطاقة الإنتاجية في المجتمع من خلال دعم مشروعات الاستثمار المصغرة المختلفة وما يترتب على ذلك من زيادة فرص العمل وتقليص البطالة في المجتمع؛
- هناك علاقة ترابطية بين أهداف الوقف والتنمية، وما يجسّد ذلك هو وجود بنوك وقفية تؤدي إلى تلبية حاجات المجتمع الاقتصادية والاجتماعية، بهدف تطوير نوعية الحياة الإنسانية مع ضرورة الاهتمام بحقوق الأجيال المستقبلية بالعيش حياة كريمة؛
- تؤثر البنوك الوقفية تأثيراً كبيراً على الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للتنمية، فالبنوك الوقفية هي إحدى أدوات تحقيق تمويل التنمية.

التوصيات.

بعد التوصل على نتائج الدراسة يمكن وضع جملة من التوصيات نوجزها في الآتي:

- إنشاء بنوك وقفية في الجزائر لها إستقلالية في أوجه النشاط؛
- تعديل قانون النقد والقرض بما يسمح بنشاط البنوك الوقفية وفقاً لخصائصها؛
- إنشاء هيئة مستقلة للأوقاف تعمل على استثمار الأوقاف، وكذا كجهة رقابية على عمل البنوك الوقفية.

الإحالات والمراجع:

¹ - ابن منظور الإفريقي أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم، (1984)، "لسان العرب"، المجلد السادس، الجزء 51، باب الواو، مادة وقف، دار العرب، مجلد 8، القاهرة، ص 4898.

- ² - محمد عبد الحليم، كمال منصور، (31-19 ماي 2007)، "الوقف المؤقت للمنافع والنقود لتلبية احتياجات الفقراء وتمويل مشروعاتهم الصغيرة"، بحث مقدم للندوة الدولية حول تجارب مكافحة الفقر في العالمين العربي والإسلامي، جامعة سعد دحلب، البليدة الجزائر، ص 2.
- ³ - عبد القادر بن عزوز، (2004)، "فقه استثمار الوقف وتمويله في الإسلام"، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الإسلامية، تخصص الفقه وأصوله، جامعة الجزائر، ص ص 22، 23.
- ⁴ - أحمد الريسوني، (2001)، "الوقف الإسلامي مجالاته وأبعاده"، منشورات المنظمة الإسلامية للتربية والعلوم والثقافة إيسيكو، ص 12.
- ⁵ - بوسعيد عبد الرحمان، (2012)، "الأوقاف والتنمية الاجتماعية والاقتصادية"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة وهران، ص ص 7، 8.
- ⁶ - أحمد محمد عبد العظيم الجمل، (2007)، "دور نظام الوقف الإسلامي في التنمية الاقتصادية المعاصرة"، طبعة 1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، مصر، ص 31.
- ⁷ - محمد الفاتح محمود المغربي، (2014)، "اقتصاديات الوقف"، طبعة 1، دار جنان للنشر والتوزيع، الأردن، ص 21.
- ⁸ - محمد محمود جمال، (2012)، "إدارة واستثمار أموال الوقف في الفقه الإسلامي وأنظمة الإدارة العامة للأوقاف القطرية"، مطبوعات الإدارة العامة للأوقاف، قطر، ص 10.
- ⁹ - محمد بن أحمد صالح، (د.س.ن)، "الوقف وأثره في حياة الأمة"، ندوة مكانة الوقف وأثره في الدعوة والتنمية، بدون دار نشر، بدون بلد، ص 330.
- ¹⁰ - معتز محمد مصبح، (2013)، "دور الوقف الخيري في التنمية الاقتصادية"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في اقتصاديات التنمية الجامعة الإسلامية، فلسطين، ص 23.
- ¹¹ - محمد عبد الرزاق السيد إبراهيم الططباي، (2003)، "أركان الوقف في الفقه الإسلامي"، دراسة فقهية مقارنة، مجلة أوقاف الأمانة العامة للأوقاف، الكويت، العدد 5، ص 98.
- ¹² - معتز محمد مصبح، "مرجع سبق ذكره"، ص 26.
- ¹³ - محمد العشري، (أكتوبر 2017)، "أهداف الوقف ومقاصده"، مقال في الموقع الرسمي لجريدة المحجة: almahadjjfaes.net العدد 486
- ¹⁴ - هشام بن عزة، "مرجع سبق ذكره"، ص 120.
- ¹⁵ - محمد بن عايشة بن عسير الفزي، (2009)، "الوقف الإسلامي: اقتصاد وإدارة وبناء حضارة"، بحث مقدم إلى المؤتمر الثالث للأوقاف بالمملكة العربية السعودية، الجامعة الإسلامية، ص 16.
- ¹⁶ عدد أيام السنة الهجرية.
- ¹⁷ محسن أحمد الخضير، (1990)، "البنوك الإسلامية"، إيتراك للنشر والتوزيع، ط 1، ص 102.
- ¹⁸ علاء الدين زعتر، (2002)، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، دار الكلم الطيب، ط 1، ص 290.
- ¹⁹ عز الدين شرون، (2016/2015)، "مساهمة نحو تفعيل دور الوقف النقدي في التنمية - دراسة حالة بعض البلدان الإسلامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص ص: 168-183.
- ²⁰ - عمر الكتاني، "مرجع سبق ذكره"، ص 15.

²¹ يحي محمود ساعاتي، (1996)، "الوقف وبنية المكتبة العربية، مركز فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية"، الطبعة الثانية، الرياض، المملكة العربية السعودية، ص: 18. أنظر أيضا: محمد السيد الدسوقي، (2009)، المقاصد الشرعية للوقف تنظيراً وتطبيقاً، بحث مقدم إلى المؤتمر الثالث للأوقاف، الجامعة الإسلامية، المملكة العربية السعودية، ص 660.

²² حسن عبد الغني أبو غدة، (جانفي 2005)، الوقف ودوره في التنمية الثقافية والعلمية، مجلة الشريعة والقانون، العدد الثاني وعشرون، ص62.

²³ ياسين بن ناصر الخطيب، (2001)، "دور الوقف في نشر التعليم والثقافة"، بحث مقدم لمؤتمر الأوقاف الأول، جامعة القرى، مكة المكرمة، ص 306.

²⁴ كمال منصور، (2000-2001)، "استثمار الأوقاف وآثار الاقتصادية والاجتماعية مع الإشارة لوضعية الأوقاف في الجزائر"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 97.

مناهج التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا Islamic Microfinance Approaches in Malaysia

أ. ياسين حريزي
طالب دكتوراه في العلوم الاقتصادية
جامعة عبد الحميد مهري - قسنطينة 2 - الجزائر
herizi.yacine@univ-constantine2.dz
yacine.simp@gmail.com

الملخص:

بالنظر إلى الزخم الكبير الذي أحدثته كل من التمويل الإسلامي والتمويل الأصغر، و في ظل النجاحات التي تتلاحق في كل من هاتين الصناعتين، و الإجماع حول الأهمية الكبرى لهما، لما تتيحانه من إشراك الفقراء في النشاط الاقتصادي، وأثر ذلك على زيادة المشاريع الصغيرة والمصغرة، والتي تعتبر محرك الاقتصاد والتنمية في جميع دول العالم، تهدف هذه الدراسة لدراسة المعالم الكبرى لمنهجيات التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا باعتبارها تجربة رائدة في العالم.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر، التمويل الإسلامي، أمانة اختيار ماليزيا، الفقر، بنك غرامين .
تصنيف جال: O03.O01.O180

Abstract:

In view of the great momentum generated by both Islamic and microfinance, and in light of the successes that follow in each of these two industries, and the consensus on the great importance of them, as it enables them to involve the poor in economic activity and the impact of this on the increase of small and micro projects, which are the engine of the economy and development in all Countries of the World, the paper aims to study the major features of Islamic microfinance methodologies in Malaysia as a pilot experience in the world.

Key Words : Microfinance, Islamic Finance, AIM, Poverty, Grameen Bank .

JEL Classification: O03.O01.O180

تمهيد:

بدأت في سبعينيات القرن الماضي واحدة من أكثر التجارب إلهاما في تاريخ البشرية، التي تحاول إزالة الفوارق الموجودة في المجتمعات الإنسانية، والتي تقصي الفقراء من الحصول على الخدمات المالية من البنوك لأنهم فقراء. كان البروفيسور محمد يونس ينطلق من أن الفقير إنسان كامل الأهلية وله الحق كاملا في الحصول على منتجات مالية تتوافق مع إمكانياته، فكان أن أوجد أول نموذج بنكي عملاؤه هم الفقراء وحدهم دون ضمانات تقليدية وإنما على

أساس الثقة المتبادلة والمتابعة الدائمة، فكان أن ظهرت بنوك "غرامين" والتي تعني القرية في اللغة البنغالية، هذه البنوك التي انتشرت فيما بعد في جميع دول العالم في سبيل محاربة الفقر. و باعتبار المجتمعات الإسلامية فيها عدد لا بأس به من الفقراء، كان لزاما على الدول الإسلامية محاكاة هذه الفلسفة مع مراعاة الخصوصيات الدينية لمجتمعاتها، لأن كثيرا من الأفراد في هذه الدول مُقصدون من الحصول على الخدمات المالية بسبب فقرهم وبسبب معتقداتهم، وهو ما أتاح الفرصة لمزج هاتين الصناعتين مع بعض فكان أن ظهر التمويل الإسلامي الأصغر. و في هذا الصدد تبرز التجربة الماليزية كواحدة من التجارب الناجحة والرائدة في العالم، التي مكنت لهاته الصناعة، بما يقلص مستويات الفقر ويخدم التنمية الاجتماعية والاقتصادية.

إشكالية الدراسة: تأسيسا على ما سبق تأتي هذه الدراسة لمحاولة الإجابة عن السؤال الذي يعتبر محور إشكالية الدراسة والذي مؤداه:

ما هي معالم صناعة التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا؟ وما هي مرتكزاتها التنموية ؟

وتتفرع عن هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي المرتكزات والأسس الفكرية لصناعة التمويل الأصغر؟
- كيف يتيح التمويل الإسلامي الأصغر إدماج الفقراء في دائرة النشاط الاقتصادي؟
- كيف يؤثر كل من التمويل الأصغر والتمويل الإسلامي على فعالية المشاريع الصغيرة ؟
- ما هي أهم مناهج التمويل الأصغر المطبقة في ماليزيا، وما هي ملامح التجربة فيها ؟

أهمية الدراسة:

كانت سنة 2005 السنة التي أعلنتها الأمم المتحدة سنة التمويل الأصغر، وهو ما بين الأهمية التي تحوزها هذه الصناعة في الجانب التنموي على المستوى العالمي، من ناحية الفئة المستهدفة أو من ناحية الإشارة للأهمية التي تنطوي عليها المشاريع الصغيرة والمصغرة، فأصبح كل من التمويل الأصغر والتمويل الإسلامي صناعتين أخذتان في التوسع جغرافيا للحلول التي توفرانها، تلبية لحاجيات قطاع واسع من الأفراد حول العالم، كما تأتي هذه الدراسة لتوضيح ما يمكن للتمويل الإسلامي أن يتيحه من فرص أمام التمويل الأصغر، بما يضمن الفعالية القصوى لكل من الصناعتين معا مسترشدا بالتجربة الماليزية و منهجيتها في العمل.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة لتحقيق جملة من الأهداف هي :

- توضيح خصائص التمويل الإسلامي والتمويل الأصغر و الأثر التنموي لاندماجهما معا، مع تحديد نقاط الالتقاء لكلا الصناعتين في سبيل تحقيق التنمية الاقتصادية؛
- تبيان الأثر الذي يلعبه إدماج الفئات المحرومة من التمويل في دائرة النشاط الاقتصادي؛
- إبراز المعالم الأساسية للمراحل التي تم خلالها تطبيق التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا.

تقسيمات الدراسة:

من أجل معالجة الإشكالية والإجابة عن مختلف الأسئلة، ارتأينا تناول الموضوع من خلال تقسيمه كما يلي:

- الإطار المفاهيمي للتمويل الأصغر؛
- أساسيات عن التمويل الإسلامي الأصغر؛
- مناهج التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا.

أولاً: الإطار المفاهيمي للتمويل الأصغر

1. التطور التاريخي للتمويل الأصغر

ظهر التمويل الأصغر بداية عبر أساليب الإقراض الودي بين الأصدقاء والأهل، ثم ظهرت الجمعيات ثم المرابون، و أخيراً ظهرت الهيئات المانحة مثل البنوك والمؤسسات غير الحكومية وغيرها، أما عن بدايات التمويل الأصغر الرسمي فمن الصعوبة تحديد نقطة البداية، وإن كان له دلائل وجودية قديمة، لكن المؤكد أن تجربة بنك غرامين الذي تأسس سنة 1976، يعد نقطة الانطلاق للاهتمام بهذا النشاط، لأنه أول بنك يطبق منهجية الإقراض الأصغر على نطاق واسع؛ في السبعينيات تم تأسيس عدد من مؤسسات التمويل الأصغر المشهورة مثل بنك غرامين في بنغلاديش، وبنك سول في بوليفيا، ونظام (Unit Desa) في بنك راكايات في إندونيسيا وغيرها من مؤسسات التمويل الأصغر، وفي سنة 1995 أسس البنك الدولي المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، وفي العام 1998 عقدت في واشنطن قمة التمويل الأصغر، وتم تسمية عقد التسعينيات بأنه عقد التمويل الأصغر، وأعلنت الأمم المتحدة عام 2005 السنة الدولية للتمويل الأصغر، وكانت النقطة المضيفة على الإطلاق في تاريخ هذه الصناعة هي فوز البروفيسور محمد يونس بجائزة نوبل للسلام في العام 2006، نظير جهوده في خلق تنمية اقتصادية واجتماعية بواسطة التمويل الأصغر.

2. تعريف التمويل الأصغر: يشترط في التعريف أن يكون جامعاً مانعاً، ولحد الآن ليس لدينا تعريف من هذا النوع للتمويل الأصغر، حتى قيل أن مفهوم التمويل الأصغر مفهوم يمكن فهمه ولا يمكن تحديده. وحسب ما تورده مجلة (Economist) فإن التمويل الأصغر قد يعني " أي شيء يتراوح ما بين حفنة من الصدقات التي يوزعها رجل دين في قرية، وما تقدمه البنوك الحكومية واتحادات الإقراض لعملائها الأقل تأثيراً". ونستعرض فيما يلي بعضاً من هذه التعاريف.

- - يشير مصطلح التمويل الأصغر إلى توفير خدمات مالية وهي في المقام الأول الائتمان والأوعية الادخارية والتحويلات المالية التي تقدم للفقراء النشطين اقتصادياً غير القادرين على الحصول على الخدمات التي تقدمها مؤسسات مالية رسمية¹.
- - في نظر الغالبية التمويل الأصغر هو تقديم قروض صغرى لأسر غاية في الفقر، وذلك بهدف مساعدتها على البدء في أنشطة إنتاجية أو تنمية مشاريعهم الصغرى، لكن دائرة التمويل الأصغر قد اتسعت مع مرور الزمن

لتشمل مزيدا من الخدمات (الإقراض، الادخار والتأمين... الخ)، نظرا لحاجة الفقراء لمجموعة متنوعة من الخدمات المالية بعد أن استعصى عليهم الانتفاع من المؤسسات المالية الرسمية². وعموما فإن مفهوم التمويل الأصغر، يشير إلى توفير الخدمات المالية وهي في المقام الأول الائتمان والأوعية الادخارية والتحويلات المالية، التي تقدم للعملاء الفقراء النشيطين اقتصاديا غير القادرين على الحصول على الخدمات التي تقدمها مؤسسات مالية رسمية، وذلك بهدف التغلب على أحد المعوقات الرئيسية التي يواجهها الفقراء في جميع أنحاء العالم، ألا وهي ندرة الفرص للحصول على قروض، وعلى الخدمات المصرفية الأخرى والتي تقدم من خلال النظم المصرفية الرسمية.

3. خصائص برامج التمويل الأصغر: تتميز برامج المؤسسات العاملة في ميدان التمويل الأصغر بما يلي:

- تقديم القروض الصغيرة والقصيرة الأجل لأغراض رأس المال العامل؛
- التقييم البسيط والسهل لاستثمارات المقترضين؛
- استخدام بدائل مستحدثة كالضمانات الجماعية وأسلوب الادخار الإلزامي بدلا من استخدام الضمانات العينية؛
- إمكانية حصول المقترض على قروض جديدة، يتوقف على مدى وفائه بالتزاماته في تسديد القروض السابقة؛
- الدفع المبسط لأقساط القروض كأسلوب الدفع الأسبوعي أو الشهري، أو أسلوب الدفع اليومي في بعض برامج التمويل الأصغر؛
- ارتفاع معدلات التحصيل لأقساط القروض مقارنة بمعدلات تحصيل القروض على مستوى بعض المؤسسات المالية التقليدية؛
- استخدام أدوات الادخار الطوعي كأسلوب يزيد من قدرة المقترض على تلبية احتياجاته الخاصة الظرفية؛
- فرض أسعار فائدة مرتفعة لتغطية التكاليف؛
- خدمات مالية ملائمة من حيث السرعة والتوقيت والقيمة.

4 - أهمية التمويل الأصغر: يمكن أن نستشف أهمية التمويل الأصغر على مستوى الكثير من الجوانب الاقتصادية والاجتماعية ذات الصلة من خلال النقاط التالية³:

- في أنه يعتبر أداة من الأدوات الهامة في الحد من ظاهرة الفقر، وتكمن فعاليته في التخفيف من مشكلات الفقر في الاستراتيجيات الإبداعية التي يتبناها، مثل أساليب القروض بضمان المجموعة وفي تخفيض التكاليف المتعلقة بالمعاملات المالية، وكذلك في أساليب التحديد الجيد للفقراء المستهدفين؛
- في أن تقديم خدمات مالية جواريه تتكيف مع خصوصيات الأفراد المستبعدين من النظام المالي الرسمي، كان لها الكثير من الآثار الهامة على الجوانب الاقتصادية والاجتماعية لأولئك الأفراد؛
- في أن الهيئات والمؤسسات التي قامت بتنفيذ برامج تقديم خدمات التمويل البالغ الصغر، قد حققت من خلال تلك البرامج أرباحا إلى جانب تحقيق أهدافها الاجتماعية؛

➤ في أنه يعمل على تمكين الفقراء من زيادة دخلهم الأسري، وتحقيق أمنهم الاقتصادي والحد من ضعفهم المالي، وذلك من خلال بدء مشروعات مصغرة وصغيرة مدرة للدخل؛

➤ في أنه يعمل على تحفيز الاقتصاديات المحلية، من خلال خلق الطلب المتنوع على مجموعة كبيرة من السلع والخدمات، خاصة ما يتعلق منها بخدمات التغذية والتعليم والصحة؛

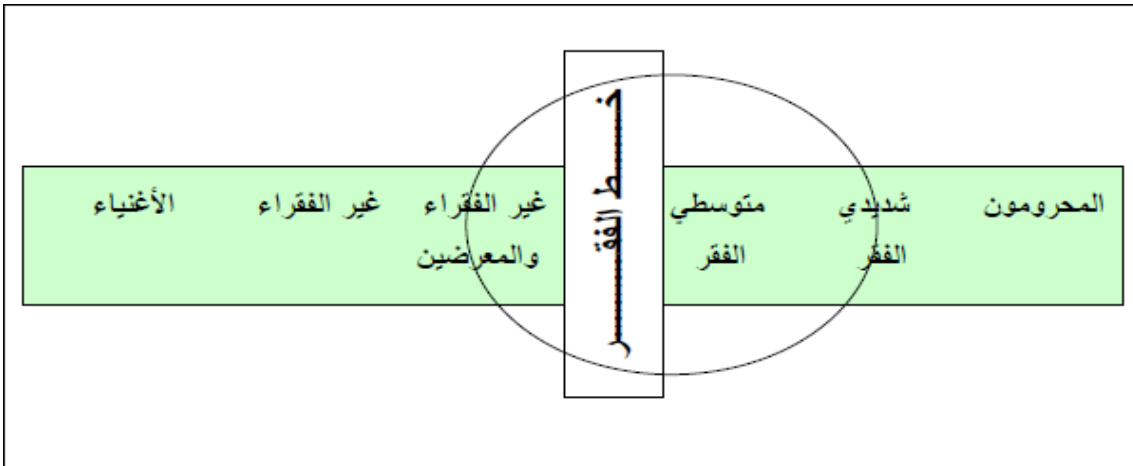
زيادة على ما سبق، تبرز الأهمية الاستراتيجية المستمدة من المشروعات المصغرة والصغيرة في حد ذاتها على اعتبار أنها بمثابة الأداة المحركة للنمو الاقتصادي، والمصدر الرئيسي في توفير مناصب العمل، وتحقيق مستويات هامة من الكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، وفي هذا الصدد لاحظت لجنة الجوع المنبثقة عن هيئة الأمم المتحدة، أن توفير التمويل المناسب لمنظومة المشروعات المتناهية الصغر في مختلف الدول النامية، يؤدي إلى زيادة المستويات المعيشية للفقراء، ويرفع من معدلات الأمن الغذائي ويضمن في الوقت نفسه التطور المستدام للاقتصاديات الوطنية، كما لاحظت الباحثة بمدرسة لندن للاقتصاد كاثرين شاو (Catherine Chaw) ما يلي: "إن تركيز التمويل على فئة بعينها في المجتمع يؤدي إلى عدم استخدام الطاقات والموارد المتاحة للمجتمع، وأن الوسيلة الوحيدة لاستخدام هذه الطاقات والموارد هو تشجيع إقامة المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر والتي تؤدي إلى الزيادة في الإنتاج والعمالة وعدالة توزيع الدخل.

5 . الفرق بين التمويل الأصغر والقروض الصغرى : في البداية نشير إلى أن هناك عدة مصطلحات تستخدم في العادة وكأنها مرادفات لبعضها وهي التمويل الأصغر، القروض الصغيرة، التأمين الأصغر المديونية الصغيرة... إلخ، لكن الحقيقة خلاف ذلك، فكل واحد من هذه المصطلحات لها معنى واحد ودقيق، وعليه فإن الإقراض الأصغر جزء من خدمات التمويل الأصغر، فهو يتضمن منح خدمات الإقراض إلى أصحاب المشاريع ذوي الدخل المتدني بينما يتضمن التمويل الأصغر زيادة على القروض الصغرى، التوفير، إضافة للخدمات المالية الأخرى مثل التأمين وتحويل الأموال⁴، فالتمويل الأصغر يشير إلى مجموعة عمليات مالية أكثر شمولاً من الإقراض الأصغر وهو يعكس ما شهده حقل الإقراض الأصغر من تطور، ففي الماضي كان محور اهتمامات المؤسسات المالية العاملة مقصوراً على منح القروض فقط، لكن بمرور الوقت ونتيجة لاكتساب الخبرة أصبح واضحاً أن الفئات التي تستفيد من القروض أصبحت بحاجة للمزيد من الخدمات - لاسيما - مكان آمن لحفظ مدخراتهم، وبهذا نجد أن التمويل الأصغر يمتد ليشمل التعامل في الدعم الفني والتأمينات والمدخرات بالإضافة إلى الإقراض⁵، وسبب الخلط الحاصل بين المصطلحين، هو افتراض القائمين على مؤسسات التمويل في الجيل الأول، والتي غالباً ما كانت مؤسسات غير حكومية عدم قدرة الفقراء على التوفير وأنهم يحتاجون القروض فقط، إلا أنه تم إثبات عدم صحة ذلك، ففي عام 1984، قدم بنك راكايات الاندونيسي حسابات توفير للفقراء دون تحديد الحد الأدنى للإيداع، ومع ذلك حقق نجاحاً غير طبيعي، ومن هنا بدأت مؤسسات التمويل الأصغر بتقديم خدمات مالية إضافية.

6 . عملاء التمويل الأصغر:

إن عملاء التمويل الأصغر هم في العادة من ذوي الدخل المحدود، غير القادرين على الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية، وهم غالبا من أصحاب المشاريع الصغرى المشتغلين لحسابهم الخاص والذين يديرون أنشطتهم الاقتصادية من منازلهم، وفي المناطق الريفية يكون عميل التمويل الأصغر من المزارعين أو ممن يقومون بأعمال تدر دخلا متواضعا مثل إعداد وبيع المأكولات المنزلية أو غيرها من أنواع التجارة البسيطة ، أما في المدن فتتسم أنشطة التمويل الأصغر بالتنوع مثل أصحاب المتاجر، مقدمو الخدمات الصناع الحرفيون والباعة المتجولون وغيرهم. عموما إن عملاء التمويل الأصغر هم الفقراء و غير الفقراء المعرضون للفقير والذين لديهم مصدر دخل ثابت نسبيا، فعملاء التمويل الأصغر هم الفقراء النشطون اقتصاديا أو الأفراد ذوو الدخل المحدود غير القادرين على دخول مؤسسات التمويل الرسمي، ويجب أن يكون لدى هؤلاء فرص اقتصادية ومهارات أعمال، حيث أنه لا يجب أن تستخدم الأموال التي يستلمونها لأغراض الاستهلاك بل لأغراض منتجة، ولهذا يعتبر أفقر الفقراء أو المحرومون خارج الفئات المستهدفة لمؤسسات التمويل الأصغر، إن جزءا من الفقراء يتم الوصول إليهم بواسطة التمويل الأصغر أما خدمات التمويل الأصغر فهي لا تناسب المحرومين، الذين يتم استهدافهم من خلال برامج أخرى اجتماعية، ويمكن توضيح هذا من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم 01: العملاء المستهدفون لمؤسسات التمويل الأصغر



المصدر : ماركو إلبا، التمويل متناهي الصغر نصوص وحالات دراسية ، مرجع سابق، ص 10 .

أما مشروعات التمويل متناهية الصغر فتشمل⁶:

- **صناعات منزلية:** عدد العمال بها أقل من خمسة، الملكية فردية بجانب استخدام مهارات يدوية واستخدام المواد الخام المحلية ويتم التسويق من خلال الأسرة أو الأسر المنتجة.
- **صناعات حرفية:** تتأسس بجهود فردية غير منظمة، والفرد هو الوحدة الأساسية للبنية الحرفية، ومن ثم يكون للمهارة اليدوية قيمة أساسية في أداء العمل الحرفي وإنتاج سلع ذات جودة عالية، عدد العمال أقل من عشرة وعلاقات العمل بعيدة عن الأسس النمطية للإدارة وتستخدم المواد المحلية الخام، أما التسويق فمن خلال الحي والأسر المنتجة .

➤ صناعات بيئية: مجموعة من الحرف التي تقوم على الجهد البشري والمهارات الفردية المتوارثة، ويتم فيها تحويل الخامات المحلية المتوفرة في البيئة أو بقايا التصنيع والمخلفات الزراعية إلى سلع صالحة للاستعمال، وقد تمارس في مصانع صغيرة أو منازل وتحتاج إلى قدر ضئيل من رأس المال.

7. مناهج مؤسسات التمويل الأصغر

1.7 منهج التمويل الفردي وبنك راكايات في اندونيسيا

يستخدم التمويل الفردي الأساليب التقليدية للعمل المصرفي، غير أن الفرق الأساسي هو قبول ضمانات غير تقليدية، وتسمى هذه الأنواع من الضمانات باسم الضمانات البديلة والتي قد تكون دراجة أو طاولة، ويلعب مسؤول الإقراض في البنك دورا رئيسيا للموافقة على التمويل، وذلك بزيارة العملاء في منازلهم أو أماكن عملهم لجمع المعلومات الحساسة عنهم التي تعتبر أساسا للموافقة على التمويل. إن بنك راكايات هو أكبر مؤسسات التمويل الأصغر في العالم، إنه بنك تجاري حكومي يطبق الإقراض الفردي فقط، لقد قام البنك بالتفكير في الإقراض الجماعي لكن بسبب عدم وجود تقليد لضمانات المجموعة في الدولة بقي منهج الإقراض الفردي منهج الإقراض الوحيد الذي يتبناه البنك، ويعتمد قرار المنح على مجموعة من المواصفات ويلعب مسؤولو الإقراض دورا مهما في العملية فهم يقضون وقتهم في العمل الميداني يجمعون المعلومات حول نشاطات المقترضين وتدققهم النقدية، أما حجم القرض فهو مرتبط بالحاجات، وتقييم مقدرة المشروع على الوفاء، وبمدي توفر الضمانات التقليدية والبديلة وتكون -عادة- على شكل أرض أو بناء، غير أن الممتلكات الأخرى مثل الدراجة النارية أو الهوائية أو أية أصول أخرى مثل الطاولة (الضمانات البديلة)، تعتبر جميعها مقبولة، ويقدم البنك نوعين من الحوافز للوفاء في الموعد المحدد؛ الأول هو الزيادة في قيمة القرض اللاحق في حالة عدم التأخر، ثانيا هو إعادة جزء من الفوائد إلى العميل في حالة تسديد كافة الدفعات في وقتها المحدد. إن تطبيق هذه الصفات جعلت من منهجية راكايات منهجية ناجحة ونقطة مرجعية للإقراض الفردي، مما سمح للبنك أن يقدم منتجات ائتمانية أخرى بالإضافة للإدخار والتوفير.

2.7 نموذج غرامين "الابتكار في التمويل الجماعي" (نموذج بنك القرية)

التمويل الجماعي هو منح التمويل من خلال مجموعة من العملاء، وقد ساعد التمويل الجماعي مؤسسات الإقراض على تخفيض التكاليف المتزايدة الناتجة عن منح عدد كبير من التمويلات الصغرى، كما وساعد على حل مشكلة النقص في الضمانات لدى العملاء، إن النجاح غير الطبيعي لبنك غرامين في بنغلاديش يعود إلى تطبيق منهجية محددة سمحت لبنك غرامين إعطاء تمويلات دون ضمانات تقليدية، تقوم منهجية غرامين على أساس مجموعات من خمسة أعضاء لكل منها، منظمة ضمن مراكز من حوالي سبع مجموعات مع ضرورة ادخار مبالغ صغيرة بشكل دوري كأساس للحصول على القرض، يبلغ معدل القرض حوالي 100 دولار، غير أنه بمقدور الأعضاء زيادة حجمه مع الزمن، وذلك بالاعتماد على التاريخ الائتماني للفرد وللمجموعة، كما أن غالبية العملاء هم من النساء؛ حيث يشكلن 96% منهم، ويعتبر ذلك إحدى أهم عوامل نجاح منهجية غرامين، بالإضافة إلى أن المجموعة تعمل عمل ضامن في حال عجز أحد أعضائها عن التسديد، حتى لا تحرم من التمويل بشكل أكبر في المستقبل، كما

يقوم البنك أيضا بالادخار، إذ على كل عضو أن يدخر 5% من المبلغ المستلم ضمن المجموعة. إن ادخار الأعضاء الاختياري ليس منتشرًا كثيرًا بين العملاء على الرغم من أن البنك بدأ بتوفير هذه السلع المالية، بسبب ارتفاع الطلب عليها في البلاد. ويمكن إبراز ملامح النظام الاقتصادي للنموذج كما يلي:

- **قروض بلا ضمانات:** إن أهم إنجاز حققه البنك هو تمكنه من عمل نظام ناجح لتمويل الفقراء، دون الحاجة لوجود ضمان مالي من ودائع أو عقارات يعجز عنها الفقير؛
- **الرقابة المالية والإدارية:** الضبط المالي والإداري هما أساس أي مؤسسة ناجحة، ودونهما تفقد مؤسسية العمل معناها. إن المجموعة والمركز هما الشكلان اللذان ابتكرهما البنك لاستغلال شبكة العلاقات الاجتماعية المبنية على الثقة والدعم المتبادل، باستخدام واضح لما يسمى بالاقتصاد الأخلاقي للعلاقات الاجتماعية القائمة على الثقة والإحساس بالالتزامات الاجتماعية نحو الآخرين؛
- **التركيز الشديد على قضية الفقر:** من خلال دمج القطاع المهمش من الفقراء في إطار مؤسسي والقضاء على استغلال الفقراء، بالإضافة لمساعدة الفقراء كي يساعدوا أنفسهم؛
- **التركيز على النساء كقوة للعمل:** يركز بنك الفقراء إقراضه على النساء اللواتي يشكلن 97% من عملاء البنك، فهن يمثلن النسبة ذاتها من مالكي أسهم البنك ولهذا التركيز الواضح مبرراته وهي:
- **نظرة البنك للأعمال المنزلية للنساء الريفيات** كمورد اقتصادي غير مستثمر أو محدود الاستثمار، الأمر الذي يتطلب تصحيح الوضع باستثماره لصالح الفقراء؛
- **تعرض هؤلاء النسوة لقهر اجتماعي مزدوج:** أولاً لأنهن فقيرات، وثانياً لأنهن نساء ومن ثم يتعرضن لتحمل العبء الأكبر لمشكلة الفقر داخل الأسرة؛
- **خبرة البنك:** من حيث المبدأ يساوي نظام البنك بين الرجال والنساء في حق طلب القروض المعتادة، حيث كانت نسبة العملاء من النساء 50 بالمائة، ثم لوحظ أن القروض التي تحصل عليها النساء تؤدي دورها الاجتماعي لصالح الأسرة (التغذية، السكن، التعليم، سداد القروض و الاستثمار في المشروع) بشكل أكبر مما هو عليه الحال بالنسبة لقروض الرجال، فالمرأة تضع أسرتها وأولادها في صدارة أولوياتها بينما الرجل لديه سلم مختلف للأولويات.

ثانياً: أساسيات عن التمويل الإسلامي الأصغر

أصبح التمويل الأصغر بشقيه الإسلامي والتقليدي توجهاً دولياً، لما له من أثر تنموي كبير، لذا أدرجت العديد من المؤسسات هذه الصناعة ضمن استراتيجياتها، وعليه فقد بات من الواجب إيلاء هذه الممارسة حقها خصوصاً في المجتمعات المسلمة، علمت وأن منطلقات هذه الصناعة تتوافق إلى حد كبير مع منطلقات التمويل الإسلامي.

1. ماهية التمويل الإسلامي الأصغر

1.1 تعريف التمويل الإسلامي الأصغر: كما سبق الإشارة إليه في الفصل السابق فإن التمويل الأصغر نعني به مجموعة الخدمات المقترحة (المقدمة) للأفراد الذين ليس لهم القدرة على الحصول على تلك الخدمات من المؤسسات المالية التقليدية، والتي تتميز عموماً بجملة من الخصائص وهي:

➤ القروض صغيرة وذات أجل قصير عادة؛

➤ التقييم المبسط والسّهّل للمقترضين والاستثمارات؛

➤ تقاضي أسعار فائدة أعلى من أسعار السوق لتغطية التكاليف العالية التي تنطوي عليها معاملات التمويل الأصغر بطبيعتها؛

➤ ارتفاع معدلات السداد وملائمة موقع وتوقيت الخدمات.

ولئن كان هذا هو المعنى العام لمصطلح التمويل الأصغر في المفهوم التقليدي، فإن ثمة تحويراً وتعديلاً لهذا المصطلح في الفكر المالي الإسلامي، حيث أن عامة الباحثين ينجحون إلى تحديد المراد بالتمويل الأصغر تحديداً مختلفاً يتجاوز التمويل الأصغر من دائرة الدائنية إلى دائرة المشاركة في المشروع، ومن دائرة الضمانات إلى دائرة المؤهلات التي حددها الشارع الحكيم، وعليه فإن تعريف التمويل الإسلامي الأصغر هو "تقديم الخدمات المالية التي يتم أداؤها وفق المبادئ المستمدة من قواعد الشريعة الإسلامية وأصولها"⁷.

2. مبادئ التمويل الإسلامي ومدى مطابقتها قطاع التمويل الأصغر

1.2 مبادئ التمويل الإسلامي الأصغر: خلال السنوات الأخيرة انبثق التمويل الإسلامي من كونه سوقاً للنخبة إلى صناعة مزدهرة سريعة النمو في كافة أنحاء العالم، فقد تم إنشاء أكثر من 500 مؤسسة ملتزمة بالشريعة خلال السنوات الثلاثين الماضية وهي منتشرة في 75 بلد وبحجم سوقي يبلغ 13 تريليون دولار أمريكي وبنمو سنوي يقدر بنحو 15%، ويستقطب القطاع اهتماماً متزايداً من بلدان إسلامية وغير إسلامية علي حد سواء، ويشير مصطلح التمويل الإسلامي، وعلى نحو أدق "التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية"، إلى الخدمات المالية التي تتم وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية⁸، وتقوم الممارسات المالية الإسلامية الأساسية على مبدأ إسلامي أساسي وهو أن المال ليس في حد ذاته أصلاً من الأصول المنتجة (ليس مصدرًا للكسب في حد ذاته)، ليس هذا فحسب بل إن المبادئ الأساسية لنظام التمويل الإسلامي تشدد على العوامل الأخلاقية، الأدبية، الاجتماعية والدينية لتشجيع وتعزيز المساواة والعدل، لما فيه صالح المجتمع بأسره، فضلاً عن المبادئ التي تشجع تقاسم المخاطر والحقوق والواجبات الفردية وحقوق الملكية وقدسية العقود⁹، ولا يختلف التمويل الإسلامي الأصغر عن التمويل الإسلامي في مبادئه فأسسه مستقاة منه والتي نجملها في مايلي¹⁰:

➤ تحريم الفائدة الربوية، ذلك أن الإقراض بفائدة يؤدي إلى استغلال حاجة الأفراد الفقراء أصحاب المشروعات الصغرى للتمويل؛

➤ عدم السماح بتمويل مشاريع تمارس أنشطة محرمة في الإسلام؛

- الالتزام بقاعدة الغنم بالغرم (بمعنى أن الحق في الحصول على الربح يكون بقدر الاستعداد لتحمل الخسارة والمخاطرة)؛
- جميع العمليات المالية يجب أن ترتبط بشكل مباشر أو غير مباشر بنشاط اقتصادي حقيقي؛
- منع الاستغلال التعاقدى، ومعنى ذلك أن جميع الأطراف المعنية يجب أن تكون على دراية تامة بشروط العقد وماهية النشاط التجاري.

2.2 تطابق مبادئ التمويل الإسلامي مع التمويل الأصغر

بالنظر إلى المبادئ سالفة الذكر ومقارنتها بمتطلبات التمويل الأصغر، يتضح أن كثيرا من عناصره ومتطلباته تتسق مع الأهداف العامة للنظام المصرفي الإسلامي، فكلما النظامين يدعو إلى تشجيع إقامة المشروعات وتقاسم المخاطر، ويعتقد بأن الفقراء يجب أن يشاركوا في هذه الأنشطة، ويعتبر تقديم القروض بدون ضمانات في بعض الحالات مثالا على كيفية اشتراك النظام المصرفي الإسلامي ونظام التمويل الأصغر في أهداف مشتركة، بل إن شروط وأحكام التمويل الإسلامي الأصغر هي الأكثر ملائمة وسهولة في الوصول إليها، خاصة بالنسبة للسكان الأكثر ضعفاً وحرماناً، لكونها تستند على تقاسم المخاطر والأرباح والمعدلات الثابتة للدفعات المسبقة والشفافية بمهدف ضمان الرعاية، وهكذا فإن النظام المصرفي الإسلامي وبرامج التمويل الأصغر يمكن أن يكمل بعضهما البعض ويتكاملا في علاقة وطيدة، بالإضافة إلى أن المؤسسات المالية الإسلامية ترى أن تخفيف حدة الفقر تعتبر عاملا مركزيا في صميم المسؤوليات الاجتماعية المؤسسية، وينسجم التركيز على الأصول الحقيقية انسجاماً تاماً مع أهداف التمويل الأصغر¹¹.

3 . الفرق بين التمويل الأصغر التقليدي والإسلامي يشير مفهوم التمويل الأصغر التقليدي إلى الخدمات المالية المقدمة للفقراء، سواء كانت تمويل مشروعات صغيرة بالقروض أو تقديم خدمات مالية أخرى، أما التمويل الإسلامي الأصغر فإنه يشير إلى تقديم تمويل عيني أو نقدي أو تقديم خدمات مالية أخرى بصيغ تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية لتسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وعليه فإن ثمة أوجه شبه واختلاف يلتقي ويفترق عليها مفهوم التمويل الأصغر التقليدي والإسلامي وهي¹²:

أما ما تقارب فيه المفهومين فإن كلاهما:

- يساند الأعمال الحرة؛
- يركز على الأهداف التنموية والاجتماعية؛
- يقوم على مشاركة الفقراء؛
- التركيز على الاستثمار الحقيقي بدرجة أساسية؛
- وأما ما تباعدا وافترقا عليه فكون أن :
- التمويل الأصغر التقليدي يقوم على الإقراض بفائدة، وهذا خلاف ما يقوم عليه نظام التمويل الإسلامي الأصغر الذي يشجع آليات وأدوات اقتسام الأرباح؛

➤ التمويل الأصغر التقليدي ليس موجها لمن هم من أكثر الفقراء من بين الفقراء، فهو يقوم على مبدأ الضمانات، خلاف التمويل الإسلامي الأصغر الذي يركز على المؤهلات التي حددها الشارع الحكيم؛

➤ يعتمد نظام التمويل الأصغر التقليدي في تمويله على نظام الملاءة الائتمانية؛ بينما يحتكم نظام التمويل الإسلامي الأصغر في مشروعاته على عنصر الجدارة الاقتصادية .

كما تتجلى أهم الفوارق بين التمويل الأصغر الإسلامي والتقليدي في أدوات تعبئة الموارد المالية وأدوات صرفها، والموضحة كما يلي¹³:

1.3 أدوات تعبئة الأموال: يمكن تقسيم أدوات حشد الأموال بشكل عام إلى:

➤ **الأعمال الخيرية:** التي تشمل الزكاة والصدقة والأوقاف والهدايا التي تشمل الهبة والتبرع: وبينما توجد نظائر للصدقة والهبة والتبرع في التمويل الأصغر التقليدي، مثل المنح والإسهامات، فإن الزكاة والوقف يتمتعان بمكانة خاصة في النظام الإسلامي وتحكمهما قواعد فقهية مفصلة؛

➤ **الودائع:** التي من الممكن أن تأخذ شكل الوديعة والقرض الحسن والمضاربة: يوجد في حسابات الادخار ما يقابل الوديعة والقرض الحسن والمضاربة، فالودائع الجارية والآجلة تعد مصدراً من مصادر التمويل التقليدية في مؤسسات التمويل الإسلامي الأصغر، وتجتذب الودائع الإسلامية الهبات، وهو ما يحتسب في صالحها مقارنة بالعائدات من الودائع المدرة للفائدة، أما وديعة القرض الحسن فهي لا تدر أي عائدات، بل تستتبع أحياناً مصروفات، و بالنسبة لودائع المضاربة فهي تقوم على المشاركة في الربح والخسارة ويكون المودع هو رب المال وتقوم مؤسسات التمويل الأصغر بدور المضارب وتؤكد الأدلة من واقع التجربة الإندونيسية أن مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية قد تخلفت كثيراً عن نظيراتها التقليدية من حيث توفير الأموال من خلال الودائع.

➤ **الأسهم:** التي قد تأخذ شكل المشاركة القديمة أو الأسهم الحديثة؛ يوجد أمام مؤسسات التمويل الأصغر خيار توفير الأموال من خلال النماذج التشاركية، مثل المشاركة أو الأسهم الحديثة، وقد استطاع أحد برامج التمويل الأصغر أن يثبت بنجاح عملية المنهج الإسلامي التشاركي الذي يقوم على المشاركة في الربح والخسارة.

2.3 أدوات صرف التمويل: ويمكن تقسيم وسائل التمويل عموماً إلى: وسائل تشاركية تقوم على المشاركة في

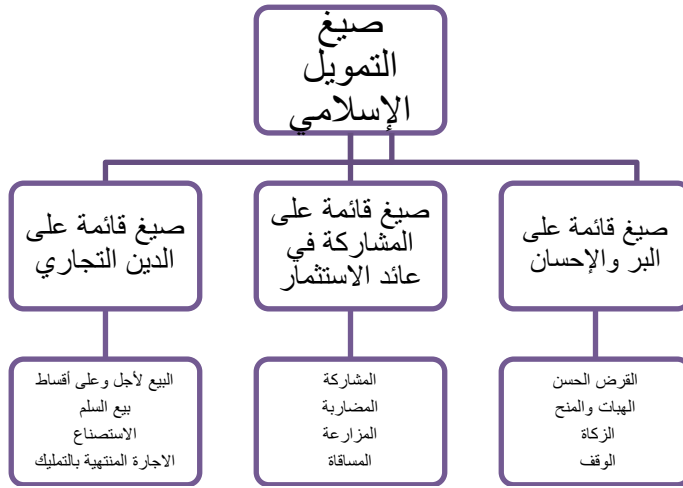
الربح والخسارة مثل المضاربة والمشاركة،

➤ ووسائل بيعية مثل المراجعة؛

➤ ووسائل استعجارية مثل الإجارة؛

➤ ومنح خيرية مثل القرض الحسن، عكس التمويل الأصغر العادي الذي لا يعتد بالقرض الحسن كمنهجية تمويلية، يعتبر التمويل الأصغر الإسلامي هذه المنهجية سبيلاً " نقياً وفعالاً " لتمويل الفقراء .ويمكن إنجاز أهم الصيغ في التمويل الإسلامي في الشكل الموالي:

الشكل رقم 02: أنواع صيغ التمويل الإسلامي



المصدر : محمد عبد الحلیم عمر، صبيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة القائمة على أسلوب الدين التجاري والإعانات، ورقة بحثية مقدمة ضمن المنتدى الدولي حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، 2003، جامعة ، سطيف – الجزائر .

4. مزايا تطبيق صبيغ التمويل الإسلامي على المشروعات متناهية الصغر من أهم مزايا تطبيق قواعد وصبيغ التمويل الإسلامية على المشروعات متناهية الصغر مايلي¹³ :

- تجنب الوقوع في حرج التعامل بالربا والمحرم شرعاً بالكتاب والسنة وإجماع الفقهاء، مع إمكانية اختيار المشروعات الطيبة الحلال التي تركز على الضروريات والحاجيات؛
- تنشيط نظام المشاركات الإسلامية، والذي يؤدي بالجهة الممولة و المستثمرين إلى بذل مزيد من الجهد والاجتهاد والجدية في تنشيط المشروعات؛
- تقليل المخاطر الناجمة عن حدوث فشل في بعض المشروعات، بسبب عدم المتابعة المستمرة للمستثمر، أما في حالة المشاركة بأي صيغة من الصبيغ السابقة فتكون هناك متابعة من الجهة الممولة بصفة مستمرة؛
- أحيانا تكون فوائد القروض أكثر من الأرباح المتوقعة من المشروع، وهذا يسبب إرهاقاً للمستثمر وربما يقود إلى الفشل، وأحيانا قد يعوق عملية إقامة المشروعات عندما يكون الربح المتوقع أقل من الفائدة؛
- التبيان لعامة للناس أن الإسلام نظام شامل ومنهج حياة، وأن تطبيق منهجه في مجال الاستثمار والتمويل سوف يحقق الخير لكافة الأطراف المشاركة؛
- النظرة التفاضلية للاقتصاد الإسلامي تسمح للإنسان، من خلال نشاطه الاقتصادي من استغلال الموارد الطبيعية دون خشية زوالها، باعتبارها موجودة في الطبيعة بما يكفي حاجات الناس، إلا أنه ينبغي استغلال تلك الموارد بطريقة عقلانية تسمح بتوفير وسائل العيش الكريم لكل فرد في المجتمع، ولا يُسمح لفئة قليلة من المجتمع الاستئثار بأغلب الثروة .

5. قنوات تأثير استخدام التمويل الإسلامي على مشاريع التمويل الأصغر

عندما تتحول المشروعات الاستثمارية للتمويل الأصغر من أساليب التمويل التقليدية إلى أساليب التمويل الإسلامية فإنها تصبح تنظيمًا جديدًا، يتحول اهتمامها من إدارة القروض إلى إدارة الاستثمار، ومن التركيز على الضمان إلى التركيز على الجدوى الاقتصادية، ومن اشتقاق الائتمان للحصول على فائدة إلى تحفيز الادخار

والاستثمار، ومن دور المرابي إلى دور المستثمر الاقتصادي، وعلى ذلك فإنه يمكن القول بأن استخدام صيغ التمويل الإسلامي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر يلعب دورا اقتصاديا هاما تعمل من خلاله على توسيع أنشطة هذه المشروعات من خلال القنوات التالية¹⁵ :

➤ **تحفيز الطلب على منتجات هذه المشروعات:** ينتج تشجيع الطلب على منتجات هذه المشروعات من أن عدم توافر الثمن أو المنتج لا يقف عائقا يحول دون إتمام عقد الصفقات مع هذه المشروعات، ولا شك أن تشجيع الطلب يؤدي إلى استغلال الموارد ورفع مستوى النشاط الاقتصادي وتوفير المزيد من فرص العمل، وبالتالي تنشيط الطلب على منتجات هذه المشروعات؛

➤ **توفير التمويل اللازم لهذه الاستثمارات:** إن تكامل صيغ المراجعة، التأجير، و المضاربة والمزاوجة بينها توفر تمويلا كافيا لتكاليف المشروعات الصغيرة و متناهية الصغر و تعظم الأرباح وتوسع من فرص العمل، كما أن توافر صيغ التمويل هاته تتيح الفرصة أمام هذه المشروعات للنمو والازدهار واستغلال الطاقات الإنتاجية المتوفرة لها وضبط التكاليف واستقرار ظروف الإنتاج؛

➤ **استغلال الموارد الاقتصادية للمشروعات:** تتميز صيغ التمويل الإسلامي بالمشاركة في الأرباح، فهي توفر المجال واسعا أمام أصحاب المهارات للإبداع والتميز وتسخير مواهبهم في الإنتاج والابتكار دونما عوائق من الجانب المالي، وتشجع أصحاب المشروعات الصغيرة على بذل أقصى جهد مع حرصهم على نجاح مشروعاتهم والارتقاء بها، لأنهم شركاء في الربح الناتج وبذلك نضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد، كما أنها توفر بدائل متعددة أمام أصحاب رؤوس الأموال لاختيار مجال استثمار مدخراتهم، إلى جانب اختيار نظام توزيع الأرباح الذي يتلاءم مع ظروف كل منهم؛

➤ **منطلق اعانة الضعيف(التعاون على البر):** حيث يلاحظ في الوسط المعيشي إقبال الافراد على منتجات المؤسسات (الأشخاص) الصغيرة، و التي يديرها أفراد تبرز عليهم سمات المعاملات الاسلامية المخلصة، من جهة جودة السلعة و ميزتها، و من جهة أخرى رغبة في إعانة و دعم هؤلاء من أجل مواصلة و استمرار العمل وفق هذا النهج و الصمود في وجه المؤسسات الأخرى.

ثالثا: مناهج التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا

1. الجهات المقدمة للتمويل الإسلامي الأصغر

تمتلك مؤسسات التمويل الأصغر الماليزية (AIM و YUM و TEKUN) أنواعًا مختلفة من أنظمة الإقراض، وتوفر الخدمات لمختلف الشرائح يقدم كل من AIM و YUM قروضًا إلى النساء الفقيرات وشديدات الفقر، في حين يقدم TEKUN قروضًا لكل من الرجال والنساء الفقراء وغير المقترضين على حد سواء، لا تستخدم AIM نظام إقراض جماعي، بينما يستخدم TEKUN و YUM مخطط إقراض فردي. لا تقدم

مؤسسات التمويل الأصغر في ماليزيا سوى قروض متناهية الصغر ولا تقدم أي خدمات تمويل أصغر أخرى مثل القروض الصغيرة أو التأمين الأصغر، هذه الخدمة المالية المحدودة ناتجة عن قيود تستند إلى القانون المالي والمصرفي الماليزي لعام 1989، والذي ينص على أنه "لا يجوز لأي شخص الاستمرار في الخدمات المصرفية، بما في ذلك تلقي الودائع على الحساب الجاري أو حساب الودائع أو حساب التوفير أو أي حساب آخر مماثل دون ترخيص ماكنك أو مؤسسات مالية، علاوة على ذلك يجب أن تتوافق هذه الخدمات مع الشريعة الإسلامية، وعليه فلا يمكن فرض الفائدة على القروض في ماليزيا، وبالتالي تم استبدالها برسوم إدارية والتي يراها كثير من المتخصصين بنظرة فيها كثير من الريبة والشك، باعتبارها محاولة للتخلص لا أكثر، لأنها بالنسبة إليهم فوائد بمسمى آخر؛ وفيما يلي نظرة على أهم البرامج التمويلية لأهم مؤسسات التمويل الأصغر في ماليزيا.

1.1 برامج مؤسسة أمانة اختيار ماليزيا (AIM)

أمانة اختيار هي أكبر مؤسسة للتمويل الأصغر في ماليزيا، منظمة غير حكومية تقدم القروض الصغيرة كبديل لبرنامج تخفيف حدة الفقر، تمثل منهجية الإقراض الجماعي للتمويل الأصغر وهي بذلك تعد المثال البارز والناجح لمفهوم بنوك القرية وأكبر جهة مانحة وفق هذا النموذج خارج بنغلاديش موطن هذه الفلسفة التمويلية الناجحة، تم إنشائها في العام 1987 بعد عدة تعديلات مست القوانين المرتبطة بهذه الصناعة منذ 1981، يمكن تقسيم خطوط القروض التي تقدمها AIM إلى ثلاث فئات، القرض الأول للأغراض الاقتصادية متبوعا بالقرض غير الاقتصادي والثالث مخصص للاسترداد، أحدثت القروض الصغيرة التي قدمتها AIM هي القروض الصغيرة الحضرية في الفئة الاقتصادية، تم تصميم نظام القروض هذا للفقراء وذوي الدخل المنخفض الذين يعيشون في المناطق الحضرية، و من خلال برنامج القروض هذا، من المأمول أن تتمكن مجموعة الفقراء وذوي الدخل المنخفض من إنشاء أعمال تجارية صغيرة لزيادة دخلهم والحصول على حياة أفضل، كل مجموعة قروض لها مبلغ قرض مختلف مؤهل ومدة تقسيط، تم تصميم برنامج AIM حصرياً للمجموعة الفقيرة وذات الدخل المنخفض لمساعدة المجموعة على المضي قدماً والوقوف على قدراتها الخاصة، نظام التسليم الذي أنشأته AIM خصيصاً لتحقيق الهدف على النحو التالي؛ القرض المقدم من AIM للتمويل ليس له أي ضمان، ولا ضامن ولا فائدة ولن يتم اتخاذ أي إجراء قانوني لأولئك الذين يتقاعسون عن سداد مبلغ القرض، إضافة إلى ذلك بالنسبة للعضو في قرض المجموعة، يقف كل عضو في المجموعة كضامن وضابط ائتماني عبر ضغط الأقران ويكون كل عضو في المجموعة مسؤولاً عن دعم الآخرين، وقد ساهم ضغط الأقران في الحفاظ على الانضباط الائتماني. بخلاف ذلك يحضر الأعضاء إلزامياً للاجتماع الأسبوعي ويساهمون في توفير المجموعة وأخيراً، ويقوم موظفو AIM بمراقبة الاجتماع الأسبوعي الذي يتم إجراؤه بواسطة رئيس المركز. والقرض مخصص حصرياً للأنشطة المدرة للدخل، ويتم استخدام القروض بشكل صحيح من قبل المقترض، ويقوم أعضاء كل مجموعة بتقديم تقريرهم المالي الأسبوعي.

الجدول رقم 01: خطوط التمويل في مؤسسة AIM

خطوط القروض	التفاصيل	المبلغ (رينجيت ماليزي)	التقسيم
اقتصادي (قرض عام)	Mesra	2000-20000	150-25 أسبوع

150-25 أسبوع	2000-20000	بشكل متواصل	Srikandi	
24 أسبوع	5000	قرض قصير الأجل	Wibawa	
100-12 أسبوع	3000-20000	قرض متواصل	Urban micro loan	
100-50 أسبوع	5000	قرض تعليمي	Bistari	قرض اجتماعي
100-50 أسبوع	10000	قرض متعدد الأغراض	Sejahtera	
50-12 أسبوع	1000-5000	تقدم لأولئك الذين لديهم فشل المشروع بسبب مشاكل صحية أو كوارث طبيعية	Penyayang	قرض الاسترداد

المصدر: الموقع الرسمي / <https://www.aim.gov.my/>

2.1 برنامج Yayasan Usaha Maju (YUM)

المؤسسة الثانية للتمويل الأصغر على غرار غرامين في ماليزيا هي Yayasan Usaha Maju ، التي تقع في ولاية صباح، يعتمد اقتصاد ولاية صباح تقليديًا بشكل كبير على صادرات الأخشاب وبعض المنتجات الزراعية مثل الكاكاو والمطاط، في 1970، كانت صباح واحدة من أغنى الولايات في ماليزيا، ولكن بحلول عام 2007 تم تسجيلها كواحدة من أفقر المناطق، في خطة ماليزيا التاسعة (2006-2010)، كان فقر صباح أعلى بثلاثة أضعاف من المتوسط الوطني الناجم عن التوزيع غير العادل للثروة بين الدولة والحكومة الفيدرالية، بدأت YUM في عام 1988 باسم "مشروع Usaha Maju"، الذي بدأه صندوق غرامين الائتماني ومؤسسة التنمية الريفية، نجح مشروع Usaha Maju في انتشار أعضائه من براثن الفقر، قررت حكومة ولاية صباح إضفاء الطابع المؤسسي على مشروع Usaha Maju وتشكيل Yayasan Usaha Maju في 30 يونيو 1995، تعمل مؤسسة YUM تحت اختصاص وزارة الزراعة والصناعة في ماليزيا، الدور الأساسي لها هو تقديم القروض للفقراء وشديدي الفقر واستكمال الجهود الحكومية لتخفيف حدة الفقر في صباح. نظام الإقراض YUM مشابه لنظام AIM، حيث أن كلاهما مؤسسات موجهة نحو محاربة الفقر، الفرق الوحيد هو أن YUM يستخدم نظام إقراض فردي بدلاً من نظام إقراض المجموعة و السبب في استخدام YUM لنظام الإقراض الفردي هو أن المقترضين يعيشون بعيداً عن بعضهم البعض، على الرغم من أنهم يعيشون في نفس القرية، نظرًا للظروف الجغرافية يصعب على المقترضين مقابلة بعضهم البعض كثيرًا، لذا فإن مراقبة النظراء لن تعمل بفعالية في مثل هذه الحالة، وخطوط التمويل في هذه المؤسسة موضحة في الجدول الموالي.

الجدول رقم 02: خطوط التمويل في مؤسسة YUM

المميزات	خط القروض العامة (رينجيت ماليزي)	خط القروض قصيرة الأجل (رينجيت ماليزي)
حجم القرض	500 - 20000	100 - 5000
طبيعة النشاطات	يبلغ الحد الأقصى للقرض للمقترض في مجموعة الفقر الشديدة 10000	زراعة الخضروات زراعة الفاكهة تربية الماشية (الثروة الحيوانية والسمكية)
		يتم تقديم هذا النوع من القروض فقط للبيع للمنتجولين. الغرض من هذا القرض هو الحد

محلات البقالة ، أكشاك الطعام ، بيع الخضار صالون الشعر ، ورش السيارات ، الخياطة النشاطات الحرفية	من دور "قروض أسماك القرش" في إعطاء رأس المال للباعة المنتجولين.
آجال التقسيط	قروض ما بين 500-900 فترة سداد 50 أسبوع. قروض ما بين 100-5400 فترة سداد 50-100 أسبوع. قروض ما بين 5500-7400 فترة سداد ما بين 50-150 أسبوع. قروض ما بين 7500-8900 فترة سداد ما بين 50-200 أسبوع. قروض ما بين 900-20000 فترة سداد 50-250 أسبوع.
الرسوم الإدارية	القروض قصيرة الأجل = 18% كل 50 أسبوعًا.
	10% كل 50 أسبوعًا.

المصدر: الموقع الرسمي <http://www.yumsabah.com.my/my/>

3.1 برنامج TEKUN للتمويل الأصغر

تقدم TEKUN ستة برامج تمويل لأصحاب المشاريع الصغيرة، تتراوح قيمة القروض من 500 رينجيت ماليزي إلى 50000 رينجيت ماليزي، تقدم TEKUN قروضاً لكل من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من الذكور والإناث الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و 65 عامًا وطرق سداد القروض أسبوعية أو شهرية أو نصف سنوية، اعتماداً على أنواع الأعمال المعنية ، وقررت إدارة TEKUN وضع رسوم إدارية هي 4 % من قيمة القرض، بدأت رسوم الرسوم الجديدة في أغسطس 2008 وكانت سابقاً 8 % بصرف النظر عن سداد القروض، يتم تشجيع كل مقترض أيضاً على وضع مدخرات في TEKUN بقيمة لا تقل عن 5 % من الدفعة السنوية، ويوضح الجدول الموالي طبيعة خطوط التمويل التي توفرها المؤسسة.

الجدول رقم 03: خطوط التمويل في مؤسسة TEKUN

خط القرض	طبيعة النشاطات الممولة	حجم القرض (رينجيت ماليزي)	فترة التقسيط
قرض عام	التصنيع البيع بالتجزئة خدمات الزراعة تربية الحيوان مصائد الأسماك السياحة التعليم	500-50000	ما بين شهر إلى خمس سنوات أسبوعيا شهريا نصف سنوي

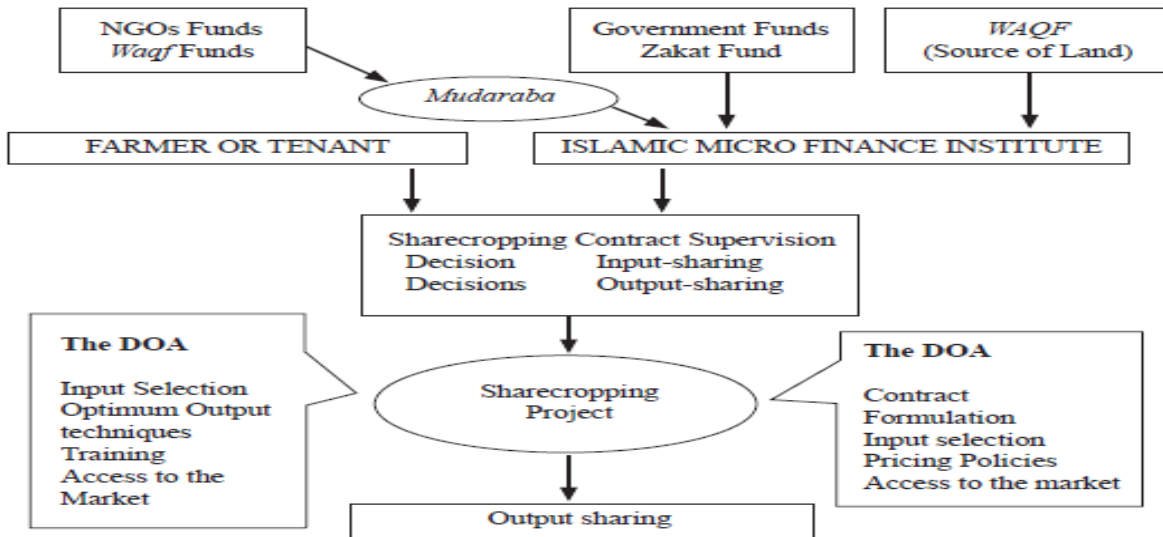
	• وسائل النقل	
الرسوم الإدارية	4 % سنويا مع تشجيع على الإدخار التراكمي بمعدل فائدة سنوي في حدود 5% سنويا مع مرونة في تسديد الأقساط حسب طبيعة وحجم المشروع .	

المصدر: الموقع الرسمي <https://www.tekun.gov.my/en>

2 . قضايا القطاع الزراعي والتمويل الأصغر في ماليزيا

في ماليزيا، معظم المشاريع الزراعية تكون في شكل حيازات لقطع من المزارعين الصغار، تكون ملكيتها عائدة لقطاعات الشركات، التي لها فرص أكبر في الحصول على التمويل، و هو الوضع الذي يستدعي معه ترك هذه الأراضي من طرف الفلاحين الصغار؛ من أجل التغلب على هذا الوضع قامت الحكومة الماليزية بإنشاء بنك الزراعة لتقديم قروض للمزارعين الصغار، حتى يتمكنوا من الحصول على التمويل اللازم دون صعوبات، وتوفر ثلاثة بنوك ماليزية التمويل الزراعي بصيغ إسلامية وهي Agro و Rakyat و Maybank Islamic ، يوفر بنك الزراعة قروضا للمزارعين متوافقة مع الشريعة الإسلامية مثل : البيع بالثمن، البيع العاجل.. إلخ، وهي تمويلات ذات طبيعة معتمدة على الدين الذي يصلح للقروض قصيرة الأجل عكس القطاع الزراعي الذي يحتاج تمويلات طويلة الأجل في كثير من الحالات، وعليه فقد طوروا منتجات أخرى قائمة على المشاركة تكون ذات أثر على المدى الطويل، لكن هذه المنتجات غير متوفرة بالقدر الكافي و ليست في استطاعة الغالبية من المزارعين، باعتبار أن المخاطر كبيرة في القطاع الزراعي بسبب تقلبات المناخية، وهو ما يكون سببا في إحجام البنوك في تقديم هذا النوع من التمويلات التي تتطلب ضمانات كبيرة، وهو ما أدى في النهاية إلى التوجه غير الربحي لمحاولة إيجاد تمويل تشاركي يوفر فرصا أفضل تعمل على تحسين مستوى معيشة الفقراء في الريف، من المصادر الإسلامية الخاصة مثل الزكاة والوقف على وجه الخصوص، كباقي مؤسسات التمويل الأصغر في ماليزيا، تركز مؤسسة AIM على منتج المراجعة الذي يقوم على فكرة الربح الإضافي على قيمة القرض، ومع ذلك فإن المخاطر الكبيرة تشكل تهديدا على أصل القرض وهو ما يحد من استخدام هذا المنتج في تمويل المشاريع الزراعية، وعليه فقد لجأت AIM إلى توجيه موارد الزكاة والوقف لهذا النوع من المشاريع، حيث تكون مشكلة عودة العائد مع الأرباح في حدها الأدنى، زيادة على هذا تعمل AIM على توجيه المساعدات المالية للفقراء لتمويل عقد المزارعة بين الفلاح والمؤسسة، لكن الإشكال الذي يطرح بالنسبة للمؤسسة هو مصادر التمويل القليلة بالمقارنة إلى عدد الفقراء، وهو ما دفع المهتمين بهذا الشأن في ماليزيا إلى اقتراح نموذج تمويلي يعتمد المضاربة كمنتج تكون فيه مصادر تمويله معتمدة أساسا على الزكاة والوقف و استخدامه كما يلي:

الشكل رقم 03: نموذج المشاركة المتعلق بتطبيق التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا في المناطق الريفية



SOURCE : Abidullah Abid, Islamic Microfinance For Rural Farmers : A Proposed contractual Framwork For Amanah Ikhtiyar Malaysia, Jurnal Hadhari 9 (1) 2017, p 44.

من الشكل يمكن ملاحظة أن الجهة الممولة لمؤسسات التمويل الأصغر هي الحكومة، المنظمات غير الحكومية و مؤسسات الزكاة والأوقاف، كل طرف سيوفر التمويل على أساس صيغة المضاربة وليس المراجعة كما هو الأمر حالياً، مما يؤدي أن يقوم كل طرف بدوره، مما سيشجع صغار المقترضين على الجد ويشجع الممولين على متابعة المشاريع واختيار أنفعتها، وسيتحملون الخسارة بموجب عقد المضاربة بشرط ألا تكون الخسارة مستحقة لإهمال المضارب، زيادة على أن الهدف الأساسي في هذه الحالة سيكون تخفيف وطأة الفقر أولاً وتحقيق الربح ثانياً.

3. برامج التدريب والتكوين كما سبق الإشارة إليه فإن التمويل الأصغر يشمل مجموعة من العناصر ولا يقتصر على منح القروض، وإدراكاً منها بأهمية التكوين والتأطير تولى مؤسسات التمويل الإسلامي الأصغر أهمية بالغة لتقديم الخدمات والتدريب من أجل تعزيز مهارة التنظيم المشاريع، خاصة بين النساء باعتبارهن قوة العمل الأساسية التي تهتم بها مؤسسة AIM وفي هذا الصدد توفر AIM الخدمات التالية: تطوير شخصية نساء الأعمال، أساسيات ريادة الأعمال، مهارات أساسية، مهارة فنية، مهارة تعزيز الأعمال، إن كفاءة برامج التمويل الإسلامي الأصغر، هي نتيجة لنهج المراقبة والفحص خاصة ذلك الذي تمارسه AIM، من خلال نهج المراقبة الجماعية، زيادة على الرقابة التي تفرضها المؤسسة من خلال ضمان حصول الأسر المؤهلة فقط على القروض منها

خلاصة:

يعتبر قطاع التمويل الإسلامي الأصغر واحداً من الروافد التي يمكن الإعتماد عليها لإحداث التنمية في البلدان ذات النسب العالية في الفقر، لما توفره هذه الصناعة من فرص نتيجة التنوع في الصيغ الإسلامية من جهة ولكونها تستهدف قطاعاً واسعاً من الأفراد المقصيين من الحصول على الخدمات المالية، كما أن التمويل الإسلامي والتمويل الأصغر يهتمان بالتنمية الاجتماعية، وفي هذا الإطار تبرز التجربة الماليزية كواحدة من التجارب الرائدة في استغلال هذه الصناعة لانتشال الفقراء من الفقر، لما أولته الدولة الماليزية من اهتمام ودعم لهذا القطاع، وتتميز التجربة الماليزية بالمتابعة من طرف الدولة والنجاح الكبير، وذلك بفضل العدد الكبير المقدم لهذه الخدمات من

منظمات وبنوك حكومية ومنظمات غير حكومية، غير أن الذي يبرز في قطاع التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا هو عدم تنوع المنتجات وذلك بسبب الدعم الحكومي، لذا يغيب الحافز لدى المؤسسات المقدمة لهذه الخدمات وتقتصر في خدماتها على القروض دون باقي الخدمات، ولذا فمن المهم لمؤسسات التمويل الإسلامي الأصغر في ماليزيا أن تفكر جدياً في تقديم منتجات أخرى تجمع ما بين التنوع في الصيغ، التي يتيحها التمويل الإسلامي، بالإضافة لتوسيع قائمة المنتجات مثل التأمين و الادخار ولما لا توسيع قائمة المستفيدين لتشمل شديدي الفقر من الرجال في المناطق الريفية والحضرية، وفي مختلف الأنشطة وعدم الاقتصار فقط على القطاع الزراعي و فئة النساء كما هو الأمر حالياً.

قائمة المراجع:

1. - عبده سعيد إسماعيل 2008، أدبيات التمويل الصغير: عرض ونقد، نسخة الكترونية، ص 153. (متوفر على موقع مركز أبحاث الإقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز على الرابط: ei.kau.edu.sa/Files/121/Files/157849_HiwarBook-3A.pdf
2. - إيهاب طلعت الشايب، 2010، أثر تمويل المشروعات متناهية الصغر على مستوى معيشة الفئة المستهدفة (دراسة تطبيقية على مؤسسة التضامن للتمويل الأصغر)، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم إدارة الأعمال، كلية التجارة - جامعة عين شمس، مصر، ص 25.
3. - عبد الحميد عبد المطلب، 2009 إقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 185.
4. - ماركو إلبا، 2006، التمويل متناهي الصغر نصوص وحالات دراسية، ترجمة فادي قطان، كلية الإدارة جامعة تورينو، إيطاليا، ص 07.
5. - عالية عبد الحميد عارف، 2009، إدارة القروض متناهية الصغر، الآليات والأهداف والتحديات، المجلة العربية للإدارة، المجلد 29، العدد 1، ص 159.
6. - إيمان أحمد محمد، 2001، إدارة المشروعات متناهية الصغر في مصر (دراسة في دور الصندوق الاجتماعي للتنمية)، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية الإقتصاد والعلوم السياسية جامعة القاهرة، ص 26.
7. - عبد القادر زيتوني، صناعة التمويل الأصغر الإسلامي بين دوافع النمو وتحديات الممارسة، ص 04 منشور على موقع البوابة العربية للتمويل الأصغر على الرابط: <https://www.findevgateway.org/ar/library>
8. - عبد الرحمن عامر 2007، نحو التمويل الأصغر وفقاً للشريعة الإسلامية: مقدمة تمهيدية، منشورة في موقع البوابة العربية للتمويل الأصغر: <http://arabic.microfinancegateway.org/content/article/detail/24004>
9. - رؤول دومال وأمبلا سابسازين، تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر، مذكرة فنية، دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي (بدون تاريخ) منشور على الرابط: <https://www.findevgateway.org/ar/organization/al-bank-al-dawli>
10. - محمد مصطفى غانم، 2010، واقع التمويل الأصغر الإسلامي وآفاق تطويره في فلسطين، مذكرة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، ص 29.
11. 11 - موسى بن منصور، دور التمويل الأصغر في محاربة الفقر في المناطق الريفية ضمن أطر المالية الإسلامية، منشور على موقع الموسوعة العالمية للإقتصاد والتمويل الإسلامي على الرابط www.ifpedia.org
12. - عبد القادر زيتوني، مرجع سابق، ص 05.

13. - طارق الله خان، 2008، تنمية التمويل الأصغر الإسلامي التحديات والمبادرات، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة السعودية ، ص24.
14. - علي صاري وآخرون، 2013 واقعية وملائمة التمويل الإسلامي للمشروعات المهنية و الحرفية الصغيرة و المتوسطة ،منشور على الرابط:
<http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2013/07/>
15. - صالح صالح، 2003، مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة ، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف-الجزائر.
16. - Abidullah Abid, 2017، **Islamic Microfinance For Rural Farmers** : A Proposed contractual Framwork For Amanah Ikhtiyar Malaysia, Jurnal Hadhari 9 (1) .
17. 17- Siti Noor Shamilah, 2015, **The Role of Microcredit in Promoting Women's Entrepreneurship Skills** : Lesson from Amanah Ikhtiyar Malaysia, JDG VOL 11 .
18. 18- Suray Hanim Mokhtar, 2012 , **The Malaysian Microfinance System and a Comparaison With The Grameen Bank and Bank Perkreditan Rakyat**, journal of Arts anf Hulanities(JAH) N° 3.

تقديم منتجات التأمين الأصغر من قبل مؤسسات التمويل الأصغر
-دراسة حالة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب خلال الفترة 2014-2018-
Providing the microinsurance products by microfinance institutions
--A case study of al-Amana microfinance institution in Morocco during 2014-2018

حسام كراش
أستاذ محاضر ب
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 1، الجزائر
houssem.krache@univ-setif.dz

الملخص:

تناولت هذه الدراسة دور مؤسسات التمويل الأصغر في تقديم منتجات التأمين الأصغر، وذلك بالتطبيق على مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب خلال الفترة 2014-2018، وقد تم التوصل إلى أن هذه المؤسسة تقوم بتقديم منتجات متنوعة للأشخاص المستبعدين من النظام المالي التقليدي، ومن بين هذه المنتجات نجد منتج التأمين الأصغر "تيسير الأمانة" الذي تم إصداره في سنة 2012، وهو عبارة عن خدمة للمساعدة الطبية والمساعدة في حالة الوفاة لعملاء مؤسسة الأمانة بما في ذلك أفراد أسرهم. وبلغت الأرقام فقد وصل عدد المستفيدين من هذا المنتج في هذه المؤسسة حوالي 1.295 مليون مستفيد في سنة 2018، وهذا ما يشكل نسبة 70% من إجمالي المستفيدين من قطاع التأمين الأصغر في المغرب. كما شهد عدد خدمات التأمين الأصغر المقدمة من قبل مؤسسة الأمانة لعملائها ارتفاعا خلال فترة الدراسة، إلا أن أغلب هذه الخدمات تتعلق بتعويض الولادة وكذلك المساهمة في تكاليف الاستشفاء.

الكلمات المفتاحية: التأمين؛ التأمين الأصغر؛ التمويل الأصغر؛ الأمانة للتمويل الأصغر؛ تيسير الأمانة.

تصنيف جال: I13، G21، G22.

Abstract:

This study focused on the role of microfinance institutions in providing microinsurance products, by applying on al Amana microfinance institution in Morocco during 2014-2018. We found that this institution provides different products to people excluded from the traditional financial system, and among these products there is the microinsurance product "TAYSSIR ALAMANA", which was launched in 2012, and it is a service for medical assistance and assistance in the event of death of al Amana institution's clients, including their family members. Statistically, the number of beneficiaries of this product in this institution reached about 1.295 million beneficiaries in 2018, which constitutes 70% of the total beneficiaries of the microinsurance sector in Morocco. The number of microinsurance services provided by alAmana microfinance institution for its clients has also increased during the study period, but most of these services relate to the compensation for the birth of a client's child as well as the contribution in hospital costs.

Key Words : Insurance; Microinsurance; Microfinance; al Amana microfinance; Tayssir alamana.

JEL Classification: : I13 , G21 , G22.

تمهيد:

يتعرض الأشخاص ذوو الدخل المنخفض للمخاطر نفسها التي يتعرضون لها غيرهم، ولكن هذه المخاطر يكون لها تأثير أكبر وتحدث بصورة دورية أكبر لدى هؤلاء الأشخاص، مما يخلق دائرة مفرغة تعوق التحسن الذي طرأ على المستوى الإنساني والاقتصادي، وتتضمن المخاطر الرئيسية الوفاة، والمرض أو الإصابة، فقدان الممتلكات (من خلال السرقة أو الحريق)، والكوارث الطبيعية (مثل الزلازل والجفاف).

وحتى الآن يعتبر التأمين الأصغر واحداً من بين الأساليب التي تساعد على إدارة مثل هذه المخاطر لهؤلاء الأشخاص ذوو الدخل المنخفض، حيث يهدف التأمين الأصغر، في جوهره، إلى السماح لهذه الشريحة من الأشخاص بنقل المخاطر التي يتعرضون لها وشراء الأمان الذي يحتاجونه كي يعيشوا حياتهم أو تزدهر مشروعاتهم. ولكن لا يعد توفير منتجات التأمين الأصغر إلى هؤلاء الأشخاص بمثابة مفهوم جديد، فقد كان التأمين الصناعي التقليدي في بداية القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين طليعة التأمين الأصغر في عالم اليوم، حيث كان يباع هذا النوع من التأمين على أبواب المصانع، وهذا ما ساعد على تحقيق كفاءة في تكاليف التغطية التأمينية.

تتضمن أسواق محدودية الدخل اليوم الكثير من الأشخاص الذين يعملون لحسابهم الخاص وللوصول لهذه الشريحة، كان يتعين البحث عن جهة لتقديم منتجات التأمين الأصغر. وتميل جهات تقديم مثل هذه المنتجات إلى أن تكون مؤسسات أكثر من كونها أفراد، لأن المؤسسات عادة ما تكون قادرة على الوصول إلى عدد كبير من الفقراء بسرعة وبأقل التكاليف. وتعتبر مؤسسات التمويل الأصغر إحدى المؤسسات التي تعنى بالتعامل مع شريحة الفقراء في المجتمع، حيث تقوم بتقديم الخدمات المالية (الإقراض وغيرها) لهذه الشريحة والتي تعجز المؤسسات المالية الرسمية عن التعامل معها.

إشكالية البحث: انطلاقاً مما سبق يمكن طرح السؤال الرئيسي لهذا البحث كما يلي: إضافة إلى القروض التي تمنحها مؤسسات التمويل الأصغر لعملائها، هل يمكن لهذه المؤسسات أن تقوم بتقديم منتجات التأمين الأصغر؟

فرضية البحث: من أجل معالجة مشكلة هذا البحث تمت صياغة الفرضية الرئيسة الآتية: يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر أن تقوم بتقديم منتجات التأمين الأصغر، إضافة إلى القروض التي تمنحها لعملائها.

أهداف البحث: تتمثل أهداف هذا البحث فيما يلي:

- معرفة التأمين الأصغر والفرق بينه وبين التأمين التقليدي، بالإضافة إلى منتجاته وأهميته؛
- التعرف على مؤسسات التمويل الأصغر ومختلف الخدمات التي تقوم بتقديمها، وكذلك التعرف على مختلف عملاء هذه المؤسسات؛
- التعرف على مختلف عناصر عملية التأمين الأصغر، ومعرفة مكانة مؤسسات التمويل الأصغر من هذه العملية؛
- استعراض تجربة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب في توفير خدمات التأمين الأصغر في المغرب خلال الفترة

2014-2018.

أهمية البحث: تكمن أهمية هذا البحث في دور مؤسسات التمويل الأصغر في تمكين الأشخاص ذوو الدخل المنخفض من الحصول على أموال لتمويل مشاريعهم وبالتالي تحسين مستوى معيشتهم، وكذلك تمكين هؤلاء الأشخاص من الحصول على منتجات التأمين الأصغر بهدف ضمان تغطية تعرضهم للمخاطر المختلفة وبالتالي المحافظة على التحسن المحقق في مستوى معيشتهم.

منهجية البحث: لتحقيق أهداف هذا البحث والبرهنة على فرضيته الرئيسية تم استخدام أسلوبين، يتمثل الأول في الأسلوب الوصفي التحليلي، وذلك لتقديم خلفية عن كل ما يتعلق بالتأمين الأصغر ومؤسسات التمويل الأصغر، ومن أجل ذلك فقد تم الإطلاع على مختلف الكتب والمقالات والتقارير والأبحاث المتعلقة بموضوع البحث، ويشمل الأسلوب الثاني، المستخدم في هذا البحث، على أسلوب دراسة حالة، وذلك فيما يتعلق بالجانب التطبيقي للدراسة، وقد تم الاعتماد في ذلك على التقارير الصادرة عن مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب خلال فترة الدراسة، وتم استخدام الأدوات الإحصائية المناسبة لتحليل البيانات المتوفرة في هذه التقارير.

تقسيمات البحث: يتم معالجة هذا البحث من خلال ثلاث عناصر رئيسية كما يلي:

أولاً: مفاهيم عامة حول التأمين الأصغر

ثانياً: مؤسسات التمويل الأصغر ومكانتها في عملية التأمين الأصغر

ثالثاً: دراسة حالة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب خلال الفترة 2014-2018

أولاً: مفاهيم عامة حول التأمين الأصغر

سيتم التطرق في هذا العنصر إلى كل ما يتعلق بالتأمين الأصغر، وذلك من حيث تعريفه، الفرق بينه وبين التأمين التقليدي، منتجاته، وأخيراً أهميته.

1. تعريف التأمين الأصغر:

يعرف التأمين، بصفة عامة، بأنه¹: "نظام أو وسيلة للتعاون بين مجموعة من الأفراد المعرضين للأخطار، ويهدف إلى تغطية الخسائر المادية التي يتعرض لها بعضهم عند تحقق الخطر المؤمن منه وذلك خلال مدة محددة، مقابل التزام المؤمن له بدفع قيمة قسط التأمين الذي يتناسب مع درجة الخطورة المعرض لها".

أما التأمين الأصغر فيُعرف على أنه التأمين الذي يصل إليه الأشخاص محدودي الدخل، وتقدمه مجموعة متنوعة من الكيانات، ولكن يتم إدارته وفقاً لممارسات تأمينية مقبولة بشكل عام (يجب أن تشمل المبادئ الأساسية للتأمين)، وذلك يعني على نحو مهم أن المخاطرة المؤمن عليها بموجب وثيقة تأمين أصغر يتم إدارتها بناءً على مبادئ التأمين، كما يتم تمويلها بالأقساط².

وتُعرف الجمعية الدولية لمشرفي التأمين (IAIS)³ التأمين الأصغر بأنه "حماية ذوي الدخل المنخفض ضد مخاطر محددة مقابل سداد أقساط منتظمة تتناسب مع احتمالية وتكلفة تلك المخاطر". في حين تم تعريفه من قبل مركز التأمين الأصغر، بأنه التأمين المصمم خصيصاً لأسواق الدخل المنخفض.

كما أن مفهوم التأمين الأصغر يحظى بمعاني مختلفة لدى الأشخاص المختلفين. حيث ترى شركات التأمين التجاري بأنه وسيلة للوصول إلى الأسواق الكبرى التي تعاني من تدني الخدمة. في حين تركز المؤسسات التنموية، مثل البنك الدولي والأمم المتحدة، على قدرات التأمين الأصغر على الحد من الفقر⁴.

وعلى العموم يمكن تعريف التأمين الأصغر بأنه 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 أصغر، حيث إن هذه البرامج يتم تمويلها غالباً عن طريق الضرائب، وليس عن طريق الأقساط التي يجب أن يدفعها المشتركون المؤمن عليهم⁵.

2. الفرق بين التأمين الأصغر والتأمين التقليدي:

يعتمد التأمين الأصغر على نفس الممارسات المقبولة بصفة عامة للتأمين التقليدي، مثل التسعير الاكتواري، معالجة المطالبات، وإعادة التأمين. ولكن توجد عدة اختلافات رئيسية بين النوعين نوجزها في الجدول التالي:

الجدول رقم 01: أهم الفروقات بين التأمين الأصغر والتأمين التقليدي

أوجه المقارنة	التأمين التقليدي	التأمين الأصغر
العملاء	- مناخ منخفض المخاطر - ثقافة تأمين راسخة	- ارتفاع معدل التعرض للمخاطر - ضعف ثقافة التأمين
عقد التأمين	مستندات عقد التأمين معقدة مع العديد من الاستثناءات	- لغة بسيطة - عدد قليل من الاستثناءات إن وجدت - عقود تأمين جماعية
الرقابة على مخاطر التأمين (سوء النية، الاحتيال...)	- أهلية محدودة - مستندات كثيرة مطلوبة - وجود حاجة إلى عمليات الفحص، مثل الاختبارات الطبية	- أهلية واسعة النطاق - ضوابط محدودة ولكنها فعالة (تحد من التكلفة) - إدراج مخاطر التأمين ضمن الأقساط بدلا من الرقابة عليها من خلال الاستثناءات - الارتباط بالخدمات الأخرى (القروض على سبيل المثال)
حساب الأقساط	- بيانات احصائية متوفرة - التسعير قائم على المخاطر الفردية	- بيانات تاريخية غير متوفرة بالشكل الكاف - تسعير جماعي
تحصيل الأقساط	أقساط شهرية أو سنوية	- أقساط متكررة وغير منتظمة تتلاءم مع التدفقات النقدية المتقلبة للعملاء - غالبا ما ترتبط بالمعاملات الأخرى (سداد القروض مثلا).
نماذج التوزيع	يتم البيع من خلال وسطاء مرخصين أو شركات تأمين مرخصة بصورة مباشرة إلى العملاء الأثرياء أو الشركات التي تعي مفهوم التأمين.	يتم البيع من خلال وسطاء غير تقليديين إلى العملاء ذوي الخبرة الضعيفة في مجال التأمين.
معالجة المطالبات	- عمليات معقدة - مستندات تحقق مكثفة	- اجراءات بسيطة وسريعة للمبالغ الصغيرة - مراقبة فعالة للاحتيال

المصدر: مركز التأمين الأصغر. (2009). التأمين في البلدان النامية: استكشاف الفرص في التأمين الأصغر. ص 7-8. متوفر على الموقع:

<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-insurance-in-developing-countries-exploring-opportunities-in-microinsurance-27049.pdf>، تاريخ الاطلاع: 2019/11/27.

3. منتجات التأمين الأصغر:

نبين فيما يلي أكثر أنواع منتجات التأمين الأصغر شيوعا في العالم بين الفقراء:

1.3. التأمين الأصغر على الحياة: يعتبر التأمين على الحياة أكثر المنتجات التأمينية انتشارا، وذلك بسبب سهولة تحديد سعره، وإمكانية ربطه بخدمات التمويل الأخرى، كالإقراض مثلا، ويمكن للتأمين على الحياة أن يشمل على أنواع عديدة أهمها:

1.1.3. التأمين الائتماني على الحياة: يعتبر هذا النوع إلزاميا من أجل حصول العميل على قرض من مؤسسات التمويل الأصغر، وفي حالة وفاة العميل تسدد شركة التأمين الرصيد المتبقي من قيمة القرض إلى مؤسسة التمويل الأصغر. ويعتبر هذا النوع تأمينا لمؤسسة التمويل الأصغر أكثر من كونه تأمينا للعميل، لأنه يستهدف حماية المحافظ الائتمانية بدرجة أكبر من حماية العميل نفسه⁶.

2.1.3. التأمين الأصغر على الحياة لفترة محددة: يختلف هذا النوع من التأمين على الحياة عن سابقه في أنه لا يرتبط بنوع آخر من منتجات التمويل الأصغر كالإقراض، كما أنه يهتم بدرجة أكبر من العملاء، حيث يعمل على تغطية فترة ما بعد وفاة العميل (تحمل مصاريف الجنازة)، كما يمكن لأسرة العميل الحامل لوثيقة التأمين، وبخاصة الأزواج والأطفال، الاستفادة هم أيضا من مزايا هذا التأمين⁷.

3.1.3. التأمين الأصغر على الحياة طويل الأجل: وفي هذا النوع يرتبط التأمين على الحياة بنوع آخر من المنتجات، هو الادخار الأصغر، حيث يقوم العميل بدفع مبلغ معين في شكل أقساط خلال فترة طويلة نسبيا، وإذا ظل العميل على قيد الحياة بعد انتهاء فترة التأمين المحددة، فمن حقه الحصول على مبلغ ثابت يدفع مرة واحدة، أما إذا توفي العميل قبل نهاية المدة المحددة، فمن حق الورثة المتفعين الحصول على هذا المبلغ⁸.

2.3. تأمين العجز الأصغر: تتضمن وثيقة هذا النوع من التأمين نسبة من مبلغ محدد مؤمن عليه يتم دفعها في حالات محددة من العجز المؤقت أو الدائم. وعادة ما يتم ربط هذا النوع من التأمين بالتأمين الائتماني على الحياة، ولكن عادة لا يعي حامل الوثيقة بوجود تلك الفوائد.

3.3. التأمين الصحي الأصغر: يوفر هذا النوع من التأمين تغطية ضد النتائج المالية للمرض والولادة. وللنتائج المالية أكثر من طبيعة: التكاليف الطبية المباشرة للوقاية، العناية والعلاج (مصاريف الاستشاريين، والتحليل، والأدوية، والإقامة في المستشفى، والتوصيل، وخلافه)، والتكاليف الطبية غير المباشرة، مثل تكاليف النقل والطعام في حالة الإقامة بالمستشفى، والتكاليف غير المباشرة (تكاليف الفرص البديلة). عادة ما تتسبب الصحة والولادة في خسارة للوقت الإنتاجي لكل من المريض ومن يعتني به. وتغطي برامج التأمين الصحي الأصغر أغلب التكاليف الطبية المباشرة، مع قائمة مسبقة بالمخاطر (أو الخدمات الصحية) التي يتم تغطيتها. والقليل يوفر إعانات نقدية (بديلا عن الدخل) في حالة المرض والولادة. وبوجه عام، تخضع التغطية لعدد من الشروط، على سبيل المثال، استبعاد

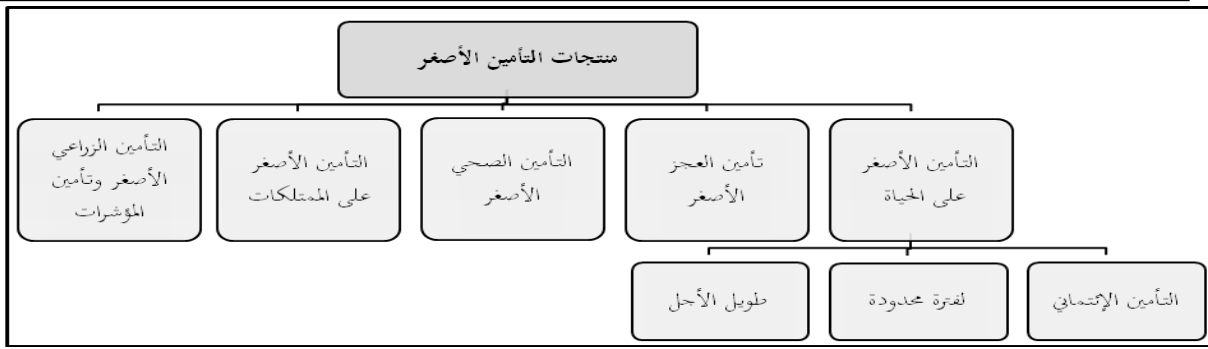
الأمراض المزمنة، تحديد العلاج على الأدوية الهامة، أو اقتصار الخدمات على عدد محدد من موفري الرعاية الصحية المعروفين، أو كلاهما. وفي أغلب المناطق، لا يتوافر التأمين الصحي الأصغر بقدر توافر التأمين الأصغر على الحياة، على الرغم من أن التغطية الصحية هي المطلب الشائع والمشارك لأسر الدخل المنخفضة⁹.

4.3. التأمين الأصغر على الممتلكات: تقدم القليل من المؤسسات منتج التأمين الأصغر على الممتلكات، كالمنازل والأصول، لصالح الفقراء، بسبب الصعوبات التي تواجهها مقارنة بالأنواع سابقة الذكر، ويرجع السبب في ذلك إلى أن معظم الفقراء في الدول النامية يعيشون في مساكن متواضعة، وفي أماكن خطرة، ولا يملكون وثائق ملكية، أضف إلى ذلك أن تكلفة تسوية الخسائر والمطالبات تجعل من التأمين عملاً غير مجد، خاصة مع صغر حجم الأموال المؤمن عليها، وانخفاض قيمة الأقساط التأمينية التي يدفعها الفقراء¹⁰. وغالباً ما ترتبط منتجات هذا النوع من التأمين بتغطية ضمان القروض، أو الأصل الذي تم شرائه، أو كلاهما معاً عن طريق القرض. وفي الأساس، يتم هذا لضمان مصلحة المقرض، فضلاً عن كونها مصلحة لحامل الوثيقة¹¹.

5.3. التأمين الزراعي الأصغر وتأمين مؤشرات الطقس: إن هذا النوع من التأمين له دور في تغطية خسائر محاصيل المزارعين الصغار وحماية ثروتهم الحيوانية، إلا أن معظم شركات التأمين تحجم عن تقديمه لهم بسبب المخاطر الكبيرة المرتبطة بالقطاع الزراعي، خاصة مع اعتمادهم الكبير على الطقس من جهة، ولصعوبة التقييم والرقابة على الاحتمال من جهة أخرى. ومن بين الحلول للتغلب على الخطر الأخلاقي في التأمين الأصغر 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 إلى القيام بعمليات تقييم فردية للتأمين والمخاطر المؤمن عليها، وفي حالة المطالبة بالتعويضات لن تكون هناك حاجة إلى إجراء التعديلات أيضاً¹².

وفيما يلي شكل نلخص فيه أهم منتجات التأمين الأصغر سابقة الذكر:

الشكل رقم 01: أهم منتجات التأمين الأصغر



المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على ما سبق.

4. أهمية التأمين الأصغر:

إن التوسع في انتشار خدمات التأمين ليغطي محدودي الدخل له أهمية كبيرة نبينها فيما يلي¹³:

1.4. تسهيل الحصول على الموارد المالية: يمكن للتأمين الأصغر أن يساعد الفقراء على توسيع نشاطاتهم وزيادة دخولهم من خلال الحصول على قروض من مؤسسات التمويل الأصغر، حيث غالبا ما تشترط هذه المؤسسات على الفقراء أن يقوموا بالتأمين على قروضهم، حيث يمثل ذلك ضمانا للمؤسسة المقرضة لاسترداد قيمة القرض في حال تعثر العميل الفقير عن السداد.

2.4. تغيير السلوك الاستثماري للفقراء وزيادة دخولهم: هناك حقيقة مفادها أن الخوف من خطر الوقوع في فقر مدقع، يدفع الفقراء إلى استثمار مواردهم في أنشطة منخفضة الدخل وآمنة نسبيا، فمن دون غطاء يحميهم من المخاطر لن يقدم الفقراء على العمل في أنشطة تدر أرباحا عالية، لأنها عادة ما تكون أكثر خطورة، وغالبا ما يمتنع الفقراء عن استخدام أي تكنولوجيا جديدة لم يجربوها من قبل. ونتيجة لذلك، فإن الفقر يبدو أمرا حتميا بالنسبة إليهم. ويمكن للتأمين الأصغر هنا أن يغير من السلوك الاستثماري للفقراء من خلال القيام بنقل المخاطر التي يتحملونها إلى جهة أخرى، الأمر الذي سيساعد في تشجيع الاستثمار بين الفقراء، وإطلاق قدراتهم الإنتاجية، ويحثهم على الانخراط في أنشطة أكثر خطرا وبعوائد أعلى.

3.4. حماية الفقراء عند حالات الوفاة: يمكن لمنتجات التأمين الأصغر على الحياة وعلى العجز، أن تحمي الأسرة الفقيرة من عدة مخاطر (فقدان الدخل بشكل كامل ونهائي، تحمل أعباء الجنازة التي يمكن أن تكون مرتفعة جدا...) وتساعد على تحمل التكاليف بشكل فعال.

4.4. حماية مصدر دخل الفقراء عند التعرض للمرض: يمكن للتأمين الأصغر الصحي أن يساهم في التقليل من الأعراض السلبية للمرض على حياة الفقراء من خلال توفير الرعاية الصحية للشخص المؤمن وأفراد أسرته بشكل فوري، الأمر الذي سيعمل على تخفيف حدة المرض بسرعة وتقليل تكاليف العلاج، والحفاظ على دخل الأسرة الفقيرة في الوقت نفسه.

5.4. حماية القطاع الزراعي في الدول النامية: هنا يمكن لمنتجات التأمين الأصغر أن تخفف من حدة تأثير خسائر المحاصيل أو الثروة الحيوانية، وبذلك فهي تعمل على تثبيت المزارعين في أرضهم، وتساهم في تنمية القطاع الزراعي في وقت واحد.

ثانياً: مؤسسات التمويل الأصغر ومكانتها في عملية التأمين الأصغر

نحاول من خلال هذا العنصر التطرق أولاً إلى تعريف مؤسسات التمويل الأصغر، ثم نتناول مختلف الخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات، وكذلك مختلف عملائها، وأخيراً نقوم بدراسة مختلف عناصر عملية التأمين الأصغر مع إظهار مكانة مؤسسات التمويل الأصغر في هذه العملية.

1. تعريف مؤسسات التمويل الأصغر:

بصفة عامة، يُعرف التمويل الأصغر بأنه التمويل الذي يحتاج له الفقراء الذين يمارسون عملاً أو مهنة في السوق أو المنزل ولا يستطيعون أن يقترضوا من البنوك، وهؤلاء المنتجون هم إما أفراداً أو أسراً منتجة يعملون في إنتاج مستلزمات الحياة المختلفة ويعتمدون على موارد أغلبها محلية طبيعية أو مصنعة مع قليل من الموارد والمدخلات المستوردة، ويبيعون منتجاتهم في سهولة ويسر. ونجد مثل هؤلاء المنتجين أو المهنيين دائماً يعانون من شح الموارد المالية لشراء مدخلات الإنتاج، ويلجأون للاستدانة إما من التجار أو من الأصحاب أو الجيران، وليست لديهم المؤهلات أو الضمانات التي تمكنهم من الحصول على القروض من البنوك، لأسباب منها صغر حجم القرض وكذلك صعوبة إيجاد ضمان مثل الرهن أو عدم الإلمام بإجراءات البنوك¹⁴.

كما يعرف التمويل الأصغر كذلك بأنه عبارة عن خدمات مصرفية تتاح للفقراء ومنخفضي الدخل بشكل يتلاءم مع ظروفهم واحتياجاتهم. وتجدر الإشارة هنا إلى أنه كثيراً ما يقع لبس بين مصطلحي التمويل الأصغر والإقراض الأصغر، حيث يشير مصطلح الإقراض الأصغر إلى المعنى الضيق للتمويل الأصغر حيث يقتصر على معنى تقديم القروض الصغرى فقط، بينما التمويل الأصغر 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 للفقراء¹⁵.

وتُعرف الهيئة العامة للرقابة المالية في مصر، التمويل الصغر بأنه كل تمويل لأغراض اقتصادية إنتاجية أو خدمية أو تجارية بمراعاة مشاركة متلقي التمويل في نشاط المشروع سواء بالجهود أو بتمويل يتناسب مع طبيعة المشروع وبما لا يجاوز مائة ألف جنيه¹⁶.

ووفقاً لللائحة تنظيم عمل مؤسسات التمويل الأصغر لسنة 2011 في السودان، فإن التمويل الأصغر يقصد به كل تسهيل مالي أو عيني ممنوح للفقير النشط اقتصادياً أو لمجموعة من الفقراء النشطين اقتصادياً وفقاً لما يقرره بنك السودان المركزي وبحسب أحكام الشريعة الإسلامية¹⁷.

وبناء على ما سبق فإن مصطلح "مؤسسات التمويل الأصغر" يستخدم للإشارة إلى تلك المؤسسات المالية التي تتميز بالتزامها بمساعدة الأسر الفقيرة والمؤسسات الصغيرة في النفاذ إلى الخدمات المالية. وتتميز هذه المؤسسات عن المؤسسات المالية التجارية البحتة والصغيرة الحجم والتي قد تكون غير رسمية في تعاملها مع الفقراء (مثلا: مقرضو المال في القرى، مكاتب الرهن وأنظمة التحويل غير الرسمية) وعن الخطط الكبيرة التي ربما ترعاها الحكومة والتي قد يكون لديها العديد من الحسابات الصغيرة نوعاً ما كمنتج ثانوي إضافة إلى أعمالها الأساسية (مثلا: خطط التوفير الوطنية أو مصارف التوفير)¹⁸.

2. خدمات مؤسسات التمويل الأصغر:

توفر مؤسسات التمويل الأصغر مجموعة واسعة من الخدمات، فالنشاط الأكثر شيوعاً لدى هذه المؤسسات هو توفير القروض للأسر الفقيرة والمؤسسات الصغيرة فضلاً عن تحصيل الإيداعات. كذلك، تقدم مؤسسات التمويل الأصغر خدمات مالية أخرى لزبائنها كالتأمين أو المشورة أو التدريب وغالباً ما يكون هذا التدريب على صلة وثيقة بالنشاطات الرئيسية في مؤسسات التمويل الأصغر. إنَّ التدريب على إدارة الأعمال مثلاً قد يزيد من قيمة القرض بالنسبة إلى المقترض وقد يعزز أيضاً من فرص سداده. وفي بعض الأحيان، يتم اللجوء إلى مؤسسات التمويل الأصغر كآلية لتوفير خدمات أخرى والتربية كما في مجال التوعية الصحية مثلاً¹⁹.

3. عملاء مؤسسات التمويل الأصغر:

يتألف أغلبية العملاء لدى مؤسسات التمويل الأصغر من الفقراء والقيرون من خط الفقر المعرضون للفقير 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 اليدوي²⁰.

4. عناصر عملية التأمين الأصغر ومكانة مؤسسات التمويل الأصغر في هذه العملية:

تشارك مجموعة متنوعة من العناصر، بما في ذلك مؤسسات التمويل الأصغر، في عملية التأمين الأصغر، وغالباً ما تتحد بأساليب متنوعة، وأحياناً ما تكون مبتكرة، من أجل تقديم منتجات التأمين الأصغر إلى العملاء، وهذه العناصر نبينها فيما يلي:

1.4. حاملو وثيقة التأمين (المؤمن لهم): يقوم حامل أو صاحب وثيقة التأمين بسداد الأقساط والسعي للحصول على المطالبات في حالة تحقق الخسائر²¹. ويعد الأشخاص حملة وثائق التأمين الأصغر من ذوي الدخل المنخفضة، ولهم دخول منتظمة، وعادة ما يكونوا أصحاب أعمال فردية أو موظفين في مشروعات غير رسمية. ويمكن أن يعيشوا في مناطق مدنية أو ريفية ذات كثافة عالية، والتي تعاني من البنية التحتية السيئة، مثل الطرق، والأسواق، والمياه،

والكهرباء. وغالبا ما يكون لديهم مستوى تعليمي منخفض، وجهد مالي، وقد لا يكون لديهم بطاقة شخصية أو شهادة لحالتهم الصحية²².

2.4. شركات التأمين: تتمثل المهمة الرئيسية لشركات التأمين في تحمل المخاطر وسداد المطالبات التأمينية. وبما أنها تتحمل المخاطر فإن هذه الشركات لها كلمة الفصل في إدارة هذه المخاطر وهو ما يعني أن لها القرار النهائي في تحديد السعر والتأكد من أن الخدمة التأمينية والطريقة التي تدار بها يمكن أن تتحكم في بعض هذه المخاطر. ويمكن أن تخضع أو لا تخضع شركات التأمين للوائح التأمينية. وغالبا ما تكون برامج التأمين الأصغر غير الخاضعة للوائح التأمينية صغيرة وغير رسمية، مثال ذلك برامج التأمين الكثيرة الخاصة بتحمل تكاليف الجناز والتي تقوم بها منظمات المجتمع المحلي الصغيرة في إفريقيا. أما بالنسبة لشركات التأمين الخاضعة للوائح التأمينية فيمكن أن تكون إما شركات تأمينية تبادلية أو تجارية. والفرق بينهما، هو أن الشركات التبادلية لا تحقق ربحا ولكنها تقوم بتوزيع الفائض الذي تحققه على أعضائها، ويقوم بإدارتها مسئولين محترفين في مجال التأمين. أما الشركات التجارية فتخضع لقانون التأمينات، ويقوم على إدارتها مسئولين محترفين غير أنها تقوم بتوزيع الأرباح التي تحققها على أصحاب حملة الأسهم²³.

3.4. شركات إعادة التأمين:

هي نوع متخصص من شركات التأمين والتي تقوم بالتأمين على شركات التأمين ضد الخسائر الفادحة. وبصفة عامة لا تلعب شركات إعادة التأمين دور كبير في صناعة التأمين الأصغر، حيث نجد أن خدمات هذه الصناعة تقدم لفقراء العالم على نطاق محدود للغاية كما أن حجم المطالبات التأمينية المتعلقة بهذه الخدمات صغير جدا. ولكن عندما تنمو هذه الصناعة بشكل كبير فمن المرجح أن يكون لشركات إعادة التأمين دورا كبيرا في تغطية الخسائر الفادحة لشركات التأمين الأصغر²⁴.

4.4. قنوات توزيع منتجات التأمين الأصغر:

تعد قنوات التوزيع ضرورية لتوصيل منتجات التأمين الأصغر إلى الأشخاص ذوو الدخل المنخفض. وتتنوع أساليب مقدمي التأمين الأصغر من حيث طبيعة المؤسسة والصيغة القانونية، فلحد الآن لم يتم تصميم أنظمة التوزيع الخاصة بمنتجات التأمين الأصغر كي تخدم سوق الدخل المنخفض²⁵. وعلى العموم فإن جهة تقديم الخدمة التأمينية يمكن أن تكون فردا أو منظمة تقوم ببيع وخدمة وثائق التأمين. وأكثر جهات تقديم الخدمة الفردية شيوعا هي وكيل أو سمسار التأمين. كما تميل جهات تقديم خدمة التأمين الأصغر إلى أن تكون مؤسسات والتي عادة ما تكون قادرة على الوصول إلى عدد كبير من الفقراء بسرعة وبأقل التكاليف، وتشمل جهات تقديم منتجات التأمين الأصغر المؤسسية الأكثر شيوعا أصحاب الأعمال (مزارع الشاي في سيريلانكا على سبيل المثال)، وتجار التجزئة (محلات الملابس في جنوب إفريقيا) ومكاتب البريد. ويمكن أن تكون مؤسسات التمويل الأصغر ومنظمات المجتمع المحلي والمنظمات غير الحكومية جهات جيدة أيضا لتقديم منتجات التأمين الأصغر. فعلى سبيل المثال نجد مؤسسة التمويل الأصغر الهندية إيه إس إيه (ASA) تعمل كجهة لبيع وثائق التأمين لصالح الشركة الهندية للتأمين على الحياة.

كما يمكن أن تصبح مؤسسات التمويل الأصغر ومنظمات المجتمع المحلي والمنظمات غير الحكومية جهات تمويلية وجهات لتقديم الخدمة التأمينية معاً. ومثال ذلك نجد أن مؤسسة التمويل الأصغر الهندية سباندادا (SPANDADA) تقوم بتحمل المخاطر وتقوم بتقديم التأمين ولهذا فهي مثال للمؤسسة التي تعمل كمؤسسة تمويلية وجهة لتقديم الخدمة التأمينية في نفس الوقت²⁶.

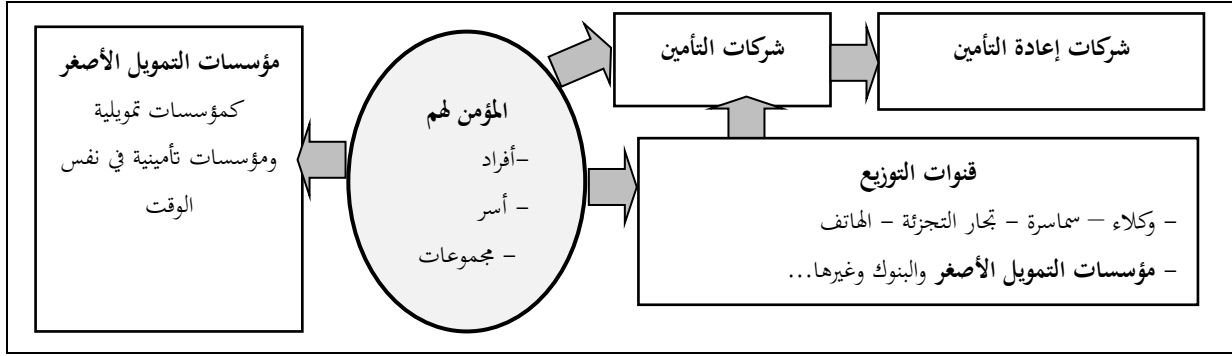
تجدر الإشارة إلا أنه في بعض الأحيان لا يسمح قانوناً لمؤسسات التمويل الأصغر بتقديم منتجات التأمين الأصغر في بعض الدول، مثل قانون بارمك الخاص بالتمويل الأصغر (الذي يطبق على مناطق غرب إفريقيا) والذي يفرض الحصول على موافقة خاصة من الدولة عندما تدير مؤسسات التمويل الأصغر منتجات التأمين الأصغر لأكثر من 5% من المخاطرة التي تتحملها المؤسسة²⁷.

وبلغة الأرقام، وحسب تقرير شبكة التأمين الأصغر حول مظاهر التأمين الأصغر في إفريقيا في سنة 2018، فإنه يتم توزيع حوالي 68% من هذا النوع من التأمين في إفريقيا بواسطة السماسرة والوكلاء، بما في ذلك السماسرة المتخصصين في التأمين الأصغر، في حين تساهم مؤسسات التمويل الأصغر في توزيع التأمين الأصغر بنسبة 22%، تليها البنوك والمؤسسات المالية بنسبة 17%، ثم المنظمات التعاونية بنسبة 15%، بالإضافة إلى قنوات توزيع أخرى (الجمعيات الجنائزية، تجار التجزئة، المستشفيات...) ²⁸.

وعلى العموم، وبالنظر إلى مكانة مؤسسات التمويل الأصغر في عملية التأمين الأصغر، فإنه يمكن القول أن شركات التأمين الأصغر تعتمد على عدة قنوات لتوزيع منتجاتها، ويمكنها في ذلك الاعتماد على مؤسسات التمويل الأصغر، حيث تقوم هذه المؤسسات بتقديم قروض لفائدة أشخاص محدودي الدخل وفي نفس الوقت تقوم ببيع منتجات التأمين الأصغر لصالح شركات التأمين ومثال ذلك مؤسسة التمويل الأصغر الهندية إيه إس إيه سابقة الذكر. إلا أنه يمكن لهذا النوع من المؤسسات أن تقوم بتقديم قروض وفي نفس الوقت تقوم ببيع وثائق تأمين كخدمة إضافية لعملائها، ووفق هذه الحالة، فإن مؤسسات التمويل الأصغر تصبح مؤسسة تمويلية ومؤسسة تأمينية في نفس الوقت، ومثال ذلك مؤسسة التمويل الأصغر الهندية سباندادا، سابقة الذكر، وكذلك مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر في المغرب والتي سيتم دراستها بشكل من التفصيل في العنصر التالي من هذا البحث.

وفيما يلي شكل نبين من خلاله مختلف عناصر عملية التأمين الأصغر، بدءاً من المؤمن لهم (أفراد، أسر، أو جماعات) الذين يقومون بنقل مختلف الأخطار التي يتعرضون لها إلى شركات التأمين، وهذه الأخيرة تقوم بقبول هذه الأخطار وتجميع الأقساط وكذلك إدارة المطالبات، وبإمكان هذه الشركات نقل جزء من هذه الأخطار لشركات إعادة التأمين، ويمكن لشركات التأمين الاعتماد على قنوات توزيع متعددة لتوزيع منتجاتها كالوكلاء والسماسرة وغيرها من قنوات التوزيع بما في ذلك مؤسسات التمويل الأصغر. كما يمكن لهذه المؤسسات الأخيرة أن تقوم بتقديم منتجات التأمين الأصغر على مستوى وكالاتها، وبهذا تصبح مؤسسات التمويل الأصغر عبارة عن مؤسسات تمويلية وكذلك مؤسسات تأمينية في نفس الوقت.

الشكل رقم 02: مكانة مؤسسات التمويل الأصغر في عملية التأمين الأصغر



المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على ما سبق.

ثالثا: دراسة حالة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالمغرب خلال الفترة 2014-2018

تعتبر مؤسسة الأمانة بالمغرب مثالاً لمؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل كمؤسسة تمويلية، وفي نفس الوقت تعمل كمؤسسة لتقديم خدمة التأمين الأصغر. وفي هذا العنصر سيتم تقديم هذه المؤسسة، والتطرق لمختلف الخدمات التي تقدمها، بما في ذلك خدمة التأمين الأصغر، كما نقوم بعرض بعض الإحصائيات حول مكانة هذه المؤسسة في سوق التأمين في المغرب، وكذلك عرض بعض الإحصائيات حول تطور نشاط هذه المؤسسة خلال الفترة 2014-2018، بما في ذلك تطور خدمة التأمين الأصغر.

1. تقديم مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر:

مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر (al Amana microfinance) هي مؤسسة ينظمها ظهير 1958/11/15، والقانونين 18/97 و 58/03، المتعلقين بممارسة نشاط القروض الصغرى في المغرب. وقد أنشئت هذه المؤسسة في 13 فيفري 1997، وتم اعتمادها كجمعية لمنح القروض الصغرى من قبل وزارة المالية في 2000/03/31. وتتمثل مهمة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر في المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمغرب، وذلك من خلال الإدماج المالي للأشخاص المستبعدين من النظام المالي الكلاسيكي. وتقدم هذه المؤسسة خدماتها المتنوعة عبر شبكة توزيع تغطي، في سنة 2018، حوالي 259 مدينة و 301 منطقة قروية بعدد من الوكالات بلغ 646 وكالة، من ضمنها 86 وكالة متنقلة لخدمة المناطق القروية النائية²⁹.

2. المنتجات المقدمة من قبل مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر:

تقدم مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر لأصحاب المشاريع المدرة للدخل والمقاولات الصغرى والأسر خدمات مالية وغير مالية. ومن بين الفئات المستهدفة هناك الشباب والنساء والمجال القروي والفئات الهشة اقتصاديا بالمفهوم الواسع. وفيما يلي نبين أهم المنتجات المقدمة من قبل مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر³⁰:

1.2. القروض التضامنية: يمنح هذا القرض لفائدة المجموعات المتكونة من 5 أفراد كحد أقصى، والذين يرغبون في تطوير أنشطتهم المدرة للدخل والمتضامنين مع بعضهم البعض لسداد قروضهم. ويمكن أن تصل مبالغ هذه القروض إلى 50 000 درهم يمكن تسديدها في آجال استحقاق أسبوعية أو نصف شهرية أو شهرية.

2.2. السلف الفردي للمقاولة: تمنح هذه القروض للمقاولين الصغار الراغبين في تطوير نشاطهم الاستثماري أو الخدماتي. وقد تصل هذه القروض إلى 50 000 درهم تسدد أسبوعياً أو نصف شهرياً أو شهرياً.

3.2. السلف الفردي للسكن: تمنح هذه القروض لفائدة الأشخاص الراغبين في شراء أو بناء سكن أو تحسينه أو ربطه بشبكة الماء والكهرباء. وقد تصل مبالغ هذه القروض إلى 50 000 درهم تسدد أسبوعياً أو نصف شهرياً أو شهرياً.

4.2. قروض إدماج: هي قروض ممنوحة لأصحاب المشاريع الصغرى، الذين تراوح أعمارهم بين 18 و 35 سنة، ويرغبون في تطوير نشاطهم الإنتاجي أو الخدماتي. يتراوح مبالغ هذه القروض بين 1 000 و 50 000 درهم قابلة للسداد على أقساط أسبوعية، نصف شهرية أو شهرية.

تجدر الإشارة إلى مجلس النواب في المغرب قد أجاز بالاجماع في ديسمبر 2018 برفع سقف التمويل الذي تمنحه مؤسسات التمويل الأصغر المغربية من 50 000 إلى 150 000 درهم، وهذا ما سيمنح آفاق جديدة لهذه المؤسسات.

5.2. منتجات التنوع: خلال السنوات الأخيرة قامت مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بإصدار خدمات جديدة لعملاءها، وذلك من أجل تنوع منتجاتها، وهذه الخدمات تتضمن ما يلي:

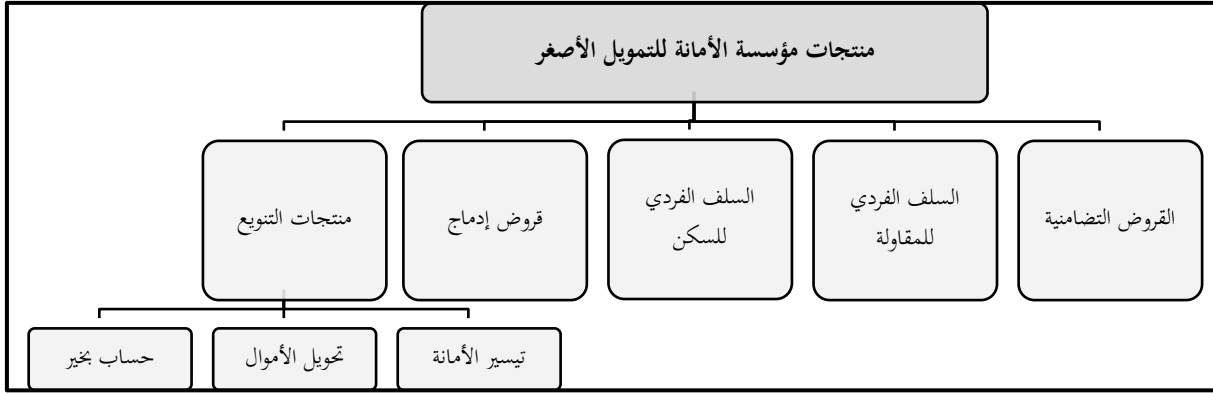
1.5.2. تيسير الأمانة: هو عبارة عن خدمات التأمين الأصغر المقدمة لعملاء المؤسسة وكذلك أسرهم، وقد تم إضافة هذا المنتج في سنة 2012، وهذا المنتج سيتم تناوله بالتفصيل لاحقاً.

2.5.2. تحويل الأموال: تم إضافة هذا المنتج كذلك في سنة 2012، وهو عبارة عن خدمات لتحويل الأموال بالشراكة مع شركاء متخصصين، ويتضمن هذا المنتج خدمات التحويل المحلي للأموال (Cash Express) وخدمات التحويل الدولي للأموال (Western Union ; MoneyGram).

3.5.2. حساب بخير: هو حساب مصرفي لإيداع وسحب الأموال أطلق في سنة 2014 بشراكة مع مجموعة بنكية رائدة. بالإضافة إلى فتح الحساب، يمكن للزبون أن يحصل على بطاقة بنكية تمكنه من سحب الأموال من الصرافات الآلية والقيام بالأداءات بمحطات الدفع الإلكتروني.

وفيما يلي شكل نلخص فيه مختلف المنتجات التي تقدمها مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر:

الشكل رقم 03: المنتجات المقدمة من قبل مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر



المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على ما سبق.

3. احصائيات حول مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر:

1.3. مكانة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالنسبة لقطاع التمويل الأصغر في المغرب:

بالنظر إلى الجدول رقم 02، أدناه، تعتبر مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر المؤسسة الرائدة في قطاع التمويل الأصغر في المغرب، في سنة 2018، حيث تستحوذ على حصة سوقية تقدر بـ 38% من حيث إجمالي جاري القروض الممنوحة، و 31% من مجموع مستخدمي القطاع، و 33% من الشبكة الإجمالية للوكالات على الصعيد الوطني، و 66% من إجمالي الوكالات المتنقلة التي تقدم خدمات التمويل الأصغر في المناطق النائية. كما أن مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر تقدم خدماتها لنحو 334 345 زبون وهذا يمثل ما نسبته 37% من إجمالي عملاء التمويل الأصغر في المغرب، والذي قدر عددهم بحوالي 901 654 عميل. بالإضافة إلى ذلك فإن هذه المؤسسة تستحوذ على نسبة 70% و 92% من إجمالي القطاع من حيث عدد العملاء المستفيدين من التأمين الأصغر، ومن حيث عدد الحسابات البنكية المفتوحة، على التوالي.

الجدول رقم 02: مكانة مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر بالنسبة لقطاع التمويل الأصغر في المغرب في سنة 2018

مؤشرات النشاط	إجمالي قطاع التمويل الأصغر في المغرب	قطاع التمويل الأصغر في مؤسسة الأمانة	نسبة مساهمة مؤسسة الأمانة مقارنة بإجمالي القطاع
عدد الوكالات	1 678	560	33%
عدد الوكالات المتنقلة	131	86	66%
عدد المستخدمين	7 818	2 459	31%
القروض الممنوحة سنويا	515 347	234 719	37%
جاري إجمالي القروض (ألف درهم)	6 810 237	2 556 578	38%
عدد العملاء النشيطين	901 654	334 345	37%
عدد العملاء المستفيدين من التأمين الأصغر	452 667	319 412	70%
عدد الحسابات البنكية المفتوحة	50 530	46 647	92%

المصدر: الأمانة للتمويل الأصغر. (2018). التقرير السنوي 2018. ص. 15. متوفر على الموقع:

<https://www.alamana.org.ma/fr/docutheque/rapports-d-activite-et-ratings>

، تاريخ الاطلاع: 2019/12/21.

2.3. تطور نشاط مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر خلال الفترة 2014-2018:

بناءً على الجدول رقم 03، أدناه، يتبين لنا ما يلي:

- ارتفاع في حجم جاري القروض الممنوحة من قبل مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر خلال جميع سنوات الدراسة، إلا أنه يلاحظ أن معدل التطور في حجم جاري هذه القروض في تناقص مستمر أين وصل هذا المعدل إلى 1.83% في سنة 2018 مقارنة بـ 8.70% في سنة 2015.
- ارتفاع في عدد العملاء النشطين لمؤسسة الأمانة خلال السنوات 2014-2017، في حين شهدت سنة 2018 انخفاض في عدد هؤلاء العملاء بنسبة 1.76% مقارنة بسنة 2017.
- تشكل نسبة النساء من مجموع العملاء النشطين في مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر ما نسبته 42% إلى 43%.
- تزايدت نسبة العملاء النشطين الذين يمارسون نشاط التجارة إلى أن وصلت نسبة 49% في سنة 2018، في حين شهدت نسب العملاء الذين يمارسون باقي النشاطات تقريباً انخفاضات خلال فترة الدراسة، حيث وصلت هذه النسب بالنسبة لقطاع قطاع الزراعة وتربية الماشية وكذلك قطاع الخدمات، وقطاع الصناعة التقليدية حوالي 18%، 16% و 15% على التوالي في سنة 2018.
- ارتفع عدد القروض النشطة خلال الفترة 2014-2017 بقيمة 19 528 قرض، إلا أن عدد هذه القروض في سنة 2018 شهد انخفاضاً ليصل إلى 337 252 قرض نشط مقارنة بـ 343 114 قرض في سنة 2017.
- شهدت نسبة القروض الممنوحة في المناطق الحضرية ارتفاعاً خلال فترة الدراسة من 50% في سنة 2014 إلى 53% في سنة 2018، وهذا ما يقابلها انخفاض في نسبة القروض الممنوحة في المناطق القروية من 50% إلى 47%.
- تزايدت نسب القروض الفردية للمقاولة والقروض الفردية للسكن بالنسبة لمجموع القروض النشطة، حيث وصلت هذه النسب، في سنة 2018، إلى 65.5% بالنسبة للقروض الفردية للمقاولة و 10% بالنسبة للقروض الفردية للسكن، وذلك مقارنة بـ 60% و 9%، في سنة 2014، على التوالي. في حين شهدت نسبة القروض الجماعية بالنسبة لمجموع القروض النشطة انخفاضات خلال فترة الدراسة، حيث وصلت هذه النسبة إلى 24.5% في سنة 2018، مقارنة بـ 31% في سنة 2014.

الجدول رقم 03: بعض الاحصائيات حول تطور نشاط مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر خلال الفترة 2014-2018

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018
جاري القروض (مليار درهم)	2.056	2.235	2.420	2.510	2.556
معدل التطور	/	8.70%	8.28%	3.73%	1.83%
عدد العملاء النشطين	322 568	328 361	331 259	339 691	333 723
معدل التطور	/	1.80%	0.88%	2.54%	1.76%
نسبة النساء من إجمالي العملاء	42%	42%	43%	43%	43%
العملاء للزراعة وتربية الماشية	45%	46%	47%	48%	49%
	21%	21%	20%	19%	18%

الخدمات	%18	%17	%18	%19	%16
الصناعة التقليدية	%16	%16	%15	%15	%15
عدد القروض النشطة	323 586	329 843	333 455	343 114	337 252
توزيع نسبي للقروض حسب المناطق، وحسب النوع	المناطق الحضرية	%50	%49	%51	%53
	المناطق القروية	%50	%51	%49	%47
	السلف الفردي للمقاولة	%60	%62	%63	%65
	السلف الجماعي	%31	%29	%27	%25
	السلف الفردي للسكن	%09	%09	%10	%10

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: الأمانة للتمويل الأصغر. (2018). التقرير السنوي 2018. ص. 16-18. متوفر على

الموقع: <https://www.alamana.org.ma/fr/docutheque/rapports-d-activite-et-ratings>

[ratings](#)، تاريخ الاطلاع: 2019/12/21.

4. منتج التأمين الأصغر لمؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر:

كما سبق ذكره، فإن مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر قامت في سنة 2012 بتنوع منتجاتها عبر إطلاق عدة منتجات، وما يهمننا من هذه المنتجات هو منتج التأمين الأصغر والذي يسمى بمنتج "تيسير الأمانة".

1.4. تقديم منتج التأمين الأصغر لمؤسسة الأمانة:

تيسير الأمانة (TAYSSIR ALAMANA) هو عبارة عن منتج التأمين الأصغر التي تقدمه مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر لعملائها، وهو يشمل خدمة المساعدة الطبية والمساعدة في حالة الوفاة لعملاء مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر، ويتم تقديم هذه الخدمة بشراكة مع مجموعة سهام (SAHAM Assistance).

تشمل خدمة تيسير الأمانة عملاء المؤسسة الذين تقل أعمارهم عن 70 سنة خلال الفترة المبدئية للقرض. ومنذ سنة 2015 أصبحت هذه الخدمة تشمل جميع أفراد عائلة العملاء بما في ذلك الزوج(ة) أو الأطفال الذين تقل أعمارهم عن 21 سنة وأكثر من 25 سنة إن كانوا متمدنين.

تبلغ تكلفة خدمة تأمين "تيسير الأمانة" 10 دراهم في الشهر خلال مدة القرض، ويصبح التأمين ساري المفعول 24 ساعة بعد الحصول على القرض. أما نظام التعويض فهو بسيط ويمكن تفعيله عن طريق مكالمة مركز المساعدة، وهذه الخدمة متوفرة على مستوى الصعيد الوطني³¹.

وتغطي خدمة تأمين "تيسير الأمانة" الضمانات التالية³²:

- المساعدة الطبية: تشمل المساعدة الطبية ما يلي:

- النقل الطبي الحضري أو القروي، ذهابا وإيابا للشخص المؤمن؛
- المشاركة في تكاليف الإستشفاء وتوقف نشاط المؤمن، والتي تتراوح من 1500 إلى 5000 درهم حسب نوعية المرض أو الحادث؛
- المساهمة في تكاليف الاستشفاء في حدود 500 درهم في حالة الدخول إلى المستشفى لأزيد من 24 ساعة مهما كانت طبيعة المرض أو بعد التعرض لحادث (باستثناء حوادث السير)؛

- دفع مبلغ 1000 درهم مباشرة عند الإعلان للمرة الأولى عن مرض خطير (ضمن لائحة تضم 41 مرضا مزمنًا) وبعد تأكيد الطبيب المعين من طرف مركز المساعدة (ISAAF)؛
 - دفع مبلغ 300 درهم في حالة الولادة؛
 - دفع مبلغ جزائي في حالة العجز الدائم جراء حادث أو مرض وفقا لنسبة العجز؛
 - دفع مبلغ جزائي 1500 درهم في حالة العجز نتيجة لحادث أو مرض إذا تم تحديد نسبة العجز ما بين 40% و 75%؛
 - دفع مبلغ جزائي 2500 درهم في حالة العجز نتيجة لحادث أو مرض إذا تم تحديد نسبة العجز في 75% فما فوق.
- المساعدة في حالة الوفاة: والتي تشمل:

- نقل الجثمان إلى موقع الدفن والإجراءات الإدارية الخاصة بذلك؛
- المشاركة في تكاليف الجنازة بمبلغ جزائي قدره 3000 درهم مغربي.

2.4. إحصائيات حول منتج التأمين الأصغر لمؤسسة الأمانة:

تعتبر مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر المؤسسة الرائدة في تقديم منتجات التأمين الأصغر في المغرب، حيث يمثل عدد المستفيدين من التأمين الأصغر في هذه المؤسسة، نسبة 70% من إجمالي المستفيدين من التأمين الأصغر في المغرب، أنظر الجدول رقم 02 أعلاه.

ومنذ إطلاق هذا المنتج، فقد شهد ارتفاع في عدد المستفيدين خلال السنوات 2014-2017، أنظر الجدول رقم 04 أدناه، وذلك تناسبا مع ارتفاع عدد العملاء النشطين لمؤسسة الأمانة، حيث وصل عدد المستفيدين من خدمة التأمين الأصغر "تيسير الأمانة" حوالي 324 533 مستفيد في سنة 2017 مقارنة بـ 285 622 مستفيد في سنة 2014، في حين وصل عدد المستفيدين من هذه الخدمة في سنة 2018 حوالي 319 412 مستفيد، وذلك بانخفاض قدره 5 121 مستفيد مقارنة بسنة 2017، وهذا يعود بسبب الانخفاض في عدد عملاء المؤسسة خلال نفس الفترة.

منذ أن أصبحت خدمة تيسير الأمانة تشمل أفراد أسرة المقترض، وذلك منذ سنة 2015، فقد شهد عدد العملاء المستفيدين من هذه الخدمة بما في ذلك أفراد أسرهم ارتفاعا خلال الفترة 2015-2017، ثم شهد انخفاض في سنة 2018 ليصل عدد المؤمن لهم مع أفراد أسرهم حوالي 1.926 مليون شخص.

وعلى العموم فقد شهدت عدد الخدمات المقدمة في مجال التأمين الأصغر في مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر ارتفاعا كبيرا خلال سنة 2015، حيث ارتفع عدد هذه الخدمات من 8 644 في سنة 2014 إلى 13 328 في سنة 2015، أي بنسبة 54.19%. وهذا بسبب ضم أفراد أسرة المقترض للأشخاص المستفيدين من منتج التأمين الأصغر، وهذا ما أدى إلى زيادة عدد الحالات المعرضة للخطر، وبالتالي زيادة عدد حالات التعويض. وخلال

الستين 2016 و 2017 فقد شهد عدد خدمات التأمين الأصغر في هذه المؤسسة ارتفاعا بنسبة 9.57% و 9.63% على التوالي. في حين انخفض عدد هذه الخدمات في سنة 2018 ليصل إلى 14 465 خدمة. وبالنظر إلى تطور خدمات التأمين الأصغر حسب النوع، أنظر الجدول رقم 04 والشكل رقم 04، أدناه، فإنه يلاحظ أن نسبة كبيرة من خدمات التأمين الأصغر لمؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر مركزة بدرجة كبيرة في تعويض الولادة، حيث تساهم هذه الخدمة، من إجمالي خدمات التأمين المقدمة من قبل هذه المؤسسة، بنسب مرتفعة أدناها نسبة 55% في سنة 2017، وأعلىها نسبة 66% في سنة 2014. وقد شهدت هذه الخدمة خلال جميع سنوات الدراسة ارتفاعا حيث وصلت في سنة 2018 حوالي 9 150 تعويض للولادة مقارنة بـ 5 710 تعويض للولادة في سنة 2014. وتعتبر باقي خدمات التأمين الأصغر أقل تركيز، فبالنظر إلى خدمات المساهمة في تكاليف الاستشفاء فإنه يلاحظ ارتفاع في عدد هذه الخدمات خلال الأربع سنوات الأولى، حيث وصل عددها في سنة 2017 حوالي 5 060 خدمة، ثم انخفضت إلى 2 911 خدمة فقط في سنة 2018. أما فيما يتعلق بالاسعاف الطبي (النقل الطبي) الحضري أو القروي، فيلاحظ تذبذب في عدد الحالات المستفيدة من هذه الخدمة، وقد وصل عدد حالات الاسعاف الطبي المقدمة في سنة 2018 حوالي 613 حالة. كما شهدت عدد الخدمات المقدمة في حالات الإعاقة كذلك تذبذبا خلال فترة الدراسة، وقد وصل عدد هذه الخدمات حوالي 234 حالة خلال سنة 2018. أما بالنسبة لخدمة المساهمة في تكاليف الدفن وكذلك خدمة نقل الجثمان فقد شهدت هذه الخدمات خلال جميع سنوات الدراسة ارتفاعا، حيث وصل عددها في سنة 2018 حوالي 1 506 خدمة بالنسبة لمنتج المساهمة في تكاليف الدفن و 51 خدمة بالنسبة لمنتج نقل الجثمان، مقارنة بـ 433 و 16 خدمة، في سنة 2014، على التوالي.

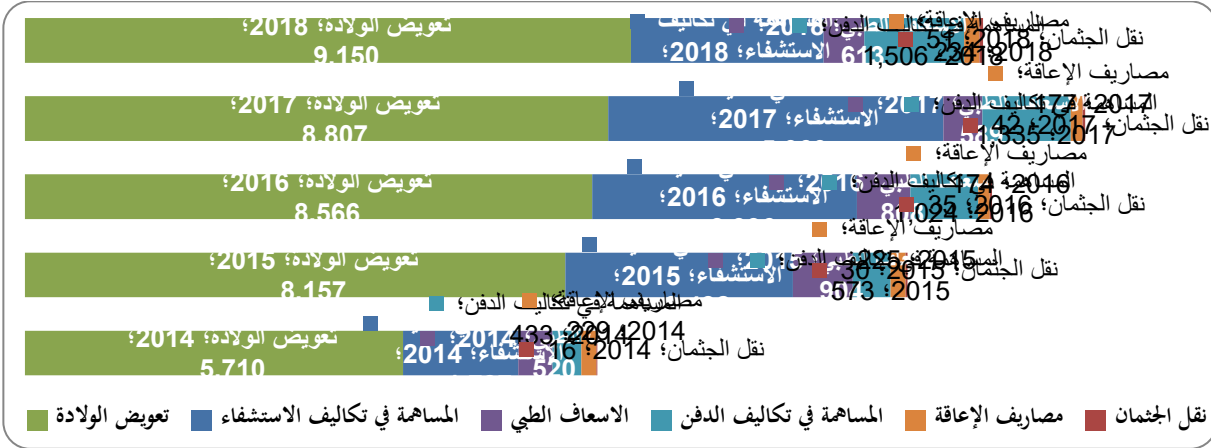
الجدول رقم 04: بعض الاحصائيات حول تطور منتج التأمين الأصغر لمؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر خلال الفترة 2014-2018

السنوات	2014	2015	2016	2017	2018	
عدد العملاء المستفيدين من التغطية	285 622	302 392	311 804	324 533	319 412	
عدد الأشخاص المؤمنين (مع أفراد الأسرة)	/	908 300	1 243 948	1 313 521	1 295 712	
عدد الخدمات المقدمة	8 644	13 328	14 603	16 010	14 465	
معدل التطور	/	54.19%	9.57%	9.63%	9.65%	
توزيع الخدمات المقدمة حسب النوع	تعويض الولادة	5 710	8 157	8 566	8 807	9 150
	المساهمة في تكاليف الاستشفاء	1 737	3 438	3 996	5 060	2 911
	الاسعاف الطبي	520	904	808	589	613
	المساهمة في تكاليف الدفن	433	573	1 024	1 335	1 506
	مصاريف الإعاقة	229	225	174	177	234
	نقل الجثمان	16	30	35	42	51

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: الأمانة للتمويل الأصغر. (2018). التقرير السنوي 2018. ص. 20. متوفر على الموقع:

<https://www.alamana.org.ma/fr/docutheque/rapports-d-activite-et-ratings>، تاريخ الاطلاع: 2019/12/21.

الشكل رقم 04: تطور عدد خدمات منتج التأمين الأصغر "تيسير الأمانة" لمؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر خلال الفترة 2014-2018



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

خلاصة:

توصلنا من خلال هذا البحث في جانبه النظري إلى أن التأمين الأصغر هو عبارة عن مجموعة الخدمات المقدمة من أجل تغطية مختلف المخاطر التي يتعرض لها الأشخاص ذوو الدخل المنخفض، وذلك في مقابل قيام هؤلاء الأشخاص بسداد أقساط تتناسب مع احتمالية وتكلفة تلك المخاطر. وهذه الخدمات لها أهمية كبيرة، حيث يُسهّل التأمين الأصغر على الحياة على هؤلاء الأشخاص الحصول على الموارد المالية لتمويل مشروعاتهم، كما يمكن لمنتجات التأمين الأصغر على الحياة وعلى العجز، أن تحمي هؤلاء الأشخاص من فقدان الدخل، أما بالنسبة للتأمين الأصغر الصحي فيمكنه أن يساهم في توفير الرعاية الصحية لهؤلاء الأشخاص وكذلك أسرهم. كما يساعد التأمين الزراعي الأصغر على التخفيف من حدة خسائر المحاصيل الزراعية أو الثروة الحيوانية.

ويتم عادة تقديم مختلف منتجات التأمين الأصغر عن طريق شركات التأمين والتي تعتمد على عدة قنوات لتوزيع هذه المنتجات، والتي تتنوع بين الوكلاء، السماسرة، تجار التجزئة، مكاتب البريد، وكذا المؤسسات، بما في ذلك مؤسسات التمويل الأصغر. إلا أنه يمكن لهذه المؤسسات الأخيرة أن تصبح مؤسسات تأمينية تقدم منتجات التأمين الأصغر إضافة إلى خدمة التمويل التي انشأت من أجلها هذه المؤسسات. وبالتالي تصبح مؤسسات التمويل الأصغر تقوم بتقديم خدمات التمويل للأشخاص ذوو الدخل المنخفض، وفي نفس الوقت تقوم بتغطية مخاطر هؤلاء العملاء وذلك بتوفير منتجات التأمين الأصغر مقابل أقساط يدفعونها هؤلاء الأشخاص لمؤسسة التمويل. بمعنى تصبح مؤسسات التمويل الأصغر مؤسسات تمويلية ومؤسسات تأمينية في نفس الوقت. وبذلك فقد تم تأكيد صحة الفرضية الرئيسية المبينة في مقدمة هذا البحث، والتي تتمثل في: يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر أن تقوم بتقديم منتجات التأمين الأصغر، إضافة إلى القروض التي تمنحها لعملائها.

وقد تم تأكيد صحة هذه الفرضية كذلك من خلال الجانب التطبيقي لهذا البحث، حيث تم استعراض تجربة مؤسسة الأمانة بالمغرب كمثال لمؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل كمؤسسة تمويلية، وفي نفس الوقت تعمل كمؤسسة لتقديم منتجات التأمين الأصغر. حيث تم التوصل إلى أن هذه المؤسسة تقوم بتوفير منتجات الإقراض

لعملائها (القروض التضامنية، السلف الفردي للمقاولة، السلف الفردي للسكن، وقروض إدماج)، وفي نفس الوقت تقوم بتوفير منتجات أخرى من بينها منتج التأمين الأصغر "تيسير الأمانة" الذي تم إصداره في سنة 2012، والذي هو عبارة عن خدمة للمساعدة الطبية والمساعدة في حالة الوفاة لعملاء مؤسسة الأمانة وكذلك أفراد أسرهم. واحصائياً فقد وصل عدد المستفيدين من هذا المنتج في هذه المؤسسة في سنة 2018 حوالي 1.295 مليون مستفيد، وهذا يشكل ما نسبته 70% من إجمالي المستفيدين من قطاع التأمين الأصغر في المغرب. كما شهد عدد خدمات التأمين الأصغر المقدمة من قبل مؤسسة الأمانة لعملائها ارتفاعاً خلال الفترة 2014-2018، إلا أن أغلب هذه الخدمات تتعلق بتعويض الولادة وكذلك المساهمة في تكاليف الاستشفاء.

وعلى العموم، فإن خدمات التأمين الأصغر في مؤسسة الأمانة للتمويل الأصغر تركز فقط على التأمين الصحي، العجز، وبعض المساعدات في حالة الوفاة، وهذا ما يعاب على هذه المؤسسة، والتي بإمكانها تنويع منتجاتها في هذا المجال وذلك بالتركيز على منتجات التأمين الأصغر على الحياة، التأمين الأصغر على الممتلكات وكذلك التأمين الزراعي الأصغر.

الإحالات والمراجع:

- 1 عيد أحمد أبو بكر، و وليد إسماعيل السيفو. (2009). "إدارة الخطر والتأمين". دار اليازوري، عمان _الأردن_. ص. 97.
- 2 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). قضايا تتعلق بتنظيم التأمين الأصغر والإشراف عليه. ص. 17. متوفر على الموقع: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-issues-regarding-organizing-and-supervising-micro-insurance-24716_0.pdf، تاريخ الاطلاع: 2019/12/10.
- 3 IAIS: International Association of Insurance Supervisors.
- 4 مركز التأمين الأصغر. (2009)، التأمين في البلدان النامية: استكشاف الفرص في التأمين الأصغر. ص. 6. متوفر على الموقع: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-insurance-in-developing-countries-exploring-opportunities-in-microinsurance-27049.pdf>، تاريخ الاطلاع: 2019/11/27.
- 5 أمين قسول. (2015). "التأمين الأصغر كآلية لتحقيق أول الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة في الحد من الفقر المدقع والجوع في البلدان النامية". مجلة بحوث اقتصادية عربية. العدد 71. ص. 11.
- 6 جيم روث، ومايكل جيه ماكورد، ودومينيك لير. (2007). الموقف العام للتأمين الأصغر في أفقر 100 بلد في العالم. مركز التأمين الأصغر. ص. 38. متوفر على الموقع: https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012MILandscape/2007Landscape100poorestcountries_A_rabic.pdf، تاريخ الاطلاع: 2019/12/02.
- 7 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 25.
- 8 جيم روث، ومايكل جيه ماكورد، ودومينيك لير. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 40.
- 9 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 30.
- 10 جيم روث، ومايكل جيه ماكورد، ودومينيك لير. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 42.

- 11 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 30.
- 12 مركز التأمين الأصغر. (2009). مرجع سبق ذكره. ص. 25-26.
- 13 أمين قسول. (2015). مرجع سبق ذكره. ص. 14-16.
- 14 عصام عبد الوهاب بوب وكمال الدين محمد عثمان البشير. (2015). دور التمويل الأصغر في تطوير المشروعات الصغيرة تجربة مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية. ص. 5. متوفر على الموقع: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2586540 تاريخ الإطلاع: 2019/12/14.
- 15 أمين قسول. (2011). "التمويل الأصغر كآلية لتحقيق أول الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة في الحد من الفقر المدقع والجوع بالبلدان النامية". مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، جامعة الشلف. العدد 09. الجزائر. ص. 91.
- 16 الهيئة العامة للرقابة المالية. (2014). المادة 2 من قواعد وضوابط ممارسة الشركات لنشاط التمويل متناهي الصغر الصادر بقرار مجلس إداة الهيئة رقم (173) لسنة 2014. مصر. متوفر على الموقع: <https://www.fra.gov.eg/jtags/microfinance/companies/Decission.html> تاريخ الاطلاع: 2019/12/15.
- 17 بنك السودان المركزي. (2011). لائحة تنظيم عمل مؤسسات التمويل الأصغر لسنة 2011. السودان. متوفر على الموقع: <https://cbos.gov.sd/ar> تاريخ الاطلاع: 2019/12/15.
- 18 دانيال س. هاردي، بول هولدن وفاسيلي بروكينكو. (2002). ورقة عمل صندوق النقد الدولي، مؤسسات التمويل الأصغر والسياسة العامة. ص. 5. متوفر على الموقع: https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-ar-microfinance-institutions-and-public-policy-24586_0.pdf تاريخ الإطلاع: 2019/12/15.
- 19 المرجع نفسه. ص. 6.
- 20 أمين قسول. (2011). مرجع سبق ذكره. ص. 91.
- 21 جيم روث، ومايكل جيه ماكورد، ودومينيك لير. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 13.
- 22 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 51.
- 23 جيم روث، ومايكل جيه ماكورد، ودومينيك لير. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 12-13. بتصرف.
- 24 المرجع نفسه. ص. 12. بتصرف.
- 25 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 54.
- 26 جيم روث، ومايكل جيه ماكورد، ودومينيك لير. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 14.
- 27 الجمعية الدولية لهيئات الرقابة والإشراف على التأمين وفريق العمل الخاص بالتأمين الأصغر التابع للمجموعة CGAP الاستشارية لمساعدة الفقراء. (2007). مرجع سبق ذكره. ص. 24.
- 28 Micro insurance network. (2019). **Landscape of Microinsurance in Africa 2018: focus on selected countries**. P.20. Retrieved from: <https://microinsurancenetwork.org/groups/landscape-microinsurance-africa-2018-focus-selected-countries> (14/12/2019).
- 29 الأمانة للتمويل الأصغر. (2018). التقرير السنوي 2018. ص. 6. متوفر على الموقع: <https://www.alamana.org.ma/fr/docutheque/rapports-d-activite-et-ratings> تاريخ الاطلاع: 2019/12/21.
- 30 المرجع نفسه. ص. 12-13.
- 31 المرجع نفسه. ص. 13.
- 32 الأمانة للتمويل الأصغر. (2019). تأمين تيسير الأمانة. متوفر على الموقع: <https://www.alamana.org.ma/fr/services-financiers/tayssir-alamana> تاريخ الاطلاع: 2019/12/21.

دور التمويل الأصغر في تمكين المرأة اقتصاديا وإذكاء روح المقاولة

دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

The role of microfinance in empowering women economically and stimulating entrepreneurship

ANGEM case study of the National Agency for the Management of Microcredit

د/ حنان العمراوي	د/ سامية فلياشي
أستاذة محاضرة (أ)	أستاذة محاضرة (أ)
جامعة الجزائر 3	جامعة الجزائر 3
lamraoui.hanane@gmail.com	feliachis@yahoo.fr

الملخص:

تناولت الورقة البحثية دور التمويل الأصغر في تمكين المرأة اقتصاديا وبث روح المقاولة لديها، مع تبيان آثاره الإيجابية على النساء المقاولات، من خلال دراسة عينة للنساء اللاتي تحصلن على قروض من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في بداية نشاطها، ودراسة أهمية هذه القروض المصغرة في تمكين النساء الجزائريات اقتصاديا، وتنمية روح الإبداع والمبادرة لديهن.

الكلمات المفتاحية: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، التمويل الأصغر، روح المقاولة، تمكين المرأة.

تصنيف جال: D13,G21,J16

Abstract:

This research focused on the role of microfinance in the economic women empowerment and fostering Entrepreneurial spirit in them. She has shown the positive impact of this type of financing on women entrepreneurs. In addition, a case study was conducted on the credits allocated by the National Agency for Microcredit Management to women at the start of this agency's activity. This showed that these microcredits have enabled Algerian women to develop their creativity and initiative.

Key Words : National Agency for Microcredit Management (ANGEM), Microfinance, Entrepreneurial spirit, women empowerment

JEL Classification: D13,G21,J16

تمهيد:

أصبح التمويل الأصغر يمثل نشاطا رئيسيا في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال مساهمته في تحقيق قيمة مضافة، وتوفير الإمكانيات لتطوير الأنشطة المدرة للدخل على المديين المتوسط والطويل، وبذلك يوفر مناصب الشغل ويساهم في تحقيق التنمية المحلية. فتفعيل مشاركة المرأة في الاقتصاد المحلي عن طريق التمويل الأصغر، يساهم في تمكين المرأة اقتصاديا واجتماعيا، ويؤدي إلى رفع روح الإبداع، واكتساب مهارات خاصة في التسيير.

تشكل المرأة تقريبا نصف المجتمع الجزائري، فخوضها لتجربة العمل، يخلق فرص عمل لمن وللآخرين، وبالتالي يقلل من نسبة البطالة، لذلك بادرت السلطات الجزائرية لإدراج التمويل الأصغر للنساء ضمن برامجها، بهدف مساعدتهن على استحداث أنشطة مدرة للدخل، عبر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

من خلال ما تقدم يتجلى لنا التساؤل المحوري التالي:

كيف يساهم التمويل الأصغر في تمكين المرأة الجزائرية اقتصاديا وإذكاء روح المقاولة لديها؟ أهمية الدراسة:

تستمد الدراسة أهميتها من الدور الفعال للتمويل الأصغر الموجه للنساء، في توفير مناصب الشغل، والمساهمة في إنتاج السلع والخدمات، والذي يعتبر أداة فعالة في مكافحة الفقر وتحقيق التنمية المحلية.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على دور القرض المصغر الذي تقدمه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تمكين المرأة الجزائرية اقتصاديا، من خلال دراسة عينة من النساء المستفيدات من القرض المصغر، وإبراز دور التمويل الأصغر في بث روح المقاولاتية للمرأة الجزائرية.

منهجية البحث:

قصد الاحاطة بمختلف جوانب الموضوع، تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لتوضيح الإطار المفاهيمي لدور التمويل الأصغر في تمكين المرأة اقتصاديا وإذكاء روح المقاولة لديها، أما الجانب التطبيقي فاعتمدنا على عينة مكونة من 16 مستفيدة من القرض المصغر الذي تقدمه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في الجزائر، من خلال معطيات تتمثل في شهادة المستفيدات وهي متاحة على الموقع الإلكتروني للوكالة، بغية إسقاط ما تناولناه نظريا حول أهمية التمويل الأصغر للنساء على العينة المدروسة.

وللإجابة على هذه الإشكالية نقسم البحث إلى ثلاثة محاور أساسية:

أولا: تمكين المرأة اقتصاديا وإذكاء روح المقاولة؛

ثانيا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM؛

ثالثا: دور القروض الممنوحة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تمكين المرأة الجزائرية وإذكاء روح المقاولة لديها؛

أولا: تمكين المرأة اقتصاديا وإذكاء روح المقاولة:

يمكن النظر إلى التمكين كوسيلة لخلق بيئة اجتماعية تمكن المرء من اتخاذ القرارات، فهو يعزز القدرة الفطرية عن طريق اكتساب قوة المعرفة والخبرة؛ والتمكين هو عملية اجتماعية متعددة الأبعاد تساعد الناس على السيطرة على حياتهم الخاصة، ويحدث التمكين داخل المجالات الاقتصادية والنفسية والاجتماعية، وعلى مختلف المستويات، إن تمكين المرأة يسلط الضوء على التعليم والتوظيف، وهما عنصران أساسيان للتنمية المستدامة¹.

1. التمويل الأصغر وإذكاء روح المقاولة:

نظرا للأهمية الكبيرة لروح المقاولة في دعم وتشجيع المقاولة، ازداد اهتمام الباحثين بدراساتها، ولم يتم التوصل بعد إلى اتفاق موحد وشامل حول مفهومها، حيث ترتبط روح المقاولة بالدرجة الأولى بأخذ المبادرة والعمل أو الانتقال للتطبيق، فالأفراد الذين يتمتعون بروح المقاولة ولهم رغبة وإمكانية في التغيير، يمتلكون العزيمة على الخوض في أشياء جديدة أو إنجاز أعمال بطريقة مغايرة، فهدفهم هو تطوير القدرات للتعامل مع التغيير لاختبار وتجريب أفكارهم الجديدة والتعامل بانفتاح ومرونة مع التغييرات، وعليه فإن روح المقاولة تتعدى في مفهومها عملية انشاء المؤسسات الفردية، لتشمل تطوير الكفاءات والقدرات لتقبل إمكانية التغيير بروح منفتحة، واكتساب مهارات ومعارف من الميدان العلمي وتجريب الأفكار الجديدة، وبالتالي اكتساب مرونة في التعامل مع المستجدات².

أما عن دور التمويل الأصغر في إذكاء روح المقاولة، فهو يبرز عند تقديم الخدمات المالية، والقروض صغيرة الحجم للعملاء للفقراء الذين ليس لديهم ضمانات عينية، لإدماجهم اقتصاديا في المجتمع، بتوفير فرص التوظيف الذاتي لهم وللآخرين، وإشاعة روح المبادرة والابتكار وتحسين مستوى معيشتهم، وزيادة المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي دفع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

2. التمويل الأصغر وتمكين المرأة اقتصاديا:

يُعرف صندوق الأمم المتحدة للسكان تمكين المرأة بناء على خمسة عناصر رئيسية: شعور المرأة بتقدير الذات؛ وحققها في الاختيار وتحديد الخيارات، وحقها في الوصول إلى الفرص والموارد، وحقها في التمتع بالقدرة على التحكم في حياتها داخل وخارج المنزل؛ وقدرتها على التأثير في اتجاه التغيير الاجتماعي لخلق نظام اجتماعي أكثر عدالة على المستوى المحلي والدولي³. ولقد أثبت التمويل الأصغر دورا مهما في تحقيق العديد من الأهداف للنساء نلخصها فيما يلي:

1.2 تمكين المرأة من خلال حصولها على موارد - خاصة الريفيات - : التمكين يعني القدرة على اتخاذ خيار استراتيجي، والذي يتطلب القوة والاختيار والتحكم في شؤون الفرد اليومية، ويشمل أيضًا احترام الذات والاستقلالية في استخدام الموارد الاقتصادية، للتأثير إيجابًا على الرفاهية، كما يشير أيضا إلى قدرة النساء على امتلاك الأصول المادية والتحكم فيها، وإبراز كامل إمكانياتهن، وحرية اختيارهن، وتحديد مصيرهن، والاستقلالية التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على حياتهن وحياة أفراد أسرهن⁴. إن توفير الموارد للنساء لا يساهم في الحد من الفقر فحسب، بل يتعد ذلك بتمكين المرأة اقتصاديا واجتماعيا، وخاصة إذا وضعت هذه الموارد في أيدي النساء الريفيات، مما يساعد على زيادة أنشطتها الاقتصادية، ورفع مستوى معيشتها؛

2.2 تحسين الوضع الاجتماعي للنساء الفقيرات: إن نقص التعليم والوصول الى موارد للنساء الفقيرات، حرمنهن من الوصول الى الموارد، والوصول كذلك إلى الصحة والتعليم والعمل، وكل ذلك أدى إلى تدني حالتهم الاجتماعية، وكل ما سبق هو ضروري لمساعدتهن على الخروج من الفقر، والمساهمة في الاقتصاد والمجتمع؛

- 3.2 يؤدي التمويل الأصغر إلى زيادة الشمول المالي: من خلال إدراج الفقراء في النظام المالي عن طريق مؤسسات التمويل الأصغر، فالهدف الأساسي للتمويل الأصغر مساعدته الفقراء عبر الخدمات المالية؛
- 4.2 تنمية المهارات: تقوم المرأة بتنمية مهاراتها من خلال التمويل الأصغر، فبعضها المعارض التي تخص حرفتها، وتفاعلها بشكل مباشر مع المستهلك ومع البيئة المحيطة بها، يعطيها أفكار تنعكس بشكل إيجابي على أعمالها وتقوم بذلك بتنمية مهاراتها؛
- 5.2 المشاركة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية: إن مشاركة النساء في التمويل الأصغر تمكنهن من المشاركة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية؛ فحصولهن على تمويل يمكنهن من شراء المواد الأولية الضرورية لإنتاج السلع والخدمات، وبالتالي المساهمة في زيادة الانتاج الوطني ونفع المجتمع؛
- 6.2 قدرة المرأة على التأثير واتخاذ القرار: عندما تتحكم المرأة في القرارات المتعلقة بالادخار والائتمان، فإنها تعمل على تحسين رفاهيتها ورفاهية عائلتها، ومن خلال الاستثمار في الأنشطة الاقتصادية ستتحسن فرص العمل للمرأة، وبالتالي سيكون له أثر كبير في قدرتها على التأثير واتخاذ القرار⁵؛
- 7.2 تحسين الوضع والمساهمة في إعانة الأسرة: يعتبر التمويل الأصغر آلية فعالة لتمكين المرأة اقتصاديا واجتماعيا، مما يؤدي الى تحسين وضعها المعيشي ووضعها الاجتماعي كذلك من خلال تحسين وضع عائلتها؛
- 8.2 تمكين المرأة هو مفتاح التنمية الاقتصادية والاجتماعية: تشير الدراسات إلى أن النساء المقاولات أفضل من الرجال، وأنهن يقمن بإدارة الموارد بكفاءة؛ ووفقا للبنك الدولي فإن وضع الموارد في أيدي النساء لتحقيق المساواة بين الجنسين في المجتمع، سيؤدي إلى تطور كبير؛ ويقصد بمصطلح "المساواة بين الجنسين"، تكافؤ الفرص (بما في ذلك تكافؤ المكافآت مقابل العمل، والمساواة في الوصول إلى رأس المال البشري، والموارد الإنتاجية الأخرى)، والقدرة على التأثير والمساهمة في عملية التطوير؛ والتمكين قد يتحقق من خلال الاعتماد المتبادل بينهما، فالمرأة تتمتع بقدرة على أن تكون أكثر مسؤولية والتزامًا وابتكارًا، فإذا حصلت على الدعم المالي، يمكنها خدمة أسرتها بشكل جيد، ويمكنها المساهمة في بناء مستقبل أفضل للاقتصاد والمجتمع⁶.
- كما توجد بعض الانتقادات الموجهة للتمويل الأصغر ودوره في تمكين المرأة خاصة بالنسبة للنساء الريفيات⁷:
- إن خدمات التمويل الأصغر مقتصرة تقريبا على المناطق الحضرية دون المناطق الريفية والجبلية؛
 - رغم استفادة النساء من التمويل إلا أن مبالغ القروض الممنوحة لهن أقل من تلك الممنوحة للرجال، وغالبا ما يكون القرض مضمونا أو مكفولا من ولي المرأة، ومع أن التمويل الأصغر قادر على المساهمة في تمكين النساء وتحسين رفاههن، إلا أنهن لا يتمتعن بأي تحكم في مواردهن؛
 - لا تستفيد النساء الأكثر فقرا من التمويل: حيث تبين بأن التمويل الأصغر لا يحدث إلا تأثيرا محدودا على النساء الأكثر فقرا والأكثر تهميشا؛

➤ إن التمويل الأصغر بمبلغ صغير تعرض لسيل من الانتقادات، فهو لا يراعي بالضرورة الاحتياجات الخاصة للنساء الفقيرات، وغالبا ما ينبني على فرضية أن النساء يمارسن نشاطا اقتصاديا معيناً، وأن القرض يهدف لتنميته، إلا أن العروض المقترحة نادرا ما تراعي الاحتياجات الأسرية، والتي غالبا ما تقع على عاتق النساء، بالإضافة إلى ضغوط الدين التي تتنقل كاهلن.

بما أن الجزائر من بين الدول التي تبنت التمويل الأصغر حديثا (2004)، وذلك من خلال الاستفادة من تجارب الدول الأخرى التي قطعت شوطا طويلا في هذا النشاط، وجب الاهتمام أكثر بفئة النساء لأنهن يشكلن نصف المجتمع الجزائري، حيث بلغت نسبة الإناث سنة 2018 49,48% من تعداد السكان⁸، لذا وجب البحث عن أساليب تمويلية تمكن المرأة اقتصاديا، وتسهل مشاركتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تُبين المعطيات في الجدول أدناه نسبة مشاركة النساء في قوة العمل كنسبة مئوية من السكان في الفئة العمرية من 15 إلى 64 سنة، وتبين المعطيات أن نسبة المشاركة ارتفعت بشكل ملحوظ من سنة 2000 إلى غاية سنة 2012، وبلغت ذروتها سنة 2013، أما في السنوات بين 2015 و 2019 فبقيت مستقرة في حدود 16 بالمئة.

الجدول رقم (01): نسبة مشاركة النساء الجزائريات في قوة العمل كنسبة مئوية من السكان في الفئة العمرية (15-64)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
%	12,76	12,85	13,02	13,24	13,50	13,80	14,12	14,48	14,88	15,32
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
%	15,50	16,47	17,50	18,31	16,69	16,57	16,43	16,32	16,41	16,47

source: <https://data.albankaldawli.org/country/algeria>

ثانيا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

1. التعريف بالوكالة: ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 إلا أنه لم يعرف - في صيغته السابقة - النجاح الذي كانت تتوقعه السلطات العمومية منه، بسبب ضعف عملية مرافقة المشاريع، وبناء على توصيات الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع " تجربة القرض المصغر في الجزائر"، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل⁹. تقوم الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة بتطوير (القرض المصغر)، بهدف تنمية القدرات الفردية للأشخاص الراغبين في خلق نشاطاتهم الخاصة، مما يسمح بشراء تجهيز صغير ومواد أولية لبدء نشاط أو حرفة. وهو موجه لكل مواطن يبلغ من العمر أكثر من 18 سنة، شريطة أن يكون دون دخل أو لديه دخل غير ثابت وغير منتظم، وموجه كذلك للنساء الماكثات في البيت، تهدف الوكالة إلى الإدماج الاقتصادي والاجتماعي عن طريق خلق نشاطات، لإنتاج سلع وخدمات¹⁰.

2. القروض الممنوحة من طرف الوكالة للنساء: تمنح الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر قروض دون فوائد تقدر بـ 29% من الكلفة الإجمالية في نمط التمويل الثلاثي (وكالة- مستفيدة- بنك) لشراء المواد الأولية مقدرة بـ 100% من الكلفة الإجمالية للمشروع، والتي لا يمكن أن تفوق مئة ألف دينار جزائري 000 100 دج، وقد تصل قيمة هذه السلفة إلى 250 000 دج على مستوى ولايات الجنوب. كما تضمن الوكالة الدعم والنصح والمساعدة التقنية، فضلا عن مرافقة مجانية للمقاولين أثناء تنفيذ أنشطتهم؛ وتمنحهم فترة سماح تقدر بثلاثة سنوات لتسديد القرض البنكي¹¹. ويمكن توضيح عدد القروض الممنوحة من طرف الوكالة، وحصص النساء منها من خلال الجدول الموالي:

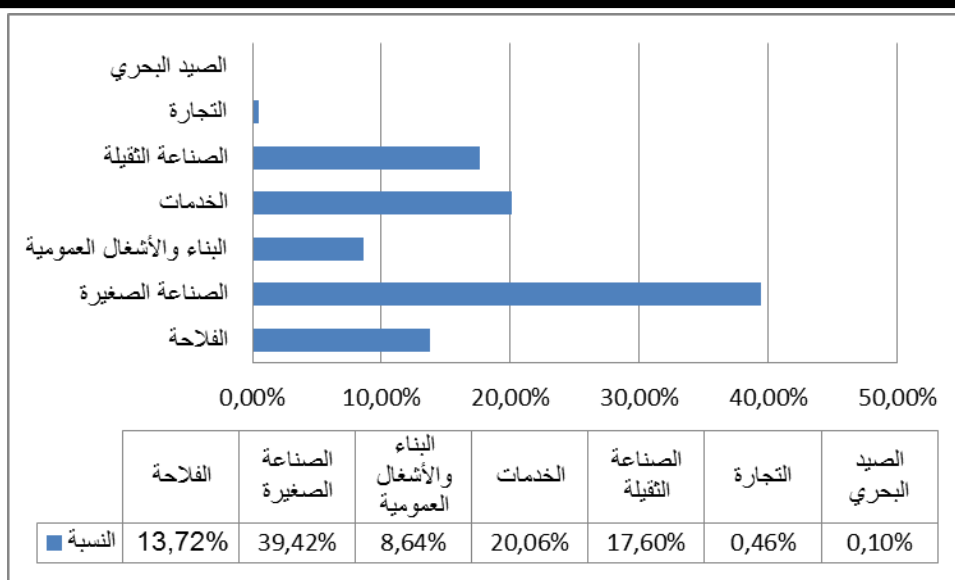
الجدول رقم (02): توزيع القروض الممنوحة (منذ إنشاء ANGEM إلى 2019/09/30):

النسبة	العدد	جنس المستفيد
63,38%	564059	نساء
36,62%	325928	رجال
100%	889928	المجموع

22/12/2019 source: <https://www.angem.dz/ar/home.php> consulted on

تجاوز عدد القروض الصغيرة الممنوحة للنساء 63% وتعد الصيغة المفضلة لدى النساء لتمويل أنشطتهن، وترتكز في مجملها في الصناعات الصغيرة بنسبة 39,42%، وهو ما يتماشى مع توجهات النشاط النسوي في الجزائر، كما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (01): توزيع القروض الممنوحة من طرف ANGEM حسب قطاع النشاط



22/12/2019 //www.angem.dz/ar/article/prets-octroyes consulted on :https :source

3. عدد مناصب الشغل المستحدثة للنساء: ساهمت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في استحداث مناصب شغل للجنسين وفي مقدمتهن النساء بحكم تفضيلهن لهذه الصيغة، واهتمام الوكالة بفئة الماكثات بالبيت؛ والجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (03) : عدد مناصب الشغل المستحدثة عن طريق ANGEN منذ تأسيسها

النشاط	النساء	%	الرجال	%	الإجمالي	عدد مناصب الشغل المستحدثة
2005	2397	72,00	932	28,00	3329	4994
2006	14265	64,20	7956	35,80	22221	33332
2007	11128	64,58	6103	35,42	17231	25847
2008	23894	56,76	18205	43,24	42099	63149
2009	33192	54,65	27542	45,35	60734	91101
2010	32713	62,96	19243	37,04	51956	77934
2011	68317	63,49	39294	36,54	107611	161417
2012	87598	59,82	58829	40,18	146427	219641
2013	71304	64,41	39398	35,59	110702	166053
2014	76163	64,80	41380	35,20	117543	176315
2015	55863	66,42	28238	33,58	84101	126152
2016	12415	58,11	8948	41,89	21363	32045
2017	11846	73,14	4350	17,91	16196	24294
*2018	54747	72,02	21266	27,98	76013	101598
**2019	8217	66,26	4185	33,74	12402	14345
الإجمالي	564059	63,38	325869	36,62	889928	1 318 213

https://www.algerie-eco.com/2019/01/23/angem-plus-13-millions-demplois-crees-*

/31-decembre-2018

** قيم تم استنتاجها.

www.angem.dz :source

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن حصيلة مناصب الشغل المستحدثة إلى غاية تاريخ 30 سبتمبر 2019 أعلى ب 48% من إجمالي القروض الممنوحة، والتي تمثل المرأة نسبة 63,38% منها، والتي غدّت روح المقاولة للنساء، وسمحت بتطوير حرفهن، ومهنتهن في عدة مجالات، و يعود ذلك لاهتمام الوكالة بشريحة النساء بوجه خاص، من خلال القروض الموجهة للمكثات بالبيت، وهي تساهم في التخفيف من البطالة ومحاربة الفقر، وهذا ما نلاحظه من خلال الجدول الموالي، والذي يوضح تراجع نسبة البطالة منذ بدأ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر نشاطها. ونلاحظ أيضا أنه لما بلغ عدد القروض الممنوحة للنساء ذروته سنة 2012 والمقدر بـ 87598 قرض، تراجعت نسبة بطالة الإناث من إجمالي القوى العاملة في الجزائر إلى أدنى مستوياتها سنتي 2013 و 2014. كما يوضحه الجدول الموالي.

الجدول رقم (04): نسبة بطالة الإناث من إجمالي القوى العاملة في الجزائر

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
%	29,72	27,74	26,94	25,44	18,20	17,92	16,27	19,78	18,30	18,09
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
%	19,09	17,30	17,00	16,27	15,64	16,67	18,63	21,10	21,32	21,10

source: <https://data.albankaldawli.org/country/algeria>

ثالثا: دور القروض الممنوحة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تمكين المرأة الجزائرية وإذكاء روح المقاولة

توفر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر المرافقة المجانية للمشاريع المصغرة، وتقديم النصح والارشاد، وتعتبر كذلك كدعم معنوي للنساء المقاولات، وتشجعهن وتحفزهن لإنجاح حرفتهن، كما تساعد أيضا في تسويق المنتجات من خلال المعارض والمهرجانات التي تشارك فيها.

انطلاقا من شهادة المستفيدات من قروض الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، والمتاحة على موقع الوكالة¹²، قمنا باختيار عينة تتكون من 16 حالة للنساء المستفيدات الأوائل من قروض الوكالة لبدء نشاطهن، والتي تتراوح أعمارهن بين 29 و 49 سنة، وأغلبهن قمن بتسديد القرض المقدم لهن من قبل الوكالة، وهو قرض دون فوائد. ما تم ملاحظته من خلال الشهادة اللاتي قدّمناها للوكالة الوطنية للقرض المصغر، والتي تُبين أن أغلب المستفيدات من عائلته فقيرة، ويوجد من بينهن الريفيات والعاطلات عن العمل في المناطق الجبلية، واللاتي تعملن لمساعدة عائلتهن، فأخريات يحظين بدعم آبائهن، وأخريات تحظين بدعم أزواجهن، فالهدف الرئيس من هذه القرض المصغر هو بدء نشاط اقتصادي إما لتنمية مواهبهن، وإثبات أنفسهن وإما لإعالة عائلتهن؛ والجدول الموالي يوضح العينة التي قمنا باختيارها للقروض المصغرة الممنوحة للنساء، من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

الجدول رقم (05) : عينة للقروض المصغرة الممنوحة للنساء من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

الولاية	النشاط	التمويل	كلفة المشروع (دج)	بداية النشاط
الحالة 1	معسكر	تربية المواشي	30000	جانفي 2006
الحالة 2	قسنطينة	صناعة الحلويات التقليدية	29455	فيفري 2006
الحالة 3	البويرة	تحضير الكسكسي	27340	أوت 2005
الحالة 4	غليزان	صناعة الحلويات التقليدية	30000	جانفي 2007
الحالة 5	البليدة	وكالة إتصال	193345	ماي 2007
الحالة 6	سيدي بلعباس	خدمات الإعلام الآلي	379.890,83	نوفمبر 2006
الحالة 7	المسيلة	الخباطة	30000	أكتوبر 2005
الحالة 8	برج بوعريبيج	الخباطة والطرز التقليدي	30000	أوت 2006
الحالة 9	تيزي وزو	الخباطة الرفيعة التقليدية	30000	جانفي 2006
الحالة 10	قسنطينة	الطرز	30000	فيفري 2006
الحالة 11	برج بوعريبيج	صنع السلال	14 540.60	أكتوبر 2006
الحالة 12	سطيف	النسيج - الفخار - الرسم على الحرير	30000	جوان 2006
الحالة 13	سوق أهراس	الرسم على الحرير	29 980.00	ديسمبر 2006
الحالة 14	تيزازة	صناعة الفخار	30000	ديسمبر 2006
الحالة 15	بشار	حلاقة وتجميل	40000	فيفري 2007
الحالة 16	البويرة	تربية المواشي	30000	فيفري 2007

المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على شهادة المستفيدات من القرض المصغر بتاريخ 18 مارس 2016، المتاحة على الموقع:

[/https://www.angem.dz/ar/promoteur](https://www.angem.dz/ar/promoteur)

نلاحظ من خلال الجدول السابق تنوع نشاط النساء المستفيدات من القرض المصغر في مختلف الولايات، وتختلف تكلفة التمويل باختلاف النشاط الممول، أما نوعية التمويل فننقسم إلى قسمين تمويل ثنائي من خلال وكالة والمستفيد، أو تمويل ثلاثي حيث يدخل البنك كطرف ثالث؛ وبالنسبة لبداية النشاط فهو يتوافق مع بداية نشاط الوكالة.

بإسقاط ما تقدم طرحه نظريا حول أهمية التمويل الأصغر للنساء، على العينة المدروسة من خلال شهادتهن اللاتي قدمنها للوكالة، تم استخلاص النقاط التالية:

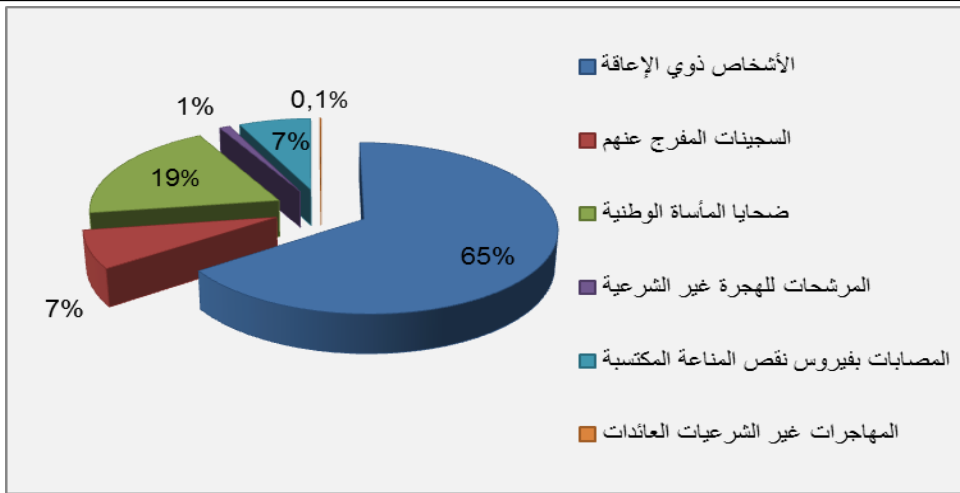
1. **تمكين المرأة من خلال حصولها على موارد خاصة:** يهدف التمويل الأصغر الذي قدمته الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، إلى دعم النساء اللاتي لم يسعفنهن الحظ للالتحاق بمقاعد الدراسة، أو اللاتي تعانين من نقص التعليم للوصول إلى موارد، وهذا ما لمسناه من خلال الحالة رقم ثلاثة، والتي سمح لها القرض المصغر بممارسة الحرفة التي تتقنها، والقيام بتسويقها بسهولة.

2. **يؤدي التمكين الاقتصادي من خلال التمويل الأصغر إلى زيادة قدرة المرأة على التأثير:** عن طريق تشجيع وإقبال النساء على القرض المصغر، نظرا لنجاح مثيلتهن في المقاولة، واللاتي كان لهن تأثير إيجابي على بنات جنسهن، وكذا وجود نماذج نجاح كثيرة أدت إلى زيادة قدرة النساء على التأثير، خاصة في المساعدة على تغطية نفقات العائلة، من خلال الإيرادات التي يحققنها، وسعيهن المستمر لضمان تعليم جيد لأبنائهن، خاصة بالنسبة للنساء اللاتي لم يسعفنهن الحظ لإكمال تعليمهن، بسبب الظروف المعيشية الصعبة، بالإضافة إلى حصولهن على تقدير واعتراف كبيرين من طرف عائلتهن؛ وكذلك تشجيعهن للشباب العاطل عن العمل لتطوير نشاط خاص بهم.

3. **دعم تمكين النساء الأخريات:** من خلال متابعه تكوينهن في أي مهنة مهما كانت وضعيتهن الاجتماعية، وخاصة مساعدة النساء الماكثات بالبيت ليتعلمن حرفة معينة، يستطعن تطويرها مستقبلا وإنشاء عملهن الخاص من خلال قرض مصغر، ففي العينة التي قمنا بدراستها وجدنا أن المستفيدة رقم 2 من القرض المصغر، قامت بتكوين وتشغيل فتاه أخرى، وإبراز قدراتها ومهاراتها في صناعة الحلويات التقليدية، والمستفيدة رقم 4 كذلك قامت بتكوين خمس فتيات وتعليمهن الحرفة، وقد استفادت إحدهن من قرض مصغر من الوكالة، وتشتغل الآن لحسابها الخاص؛ والمستفيدة رقم 8 قامت كذلك بتكوين ما يفوق 50 فتاة في مجال الخياطة والطرز تقليدي.

4. **توفير مناصب الشغل لنساء أخريات:** وهذا ما لاحظناه من خلال شهادة أغلب المستفيدات اللاتي تحصلن على قرض، فقمنا بتوسيع أنشطتهن مما زاد الطلب على المنتوجات، فازدياد الطلبية تستوجب توظيف نساء أخريات؛ فأغلب أفراد العينة قمن بتسديد القرض بفضل المداخيل التي تحصلن عليها، وتمكن من توظيف نساء أخريات، مما أدى إلى تحسين ظروفهن المعيشية.

5. **الدعم المالي للنساء الريفيات:** إن القروض التي تمنحها الوكالة يمكن أن تُشكل مخرجا للنساء الريفيات، خاصة القاطنات بالمناطق الجبلية، والتي تكاد تنعدم فرص العمل المتاحة لهن لمساعدة عائلتهن، وهذا ما لاحظناه في حالة المستفيدة رقم 1 والمستفيدة رقم 16.
6. **زيادة الثقة بالنفس:** من خلال احساسهن بأهن أكثر نفعا من ذي قبل، سواء لعائلتهن أو مجتمعهم وإبراز قدراتهن، ومهاراتهن في عملهن وطموحهن كذلك في توسيع نشاطهن مستقبلا، وأخذ مكان في السوق، وانتهاز كل الفرص المتاحة لتطوير مشاريعهن. بالإضافة إلى حفظ كرامتهن وكرامة عائلتهن، عن طريق التمويل الأصغر، خاصة بالنسبة للعائلات التي يتوقف فيها الزوج عن العمل، وتقع العائلة في ظروف صعبة، تضطر فيها إلى الاستدانة لتغطية نفقات العيش.
7. **يساهم التمويل الأصغر في تعزيز الاستقلالية المالية للنساء:** خاصة المتحصلات منهن على شهادات جامعية، ورغبتهن في تأسيس عملهن في استقلاليه تامة عن عائلتهن، كما يساهم أيضا في توفير عمل مستقر لهن يتوافق مع شهادتهن الجامعية.
8. **التخفيف من الفقر:** من خلال العينة التي قمنا بدراستها وجدنا أن أغلبية النساء اللاتي قمنا بمشروع مصغر، يساهمن في مصاريف العائلة وتلبية حاجياتها بسبب غلاء المعيشة، في ظل تزايد احتياجات العائلة، خاصة إذا كان أحد أفراد الأسرة يحتاج إلى رعاية صحية، فالتمويل الأصغر للنساء ساهم إلى حد كبير ولا يزال يساهم في تخفيف حدة الفقر.
9. **تنمية المهارات عن طريق ممارسة النساء لهوايتهن:** خاصة في مجال صناعة الحلويات التقليدية والعصرية، الطرز والخياطة، والرسم على الحرير... فليست الحاجه دائما هي التي تدفعهن للتمويل الأصغر، بل ولعهن بحرفهن وإبراز قدراتهن فيها، وتحسينها وتطويرها.
10. **يساهم التمويل الأصغر في إدماج الفئات الخاصة في المجتمع:** وفي مقدمتهم الأشخاص ذوي الإعاقة والتي تمثل نسبة 65% من حصيلة التمويل، بهدف إشراكهن في خلق الثروة وإبراز قدراتهن للعيش بكرامة، وتليها فئة النساء ضحايا المأساة الوطنية بنسبة 19%، ثم تليها الفئات المهشة الباحثات عن الإدماج الاقتصادي والاجتماعي، ويتعلق الأمر بالسجينات المفرج عنهن، والمصابات بفيروس نقص المناعة المكتسبة، بالإضافة إلى المرشحات للهجرة غير الشرعية، والمهاجرات غير الشرعيات العائدات، فالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تضمن متابعتهم ومرافقتهم من أجل تطوير المشاريع و تسويقها.
- الشكل رقم (02): مساهمة التمويل الأصغر في إدماج الفئات الخاصة من النساء في النشاط الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على: <https://www.angem.dz/ar/article/prets-octroyes>

11. **إذكاء روح المقاولة:** عن طريق ترسيخ روح المقاولة والإقدام بقوة على الحس المقاولاتي، وهذا ما لمسناه من خلال الحالات التي تم دراستها، حيث أن التمويل الذي قدمته الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر رسخ روح الإبداع، ومنح النساء ثقة أكبر بسبب تأسيسهن لعملهن الخاص، مما أظهر قدراتهن بشكل واضح، حيث أنهن شعرن بالحرية التامة في تجسيد مشاريعهن بكفاءة، ومهارات عالية إلى حد الإبداع فالمشروع الخاص كان أنسب وسيلة لتحقيق طموحهن.

الخلاصة:

مما سبق يتضح لنا تحسن وضعية المرأة الجزائرية وخاصة الماكثة في البيت بعد إطلاق القروض المصغرة، المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، وهذا ما لاحظناه من خلال العينة التي قمنا بدراستها، سواء من حيث المشاركة الاقتصادية، أو ضمان التعليم لأبنائها، أو توفير الرعاية الصحية لها ولعائلتها، وتبرز أهمية التمويل الأصغر المقدم لهن في مكافحة الفقر والبطالة للنساء الفقيرات أو محدودات الدخل، فروح المبادرة والإبداع لديهن، هي السبب الرئيس في نجاح نشاطهن الاقتصادي، وبالتالي ضمان مساهمتهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وقد توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج والتوصيات نبرزها فيما يلي:

1) النتائج:

- ✓ اهتمام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بوجه خاص بشريحة النساء، من خلال القروض الموجهة للماكثات بالبيوت، ساهم في التخفيف من البطالة ومحاربة الفقر؛
- ✓ حسب العينة التي قمنا بدراستها، السن ليس عائقا أمام نجاح المقاولة وتمكين المرأة الجزائرية اقتصاديا، وبالتالي نجاح المقاولة مرهون بالإرادة والمرافقة التي تمنحها الوكالة كدعم معنوي بالدرجة الأولى؛
- ✓ بالرغم من تواضع مبلغ القرض الذي تمنحه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، إلا أنه كان السبب في خروج العديد من النساء من المحنة، وازدياد ثقتهن بأنفسهن، وأصبح لديهن استقلالية مالية؛

✓ تفضل النساء الماكثات بالبيت إنشاء نشاطهن الخاص، والذي يتماشى مع الثقافة الإجتماعية السائدة، بالإقبال على القروض الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM، للموافقة بين العمل والواجبات المنزلية؛

✓ إن التمويل الذي قدمته الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر للنساء رسخ روح الإبداع لديهن، مما أظهر قدراتهن بشكل واضح، حيث أهن شعرن بالحرية التامة في تجسيد مشاريعهن بكفاءة، ومهارات عالية إلى حد الإبداع؛

(2) التوصيات:

✓ نوصي الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر برفع مقدار القرض المصغر الثنائي، الخاص باقتناء المواد الأولية، لأنه غير كاف لتوسيع نشاط النساء المستفيدات، مع الإبقاء على عدم وجود فوائد؛

✓ تغيير صيغة التمويل الثلاثي، حيث الطرف الثالث يكون بنك إسلامي، أو يكون فرع لبنك تقليدي شريطة استخدام صيغة تمويل إسلامية، لكي يتماشى مع تفضيلات المستفيدات لاعتبارات دينية.

الإحالات والمراجع:

¹ -Susan Wanjiku Njogu (2016), "The Role of Microfinance Institutions in Empowering Women Economically: A Case Study of Umoja Women Entrepreneur Programme Nakuru Branch", International Journal of Science and Research (IJSR) ISSN (Online): Volume 5 Issue 5, INDIA, PP. 2319-7064.

² - سفيان قنيط، هشام بورمة (2018)، "ثقافة وروح المقاولة لدى الشباب الجامعي في ولاية جيجل -دراسة ميدانية: لعينة من الشباب الجامعي بجامعة جيجل -"، مجلة نماء للإقتصاد والتجارة، جامعة محمد الصديق بن يحيى جيجل، عدد خاص، المجلد 1، الجزائر، ص ص. 222-223.

³ -United Nations development programme (2015), "*innovative approaches to promoting women's economic empowerment*", paper for the partnership event on september 25, 2008: mdg3 – gender equality and empowerment of women – a prerequisite for achieving all mdgs p.9. <https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/womens-empowerment/innovative-approaches-to-promoting-womens-economic-empowerment.html> consulted on 22/12/2019 at 11:00

⁴ -Muhammad Umer Niaz , Mazhar Iqbal (2019), "*Effect of Microfinance on Women Empowerment: A Case Study of Pakistan Paradigms* ", [University of Central Punjab](http://www.unicp.edu.pk), Vol. 13, No. 1, Pakistan, P. 53.

⁵ - Ibid, p.53.

⁶ -Anju Malhotra, Sidney Ruth Schuler, Carol Boender (2002), "*Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development* ", Background Paper Prepared for the World Bank Workshop on Poverty and Gender: New Perspectives, World Bank, 28 June 2002 , PP.6-9.

⁷ - الأمم المتحدة (اللجنة الإقتصادية لإفريقيا) (2014)، "تسيير الحصول على التمويل لتعزيز تمكين المرأة الريفية في شمال افريقيا -الممارسات الحميدة والدروس المستفادة-وثيقة منجزة انطلاقا من دراسات حالة كل من تونس، والمغرب، والجزائر، ومصر-، ص ص. 14-15.

https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/femme_rurale_ar.pdf consulted on 15/11/2019 at 17:00

⁸ -<https://data.albankaldawli.org/country/algeria>

⁹ -<https://www.angem.dz/ar/article/presentation>

¹⁰ - وزارة الصناعة والمناجم، "آليات الدعم وأنظمة التحفيز على الاستثمار، الوكالة الوطنية لتسيير القروض

المصغرة"، (تم الاطلاع في: 2019/12/22) <http://www.mdipi.gov.dz>

¹¹ -<https://www.angem.dz/ar/article/presentation>

¹² -<https://www.angem.dz/ar/promoteur/>

قائمة المراجع:

المقالات:

* سفيان قنيط، هشام بورمة (2018)، "ثقافة وروح المقاولة لدى الشباب الجامعي في ولاية جيجل -دراسة

ميدانية: لعينة من الشباب الجامعي بجامعة جيجل-"، مجلة نماء للاقتصاد والتجارة، جامعة محمد الصديق بن يحيى

جيجل، عدد خاص، المجلد 1، الجزائر.

* Muhammad Umer Niaz , Mazhar Iqbal (2019), "*Effect of Microfinance on Women Empowerment: A Case Study of Pakistan Paradigms* ", [University of Central Punjab](http://www.unicp.edu.pk), Vol. 13, No. 1, Pakistan

*Susan Wanjiku Njogu (2016), "*The Role of Microfinance Institutions in Empowering Women Economically: A Case Study of Umoja Women Entrepreneur Programme Nakuru Branch* ", International Journal of Science and Research (IJSR) ISSN (Online), Volume 5 Issue 5, India.

الملتقيات والندوات:

*Anju Malhotra, Sidney Ruth Schuler, Carol Boender (2002), "*Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development* ", Background Paper Prepared for the World Bank Workshop on Poverty and Gender: New Perspectives, World Bank, 28 June 2002

التقارير:

(اللجنة الاقتصادية لإفريقيا) (2014)، "تسيير الحصول على التمويل لتعزيز تمكين المرأة الأمم المتحدة *

الريفية في شمال إفريقيا -الممارسات الحميدة والدروس المستفادة-وثيقة منجزة انطلاقا من دراسات حالة كل

من تونس، والمغرب، والجزائر، ومصر-، ص ص. 14-15.

https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/femme_rurale_ar.pdf consulted on 15/11/2019 at 17:00

* United Nations development programme (2015), "*innovative approaches to promoting women's economic empowerment*", paper for the partnership event on september 25, 2008:

~~gender equality and empowerment of women - a prerequisite for achieving all~~
الكتاب الجماعي: صناعة التمويل الأصغر (المنتجات والآليات والآثار)

<https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/womens-empowerment/innovative-approaches-to-promoting-womens-economic-empowerment.html> consulted on 22/12/2019 at 11:00

مواقع إلكترونية:

*data.albankaldawli.org

*www.angem.dz

*www.mdipi.gov.dz

قراءة في تطور التمويل الأصغر دوليا - حالة بعض الدول العربية

A read in the evolution of microfinance internationally – the case of some Arab countries

د. ميلود وعيل	د. وسيلة سعود
أستاذ محاضر أ	أستاذ محاضر ب
جامعة العقيد أكلي محمد أولحاج البويرة، الجزائر	جامعة العقيد أكلي محمد أولحاج البويرة، الجزائر
m.ouail@univ-bouira.dz	w.saoud@univ-bouira.dz

ملخص:

يعد التمويل الأصغر من الآليات التي تشهد توسعا وإقبالا ملحوظا كوسيلة مساعدة للرفع من المستوى المعيشي للفئات من ذوي الدخل الضعيف والمعدوم أو الفقراء، وقد أتت الدراسة من أجل تحديد وضعية التمويل الأصغر اليوم، وتباين توزيعه عبر مختلف مناطق العالم، والفئات الأكثر إقبالا عليه، وذلك عن طريق تحليل المعطيات الإجمالية للتمويل الأصغر في العالم وفي بعض الدول العربية. وقد توصلت الدراسة إلى التطور الواضح في حجم التمويل الأصغر من حيث عدد المستفيدين وحجم القروض الممنوحة وكذا من ناحية عدد المؤسسات التي تنشط في هذا القطاع، وسيطرة فئة النساء عموما على هذا النوع من التمويل، مع الاحتفاظ بالخصائص المميزة لكل منطقة، أين يلاحظ ازدهار الإقبال على التمويل الأصغر في مناطق تتميز أغلبها بأنها نامية أو تعاني من أزمات اجتماعية أو اقتصادية أو سياسية، مقابل تراجع الإقبال عليه في منطقة تضم الدول المتقدمة كأوروبا مثلا. كما أشارت الدراسة إلى الوضعية الخاصة للمنطقة العربية تحديدا والتي لا يزال هذا التوجه فيها متأخرا نوعا ما من حيث تشجيع المؤسسات على الاستثمار والنشاط فيه وحصره في البرامج الحكومية في الأغلب، مع ارتفاع في عدد المستفيدين مقابل انخفاض في حجم القروض الإجمالية الممنوحة، مع توجيهها بنسبة أقل من المعدل العالمي، أو الإقليمي، للنشاطات الريفية المنتجة.

الكلمات المفتاحية: تمويل أصغر، قروض مصغرة، مشاريع مصغرة، دخل ضعيف، دعم الفقراء.

تصنيف جال: G2 ، L3 ، O2 ، R1.

Abstract:

Microfinance is one of the mechanisms that witnesses remarkable expansion and demand, as an aid to raise the standard of living for groups with low or no income or poor persons ; The study came to determine the status of microfinance today, and the variation of its distribution across different regions of the world, and the groups that are most popular with it, by analyzing the overall data of microfinance in the world and in some Arab countries. It reached a clear evolution in the size of microfinance in terms of the number of beneficiaries and the size of loans granted, as well as in terms of the number of institutions that are active in this sector, with the domination of women on this type of financing, while preserving the distinctive characteristics of each region where the demand for microfinance is booming in zones of developing countries or suffering from social, economic or political crises, in exchange for declining request in regions that includes developed countries, such as Europe. The study also pointed to the specific situation of the Arab region in particular, in which this approach is still somewhat late in terms of encouraging institutions to invest and be active in it, and restricting it mostly to government programs, with an increase in the number of beneficiaries in exchange for a decrease in the total amount of loans granted, with a less orientation from the global and regional average to the productive rural activities.

Key Words: Microfinance ; Microcredit ; Micro projects ;

Low income ; support the poor.

JEL Classification: G2 ، L3 ، O2 ، R1.

تمهيد:

مع تطور النظام المالي العالمي وزيادة عدد المؤسسات المالية بمختلف أنواعها وأحجامها وتوجهاتها، تنوعت أشكال الخدمات المصرفية الممنوحة لفئة واسعة من المستهلكين، من أجل الاستفادة المتبادلة بين الزبون والبنك في آن واحد، كإدخال المدخرات مرة أخرى في الدورة الاقتصادية أو تقديم القروض لاستغلالها في الاستثمارات. إلا أنه لوحظ، وبالرغم من سعي العديد من الدول إلى الرفع من معدلات نموها المالي، لا تزال الخدمات المصرفية لا تشمل محدودي أو معدومي الدخل أو الأفراد ممن هم تحت مستويات الفقر، على اعتبار هذه الفئة لا تملك الضمانات والشروط اللازمة التي تسمح لها بالاستفادة من هذه الخدمات المالية.

وبناء على ذلك ظهر وتطور مفهوم التمويل الأصغر كحل مقدم أمام هؤلاء الأفراد للاستفادة من فرص تمويلية تمكنهم من الإنطلاق في مشاريع مصغرة أو صغيرة، تسمح لهم بتغطية احتياجاتهم اليومية والرفع من مستواهم المعيشي على مستوى الفرد والأسرة، إلى جانب مساهمتها في تحقيق التنمية في المجتمعات التي يعيشون بها. وهو ما لاقى رواجاً كبيراً على مستوى الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، مع الاحتفاظ بالخصوصيات الاقتصادية والاجتماعية المتباينة لكل منطقة. وانطلاقاً مما سبق، ظهرت إشكالية الدراسة كما يلي:

"ما هي صورة التمويل الأصغر عبر مختلف مناطق العالم وخاصة الدول العربية؟"

فرضية الدراسة: للإجابة على الإشكالية المطروحة يمكن تقديم الفرضية التالية:

➤ يشهد التمويل الأصغر تطوراً ملحوظاً عبر العالم، خصوصاً في المناطق النامية، منها الدول العربية، والتي تتميز بمجتمعاتها بضعف دخل شريحة واسعة من مواطنيها، يمثل التمويل الأصغر وسيلة داعمة لتحقيق التنمية بها. أهمية الدراسة: تتجسد أهمية هذه الدراسة من خلال تزايد التوجه نحو مفهوم التمويل الأصغر في العالم، سواء من ناحية رسمية وفقاً لإجراءات وضوابط واضحة، أو بصورة غير مضبوطة تماماً حيث لا يزال ينظر إليه أنه يدخل ضمن المساعدات أو المنح للأسر الفقيرة، ويغيب عن النظام المالي الرسمي لهذه الدول، بالرغم من الدور المتزايد الذي أثبتته في تحسين وتطوير الاقتصاد الأسري والمحلي على أدنى تقدير.

الهدف من الدراسة: تهدف الدراسة إلى التعرف على وضعية التمويل الأصغر في العالم بصفة عامة، مع تطور الحديث عنه والدراسات المهمة به، وذلك لتحديد التوجه العام نحو هذا المفهوم، ومدى نجاحه أو عدمه عبر الأقاليم المختلفة، مع إلقاء نظرة على بعض التجارب العربية في هذا المجال.

منهج الدراسة: اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، حيث استعمل الوصف في الجانب النظري المفاهيمي المرتبط بالتمويل الأصغر، من خلال إبراز أهم العناصر المرتبطة به، في حين يظهر الجانب التحليلي في تحليل مختلف المعطيات الصادرة في مجموعة من التقارير المتعلقة بواقع التمويل الأصغر في العالم وفي كل دولة.

حدود الدراسة: ركزت الدراسة على تحليل المعطيات الصادرة عن مجموعة من الهيئات الرسمية التي تهتم بدراسة التمويل الأصغر في العالم، مع اختيار عينة من الدول العربية للتعرف على واقع التمويل الأصغر بها، وذلك إلى غاية سنة 2018، لتحديد الوضعية الحالية.

أولا: مدخل مفاهيمي للتمويل الأصغر

مع تعدد واختلاف حدود مفهوم التمويل الأصغر حسب الباحثين والهيئات في العالم، يتم فيما يلي ضبط أهم العناصر المحددة للإطار العام لهذا المفهوم، من أجل تسليط الضوء على ميكانيزمات وآليات هذا النوع من الخدمات المصرفية.

1. نشأة وتعريف التمويل الأصغر

يعود أصل التمويل الأصغر أو منح القروض المصغرة كفكرة إلى قديم الزمان، حيث انتشرت في العديد من الدول الأوروبية سابقا مفهوم المرابي، الذي كان يقدم دينا للأفراد محدودي الدخل أو الفقراء مقابل ردها بفائدة عادة ما تكون مرتفعة، ثم شهد هذا المفهوم نوعا من التطور في الاستخدام في الفترات الخاصة التي مرت بها أوروبا وعرفت بها تصاعد نسبة الفقر، فأول قرض موجه للفقراء كان في إيرلندا سنة 1720، ليزداد الرقم إلى حدود 20% من مجموع الأسر الأيرلندية استفادت من قروض صغيرة ومتناهية الصغر بحلول عام 1843. أما في ألمانيا فظهرت بوادر أفكار منح القروض الصغيرة بأسعار فائدة مقبولة من خلال إنشاء أول نظام تعاوني للإئتمان سنة 1864، وانتشر بعدها في كل من أستراليا وبلجيكا وفرنسا وهولندا والنمسا. أما في دول أمريكا فإن مفهوم التمويل الأصغر كان مجسدا في محل للهن في مدينة المكسيك أنشئ عام 1775 بموجب مرسوم ملكي لمساعدة الناس في الأزمات المالية، وقد كان يقوم على أساس منح النقد مقابل الأشياء النفيسة، وفي إندونيسيا، يشير الباحثون إلى أن بنك Badan Kredit Desas الذي أسس سنة 1896 يعد مبدئيا أقدم مؤسسة تجارية تقدم التمويل الأصغر في العالم. بالإضافة إلى تجارب تقليدية عديدة دأب عليها الناس وتداولها عرفيا منذ مئات السنين في كل من غرب إفريقيا، وبلدان الكاريبي، والهند، كولومبيا والبرازيل وغيرها، والتي ارتبطت كثيرا بتجارة العبيد الذي يعتقد أنهم ساهموا في نقل هذا المفهوم من إفريقيا.¹

أما تجربة التمويل الأصغر بمفهومها الحديث فتتبع إلى تجربة محمد يونس في بنغلاديش سنة 1976 بعد الجاعة الكبيرة التي عرفها البلد سنة 1974، من خلال إنشاء بنك غرامين الذي قام بتمويل الفقراء وخاصة النساء باعتبارهن مهمشين في المجتمع، بالرغم من أهميتهن في تحقيق التنمية الاقتصادية، فقد بلغت نسبة النساء من مجموع التمويلات الممنوحة من هذا البنك نسبة 95%. وقد أثبتت هذه التجربة أن الفقراء يعدون مقترضين موثوقين حيث يسعون على إرجاع المبالغ المقرضة في الآجال المحددة. ثم شهد التمويل الأصغر انتشارا في باقي الدول كأمريكا اللاتينية التي أنشأت بنك القرية، ثم ظهر في بوليفيا عن طريق بنك سول، وفي أندونيسيا عن طريق بنك راكيات،

كما توجهت العديد من الدول في الولايات المتحدة الأمريكية وإنجلترا وغيرها من الدول الغنية إلى إنشاء مؤسسات تشرف على عمليات التمويل الأصغر بها.²

وقد كان إعلان هيئة الأمم المتحدة، "سنة 2005 كالسنة الدولية للتمويل الأصغر"، بمثابة الاعتراف الدولي بأهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه برامج التمويل الأصغر المنفذة من قبل المؤسسات المختلفة، سواء من حيث أهمية الخدمات المالية المتاحة للجميع في إطار بناء أنظمة مالية مفتوحة للجميع أو من حيث أهمية المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر المحدثة في ظل البرامج ودورها في توفير فرص العمل ورفع مستويات المعيشة في إطار التنمية.³ وتشابه العديد من المصطلحات في الإشارة إلى مفهوم التمويل الأصغر، حيث تستخدم عادة كمرادفات لبعضها البعض، أين يفيد مصطلح التمويل الأصغر أو التمويل متناهي الصغر *microfinance*، أو القرض المصغر *microcredit* أو المديونية الصغيرة *microdebt*، في نطاق ضيق، إلى قروض المشروعات الصغرى التي يتم تقديمها وفقا لطرق وضعتها منظمات غير حكومية معنية بالتوجهات والقضايا الاجتماعية منذ سنة 1980.⁴ في حين يرى باحثون آخرون وجود فروق جوهرية بين التمويل الأصغر *Microfinance* والقرض الأصغر *Microcredit* حيث يعبر الأول عن مفهوم أكثر اتساعا وتقدما من الثاني، حيث كانت المؤسسات المالية العاملة في هذا المجال تهتم في الماضي بمنح القروض فقط، لكن الخبرة المكتسبة في هذا الميدان، إضافة إلى تطور احتياجات العملاء من المقترضين، وتعقد النظام المالي، استلزم إيجاد خدمات أخرى مرافقة ومكملة لعمليات الإقراض، فظهر التمويل الأصغر الذي يشمل التعامل في الدعم الفني والتأمينات والمدخرات، إلى جانب الإقراض، إلا أن العديد من الكتابات تشير إلى استخدام كلا المفهومين على نحو متبادل.⁵ بينما يطلق اسم المديونية الصغيرة *Microdebt* من قبل الباحثين الذين يرون أن سلبيات التمويل الأصغر أكثر من إيجابياته، حيث يعتقدون أن إقراض الفقراء سيزيد من إغراقهم في المديونية.⁶

وقد تم تعريف التمويل الأصغر بأنه: "مجموعة الخدمات المقترحة أو المقدمة للأفراد الذين ليس لهم القدرة على الحصول تلك الخدمات من المؤسسات المالية التقليدية"⁷. فوفقا لهذا التعريف يظهر أن التمويل الأصغر ما هو إلا جملة الخدمات المصرفية التي يتم توفيرها وتقديمها إلى الفئة التي لا يمكنها الحصول على خدمات مماثلة من المؤسسات المالية التقليدية على اعتبار أنهم لا يتوافقون مع شروطها. وهو نفس ما ذهبت إليه مجموعة من المؤسسات المالية الأوروبية التي اهتمت بهذا الموضوع، والتي عرفت التمويل الأصغر بأنه: "وسيلة لوضع النظم المالية في خدمة الفقراء الذين لا يستطيعون الوصول إلى المؤسسات المالية التقليدية"⁸.

أما عالية عبد الحكيم عارف، فأوردت التعريف التالي في بحثها: "التمويل الأصغر هو القروض الصغيرة التي تمنح للأفراد للقيام بإدارة عمل ذاتي أو للبدء في تأسيس عمل صغير مدر للدخل، ويمنح هذا النوع من الإقراض من قبل منظمات مستقلة غير هادفة للربح أو من خلال برامج تحسين الوضع الاقتصادي لشرائح من المجتمع أو من

خلال المؤسسات المالية التجارية⁹. فحصر وفقا لهذا التعريف، التمويل الأصغر خصوصا في الدول العربية والنامية، في عمليات الإقراض المصغرة التي تمنح للفقراء من أجل البدء في عمل صغير يوفر لهم دخلا محترما لتمويل

احتياجاتهم العائلية، كما ركز التعريف على أن هذه الصيغة من القروض تمنح من قبل مؤسسات غير هادفة للربح أو في إطار برامج تحسين المجتمعات أو دمج هذه الفئة، مع بعض المؤسسات التجارية. إلا أن هذا التعريف قد أغفل جانبا آخر من الخدمات التي تلقى رواجاً في الدول المتقدمة، فيبقى هذا التعريف صحيح نسبيا في بعض الدول النامية فقط التي لم يتطور بعد فيها هذا النظام، في حين تتجاوز مجرد الإقراض في دول أخرى.

وفي تعريف أكثر تفصيلا للتمويل الأصغر ضمن النظام المالي، فإنه يشير إلى: "عرض الخدمات المالية مثل القروض الصغيرة أو المدخرات أو التحويلات المالية أو حتى التأمين، للأشخاص الفقراء أو المستبعدين من النظام المصرفي. وامتدادا لذلك، يشير أيضا إلى قطاع نشاط في حد ذاته يضم مجموعة من مؤسسات التمويل الأصغر التي تقدم هذه الخدمات"¹⁰. حيث حدد هذا التعريف مختلف النشاطات والخدمات التي تدخل ضمن نظام التمويل الأصغر، والتي تشمل من جهة على الخدمات المصرفية من القروض والتأمين، والمدخرات، للأسر الفقيرة، ومن جهة أخرى مجموع المؤسسات المالية التي تقدم هذا النوع من الخدمات.

2. خصائص وأثر التمويل الأصغر

تفرد القروض الصغيرة أو برامج التمويل الأصغر بمجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي أشكال الاقتراض، والتي يمكن إيجاز أهمها في:¹¹

- ✓ القروض تكون قصيرة الأجل، وبشكل عام لتكون لتمويل رأس المال العامل على دفعات، ويتم صرفها بعد الموافقة لمن يحصلون على تلك القروض بشكل متكرر.
- ✓ يتم الطلب من المقترضين التقليديين مع تقديم ضمانات ملموسة مثل رهن الملكية، فإنه يتم طلب ضمانات سهلة كنظام ضمان المجموعة وفيه يكفل الأعضاء بعضهم بعضا بالتبادل لضمان السداد.
- ✓ طلب القرض وإجراءات صرفه تكون بسيطة وسهلة الفهم، وتصمم لتتلاءم مع المقترضين منخفضي الدخل.
- ✓ استخدام بدائل مستحدثة كالضمانات الجماعية وأسلوب الادخار الإلزامي بدلا من استخدام الضمانات العينية.
- ✓ إمكانية حصول المقترض على قروض جديدة يتوقف على مدى وفائه بالتزاماته في تسديد القروض السابقة.
- ✓ ارتفاع معدلات التحصيل لأقساط القروض مقارنة بمعدلات تحصيل القروض على مستوى بعض المؤسسات المالية.

✓ استخدام أدوات الإدخار الطوعي كأسلوب يزيد من قدرة المقترض على تلبية احتياجاته الخاصة.

✓ خدمات مالية ملائمة من حيث السرعة والتوقيت والقيمة.

وبفضل هذه الخصائص يشجع العديد من الباحثين على اللجوء والاستفادة من التمويل الأصغر، لما سجلوه من آثار إيجابية على صاحب المشروع والاقتصاد عموما، والتي يمكن إجمالها فيما يلي:¹²

- ✓ بالنسبة للنساء، فإن إدارة الأموال وزيادة التحكم في الموارد والوصول إلى المعرفة تمكنهن من الاختيار بشكل أفضل، والمشاركة بشكل أكبر في أمور الأسرة وشؤون المجتمع، مما يتيح فرصا جديدة للتمكين الاقتصادي والسياسي للمرأة عبر العالم.
- ✓ يميل زبائن التمويل الأصغر إلى أن تكون لديهم مستويات مدخرات أعلى من غيرهم وهذا مهم لبناء الأصول
- ✓ يؤدي التمويل الأصغر إلى زيادة دخل الأسرة، لأن استخدام القروض والودائع يمكن أن يحدث تنوعا لمصادر الدخل أو نموا للمشروع.
- ✓ توفير الخدمات المالية يمكن الزبائن من بناء وتغيير ممتلكاتهم، حيث يمكن استخدام الإقراض الأصغر للحصول على قطعة أرض أو القيام بعملية البناء أو تحسين الإسكان أو شراء حيوانات وبيع استهلاكية، كما يمكن استخدامه في الاستثمار الذاتي كالاهتمام بالصحة والتعليم.
- ✓ يمكن التمويل الأصغر الفقراء من إدارة المخاطر والاستفادة من الفرص بشكل أفضل، خصوصا في المناطق التي تشهد كوارث بصفة مستمرة.
- ✓ ترتفع إيرادات المشروع نتيجة لخدمات التمويل الأصغر، ولكن ليس دائما كما هو متوقع، حيث إن القروض تعتبر من المنقولات التي يمكن استبدالها بشيء آخر مساو في القيمة، وتستخدم لتمويل الاحتياج الأكبر، أو حينما يتوقع الحصول على عائد أعلى.
- ✓ خلق الوظائف في المشاريع الفردية عادة ما يكون ضئيلا، وبالرغم من ذلك، فيلاحظ أن الزبون من داخل الأسرة عادة ما يخلق فرص عمل لغيره.

3. مؤسسات ومبادئ التمويل الأصغر

- تعتبر مؤسسات التمويل الأصغر عن مجموع الهيئات والمنظمات التي تساهم في تقديم مختلف الخدمات المرتبطة بالتمويل الأصغر، والتي تأخذ عدة أشكال قانونية أو مؤسسية، من بينها:¹³
- 3.1. مؤسسات التمويل الأصغر التابعة للبنوك التجارية: عبارة عن برامج أو إدارات متخصصة للقروض الصغيرة بالإضافة إلى عمليات البنك التجاري التقليدية، وهي بالعادة لا تدعم هذا النوع من البرامج إلا إذا كان هناك عنصرا اجتماعيا ملحوظا، وهي تتخذ صورة بنوك تجارية لكنها تستهدف عملاء تحت المستوى الذي تخدمه البنوك التجارية في المعتاد.
 - 3.2. مؤسسات التمويل الأصغر المتخصصة: تأسست باعتبارها منظمات غير حكومية أو مؤسسات مالية غير بنكية مرخصة رسميا، وهي تركز على القروض وأساليب فنية ناجحة في منح قروض صغيرة دون ضمان.

3.3. **التعاونيات المالية:** تشمل هذه الفئة مجموعة متنوعة واسعة النطاق من مؤسسات الإدخار والقروض التي يملكها أعضاؤها، وتنحو إلى أن تكون صغيرة نسبيا وتركز على المدخرات بصورة أكبر من القروض، مثل بنك كاهاس ميونيسيالييس في بيرو.

3.4. **البنوك الريفية أو ذات رأس المال المنخفض:** هي هيئات وساطة غير رسمية ومملوكة محليا مثل البنوك الريفية الأندونيسية، فبعضها مملوك للأفراد وبعضها مملوك لمجموعات من الحكومات المحلية والإقليمية، وهي ترخص برأسمال مدفوع لا يتجاوز عشرات الآلاف من الدولارات.

3.5. **البنوك الزراعية والإئتمانية التابعة للدولة:** تصل إلى القطاعات التي لا تخدمها البنوك التجارية، وتركز على القروض أكثر من المدخرات، وتكون ضخمة غالبا لأنها ملك للدولة والتي تدعم الخسائر الناتجة بها.

3.6. **بنوك التوفير البريدية:** يتطلب وجودها شبكة واسعة النطاق من مكاتب البريد تغطي المناطق الريفية، وتستفيد بلدان عديدة من البنية الأساسية البريدية لتقديم خدمات مالية، ولا تقدم قروضا في المعتاد إذ تقتصر خدماتها على المدخرات والمدفوعات أو التحويلات.

3.7. **بنوك التوفير غير البريدية:** تشمل هذه الفئة كلا من المؤسسات العامة والخاصة، وغالبا ما تكون العامة منها ضخمة الحجم، وهي تركز على المدخرات تركيزا كبيرا، وبعضها لديه حافظة للقروض، لكن معظم أموالها توجه إلى قروض استثمارية ضخمة بدلا من قروض صغيرة للأفراد.

تقدم هذه المؤسسات مهما كانت صورتها القانونية الخدمات المرتبطة بالتمويل الأصغر وفقا لمجموعة من المبادئ المشتركة مهما كان العميل المستفيد، أو المؤسسة المقدمة للخدمة، وذلك بناء على ما قدمته المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء التابعة للبنك الدولي، والتي نصت في دليلها الخاص بهذا المجال على ما يلي:¹⁴

(1) **الفقراء لا يحتاجون إلى القروض بل إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية:** يحتاج الفقراء مثلهم مثل الآخرين إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية الملائمة والمرنة بأسعار معقولة.

(2) **التمويل الأصغر يعتبر أداة قوية لمكافحة الفقر:** حيث أن الحصول على الخدمات المالية بشكل مستمر يمكن الفقراء من زيادة الدخل وتكوين الأصول والاستثمار للمستقبل.

(3) **التمويل الأصغر يعني بناء أنظمة مالية تقدم خدمات للفقراء:** إن عددا كبيرا من الفقراء ما زالوا يفتقرون للقدرة على الحصول على الخدمات المالية الأساسية، وفي بلدان كثيرة لا زال ينظر للتمويل الصغير على أنه قطاع هامشي، وأنه محل اهتمام من قبل الجهات أو الحكومات أو المؤسسات ذوي المسؤولية الاجتماعية فقط، وتوسع التمويل الأصغر نحو عدد كبير من الفقراء يستلزم أن يصبح جزء لا يتجزأ من القطاع المالي.

(4) **الاستمرارية المالية ضرورية للوصول إلى عدد كبير من الفقراء:** لا يستطيع معظم الفقراء الحصول على الخدمات المالية بسبب نقص مؤسسات الوساطة المالية القوية العاملة على مستوى التجزئة. وقابلية الاستمرار هو قدرة مؤسسات التمويل الصغير على تغطية جميع تكاليفها لاستمرار تقديم الخدمات المالية للفقراء.

(5) التمويل الأصغر معني بإنشاء مؤسسات مالية محلية دائمة: إن تمويل الفقراء يتطلب مؤسسات مالية محلية تقدم خدماتها على أساس مستمر، تحتاج هذه المؤسسات إلى استقطاب التمويل المحلي وتقديمه على شكل قروض وخدمات أخرى.

(6) لا يقدم التمويل الأصغر الحلول دائما: فالتمويل الأصغر لا يعتبر الأداة الأفضل لكل فرد أو في كل الظروف. لأن الأفراد الذين لا دخل لهم ولا مقدرة عندهم على السداد يحتاجون أنواع أخرى من الدعم قبل أن يكونوا قادرين على استخدام القروض بشكل جيد، ففي الكثير من الأحيان، هناك خدمات أخرى تقلل من الفقر بشكل أفضل مثل المنح الصغيرة والتوظيف وبرامج التدريب، أو تحسين البنية التحتية، يجب أن تصاحب هذه الخدمات عمليات التمويل إذا كان ذلك بالإمكان.

(7) إن تحديد سقف أسعار الفائدة يضر بالفقراء ويجعل من الصعب عليهم الحصول على القروض: لا يستطيع مقدمو القروض الصغرى تغطية تكاليفهم إلا إذا كان بمقدورهم فرض فوائد أعلى من المعدل الذي تقرضه البنوك. فعندما تحدد الحكومات أسعار الفائدة، تكون عادة بمستويات متدنية لا تساعد القروض الصغيرة على تغطية تكاليفها، وعليه فإنه يجب تجنب مثل هذا التحديد وفي الوقت ذاته يجب ألا يعمل مقدمو القروض الصغيرة على فرض فوائد مرتفعة جدا تدفع المقترضين على تغطية تكلفة عدم كفاية القرض.

(8) دور الحكومة هو تسهيل الخدمات المالية وليس تقديمها مباشرة: تسهم الحكومات بدور عام في خلق بيئة مساندة من السياسات التي تحفز تطوير الخدمات المالية مع حماية مدخرات الفقراء، من خلال الحفاظ على استقرار الاقتصاد الكلي وتجنب غطاءات أسعار الفائدة والامتناع عن تشويه السوق ببرامج إقراض مدعوم عالية التأخر في السداد وغير قابلة للاستمرار، ومن خلال تحسين بيئة الأعمال لأصحاب مشروعات العمل الحرة وقمع الفساد وتحسين فرص الوصول للأسواق، والحصول على خدمات البنية التحتية في أوضاع خاصة.

(9) يجب أن تكتمل أموال المتبرعين رأس المال الخاص إلا أن تتنافس معه: حيث يقدم المتبرعون الهبات، القروض ورأس المال للتمويل الأصغر، ويجب أن يكون هذا الدعم مؤقتا ويجب أن يستخدم لبناء مقدرة مقدمي القروض متناهية الصغر، لتطوير دعم البنية التحتية مثل مؤسسات التقييم، مجلس الإقراض والمقدرة على التدقيق. ويجب أن يسعى المتبرعون إلى دمج التمويل الأصغر في النظام المالي، وعليهم الاستعانة بخبراء في تصميم وتطبيق المشاريع، ويجب أن يحددوا أهداف واضحة للأداء بحيث يجب تحقيقها قبل استمرار التمويل.

(10) العقبة الأساسية هي نقص المؤسسات القوية والمدراء الكفاء: يعتبر التمويل الأصغر من الميادين المتخصصة التي تجمع بين الأعمال المصرفية التي لها أهداف اجتماعية وبين الاحتياجات للقدرات التي يجب بناؤها على جميع المستويات، بدءا من المؤسسات المالية للهيئات التنظيمية وجهات الإشراف وأنظمة المعلومات، لهيئات التنمية الحكومية والهيئات المانحة، وبالتالي يجب تركيز معظم الاستثمارات في هذا القطاع، سواء العام أو الخاص، على بناء المقدرة وليس فقط على نقل الأموال.

11) يعمل التمويل الأصغر بشكل أفضل عند قياس الأداء والإفصاح عنه: إن المعلومات النمطية والدقيقة والخاصة بالأداء تعتبر في غاية الأهمية، ويتضمن ذلك كلا من المعلومات المالية مثل نسبة الفوائد، تسديد القروض، استرداد التكاليف، والمعلومات الاجتماعية مثل عدد العملاء ومستوى فقرهم. كل من المتبرعين والمستثمرين ومشرفي البنوك والعملاء يحتاجون هذه المعلومات للحكم على التكاليف والمخاطر والعوائد.

4. عقبات وتحديات التمويل الأصغر

بغض النظر عن قدم أو حداثة تجربة التمويل الأصغر من دولة إلى أخرى في العالم، إلا أنها تشترك في بعض العوامل التي تحد من نجاح العملية، وتؤثر على استمرارها ودورها الإيجابي، ومن بين الأسباب المعرقة للحصول على التمويل الأصغر من قبل العملاء أو تقديمه من قبل المؤسسات، ما يلي:¹⁵

✓ **عقبات في العملاء:** وتتمثل أساسا في خوف العملاء الفقراء من دخول البنوك ومؤسسات التمويل، لكونهم غير قادرين على سداد القروض في معظم الأحيان، أو من حيث سوء فهمهم لمحتوى القروض الصغرى والذي يعتبرها أغلبيتهم أنها خدمة اجتماعية أو صدقة وليست استثمارا.

✓ **عقبات في مؤسسات التمويل:** والتي تتعلق أساسا في الافتقار للخبرة في التعامل مع العملاء الفقراء، سواء من حيث النصح والمشورة، أو من حيث دراسة الجدوى للمشروعات المقدمة، مما يصعب من تحديد الشكل والإطار الملائم للخدمات المقدمة للعملاء الفقراء.

✓ **عقبات في المشروع الصغير:** حيث لا يقوم العديد من أصحاب المشاريع الصغيرة بالإشهار وتسجيل مشاريعهم مما يقف مانعا أمام طلب ومنح القروض، كما يمكن أن يكون المشروع القائم لا يملك دراسة جدوى أو أنها تثبت عدم فعالية ونجاح المشروع، مما يدفع مؤسسات التمويل الأصغر إلى رفض منح القروض لهذا النوع من المشروعات. وقد يصادف في حالات أخرى مشاريع ذات نجاح محتمل لكنها تكون معقدة فنيا وتسويقيا وإداريا بشكل يصعب على الشخص تنفيذها.

✓ **عقبات في شكل الإئتمان:** عادة ما يكون للإئتمان تكلفة لا يقدر الشخص الفقير على سدادها، مع وجود عدة أشكال للإئتمان قد لا يتمكن الشخص محدود التعليم من فهمها. أما من جانب المؤسسة المالية فغالبا ما تلقى صعوبة في تحديد نوع الخدمة المالية المناسبة للمشروع الصغير.

وإذا ما تمكنت أطراف التمويل الأصغر من تجاوز هذه العقبات ووصلت إلى جعله واقعا، فلا بد عليه من مواجهة جملة من التحديات التي يضمن من خلالها الاستمرار والنجاح، وتوسيع تجربة التمويل الأصغر في حد ذاتها، ومن أهم التحديات التي تواجه قطاع التمويل الأصغر في العالم ما يلي:¹⁶

✓ تحقيق الربحية والاستدامة المالية.

✓ تحقيق معدلات أعلى من الانتشار أو معدل أعلى من الوصول إلى الفئات الأقل حظا.

✓ وصول مؤسسات التمويل الأصغر إلى مصادر التمويل المستدام.

✓ اندماج مؤسسات التمويل الأصغر في النظام المالي الرسمي، مع عدم خروجها عن مهمتها الاجتماعية.

- ✓ ضمان الرقابة والإشراف الفعال على نشاط مؤسسات التمويل الأصغر، خصوصا فيما يتعلق بالتدابير المحددة من الجهات الرقابية المصرفية.
- ✓ استخدام التكنولوجيا البنكية في مجالات تقديم خدمات التمويل الأصغر.

ثانيا: تحليل وضعية التمويل الأصغر في العالم وبعض الدول العربية

من خلال تحديد الإطار العام الذي يضبط التمويل الأصغر والعناصر المرتبطة به، يتم فيما يلي عرض حالة ووضعية التمويل الأصغر في العالم خلال السنوات الأخيرة، من أجل تسليط الضوء على انتشاره في العالم، ومدى فعالية الجهود المبذولة لتسويقه.

1. تقييم معطيات التمويل الأصغر في العالم

أظهر آخر تقرير لـ convergence المهتمة بمواضيع التمويل الأصغر في العالم أن هذا الأخير يشهد تطورا كبيرا منذ سنة 2009، والتي أخذت كمعيار للمقارنة على اعتبارها سنة إصدار أول تقرير للمجموعة حول وضعية التمويل الأصغر في العالم، وقد وضحت المعطيات المتحصل عليها من المؤسسات المالية المنتمية إلى MIXmarket، الموقع المسؤول عن تحليل هذه النتائج، أن عدد مؤسسات التمويل الأصغر قد وصلت إلى 916 مؤسسة موزعة عبر العالم، قامت بتقديم خدمات التمويل الأصغر، وعلى رأسها الإقراض، إلى ما يقارب 140 مليون شخص مقابل 98 مليون شخص سنة 2009، وهو ما يشكل تطورا ملحوظا في عدد المقترضين بنسبة تفوق 43% خلال 10 سنوات، بمجموع 124 مليار دولار خلال سنة 2018. ويسجل التقرير تفوق النساء في الحصول على هذا النوع من التمويل، حيث يمثلن 80% من المجموع الإجمالي للمقترضين من مؤسسات التمويل الأصغر عبر العالم مقابل 20% للرجال، كما يلاحظ أن 65% من نسبة هذه القروض توجه للقائمين أو المستثمرين في المناطق الريفية. وهو ما يتماشى مع طبيعة التمويل الأصغر الذي يكون هدفه الأساسي الوصول إلى الفئات التي تعتمد بصفة كبيرة في حياتها على العمل اليدوي والحرفي، مهما كان مجاله زراعيا أو صناعيا أو تقليديا، وهو ما توفر النساء بالدرجة الأولى، وما يتواجد بصفة كبيرة في المناطق الريفية التي يفضل فيها الأفراد الاستثمار في ميادين لهم خبرة بها وبصورة أعمال شخصية بسيطة، على خلاف الأفراد في المناطق الحضرية الذين يفضلون العمل لدى القطاع العام أو الخاص، على الانطلاق في مشاريعهم الخاصة¹⁷.

وفي توزيع التمويل الأصغر عبر مناطق العالم، يظهر أن أمريكا اللاتينية يتواجد بها 248 مؤسسة للتمويل الأصغر، قدمت سنة 2018 ما يشكل 48.3 مليار دولار، لـ 22.2 مليون مقترض من الساكنين في هذه المناطق، وقد شكلت النساء نسبة 63% من هؤلاء المقترضين، ووجهت فقط 23% من مجموع محفظة القروض إلى التمويل في المناطق الريفية. لتليها منطقة آسيا الجنوبية، بـ 214 مؤسسة تمويل أصغر، مولت إلى غاية نهاية 2018، ما يفوق 85.6 مليون شخص، تشكل النساء منهم ما يتجاوز 89%، وذلك بمحفظة قروض تقارب 36.8 مليار دولار، يوجه 72% للتمويل النشاطات الريفية. أما آسيا الشرقية دول الباسيفيك، فقد نهجت نفس الاتجاه مع الاختلاف

في حجم الأموال المقرضة والتي وصلت إلى 21.5 مليار دولار منحت لـ 20.8 مليون مقترض، 73% منهم نساء، وذلك عن طريق 160 مؤسسة، وخصصت 79% من القروض لقاطني الأرياف.

أما إفريقيا فيشكل حجم الاقتراض بها 10.3 مليار دولار عبر 129 مؤسسة تمويل أصغر، منحت لـ 6.3 مليون مقترض، من بينهم 64% نساء، و60% من القروض وجهت للاقتصاد الريفي. وتظهر هذه الأرقام تفوق مناطق معينة عن مناطق أخرى سواء من ناحية حجم الإقراض أو عدد المقترضين، ويظهر في الغالب تفوق المناطق ذات الدول النامية في التوجه نحو هذا النوع من التمويل، مقابل صغر حجم التمويل الأصغر في المناطق المتقدمة نسبيا كأوروبا وآسيا الوسطى. بالإضافة إلى طبيعة التركيبة النفسية والاجتماعية للسكان بمناطق آسيا وأمريكا اللاتينية، وبدرجة أقل في إفريقيا، والذي يلاحظ بها ارتفاع نسبة الفقر من جهة، واعتمادهم على مفهوم الاقتصاد المحلي من جهة أخرى، حيث يلجأ هؤلاء الأفراد في ظل وجود أزمات ناتجة عن الانفجار السكاني، أو عدم الاستقرار السياسي، أو التدهور الاقتصادي، إلى خلق أعمال شخصية صغيرة تسمح لهم بتحقيق دخول مقبولة تمكنهم من تغطية تكاليفهم المعيشية، مقابل صعوبة حصولهم على منح دائمة من الحكومة، أو مناصب شغل دائمة أيضا في الإدارات أو القطاعات الاقتصادية الأخرى، مما يحفزهم على التوجه نحو الاستفادة من خدمات التمويل الأصغر.

مقابل ذلك يفضل الأفراد من أوروبا وآسيا الوسطى الحصول على وظيفة قارة سواء في القطاعين الحكومي أو الخاص، وهو ما يفسر تواجد عدد كبير من مؤسسات التمويل الأصغر بها (136 مؤسسة) مقابل انخفاض في حجم المقترضين (2.5 مليون شخص) مقابل عدد المقترضين في المناطق الأخرى، وبلغت مجموع قروض التمويل الأصغر سنة 2018 بهذه المنطقة إجمالا ما يقارب 5.7 مليار دولار، ووجهت 62% للقاطنين في الأرياف، لكن خلافا لما هو سائد في المناطق السابقة، وفي المعدل العالمي إجمالا، في سيطرة النساء على القروض المصغرة، فإن المستفيدين من التمويل الأصغر في منطقة أوروبا وآسيا الوسطى يتراوحون بين النساء والرجال على حد سواء، أين استفادت النساء بـ 49% من هذه القروض في مقابل 51% للرجال. كما يمكن الإشارة أيضا إلى تراجع هذا التمويل في هذه الدول عموما مقارنة بباقي دول العالم، يرجع إلى تقديم الدول عادة مساعدات مالية ومنحا وتأمينا كافيا للعاطلين عن العمل أو الفئات الهشة، بشروط محددة، وهو ما يدفعهم للاختيار بين الاستمرار في الاستفادة من هذه المنح أو التوجه نحو الحصول على وظيفة، بينما يفضل عدد أقل منهم التوجه المقاولاتي.

أما منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والتي تشكل في غالبيتها دولا عربية، فيلاحظ أن حجم المقترضين يتساوى مع العدد المسجل في أوروبا وهو 2.5 مليون مقترض، مع تسجيل 60% نساء و40% رجال من إجمالي المقترضين، بمجموع 1.5 مليار دولار، عن طريق 29 مؤسسة تمويل أصغر تنشط في هذه المنطقة، ووجه فقط 47% منها لقاطني الأرياف. وهنا يظهر خصوصية المنطقة العربية في عموما في هذا المجال، حيث لا تزال العديد من الدول العربية تعتبر أن التمويل الأصغر هو مجرد إعانات تقدم للفئات التي لا تشملها الخدمات المصرفية التقليدية، وهي

نسبة معتبرة انطلاقا من ضعف القدرة المعيشية المسجلة في العديد من نقاط هذه المنطقة، وبالتالي يحصر مقدمي هذا التمويل في البرامج الحكومية عادة، مما يفسر ضعف عدد مؤسسات التمويل الأصغر في هذه

المنطقة. وفي نفس الوقت يلاحظ ارتفاع عدد المقترضين مقابل انخفاض حجم محفظة القروض، مقارنة بمنطقة أوروبا مثلا والتي يسجل فيها نفس عدد المقترضين، مما يعني أن كل فرد سيحصل على مبلغ صغير للانطلاق في مشروعه الخاص، والذي يكون عادة جاذبا للنساء أكثر من الرجال، ويظهر ذلك من خلال توجه العديد منهم إلى الأعمال اليدوية كالخياطة والطرز والحلويات، وهو ما انعكس على القروض الموجهة للريف، أين يظهر أنها أقل نسبة مسجل في كافة مناطق العالم، ويعود ذلك إلى تفضيل الأفراد في هذه المناطق إنشاء مؤسسات في قطاع الخدمات بالدرجة الأولى، لما يتسم به من سهولة في التأسيس نسبيا ونتائج أسرع، وهو ما يميز الفرد العربي الذي يفضل السلوك الاستهلاكي في العادة، مقابل التوجه نحو الاستثمار والمساهمة في تطوير الأسرة، ثم المجتمع المحلي ثم الدولة، لدى الفرد الأوروبي أو الآسيوي أو اللاتيني.

2. تحليل وضعية التمويل الأصغر في مصر

تعد وحدة الرقابة على نشاط التمويل متناهي الصغر للجمعيات والمؤسسات الأهلية وحدة مستقلة ذات طابع خاص، تم إنشائها بالهيئة العامة للرقابة المالية، وتهدف أساسا إلى تطوير نشاط التمويل الأصغر في مصر، وتختص بتنظيم والرقابة ومتابعة نشاطات هذه الجمعيات والمؤسسات الأهلية.¹⁸

وأوضح تقرير نهاية عام 2018 عن نشاط التمويل متناهي الصغر في مصر أن المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر في هذا البلد تتراوح بين شركات خاصة وبين جمعيات ومؤسسات أهلية تم تصنيفها ضمن 03 فئات وفقا للقانون المصري، وإجمالا فقد وصل عدد المستفيدين من التمويل الأصغر في مصر إلى غاية سنة 2018 حدود 2781498 مقترض، بإجمالي رصيد تمويل تجاوز الـ 11 مليار جنيه مصري. وقد أظهر التقرير أيضا أن أكبر نسبة من المستفيدين من نشاطات التمويل الأصغر، هم من الإناث بما يقارب 68% من إجمالي المقترضين مقابل 32% لفئة الرجال، أما من ناحية حجم القروض الممنوحة، فيلاحظ استفادتهما بنصف المبالغ المقرضة لكل فئة منهما. مما يشير إلى أن المشاريع الصغيرة المقامة من قبل الرجال تختلف في طبيعتها عن تلك المقامة من قبل النساء، حيث تميل المصريات إلى أن المشاريع الصغيرة المقامة من قبل الرجال تختلف في طبيعتها عن تلك المقامة من قبل النساء، حيث تميل المصريات إلى الأعمال المنزلية والحرفية التقليدية، مما يجعل نصيب القرض لكل امرأة منهن من أجل إقامة العمل الخاص، بما أقل من القرض الممنوح للرجل المصري الذين يتجه في الأغلب نحو مجالات تستلزم معدات ومستلزمات أكثر، بمعنى إلى تمويل أكبر، حتى لو كانت كل هذه المشاريع تنتمي إلى فئة المشاريع المصغرة أو الصغيرة.

وتماشيا مع هذا الإطار، تعتمد مصر في تمويلها الأصغر على صيغتين أساسيتين هما التمويل الفردي والتمويل الجماعي، وتوضح المعطيات الصادرة في هذا التقرير تقارب في عدد القروض الممنوحة لكل صيغة، بما يساوي النصف لكل منهما، لكن تتغير حجم أرصدة التمويل المقدم لهما لصالح التمويل الفردي الذي استحوذ على ما يقارب

76% من الحجم الإجمالي لأرصدة التمويل، مقابل باقي النسبة للتمويل الجماعي. وقد أشار التقرير إلى أن فئة الذكور هي المسيطرة على صيغة التمويل الفردي أين مثل الذكور 61% من إجمالي عدد المستفيدين من هذه الصيغة، ونسبة 65% من إجمالي حجم الأرصدة، مقابل 39% من المستفيدين الإناث بحصة 35% من حجم القروض الممنوحة. بينما يظهر عكس ذلك تماما في التمويل الجماعي أين سجل نسبة ذكور لا تتجاوز 04% من عدد المستفيدين من هذا التمويل، بنسبة 03% تقريبا من حجم التمويل الجماعي الممنوح في مصر، مقابل اكتساح تام للفئة النسوية لهذا النوع من التمويل بأكثر من 96% من المستفيدين من هذه الصيغة، و97% من حجم الأرصدة التمويلية. ومن هنا يظهر التوجه العام للفئة النسوية نحو العمل الجماعي، أين يفضل النساء المصريات أن يطلقن مشاريعهن الخاصة باشتراك بين العائلة أو بين الزملاء والأصدقاء من أجل تقاسم المخاطر، وحتى تقاسم الجانب التسييري والتنفيذي، مقابل توجه فئة الرجال نحو التمويل الفردي أين يفضلون البدء الشخصي في مؤسسة ما أو عمل ما، مع تشغيل أفراد آخرين من الأقارب أو المقربين عند الاقتضاء.

أما فيما يخص تطور التمويل الأصغر في مصر وفقا لنوع النشاط فيكشف تقرير وحدة الرقابة على نشاط التمويل متناهي الصغر، أن التمويل المتحصل عليه يتم استثماره في 04 قطاعات أساسية هي التجارة، الخدمات، الزراعة، والإنتاج والحرف، وتشير الأرقام إلى أن قطاع التجارة يشمل أغلبية المستفيدين من التمويل الأصغر، أين تجاوز العدد 01 مليون و800 ألف مقترض لمؤسسة تجارية، أي بنسبة تجاوزت 65% من إجمالي المستفيدين بأكثر من 07 مليار جنيه مصري من مجموع الأرصدة التمويلية الممنوحة، أي ما يمثل 61% منها. بينما يستفيد قطاع الخدمات وقطاع الزراعة من نسبة متقاربة من حجم القروض الممنوحة في مصر في إطار التمويل الأصغر، حيث يشكلان 17% و14% على الترتيب منها، ويشكل المقترضون المتوجهون نحو هذه القطاعات نسبة 13% تقريبا لكل منها. فيما يظل القطاع الإنتاجي والحرفي في الترتيب الرابع من حيث قيمة أرصدة التمويل أو عدد المستفيدين، وذلك بقيمة تمويل قدرها 856.30 مليون جنيه لعدد مستفيدين بلغ نحو 191 ألف مستفيد، أي بما يقارب 07% من المقترضين. وهو ما يتطابق ويتماشى مع خصائص التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عموما، أين يفضل القطاع الخدماتي والتجاري على القطاعات المنتجة الأخرى في إطلاق المشاريع المصغرة والصغيرة.¹⁹

3. واقع التمويل الأصغر في الجزائر

توجهت الجزائر في دعمها لإقامة المشاريع المصغرة والصغيرة إلى إطلاق العديد من المؤسسات والهيئات التي تدخل ضمن برامجها الحكومية في دعم الشباب وخصوصا فئة البطالين، من المتخرجين من الجامعات أو المراكز المهنية، عن طريق تشجيعهم ومتابعتهم المادية والمعرفية في سبيل الوصول إلى تطوير وتحفيز التوجه نحو العمل المقاوطني. وبالرغم من مساهمة العديد من هذه الهيئات في منح القروض من أجل إقامة هذه المشاريع كالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI، والوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ وصندوق التأمين على البطالة CNAC، وحتى

الصناديق الولائية للزكاة، إلا أن الهيئة الأولى المهمة والمختصة بموضوع التمويل الأصغر في الجزائر هي الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM.

ويوضح الموقع الرسمي للوكالة على الانترنت بأن هذا الجهاز هو أكثر الهيئات تماشيا مع خصائص المؤسسات المصغرة في الجزائر حيث أنه يقدم قروضا للشباب الراغب في إطلاق مشاريع في مختلف المجالات، على رأسها الأعمال الحرفية والمنزلية والصناعات التقليدية والتي تدخل بالدرجة الأولى ضمن فئة المؤسسات المصغرة. وقد أوضحت الإحصائيات أن مجموع القروض الممنوحة من قبل الوكالة إلى غاية 31 ديسمبر 2018، وصلت إلى 877526 قرضا، موزعة بين شراء المواد الأولية بنسبة 90.47% وإنشاء المشاريع بنسبة 09.53%، حيث تتركز مهام الوكالة على تقديم المساعدات المادية المتمثلة في رؤوس الأموال للشباب الذي يتقدم بطلبات إنشاء مؤسسات مصغرة في أغلب الأحيان، إلى جانب تقديم المرافقة والمتابعة الضرورية في شكل تكوينات متعددة تساعدهم على تسيير أفضل لمؤسساتهم المنشأة. كما تظهر المعطيات أن نسبة النساء المستفيدات من القروض الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بلغت 63.34%، من مجموع القروض الممنوحة، وذلك في مقابل 36.66% فقط للرجال، وهو ما يوضح خصوصية هذه القروض التي تعكس خصوصية المؤسسات المصغرة في الجزائر ذات الطابع الحرفي والتقليدي المنزلي في أغلب الأحيان.

بينما يتوزع التمويل الأصغر المقدم من قبل وكالة أنجم ANGEM على العديد من قطاعات النشاط مع اختلاف نسبته من قطاع لآخر، حيث تصل نسبة القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة بنسبة 39.39% كأعلى نسبة مسجلة، تليها المؤسسات الناشطة في قطاع الخدمات بـ 20.14%، ثم الصناعات التقليدية بنسبة 17.63%. وتجدر الإشارة إلى أن المؤسسات المصغرة في الجزائر تنتمي إلى كافة هذه القطاعات، حيث تعد مؤسسات الصناعة التقليدية في أغلبها جزء من هذه المؤسسات، بالإضافة إلى مشاركة العديد من الأفراد في مؤسسات مصغرة تنشط في قطاع الخدمات، وبالتالي تؤكد هذه المعطيات على أن الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تعد أكثر جهاز داعم ومناسب لتمويل المؤسسات المصغرة.²⁰

4. وضعية التمويل الأصغر في تونس

تعد سلطة رقابة التمويل الأصغر (ACM) Autorité de Contrôle de la Microfinance الهيئة المخولة في تونس بمتابعة وتشجيع التمويل الأصغر في هذه الدولة، وهي تشرف على مراقبة الهيئات والمؤسسات التي منح لها الترخيص بتقديم خدمات التمويل الأصغر وعلى رأسها الإقراض، وقد أشار التقرير الصادر عن هذه الهيئة أن عدد المستفيدين من التمويل الأصغر قد بلغ سنة 2018 ما يقارب 455871 مستفيد بحجم تمويل إجمالي مقدر بـ 1150 مليون دينار تونسي، وذلك بنسبة نمو قدرت بـ 22.8% مقارنة بالأرقام المسجلة سنة 2010 وفقا لنفس التقرير. وقد كان أغلب المستفيدين من هذه القروض المصغرة في تونس سنة 2018، من فئة الإناث بنسبة 57% من إجمالي المستفيدين مقابل 43% للرجال، إلا أنه يلاحظ تفوق الرجال على النساء من

حيث حجم القروض الممنوحة، حيث استفاد هؤلاء من 592741 مليون دينار تونسي بما يشكل 52% من المجموع الإجمالي للقروض خلال هذه السنة. ومن هنا يظهر خصوصية المشاريع النسوية التونسية مقارنة بالمشاريع المصغرة للرجال، أين تعمل النساء غالبا في أعمال يدوية حرفية تقليدية لا يتطلب الانطلاق فيها رأس مال كبير وفقا للمعدات اللازمة لذلك، على عكس الرجال الذين يفضلون التوجه نحو القطاعات الصناعية أو الزراعية التي تتطلب رأس مال أكبر، بسبب الحاجة إلى معدات ذات قيمة أكبر، إلا أن هذه الوضعية ليست ثابتة ولا مستقرة على العموم، حيث يظهر التقرير أن توزيع حجم القروض الصغيرة الممنوحة في إطار التمويل الأصغر تكون في العادة متقاربة بين فئتي الإناث والذكور، والفرق في النسب يكون بسيطا، لكن عموما يسجل سيطرة الإناث من حيث الإقبال على هذا النوع من التمويل²¹.

ويظهر من خلال معطيات التقرير أن أغلب القروض الممنوحة في إطار عمليات التمويل الأصغر في تونس تكون موجهة لتوسيع المشاريع المقامة أصلا بنسبة تجاوزت 94% سواء من حيث عدد المقترضين أو حجم القروض، بينما تشكل إطلاق المشاريع الجديدة نسبة صغيرة لا تتجاوز 6% من المستفيدين، بقيمة 44419 مليون دينار تونسي من التمويل المقدم.

أما من ناحية توزيع التمويل الأصغر على القطاعات الاقتصادية في تونس، فيلاحظ عموما اختلاف بسيط لما هو سائد في الأمثلة السابقة من الدول العربية، حيث يسجل التقرير سنة 2018 أن أكبر شريحة من المستفيدين منه ينتمون إلى قطاعي الزراعة والتجارة على حد سواء، بنسبة 28% من إجمالي عدد المقترضين لكل منهما، فيما تمثل حصتهما من مجموع القروض الممنوحة 28% و 34% على الترتيب. في حين أن قطاع تحسين شروط الحياة والذي يضم الاستثمار في الصحة والتعليم، فيشكل القطاع الثالث في تونس من حيث المستثمرين المصغرين فيه بنسبة 20% إلا أن حجم الأموال المقترضة الموجهة نحو هذا المجال لم تتجاوز سنة 2018 حدود 9% من مجموع القروض الممنوحة في إطار التمويل الأصغر، ومن ناحية أخرى يظهر أن قطاعي الخدمات والإنتاج والصناعات الصغيرة، يشكلان 10-15% سواء من حيث عدد المستفيدين أو من حيث إجمالي المبالغ المقترضة. فيما تسجل الصناعات التقليدية أضعف نسبة في التمويل الأصغر في تونس، فظلت خلال السنوات الأخيرة في حدود 2% فقط. ويمكن تفسير هذه الأرقام كون تونس بلد سياحي بالدرجة الأولى، وفي نفس الوقت تسعى إلى تطوير زراعتها لتغطية النقص الناتج عن ضعف الموارد النفطية كالبترول والغاز فيها، والذي دفعها إلى البحث عن موارد بديلة لذلك، فشكلت الزراعة أحد اهتمامات الحكومة التونسية، وشجعت على التوجه نحوها، بينما يظل قطاع التجارة المفضل لدى شريحة كبيرة من المستثمرين الشباب في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للخصائص المميزة له من سهولة في التأسيس وصغر رأس المال بصفة عامة. بينما يؤخذ على وضع تونس في مجال التمويل الأصغر ضعف التوجه نحو قطاع الصناعات التقليدية، والذي يفترض أن يشكل حصة مهمة من القروض الصغيرة الممنوحة، كونه الأكثر تماشيا مع طبيعة التمويل الأصغر من ناحية، ولأهميته الكبيرة في تنشيط السياحة وترويجها من ناحية أخرى،

فلا بد من الاستفادة من شهرة بعض المنتجات التقليدية التونسية في العالم من أجل استغلالها في تطوير هذا القطاع، وتحفيز الاستثمار فيه.

5. وضعية التمويل الأصغر في الأردن

يشهد قطاع التمويل الأصغر في الأردن نمواً وتنوعاً كبيرين حيث تقوم العديد من المؤسسات الخاصة أو العمومية إلى جانب البنك المركزي الأردني في وضع برامج خاصة بهذا التمويل، وتقدم باقة متنوعة من الخدمات المرتبطة به من الإقراض الصغير إلى التأمين وغيرها من الخدمات المصرفية للفئات الخاصة. وتعد شبكة تنمية الممثل الرسمي لمؤسسات التمويل الأصغر في الأردن وتهدف إلى تطوير صناعة تمويل أصغر مستدام، وهي جزء لا يتجزأ من النظام المالي الرسمي، والتي تعمل على تعزيز أفضل الممارسات العالمية المطبقة في هذا القطاع، وتسعى من خلال ذلك إلى دعم وتوفير البيئة التنظيمية الملائمة ووضع معايير أداء سليمة تنعكس إيجاباً على قطاع التمويل الأصغر بشكل إجمالي في المملكة الأردنية. وقد أشار التقرير الصادر عن شبكة تنمية لسنة 2018 أن عدد العملاء المستفيدين من خدمات التمويل الأصغر في الأردن قد بلغ 465717 عميلاً بمجموع 259 مليون ديناراً أردنياً، بنسبة نمو بلغت مقارنة بسنة 2012 وفقاً لنفس التقرير، وبناء على ذلك فقد ارتفع متوسط قيمة القرض من 374 ديناراً 16% خلال هذه الفترة، %أردني للقرض الواحد سنة 2012 إلى 573 ديناراً أردني سنة 2018، أي بنمو قارب 04 ويعود ذلك أساساً إلى ارتفاع معدلات التضخم الذي أثر بدوره على القوة الشرائية للدينار الأردني، بالإضافة إلى توجه مؤسسات التمويل في الأردن إلى تقديم المنتجات المالية لقطاع المشاريع المتوسطة، مما زاد من حجم القرض الممنوحة. وفي نفس اتجاه الدول العربية فإن أكبر حصة من القروض الصغيرة المقدمة في الأردن تعود إلى فئة النساء يشكلون نسبة معتبرة تصل إلى %، وقد لوحظ أن نسبة الشباب البالغين من العمر 18-30% بنسبة تقارب 73 من العملاء المستفيدين من خدمات مؤسسات التمويل الأصغر في هذا البلد، وهو كذلك ما يتماشى مع %43 الطبيعة العامة لخصائص القرض المصغر في البلدان العربية ودول العالم عامة.

و يشكل العملاء الريفيون 34% من إجمالي عملاء المؤسسات الخاصة بالتمويل الأصغر في الأردن، ويتم توزيع القروض المتحصل عليها في هذا الإطار على جملة من القطاعات الاقتصادية، أين استفاد قطاع التجارة من 45% من إجمالي محفظة القروض بـ 259 مليون ديناراً أردني، يليها صناعة المنازل بـ 19% والقرض الاجتماعي بـ 18%، ثم القطاع الخدماتي بـ 10%، بينما لا يتجاوز حصة قطاع الزراعة، الصناعة، التعليم، التأمين الصحي، الأعمال المهنية، نسبة 01% لكل منها. وهو ما يستلزم المزيد من التحفيز لبرامج التمويل الأصغر من أجل التوجه للقطاعات المنتجة وعلى رأسها الزراعة والصناعة بدلاً من القطاع التجاري الذي لا يشكل قيمة إضافية حقيقية مقارنة بقطاعات تقدم منتجات حقيقية للسوق الأردني، إلا أن هذا التوجه نحو التجارة والخدمات هو الاتجاه العام الذي تعرفه القروض الصغيرة في العالم العربي. وما يلاحظ بالنسبة للأردن خلافاً للأمثلة السابقة هو فتح مجال التمويل الأصغر أمام الأفراد من أجل تغطية احتياجاتهم الشخصية تحت مسمى القروض الاجتماعية، وبذلك لا يوجه القرض إلى

الاستثمار أو إقامة المشاريع الخاصة، وإنما يستخدم في الاستهلاك الشخصي، على عكس حالة الجزائر مثلا التي لا تضع القروض الاستهلاكية الموجهة لزبائن البنوك ضمن القروض الصغيرة، وإنما تمنح بصفة شخصية كخدمة مصرفية مستقلة تمنحها البنوك²².

خلاصة:

يظهر من خلال الدراسة بأن التمويل الأصغر ميكانيزم تمويل قديم الفكرة، حديث التنظيم، وقد تطور عبر السنوات من ارتباطه بمفهوم الإقراض فقط، والذي يمثل تقديم مبالغ مالية لفئات لم يشملها النظام المصرفي بصورته التقليدية، بسبب خصوصياتها المتعلقة بضعف وانعدام الدخل، مما لا يتماشى مع شروط الضمانات المطلوبة من قبل المؤسسات المالية التقليدية، إلى توسع التمويل الأصغر ليشمل كافة الخدمات التي يضمها النظام المالي من تأمين وإقراض ومدخرات، لكن بتكليفها مع المميزات التي ينفرد بها عملاء هذا التمويل من صغر حجم المبالغ المالية المقرضة أو المدخرة، حيث يكون الهدف الأساسي من عملية التمويل الأصغر هو دعم الفئات الهشة على تحسين مستوياتها المعيشية. وقد لاقى ذلك إنتشارا كبيرا عبر العديد من الدول النامية والمتقدمة، من خلال مؤسسات مالية رسمية خاصة أو في إطار برامج الدعم الحكومي. وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- ✓ يشهد قطاع التمويل الأصغر في العالم تطورا كبيرا منذ نشأته إلى الوقت الحاضر، سواء من ناحية المستفيدين منه أو من ناحية حجم القروض الممنوحة.
- ✓ تنتشر ممارسات التمويل الأصغر بصفة أكبر في المناطق التي تتميز بظروف استثنائية أو أزمات سواء كانت اقتصادية، اجتماعية، أو سياسية، حيث يلاحظ تزايد الإقبال عليها في منطقة آسيا وأمريكا اللاتينية وإفريقيا، مقارنة بمنطقة أوروبا مثلا.
- ✓ نطل منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والتي تضم غالبا مجموع البلدان العربية، آخر الأقاليم العالمية من حيث التوجه نحو التمويل الأصغر، فلا تندمج هذه الممارسات بصفة كبيرة في النظام المالي لهذه الدول، ما عدا بعض الحالات الاستثنائية كالأردن والإمارات العربية، بينما تشكل في باقي الدول مجرد برامج دعم حكومية تحصر في عدد من الهيئات التابعة للدولة.
- ✓ تسيطر فئة الإناث بصفة كبيرة على التمويل الأصغر مقارنة بفئة الرجال، بسبب تماشي طبيعة الأعمال النسوية التي يتم إطلاقها مع خصائص هذا التمويل، وفي مقابل ذلك تتقارب الحصص المدفوعة من القروض بين الإناث والذكور، وذلك يعود إلى ميل هذه الفئة إلى قطاعات صناعية وزراعية تحتاج إلى لوازم تستلزم رأس مال أكبر من الصناعات التقليدية والحرفية التي تتجه نحوها النساء بصفة أكبر.
- ✓ بالرغم من اختلاف وتنوع القطاعات الاقتصادية التي تأسس فيها الأعمال الصغيرة وفقا للتمويل الأصغر فإنه عموما يسجل تفضيل القطاع الخدماتي والتجاري، في مقابل قطاعات أخرى أكثر إنتاجية، ما عدا بعض الحالات كتونس التي يتجه المقرضون الصغىرون بها نحو الزراعة بصفة متساوية مع التجارة.

وبناء على هذه النتائج يمكن تقديم جملة من التوصيات، التي يمكن من خلالها تطوير تجربة التمويل الأصغر في البلدان العربية التي تشهد تخلفا في هذا المجال، وفي الجزائر خاصة، للاستفادة منها في تحقيق التنمية المحلية، والرفع من المستوى الاقتصادي للفئات الهشة من أصحاب الدخل المنخفض والفقراء. ومن هذه التوصيات ما يلي:

- ✓ تطوير قطاع التمويل الأصغر من خلال منح الترخيص لمؤسسات خاصة تمكنها من تغطية هذا النوع من الخدمات بدلا من حصرها فقط في برامج حكومية، وذلك من أجل تشجيع المفهوم الاستثماري لهذه القروض أكثر من مفهوم الصدقة أو المنحة.
- ✓ إدراج خدمات التمويل الأصغر ضمن النظام المالي الرسمي للدولة، وإضفاء الطابع الرسمي على التعاونيات أو الجمعيات التي تمنحه بالتراضي.
- ✓ تنويع خدمات التمويل الأصغر في البلدان العربية وعدم حصرها فقط في مجال الإقراض، مع تطوير والتعريف بالمنتجات الأخرى التي تندرج ضمنه.
- ✓ تشجيع توجيه القروض الممنوحة في إطار التمويل الأصغر نحو القطاعات المنتجة أكثر كالزراعة والصناعة، بدلا من التوجه نحو قطاع الخدمات والتجارة بالدرجة الأولى.
- ✓ تسويق منتجات التمويل الأصغر لدى العملاء من المستوى التعليمي المحدود، من خلال التعريف بهذه المؤسسات والخدمات المقدمة لدى سكان الأرياف تحديدا، للرفع من إقبالهم على ذلك، وتطوير حسهم المقاولاتي.

الإحالات والمراجع:

- ¹ عبده سعيد إسماعيل (2008)، "أدبيات التمويل الصغير-عرض ونقد"، ورقة مقدمة إلى ندوة حوار الأربعاء، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، ص 160.
- ² يوسفات علي، عبد الرحمن عبد القادر (2012)، "فعالية التمويل الإسلامي الأصغر في القضاء على الفقر - دراسة حالة السودان واليمن"، مجلة الحقيقة، جامعة أدرار، العدد 21، الجزائر، ص 124.
- ³ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (2005)، التقرير السنوي 2005، ص 14، أطلع عليه يوم 2019/12/10 على الساعة 10.13، على الرابط: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-cgap-annual-report-2005-22716.pdf>
- ⁴ روبرت بك كرستين (جوان 2003)، "الإرشادات المتفق عليها بشأن التمويل الأصغر-المبادئ التوجيهية المتعلقة بتنظيم التمويل الأصغر والإشراف عليه"، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مجموعة البنك الدولي، الولايات المتحدة الأمريكية، ص 10.
- ⁵ Baker, Chris & Monnie Markel Biety (2001), "An analysis of credit union microfinance", office of development studies, United Nations Development Program, p 02.
- ⁶ Raouf Kazi Abdur (june 2012), "What's wrong with microfinance? A book review", international journal of research studies in Management, Consortia Academia Publishing, USA, p 03.
- ⁷ Sébastien Boyé Etautres (2006), "Le guide de la Microfinance", édition d'organisation, France, p 17
- ⁸ Convergence, "Baromètre de la microfinance 2010", 1^{ère} édition, p 01. Sur le lien : <http://www.convergences.org/barometre-de-la-microfinance/>, téléchargé le : 01/12/2019 à 18.30.

⁹ عالية عبد الحميد عارف (جوان 2009)، "إدارة القروض متناهية الصغر - الآليات والأهداف والتحديات"، المجلة العربية للإدارة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، المجلد 29، العدد 01، مصر، ص 158.

¹⁰ Florent Bédécarrats (2012), « *La microfinance entre utilité sociale et performance financière : le rôle des normes dans la gouvernance d'un secteur mondialisé* », thèse de doctorat en sciences politiques, université Panthéon-Sorbonne, Paris, p 11.

¹¹ Ajaz Ahmed Khan (2008), "*Islamic microcredit: theory, policy and practice*", Islamic relief worldwide, Royaume-Uni, p 11.

¹² يوسفات علي، عبد الرحمن عبد القادر، نفس المرجع السابق، ص ص 125، 126.

¹³ بوهرين فتيحة (ديسمبر 2018)، "دراسة مقومات نجاح التمويل الأصغر (دراسة تجارب رائدة)"، مجلة اقتصاد المال والأعمال، جامعة الوادي، المجلد 03، العدد 02، الجزائر، ص ص 150، 151.

¹⁴ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (أكتوبر 2006)، "دليل المبادئ التوجيهية للممارسات السليمة الخاصة بالجهات الممولة للتمويل الأصغر"، ط 02، البنك الدولي، الولايات المتحدة الأمريكية، ص 02.

¹⁵ عبد الوهاب لطفي (2013)، "أساسيات التمويل الأصغر"، ورقة بحثية مقدمة للملتقى الدولي حول برنامج دعم المجتمع المدني المصري، وكالة الولايات المتحدة للتطوير الدولي، 25 و 26 أبريل 2013، مصر، ص ص 05، 06.

¹⁶ مصطفى طويطي، ليدية وزاني (جوان 2017)، "تجربة التمويل الأصغر في الجزائر-دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM"، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، جامعة أم البواقي، العدد 07، الجزائر، ص 87.

¹⁷ Convergence, "*Baromètre de la microfinance 2019*", 10^{eme} édition, pp 02, 03. Sur le lien : <http://www.convergences.org/barometre-de-la-microfinance/>, téléchargé le : 01/12/2019 à 19.23.

¹⁸ "التعريف بالوحدة"، على الموقع الرسمي للهيئة العامة للرقابة المالية، أطلع عليه يوم 2019/12/27 على الساعة 16.48. على الرابط:

<http://www.fra.gov.eg/jtags/microfinance/unit/index.html>

¹⁹ وحدة الرقابة على نشاط التمويل متناهي الصغر للجمعيات والمؤسسات الأهلية (2018)، "تقرير نهاية عام 2018 عن نشاط التمويل متناهي الصغر"، الهيئة العامة للرقابة المالية، جمهورية مصر العربية، ص ص 03-10.

²⁰ "القروض الممنوحة"، على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM، على الرابط: <http://www.angem.dz>، أطلع عليه يوم 2019/02/20 على الساعة 18.58.

²¹ Autorité de Contrôle de la Microfinance (2018), "*Rapport annuel 2018*", p 19-24 ; téléchargé depuis : www.acm.gov.tn.

²² تنمية-شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (2018)، "التقرير السنوي لقطاع التمويل الأصغر لعام 2018"، ص ص 34-39، 71. حمل من الموقع الرسمي للشبكة على الرابط: <http://tanmeyahjo.com/>.

أثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بغزة

The impact of legal regulation on the banking system in the financing of small enterprises in Gaza

إسماعيل سالم ماضي	حازم أحمد فراوانة
أستاذ	أستاذ محاضر أ
جامعة فلسطين، فلسطين	جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر
Email: ismailmadi32@gmail.com	Email: atiaf_1998@hotmail.com

ملخص:

هدف البحث إلى التعرف على اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بغزة وتوصل إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية نحو اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة تعزي إلى مشاكل تمويلية وإدارية واقتصادية و تنافسية وعمالية. وتوصلت إلى أن المشروعات الصغيرة تعمل على تحسين الوضع الاقتصادي والقضاء على البطالة، إضافة إلى عدم وجود تشريع فلسطيني خاص بقطاع التمويل الصغير بالمفهوم والغايات المتعارف عليها علميا .

الكلمات المفتاحية: المشروعات الصغيرة ؛ التمويل ؛ التنظيم القانوني ؛ التنمية الاقتصادية

Abstract

The goal of the research to identify the impact of legal regulation on the banking system in the financing of small enterprises in Gaza and reached the absence of statistically significant differences towards the impact of legal regulation on the banking system in the financing of small enterprises attributable to the problems of financing, administrative, economic, competitive and labor.

Key Words : Small businesses; Funding; legal regulation; Economic development

تمهيد:

إن المشروعات الصغيرة تلعب دور بارز في العملية التنموية، وقد زادت هذه الأهمية في الوقت الراهن مع تطور الدور الذي تؤديه في ظل الأوضاع السياسية والاقتصادية وانعكاساتها على المجتمعات مما يضرر الأفراد داخل هذه المجتمعات إلى الاعتماد على خبراتهم ومهاراتهم في فتح مشاريع تدر عليهم دخلاً يسد حاجاتهم المهنية والمعيشية، لذا كان من الأهمية بمكان الاعتناء بالمشروعات الصغيرة وتطويرها، وتوفير حصيلة كافية لها من المهارات والقدرات الإدارية في المجال الإداري والمحاسبي والاقتصادي وتبصيرها بأحدث الطرق الإدارية في إدارة مشروعاتهم بنجاح، والتغلب على المشكلات التي تواجههم وكيفية معالجتها الأمر الذي يحتم تطوير مهارات أصحاب المشروعات لتمكينهم من الاستخدام الأمثل للمصادر المتاحة للمشروع، حيث تحظى المشروعات الصغيرة باهتمام

مخططي السياسات الاقتصادية والاجتماعية في مختلف دول العالم المتقدم والنامي على حد سواء، وذلك انطلاقاً من الدور الحيوي لهذه الصناعات التي في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول. وقد أصبحت المشروعات الصغيرة في الآونة الأخيرة محط اهتمام عالمي نظراً لما تقدمه من فرص عمل وتحسين الدخل وزيادة التنمية على الصعيد الفردي والجماعي، وقد سعت كافة الجهات الحكومية والمنظمات غير الحكومية والقطاع الخاص إلى توفير البنية التحتية للمشروعات الصغيرة كي تنمو وتزدهر. وقد نشأت هذه التطورات كمحصلة لمجموعة من العوامل الذاتية المتعلقة بالأداء الإداري والإنتاجي والقدرة الذاتية للأنشطة الاقتصادية، إضافة للعوامل الموضوعية التي أفرزتها السياسات الإسرائيلية المتعاقبة والعلاقات الاقتصادية الخارجية للسلطة الفلسطينية - الحكومة بالوضع الأمني والسياسي مع إسرائيل - حيث عملت إسرائيل على تعزيز تبعية الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي من خلال جذب العمالة الفلسطينية للأنشطة الاقتصادية الإسرائيلية وفرض العوائق أمام المنتجات الفلسطينية، مما ساهم في تعميق درجة التبعية في غالبية المعاملات الاقتصادية ابتداءً من الفرص الاستثمارية أو البنية التحتية مثل المياه والكهرباء والاتصالات وحركة التجارة الخارجية المتعلقة بتوفير المواد الخام والآلات والمعدات والتكنولوجيا الحديثة والتسويق للمنتجات الفلسطينية.¹

مشكلة الدراسة:

تكمن مشكلة الدراسة في الإجابة على السؤال الرئيسي التالي:

ما اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بغزه ؟

فرضيات الدراسة:

- 1- توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بقطاع غزة تعزى إلى مشاكل اقتصادية.
- 2- توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بقطاع غزة تعزى إلى مشاكل إدارية.
- 3- توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بقطاع غزة تعزى إلى مشاكل تنافسية.
- 4- توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة بقطاع غزة تعزى إلى مشكلة العمالة.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى:-

- 1- التعرف إلى اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة في قطاع غزة.
- 2- التعرف إلى اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل اقتصادية.

- 3- التعرف إلى اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل إدارية.
- 4- التعرف إلى اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل تنافسية.
- 5- التعرف إلى اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة في قطاع غزة تعزى إلى مشكلة العمالة.
- 6- تطوير إدارة المشاريع الصغيرة وتوفير القدرة على التكيف مع ظروف العمل المحيطة، مع تبني سياسات جديدة تتلاءم مع هذه الظروف على عكس المشاريع الكبيرة.
- 7- تقوية العلاقات الاجتماعية من خلال التفاعل المستمر بين أصحاب المشاريع الصغيرة وفئات المجتمع المختلفة، بحكم أن غالبية عملاء المشاريع الصغيرة محليين في كثير من الأحيان.

أهمية الدراسة :

- 1- تكمن أهمية المشروعات الصغيرة في تلبية رغبات الأفراد والرياديين في الاستقلالية وتحقيق طموحاتهم ورفع مستوى المعيشة.
- 2- أن تساهم بشكل فعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك من خلال تأثيرها على بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل إجمالي الناتج المحلي، الاستهلاك، العمالة، الادخار والاستثمار والصادرات.
- 3- تحقيق الاكتفاء الذاتي في كثير من السلع والخدمات والحد من التبعية والعجز التجاري مع الاقتصاد الإسرائيلي.
- 4- تساهم في معالجة أهم المشكلات الاجتماعية -البطالة- بتوفير فرص عمل، إضافة للخدمات الإنتاجية والإدارية والاجتماعية.

- منهج الدراسة:

ستتبع الدراسة المنهج الوصفي التحليلي بحيث يتم الحصول على المعلومات الخاصة بالإطار النظري من الكتب والمجلات والأبحاث العلمية والمنشورات ذات العلاقة في حين أن الجانب العملي يعتمد على استبيان موجه إلى الفئة المستهدفة.

مصادر جمع البيانات:

- مصادر أولية: تتمثل في الإستبانة.
 - مصادر ثانوية: تتمثل في الكتب والمراجع والدراسات السابقة.
- مجتمع الدراسة :
- أصحاب المشاريع الصغيرة في المؤسسات الخاصة الموظفة بقطاع غزة تتمثل في (شركة الملتزم للتأمين، مركز حساب الذكاء العقلي، مؤسسة الإسعاف الأولى، شركة سلطان).

- حدود الدراسة:

- الحد الزمني: تجري الدراسة في العام (2018-2017م)

- الحد المكاني: المؤسسات الخاصة بقطاع غزة مثل (شركة الملتزم للتأمين، مركز حساب الذكاء العقلي، مؤسسة الإسعاف الأولى).

- الحد البشري: الموظفين بالمؤسسات الخاصة.

- الحد موضوعي: عوامل اقتصادية، عوامل إدارية، عوامل تنافسية، عوامل عمالة.

مصطلحات الدراسة:

1- المشاريع الصغيرة: هي المشاريع التي يمارسها نشاطاً اقتصادياً يكون مملوكاً ملكية فردية ويستخدم رؤوس أموال صغيرة نسبياً ويوظف عدد محدد من الأيدي العاملة ويستخدم موارد محلية.²

2- التنمية الاقتصادية: يوضح مفهوم التنمية التغيرات التي تحدث في المجتمع بأبعاده الاقتصادية من أجل توفير الحياة الكريمة لجميع أفراد المجتمع.³

3- الإطار القانوني: هو عبارة عن الشكل القانوني الذي يحدد حجم وتصنيف المؤسسة ليوضح العلاقة بين أصحاب المشروعات ومؤسسات المجتمع المحلي .

4- التمويل: هو توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير المشروع من خلال إمداده في أوقات الحاجة إليها.

أولاً: الدراسات السابقة:

1 دراسة أبو النصر (2000):

وهي بعنوان: " مشاكل تمويل المشاريع الصغيرة للشباب في جمهورية مصر العربية "

هدفت الدراسة إلى التعرف على مشاكل تمويل المشاريع الصغيرة للشباب في جمهورية مصر العربية،

وقد توصلت الدراسة إلى أهم النتائج التالية:

- أن تمويل هذه المشروعات عبر البنوك الاسمية بصيغة التمويل المنتهي بالتمليك هي من أفضل الصيغ التي تساهم في حل مشاكل هذا النوع من المؤسسات.

- أن أنظمة التمويل الحالية تعتمد على أفكار وأنظمة مصرفية تقليدية، وبالتالي فإنها عاجزة عن تلبية احتياجات تلك المشاريع الصغيرة.

- فإن هذه المشاريع بحاجة إلى نظام تمويل يضمن لها سهولة الحصول على القروض لشراء الآلات والمعدات ومواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة.

- ضرورة وجوده نظام تمويل جديد من خلال تأسيس شركة متخصصة بتنمية وتمويل المشاريع الصغيرة.

2 دراسة الصاوي (2002):

وهي بعنوان: " أساليب التمويل الإسلامية كحل مطروح لمشاكل التمويل في المشروعات الصغيرة "

هدفت الدراسة إلى التعرف على مناقشة أساليب التمويل الإسلامية كحل مطروح لمشاكل التمويل في المشروعات الصغيرة.

حيث توصلت الدراسة الميدانية التي قام بها الصاوي إلى أهم النتائج التالية:-

- أن هناك إقبال كبير لدى أصحاب المشروعات الصغيرة على صيغ التمويل في البنوك الإسلامية.
- كما أن هذه البنوك جعلت المشاريع الصغيرة كهدف لها في كثير من الدول مما كان له الأثر الملحوظ في تمويل و تطوير هذه المشاريع.
- وتطالب الدراسة بدور أكبر للبنوك الإسلامية في هذا المجال.

3- دراسة الصالحي (2004):

- وهي بعنوان: " مشاكل تنمية المشاريع الصغيرة في الاقتصاد الجزائري ".
- هدفت الدراسة إلى التعرف على مناقشة مشاكل تنمية المشاريع الصغيرة في الاقتصاد الجزائري.
- وقد توصلت الدراسة إلى أهم النتائج التالية:
- أن أصحاب المشاريع الصغيرة لا يواجهون مشكلات في إدارة ظروف العمل عند بداية التأسيس وأن الدولة تدعم مشاريعهم.
 - عدم وجود دراسات كافية تتعلق بإيجاد حلول لمشكلات التسويق والتمويل.
 - كما أظهرت معاناة أصحاب تلك المشاريع من المشكلات الاقتصادية بسبب ارتفاع ضريبة المبيعات.
 - وأوصى في دراسته بضرورة إيجاد صيغ جديدة تؤدي إلى تحول جذري في تمويل هذا النوع من المشاريع لما له من أهمية في تنمية الاقتصاد الجزائري.

4- دراسة مرتجي (2004):

- وهي بعنوان: " مشاكل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي ".
- هدفت الدراسة إلى التعرف على مشاكل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي.
- وقد توصلت الدراسة إلى أهم النتائج التالية:
- أن مشكلة تمويل هذه المشاريع تعتبر من أهم المعوقات التي تحد من تطور هذه المشروعات.
 - لا بد من ضرورة توفير حلول فعالة لحل مشكلة التمويل التي تعاني منها هذه المشروعات.
 - وأوصت هذه الدراسة إلى التالي:
 - أهمية لجوء مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة في الوطن العربي إلى تطبيق أساليب التمويل الإسلامي في تمويل تلك المشاريع.
 - توفير البيئة التنظيمية المحفزة على اتساع آفاق المشروعات الصغيرة في الوطن العربي من خلال تبسيط وتجانس الإجراءات اللازمة لإقامة هذه المشروعات.

5- دراسة مهنا (2005):

- وهي بعنوان: " واقع المشروعات الصغيرة في قطاع غزة ".
- هدفت الدراسة إلى التعرف على مشاكل التمويل وهي من أهم المشاكل التي تعاني منها هذه المشروعات.

وقد توصلت الدراسة إلى أهم النتائج التالية:

- تمثل اللبنة الأساسية في بناء الصروح الاقتصادية الشاخنة في قطاعنا المتطور، وهو أيضاً أساس المشروعات الكبيرة.

- تساعد على التنمية الاقتصادية، والتخفيف من البطالة وزيادة الدخل القومي للقطاع.

وأوصت الدراسة إلى التالي:-

- ضرورة معاملة البنوك لهذه المشروعات بشكل يختلف عن باقي المشروعات عند اتخاذ قرار الائتمان.

- وكذلك أوصت الدراسة بتطوير أداء مؤسسات الاقراض المتخصصة في فلسطين لخدمة المشاريع الصغيرة.

ثانياً: مفهوم المشروعات الصغيرة:

اختلفت الطالبة في تحديد مفهوم موحد ومحدد للمشروعات الصغيرة، فهو يختلف من بلد لآخر فما هو متوسط أو كبير في دولة حديثة العهد بالتصنيع أو دولة نامية قد يعتبر من المشروعات الصغيرة في دولة صناعية متقدمة بل يختلف مفهوم المشروعات الصغيرة من جهة لأخرى داخل الدولة الواحدة إلا أن أغلب هذه التعريفات يعتمد على عدد من المعايير، بعضها يقوم على أساس رأس المال وهناك بعض الدول تستخدم معياري حجم العمالة وقيمة رأس المال معاً لتعريف المشروعات الصغيرة.⁴

ثانياً: أنواع المشروعات الصغيرة:

تقسم مشروعات الأعمال الصغيرة إلى أنواع مختلفة، وبهذا الصدد فإنه غالباً ما يتم اعتماد مجموعة من المؤشرات لتصنيف هذه المشروعات منها⁵:

1 - حسب الحجم :

وتقسم مشروعات الأعمال الصغيرة إلى ثلاثة أنواع هي: الكبيرة والمتوسطة والصغيرة الحجم، وبهذا الصدد فإنه تستخدم مقاييس متعددة لتحديد الحجم، فقد يكون أساسه رأس المال أو المبيعات، أو عدد العاملين، أو عدد الفروع التي يمتلكها المشروع والموزعة على مناطق جغرافية متعددة.

2- حسب نوع النشاط :

وتقسم مشروعات الأعمال الصغيرة وفقاً لطبيعة النشاط الذي تمارسه، وهي ذات أنواع مختلفة، كالصناعي والمصرفي والتجاري والمالي، البناء والتشييد، والخدمات والنفط وغيرها.

3- حسب نوع الملكية:

وتقسم أيضاً مشروعات الأعمال الصغيرة وفقاً لنوع ملكية هذه المشروعات فمنها مشروعات الطاقة والتي تعود ملكيتها إلى القطاع العام في كثير من الدول أو تعود ملكيتها إلى شركة كبيرة تحت صيغة الشركات المساهمة العامة، أو تكون مشتركة تساهم فيها الدولة مع القطاع الخاص وتكون للدولة نسبة محددة، أو قد تكون ملكيتها خاصة وتعود إلى القطاع الخاص وإلى مجموعة معينة مثل الشركات العائلية والتي يساهم فيها أفراد لعائلة معينة تربطهم علاقات أسرية محددة واسهم هذه الشركات لا يتم تداولها إلى عامة الجمهور وإنما إلى أفراد محددين،

وكذلك مشروعات الأعمال الدولية وتمثل تلك الشركات التي يساهم فيها أكثر من دولة أو أكثر من شركة دولية، وهي ما يطلق عليها بالمشروعات المشتركة وهذه قد تكون بين الدول أو بين مجموعة من المستثمرين لهم جنسيات مختلفة. ولفهم الإطار العلمي لأهمية وطبيعة الأعمال الصغيرة، حيث تقدم لجنة التطوير الاقتصادية صيغة واضحة ومحددة لتصنيف وتقسيم المشروعات الصغيرة والتي ينبغي أن تمتلك اثنين أو أكثر من المؤشرات الآتية:-

أ- تكون الإدارة في هذه المشروعات غير مستقلة عن الملكية، حيث عادة ما يكون المدير هو المالك.

ب- تقدم الأموال (رأس المال) وكذلك حقوق الملكية من قبل شخص واحد أو مجموعة صغيرة من الأفراد.

ج- تكون العمليات والأنشطة الخاصة بهذه المشروعات موقعيه وبشكل رئيسي، حيث غالباً ما يكون العاملين والمالكين من نفس المنطقة، في حين تكون الأسواق موزعة على مواقع مختلفة.

د- تتصف بصغر الحجم والأهمية النسبية القليلة داخل القطاع الذي تعمل فيه، حيث تكون هذه المشروعات ذات حجوم صغيرة من حيث مبيعاتها وحصتها السوقية عند مقارنتها مع المشروعات الكبيرة العاملة ضمن نفس القطاع

ثالثاً: الخصائص المميزة للمشروعات الصغيرة:

تتميز المشروعات الصغيرة بما يلي⁶:

1- الملكية:

عادة يمتلك المشروع الصغير فرد والقليل منها يمتلكه عدة أفراد تربطهم ببعض علاقات شخصية أو علاقات عمل أو علاقات عائلية.

2 الإدارة:

في الغالب يقوم صاحبها (المالك) على إدارتها من واقع خبرته وتجربته والتي يعوزها الكثير من المهارات الإدارية، فإذا كان المالك أكثر من شخص فإنهم يوكلوا الإدارة لأحد الملاك لصغر المشروع ولعلاقتهم الوطيدة.

3- تنظيم المشروع:

يتسم تنظيم المشروع مثل هذا النوع من المشروعات بالبساطة وهو لا يتخطى مستويان تنظيميان ويتسم هذا التنظيم بمرونة عالية وعلاقات عمل غير محددة تحديداً قاطعاً أو واضحاً.

- رأس المال ومصدر التمويل:

رأس المال محدود وقديماً كان الاعتماد على المال الخاص للمالك أو الملاك ولكن حديثاً أصبحت البنوك ومختلف جهات الإقراض مصدراً حياً وحيويًا لإقراض هذه المشروعات حسب الشروط التي تحددها تلك الجهات.

4- العمالة اللازمة:

أغلب هذه المشروعات تعتمد على العمالة غير الماهرة لانخفاض أجورها كثيراً ولعزوف الكفاءات البشرية عن الالتحاق بهذه المشروعات لضآلة أجورها ومرتباتها.

5 - المحلية:

تتسم هذه المشروعات بالحدودية على مستوى الشارع أو الحي أو على الأكثر المدينة ولا تتخطى الحواجز الجغرافية للمدينة أو الحي وتتصل اتصالاً مباشراً بعملائها.

6 - المستوى التكنولوجي:

المستوى التكنولوجي لتلك المشروعات غالباً يكون يدوي أو ميكانيكي ولا يرقى إلى مستوى الآلية لضآلة رأس المال وضعف الإمكانيات المالية ولذلك فهي تركز على تكنولوجيا كثيفة العمل وليست كثيفة رأس المال.

7 - البعد عن مصادر السلطة والقرار:

هذه المشروعات بعيدة عن مصادر السلطة الحاكمة في المحافظة أو الدولة وكذلك بعيدة عن مراكز صنع واتخاذ القرار ولذلك أغلب القرارات في الدول المتخلفة لا تتوافق مع رغبات وحاجات هذه المشروعات عكس الحال في المشروعات الكبيرة.

8- البحوث والتطوير:

تتمثل هذه المشروعات وظيفية البحوث والتطوير لضعف الإمكانيات المالية لها ولجهلها بأهمية ذلك في الاستمرار في الأسواق وخوض غمار المنافسة محلياً وعالمياً.

9 - التصدير:

هذه المشروعات يصعب عليها بل يستحيل في بعض الأحيان قيامها بعملية تصدير لضآلة حجم الإنتاج أو الفائض القابل للتصدير أو لعدم الاقتصادية لأن تكلفة تصدير الحجم الضئيل تفوق بكثير العائد أو الإيراد المحقق من تصديره، بالإضافة إلى صعوبة التعامل وطول إجراءات عمليات التصدير وفتح الاعتمادات والتعامل الخارجي.

رابعاً: مزايا وفوائد ملكية المشروعات الصغيرة:

إن اعتماد الريادية في مجال مشروعات الأعمال الصغيرة، وما يرتبط معها تحقق مجموعة من المزايا غالباً ما تكون ذات علاقة بحجم هذه المشروعات وفي شكل ملكيتها. ومن أبرز المزايا التي تحققها مشروعات الأعمال الصغيرة ما يلي (الحسيني، 2004):

1- سهولة وتوقع الأرباح: حيث يتمكن الرياديون من دراسة وتحليل وتحديد حجم المبيعات المتوقعة في ضوء الخبرة السابقة، وبالتالي القدرة على تحديد حجم الأرباح المتوقعة خلال الفترة القادمة.

2- إمكانية تحديد وتوقع الثروة المستقبلية: وهذه ترتبط بالأرباح المتوقعة، حيث يتمكن أصحاب المشروع من تحديد الإضافات والنمو الذي يمكن أن يتحقق في أموالهم وثروتهم.

3- قدرة الرياديون على معرفة الأنشطة والفعاليات الخاصة بمشروعاتهم: بحكم إدارتهم لهذه المشروعات وما يمتلكونه من خبرة في هذا المجال.

4- الرياديون هم الذين يمتلكون القدرة على الإدارة وقيادة هذه المشروعات: حيث أنهم يتصفون بالتميز والقدرة على توجيه هذه المشروعات نحو إنجاز أهدافها.

- 5- تتصف هذه المشروعات بوجود خطوط مباشرة للاتصال بين المالكين والعاملين وهذه تضمن التوجيه السريع والمباشر وضمان الرقابة الفعالة، فضلاً عن القدرة الفائقة في معالجة الاختناقات والمشاكل بسرعة تامة.
- 6- **الرضا عن العمل:** ويتمكن أصحاب المشروع من تحقيق بيئة عمل جيدة وإمكانية تحقيق الرضا والقناعة للعاملين وذلك من خلال الاتصال المباشر بينهم ودراسة أو معرفة احتياجاتهم واتجاهاتهم الفعلية.
- 7- تؤمن هذه المشروعات صياغة علاقات واضحة وشخصية بين العاملين في هذه المشروعات وبين المستهلكين وبالتالي زيادة قدرة المشروعات الصغيرة على فهم واستيعاب احتياجات هؤلاء المستهلكين والعمل الجاد على إشباعها وتلبيةها.
- 8- **مركزية اتخاذ القرارات:** حيث إن معظم القرارات من قبل المالك أو مدير المشروع وهذه تحقق السرعة وتجاوز الروتين وبما ينعكس ايجابياً على استثمار الفرص وحل المشكلات بشكل سريع.
- 9- تتصف هذه المشروعات بسهولة دخولها إلى الأنشطة والفعاليات الاقتصادية والأسواق: ولذلك فإن مركزية اتخاذ القرارات وسهولة الدخول تحقق لهذه المشروعات مرونة واسعة في ممارسة أنشطتها وتكسيبها القدرة على امتلاك حالات ريادية متميزة.

خامساً: وسائل تطوير مشروعات الأعمال الصغيرة⁷:

1- إنشاء إدارة (مركز) لدعم المشروعات الصغيرة:

يتفاوت الشكل التنظيمي للجهة الداعمة للمشروعات الصغيرة من دولة لأخرى، فهي تتخذ شكل وزارة كما في الولايات المتحدة الأمريكية، والجزائر، أو إدارة تابعة لإحدى الوزارات كما في كندا وسنغافورة، أو هيئة عامة كما في كوريا، أو صندوق اجتماعي كما في مصر، أما في فلسطين فنقترح إنشاء إدارة مستقلة تتبع وزارة الاقتصاد الوطني لرعاية المشروعات الصغيرة، وتكون جسم تنسيقي بين مؤسسات القطاع العام ذات العلاقة والقطاع الخاص، إضافة للمؤسسات الأهلية وتكون مهمتها تنفيذ إستراتيجية اقتصادية وطنية تأخذ بعين الاعتبار تدليل العقبات والمشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة وتنفيذ السياسات الداعمة لتطورها، على أن يقتصر دور الإدارة على التخطيط والإشراف والرقابة والتوجيه (تقديم الاستشارات وتذليل العقبات).

2 - إنشاء صندوق تمويل للمشروعات الصغيرة:

تتنوع الجهات التي تقدم القروض في الأراضي الفلسطينية من بنوك وجمعيات أهلية ومؤسسات تمويلية غير حكومية، وتعكف حالياً منظمات الإقراض غير الحكومية في فلسطين على تأسيس الشبكة الفلسطينية لمؤسسات الإقراض الصغير، واقترح مشروع قانون خاص بالتمويل صغير الحجم - في ظل عدم معالجة القوانين النافذة هذا النوع من القروض - وتعالج مواد القانون المقترح مسألة رأس المال المدفوع والإعفاء الضريبي والودائع، إضافة لتحديد أهداف الإقراض صغير الحجم وأنه يضمن مرونة عالية بخصوص الضمانات ومخصصات الديون المتعثرة والهبات الخارجية، مع العلم بان هذه المؤسسات تمنح قروضا صغيرة ومتناهية الصغر من 200 - 120000 دولار بهدف تمويل مشاريع مدرة للدخل في القطاع الرسمي وغير الرسمي. خاصة وان أكثر من 90% من

المشروعات الاقتصادية في الضفة الغربية وقطاع غزة هي من المنشآت الصغيرة ولكنها لا تحصل على أكثر من 2% من التسهيلات الائتمانية للبنوك العاملة في الأراضي الفلسطينية، وبالتالي ليس لديها القدرة للحصول على الخدمات المالية من خدمات البنوك لعدم وجود الضمانات الكافية لديها من جهة، وبسبب ظروف عدم الاستقرار الناجمة عن الإجراءات الإسرائيلية من جهة أخرى. ويقدر إجمالي الطلب على القروض الصغيرة بأكثر من ثمانون مليون دولار سنويا، يتم توفير حوالي أربعون مليون دولار فقط، منها حوالي ثلاثون مليون دولار عبر منظمات أهلية غير ربحية عبر برامج ممولة من الجهات المانحة.

في ضوء ما سبق نقترح إنشاء صندوق تمويل وطني يتولى إيجاد قنوات تمويلية متخصصة في تمويل المشروعات الصغيرة بشكل يتناسب مع ظروفها واحتياجاتها.

3 - إنشاء شركة لضمان مخاطر الائتمان للمشروعات الصغيرة:

تتنوع وتتعدد أشكال مؤسسات ضمان مخاطر الائتمان للمشروعات الصغيرة، فهي تتخذ شكل مكتب أو شركات، وفي بعض التجارب يتم ضمان المخاطر من خلال تكافل المقترضين أنفسهم. كما تتولى الشركة عملية ضمان إقراض المشروعات الصغيرة أمام الجهات التمويلية المختلفة، وتقوم الشركة بتدريب العاملين في المصارف ومؤسسات الإقراض للتعامل مع نظام المعلومات وتوفير الكثير من البيانات التي يمكن الرجوع إليها قبل اتخاذ قرار التمويل.

وتهدف آلية إنشاء شركة ضمان مخاطر الائتمان لتحقيق الأهداف التالية:-

أ. بخصوص المشروعات الصغيرة:

- تسهيل حصول المشروعات الصغيرة على التمويل من جهات التمويل والاستثمار المختلفة.
- السماح للمشروعات ذات السمعة والمعاملة الجيدة بالحصول على الائتمان بسهولة، مع إمكانية التوسع في قيمة القرض.
- توفير أسس واضحة ومنظمة للإقراض بدون الحاجة لإجراءات مستندية طويلة ومتداخلة.
- تبسيط وتسهيل إجراءات الحصول على الائتمان، بما يكفل سرعة تنفيذ المعاملة.
- ب. بخصوص مؤسسات التمويل والجهاز المصرفي:
- تشجيع جهات التمويل على تمويل المشروعات الصغيرة.
- تقديم الدعم الفني فيما يخص ضمان القروض.
- تجنب خسائر القروض وحالات إفلاس الأفراد، من خلال تزويد مؤسسة التمويل بالمعلومات الكاملة عن ظروف المقترض، مما ينعكس على تخفيض تكاليف تقييم المخاطر.
- ضمان سرعة وكفاءة قرارات الائتمان، إضافة لقياس مخاطر الائتمان بكفاءة لزيادة حجم الائتمان الممنوح.

4 - إنشاء حاضنات للمشروعات الصغيرة:

هي عبارة عن (إطار متكامل من حيث المكان والتجهيزات والخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم... الخ) مخصصة لمساعدة الرياديين والمشاريع الصغيرة في إنشاء وإدارة وتنمية وتطوير المشروعات الجديدة (الإنتاجية أو الخدمية أو المتخصصة في البحث والتطوير)، وحماية ورعاية ودعم هذه المشروعات لمدة محدودة (حسب طبيعة النشاط الذي تعمل فيه)، وتتركز على قضايا محددة مثل (إعادة الهيكلة الصناعية، خلق فرص عمل معينة، استيعاب العمالة الماهرة، استقطاب الاستثمارات، رعاية الأفكار الريادية... الخ)، وتقديم الحاضنة للمشروعات المنتسبة لها خدمات (مالية وإدارية وقانونية وفنية وتمويلية... الخ) وما توفره لهم (من بنية تحتية ومرافق وتجهيزات وشبكات وطرق... الخ)، إضافة لتوفير العديد من الخدمات الإدارية والتدريبية والتسويقية والاستشارية والخدمات الأخرى غير المنظورة. وترتبط هذه الحاضنات بالعديد من المؤسسات (الغرف التجارية والصناعية، الاتحادات الصناعية، الجامعات ومراكز الأبحاث والاستشارات... الخ).

سادسا: الأسباب المؤدية إلى فشل مشروعات الأعمال الصغيرة⁸ :

1. عدم (أو ضعف) إعداد دراسة جدوى للمشروعات الاقتصادية قبل الشروع بتنفيذها، الأمر الذي يجعلها في موقف تمويلي أو تسويقي أو إنتاجي ضعيف وغير ملائم لمتطلبات السوق أو الظروف الاقتصادية الداخلية.
2. محدودية رأس المال المستثمر وصغر حجم المشروعات في ظل ارتفاع التكاليف الإدارية والإنتاجية.
3. زيادة مخاطر الاستثمار، بسبب محدودية تحمل الخسائر في ظل تعثر الأوضاع السياسية والاقتصادية وعدم القدرة على التنبؤ للمستقبل.
4. الاعتماد على الخبرات الموروثة والعائلية بشكل رئيسي في غالبية مراحل المشروع.
5. الاعتماد على العمالة الكثيفة الغير مؤهلة والتكنولوجيا البسيطة والشائعة غالباً.
6. المنافسة الشديدة بين المنتجات الوطنية والمنتجات المستوردة ويرجع ذلك إلى الحرية شبه المطلقة للاستيراد من السوق الإسرائيلي وأحيانا بالأساليب الغير مشروعة التي تواجهها منتجات المشروعات الصغيرة مثل الإغراق والتهرب من الضرائب وتهريب المنتجات الفاسدة أو الغير مطابقة للمواصفات إلى الأراضي الفلسطينية من الأراضي الإسرائيلية والمستوطنات.
7. صعوبة الحصول على قروض ميسرة واعتماد غالبية المشروعات على التمويل الذاتي البسيط.
8. تواضع حجم الإنتاج ومحدودية الطاقة الإنتاجية المستغلة وبالتالي عدم تحقيق أية وفورات اقتصادية.
9. ضعف الخطط والرؤية المستقبلية للمالكين، إضافة لضعف المعرفة ببرامج الجودة والتنافسية والتسويق، في ظل نمطية طبيعة وطريقة الإنتاج.

سابعا: واقع المشاريع الصغيرة في فلسطين⁹ :

- 1- ملكية المشاريع الصغيرة ملكية فردية وعائلية وهذا يؤشر إلى ترابط المجتمع الفلسطيني بشكل كبير.

2- توزيع المشاريع الصغيرة على قطاعات مختلفة أهمها: إنتاجية صناعية مثل الصناعات الحرفية كالنجارة والحدادة والخراطة والخياطة والنسيج والتنجيد والصناعات الغذائية واليدوية والكيمائية والبلاستيكية وقطاع الخدمات التي شملت ميكانيكا السيارات والتبريد والتدفئة، صيانة الماكينات أشغال الراديو والتلفزيون.

3- أهم دوافع إنشاء المشاريع الصغيرة ، العوامل الاقتصادية سواء كانت احتياجات اقتصادية أو إيجاد فرصة عمل.

4- أن مصدر التمويل الأساسي للمشاريع الصغيرة قد تركز بمصدر التمويل الذاتي من مدخرات ودين شخصي في حين ضئالة الاعتماد في التمويل من مؤسسات إقراض غير حكومية والبنوك وهذا يعود إلى أن الدين الإسلامي يحرم الفائدة على القروض مما يجعل الكثيرين يتعدون عن التعامل مع مؤسسات الإقراض والبنوك وكذلك أن ليس بمقدور أصحاب هذه المشاريع أن يكونوا زبائنهم مقبولين لدى البنوك ومؤسسات الإقراض بسبب عدم وجود ضمانات لدى هذه الفئة تمكنها من أن تقترض من البنوك.

5- معظم المشاريع تسوق إنتاجها محليا.

6- حجم رأس المال عند بداية المشروع متواضع وكذلك لأن أغلب مصادر الحصول على رأس المال ذاتية.

ثامنا: الاحتياجات الفنية لأصحاب المشاريع الصغيرة:

للمشروعات الصغيرة احتياجات فنية عديدة، منها¹⁰:-

1. الخدمات الاستشارية في مجال الفرص الاستثمارية ودراسات الجدوى الاقتصادية إضافة لتطوير الإنتاجية والجودة والتسويق.

2. تقديم خدمات تدريب عالية التقنية للعاملين في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

3. تسهيل الاتصال وتدعيم الأفكار والمعلومات بين المؤسسات الاقتصادية ذات نفس النشاط وبين المؤسسات ذات العلاقة في الداخل والخارج.

4. مساعدة أصحاب الصناعات الصغيرة للوصول إلى مصادر التمويل المتوفرة في الأراضي الفلسطينية من خلال البنوك ومؤسسات الإقراض الأهلية، والحصول على تسهيلات ائتمانية بتكلفة منخفضة.

5. توفير المعلومات حول الفرص الاستثمارية والإجراءات الإدارية المتبعة، ومعلومات عن مصادر الآلات والمعدات ومستلزمات الإنتاج المطلوبة (والإجراءات اللازمة لتوفيرها في كل من فلسطين ودول المصدر)، إضافة لاحتياجات الأسواق من السلع والاتفاقيات المبرمة وكيفية الاستفادة منها.

تاسعاً: مصادر تمويل المشروعات الصغيرة:

ليس هناك من شك في أن جميع المشاريع الصناعية على مختلف مستوياتها، وسواء الجديدة منها أو القائمة، إنما تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتحقق دخلا وربحا مقبولين، وقد أصبح تطور المشاريع الصغيرة يشكل مفتاحا مهما لخلق فرص العمل وللتنمية الاجتماعية والاقتصادية المتكافئة، وخصوصا بالنسبة للفئات والمجتمعات الفقيرة والأقل حظا¹¹.

لا بد من الإشارة هنا إلى أن المؤسسات الصغيرة تحتاج إلى التمويل في فترات حياتها بدءاً بتأسيس المشروع وانطلاقه، وأثناء تطويره وتنميته وتحديثه، وكذلك في حالة استعداد المشروع أو الصناعة إلى الانطلاق نحو الأسواق التصديرية .

وتحتاج المشروعات الصغيرة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة الأسواق ومسايرة تطورات الإنتاج، إضافة إلى الحالات التي يتعرض فيها المشروع لأي حدث استثنائي. ويمكن حصر مصادر هذا التمويل في المدخرات الشخصية لمالك المشروع أو إجمالي المدخرات العائلية، إضافة إلى الاقتراض من البنوك التجارية في حالة الحاجة لذلك، أو من البنوك المتخصصة في توجيه التمويل نحو قطاع معين، البنوك المتخصصة في تمويل القطاع الصناعي أو تمويل القطاع الزراعي، أو من مصادر أخرى تتمثل عادة في مؤسسات الإقراض المتخصصة، وعادة ما تكون هذه المؤسسات مدعومة من قبل الحكومة والجهات الرسمية.

عاشراً: الإطار القانوني لمؤسسات التمويل الصغير بفلسطين

للقوف على طبيعة الإطار القانوني المنظم لعمل مؤسسات التمويل الصغير بفلسطين لا بد من التمييز بين مرحلتين من الحالة التشريعية، مرحلة ما قبل صدور القرار بقانون رقم (9) لسنة 2010 بشأن المصارف والنظام الصادر عن سلطة النقد الفلسطينية رقم (132) لسنة 2011 ومرحلة صدور هذين التشريعيين.

1. مرحلة التنظيم القديم

لم يكن هناك تشريع خاص موحد ينظم عمل مؤسسات التمويل الصغير بفلسطين، وإنما كان الشكل القانوني الذي اتخذته المؤسسة لنفسها وفقاً لأنظمتها الأساسية أو عقود تأسيسها هو المعيار في تحديد القانون الواجب التطبيق. حيث نجد أنها على نوعين هما جمعيات خيرية/ هيئات أهلية غير حكومية وشركات غير ربحية. وعلية يختلف القانون الواجب التطبيق باختلاف نوع الشكل القانوني للمؤسسة. فالجمعيات الأهلية تخضع لقانون رقم (1) لسنة 2000، في حين تخضع الشركات غير الربحية لأحكام قوانين الشركات حيث لا توجد أنظمة ولوائح خاصة لأحكام الشركات غير الربحية في قطاع غزة. لذا يتضح أن الأحكام الموضوعية لكل من الشركة غير الربحية والجمعية الخيرية متشابهة إلى حد كبير. يظهر اختلاف في إجراءات التسجيل والإشراف والرقابة على الأنشطة فقط.

2. مرحلة التنظيم الجديد

بدأت مع صدور كل من القرار بقانون غسيل الأموال رقم (9) لسنة 2007، والقرار بقانون رقم (9) بشأن المصارف 2010، وقرار رئيس السلطة الفلسطينية رقم (132) لسنة 2011 بنظام الترخيص والرقابة على مؤسسات الإقراض المتخصصة. حيث بدأت هذه المرحلة عام 1998 مع دخول قانون سلطة النقد حيز التنفيذ. حيث بموجب تم منح سلطة النقد صلاحية ترخيص مؤسسات الإقراض المتخصصة والرقابة عليها أي كان شكلها القانوني؛ خصوصاً في ظل عمومية تعريف المادة (2) من القانون لمؤسسة الإقراض المتخصصة "كل مؤسسة أو هيئة

اعتبارية أنشئت في فلسطين وهدفها الرئيسي منح القروض لأغراض خاصة يحددها مجلس الوزراء ويعتبرها لأغراض خاضه يحددها مجلس الوزراء ويعتبرها لأغراض هذا القانون مؤسسة إقراض متخصصة".

يفتقر النظام القانوني الفلسطيني إلى مصطلحات "الإقراض الصغير" كما يخلو من وصف صغرى أو صغيرة عند حديثه عن مؤسسات الإقراض. فليس في هذا النظام ما يشير من قريب أو بعيد لهذه الصفات كل ما هنالك أن بعض القوانين المالية تشير إلى عبارات "مؤسسات الإقراض المتخصصة" والشركات المالية والمؤسسات المالية غير المصرفية، والإقراض وهكذا، بشكل عام دون تخصيص.

بتاريخ 2012/5/24 صدرت التعليمات رقم 2012/1 بشأن ترخيص مؤسسات الإقراض المتخصصة في فلسطين حيث عرفها هي "كل مؤسسة أو هيئة اعتبارية تمارس أعمال الإقراض أو التمويل مسجلة ومرخصة في فلسطين وفق أحكام هذا النظام".

مما سبق يتبين حجم الإشكال القانوني القائم فيما يتصل بمفهوم الإقراض الصغير ومؤسساته، إذ لا معايير لقياس القرض أو مؤسسة الإقراض من حيث الحجم والمقدار، وعدم وضوح في نوع الخدمات المرخص لمؤسسات الإقراض مزاولتها بشكل عام، وعدم التمييز في تقديم هذه الخدمات بين أنواع مؤسسات الإقراض.

3- مجتمع الدراسة:

تكون مجتمع الدراسة من أصحاب المشاريع الصغيرة في المؤسسات الخاصة الموظفة بمحافظة غزة. خلال العام الدراسي الأول 2016-2017.

3-1- عينة الدراسة: أجريت الدراسة على عينة قوامها (30) موظف وموظفة من أصحاب المشاريع الصغيرة في المؤسسات الخاصة الموظفة بمحافظة غزة وتم اختيارهم بطريقة عشوائية.

جدول رقم (1) توزيع عينة الدراسة تبعاً لمتغير رأس المال

رأس المال	التكرار	النسبة المئوية
اقل من 30000 شيكل	15	50.0
من 30000-50000 شيكل	10	33.33
أكثر من 50000 شيكل	5	16.67
المجموع	30	100.0

نلاحظ من الجدول رقم (1) أن اقل من 30000 شيكل كانت بنسبة 50.0%، وكانت نسبة من 30000-50000 شيكل 33.33%، بينما كانت نسبة أكثر من 50000 شيكل 16.67%.

جدول رقم (2) توزيع عينة الدراسة تبعاً لمتغير حجم المبيعات

حجم المبيعات	التكرار	النسبة المئوية
اقل من 20000 شيكل	12	40.0
من 20000-40000 شيكل	4	13.33
أكثر من 40000 شيكل	14	46.67
المجموع	30	100.0

نلاحظ من الجدول رقم (2) أن أقل من 20000 شيكل كانت بنسبة 40.0% ، وكانت نسبة من 20000-40000 شيكل 13.33% ، بينما كانت نسبة أكثر من 40000 شيكل 46.67% .

جدول رقم (3) توزيع عينة الدراسة تبعاً لمتغير عدد الموظفين

عدد الموظفين	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 5	3	10.0
من 6-10	10	33.33
أكثر من 10	17	56.67
المجموع	30	100.0

نلاحظ من الجدول رقم (3) أن أقل من 5 موظفين كانت نسبتهم 10.0% ، وكانت نسبة من 6-10 موظفين 33.33% ، بينما كانت نسبة أكثر من 10 موظفين 56.67% .

جدول رقم (4) توزيع عينة الدراسة تبعاً لمتغير سنوات الخبرة

سنوات الخبرة	التكرار	النسبة المئوية
أقل من 5 سنوات	3	10.0
من 5-10 سنوات	15	50.0
أكثر من 10 سنوات	12	40.0
المجموع	30	100.0

نلاحظ من الجدول رقم (4) أن أقل من 5 سنوات كانت خبراتهم بنسبة 10.0% ، وكانت نسبة خبرات من 5-10 سنوات 50.0% ، بينما كانت نسبة خبرات أكثر من 10 سنوات 40.0% .

4- منهج الدراسة:

اتبعت الطالبة في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي نظراً لملائمة طبيعته حيث يتم في هذا المنهج جمع البيانات وإجراء التحليل الإحصائي لاستخراج النتائج المطلوبة.

5- أده الدراسة:

اعتماداً على أدبيات البحث والدراسات السابقة واستشارة المشرفين تم بناء إستبانة لجمع البيانات من عينة الدراسة اشتملت على (25) فقرة موزعة على أربع محاور وهم: محور مشاكل اقتصادية، محور مشاكل إدارية، محور مشاكل تنافسية، محور مشكلة العمالة.

6- تقنين أداة الدراسة:

1-6 صدق الأداة:

تم عرض أداة الدراسة على المشرفين الأكاديميين في جامعة القدس المفتوحة وأوصى بصلاحيته بعد إجراء تعديلات أشاروا إليها ، وقد تم إجراء تلك التعديلات وإخراج الاستبانة بصورتها النهائية.

2-6 ثبات الأداة:

للتحقق من ثبات الأداة استخدمت معادلة كرونباخ ألفا لاستخراج الثبات فبلغت نسبته الكلية على فقرات الاستبانة (0.83) وهي نسبة ثبات تؤكد إمكانية استخدام الأداة.

3-6 المعالجة الإحصائية:

بعد جمع البيانات تم إدخال بياناتها للحاسوب لتعالج بواسطة البرنامج الإحصائي SPSS ، وقد استخدمت النسب المئوية والمتوسطات الحسابية الموزونة واختبار (ت) وتحليل التباين الأحادي.

7 تحليل واختبار الفرضيات:

1-7 نتائج السؤال الرئيسي:

ما اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية بقطاع غزة ؟ يتضح ذلك عند حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والوزن النسبي لاستجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عباراته ومحاورها، وكما هو موضح في الجداول التالية:-

جدول رقم (5) يبين ترتيب الفقرات حسب استجابة عينة الدراسة للمحور الأول مشاكل اقتصادية

م.	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي
1	نبدأ بالمشروعات الصغيرة لإنشاء المشروعات الكبيرة	4.51	0.73	90.20
2	تساعد المشروعات الصغيرة على تحسين الوضع الاقتصادي	3.73	0.89	74.60
3	تزيد المشروعات الصغيرة من التدفقات النقدية باستخدام القروض	4.03	0.97	80.60
4	تزيد المشروعات الصغيرة من الناتج القومي المحلي	3.56	0.92	71.20
5	بداية المشروعات الصغيرة لنهضة اقتصاديات البلدان النامية	3.69	0.12	73.80
6	توفر المشروعات الصغيرة خدمات مختلفة للمستهلكين	3.65	0.64	73.00
7	يحقق التقدم الاقتصادي من خلال المشروعات الصغيرة التنمية المستدامة للقطاعات بمختلف تخصصاتها	3.78	0.57	75.60
8	تعمل المشروعات الصغيرة على دفع عجلة التقدم الاقتصادي في جميع القطاعات	3.52	0.82	70.40
9	يمكن استخدام عدد المشروعات الصغيرة كمؤشر لقياس مدى التقدم الاقتصادي للبلدان وخصوصا النامية منها	3.71	0.95	74.20
	الدرجة الكلية للمحور الأول	3.80	0.83	75.93

يلاحظ من الجدول أعلاه أن أعلى الفقرات هي الفقرة رقم (7) التي تنص على " توجد درجة كبيرة من الوضوح في طبيعة العلاقات القائمة بين الرؤساء والمرؤوسين بالجامعة " والتي بوزن نسبي (86.17). بينما أدنى الفقرات هي الفقرة رقم (5) التي تنص على " يتوافق الهيكل التنظيمي للجامعة مع طبيعة ومهام الجامعة " والتي بوزن نسبي (69.08).

جدول رقم (6) يبين ترتيب الفقرات حسب استجابة عينة الدراسة للمحور الثاني مشاكل إدارية

م.	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي
1.	تساهم إدارة المشاريع في تطوير القطاعات المستهدفة	4.63	0.60	72.75
2.	تعتمد الإدارة على تحليل الدروس المستفادة من الخبرات السابقة	4.62	0.74	61.75
3.	تناغم الإدارة أنشطة المشاريع مع العوامل الاجتماعية	3.66	0.72	70.83
4.	تحلل الإدارة المخاطر الخارجية التي يحتمل مواجهتها أثناء تنفيذ المشاريع	3.62	0.77	79.41
5.	تنسق الإدارة مع الشركاء طوال فترة تنفيذ المشروع	3.28	0.75	74.58
	الدرجة الكلية للمجال الثاني	3.85	0.76	0.71

يلاحظ من الجدول أعلاه أن أعلى الفقرات هي الفقرة رقم (4) التي تنص على " يعمل المسئول المباشر على تحفيز الأفراد وتشجيعهم على التغيير والإبداع والابتكار " والتي بوزن نسبي (79.41).
بينما أدنى الفقرات هي الفقرة رقم (2) التي تنص على " يتميز مسعولي المباشر برؤيته الواضحة " والتي بوزن نسبي (61.75).

جدول رقم (7) يبين ترتيب الفقرات حسب استجابة عينة الدراسة للمحور الثالث مشاكل تنافسية

م.	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي
1.	تساند المشروعات الصغيرة المشروعات الاقتصادية الكبرى في تحقيق ميزة تنافسيه	4.04	0.68	80.80
2.	تلعب المشروعات الصغيرة دوراً في تحسين المركز التنافسي للاقتصاد الوطني بشكل عام	3.47	0.54	69.40
3.	تلعب المشروعات الصغيرة دوراً مهماً في تنمية القدرات التنافسية من خلال توفير المواد الخام	3.64	0.76	72.80
4.	تعمل المشروعات الصغيرة على رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية من خلال تحقيق مزايا تنافسيه للسلع	3.57	0.69	71.40
5.	تعمل المشروعات الصغيرة على زيادة القدرة التنافسية من خلال تقليل الكلفة	4.27	0.82	85.40
6.	تتم بالمشروعات الصغيرة لما تسهمه في تنمية القدرات التنافسية محلياً	3.51	0.76	70.20
	الدرجة الكلية للمجال الثالث	3.75	0.68	75.05

يلاحظ من الجدول السابق أن أعلى الفقرات هي الفقرة رقم (3) التي تنص على " يمتلك العاملون القدرة والصلاحيات القانونية على اتخاذ القرارات الهامة وتحمل مسؤوليتها " والتي بوزن نسبي (77.92).
أدنى الفقرات هي الفقرة رقم (5) التي تنص على " يتم اتخاذ القرارات من قبل المسئولين في الوقت المناسب " والتي بوزن نسبي (65.0).

جدول رقم (8) يبين ترتيب الفقرات حسب استجابة عينة الدراسة للمحور الرابع مشكلة العمالة

م.	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوزن النسبي
1.	أغلب الموظفين في المشروعات الصغيرة من ذوي الدخل المحدود	4.69	0.99	93.80
2.	أغلب الموظفين في المشروعات الصغيرة هم من نفس أفراد أسرة مالك المشروع	4.10	0.86	82.00
3.	تعتمد المشروعات الصغيرة على العمالة الغير مدربة لانخفاض أجورها	4.10	0.70	82.00
4.	تساهم المشروعات الصغيرة ولو جزئيا في حل مشكلة البطالة	3.84	0.76	76.80
5.	يخضعون الموظفون في المشروعات الصغيرة لدورات تدريبية من اجل تحسين أدائهم	3.77	0.08	75.40
82.03	الدرجة الكلية للمجال الرابع	4.10	0.86	

يلاحظ من الجدول أعلاه أن أعلى الفقرات هي الفقرة رقم (3) التي تنص على " تغلب الأعمال الروتينية على مهامي وواجباتي الوظيفية " والتي بوزن نسبي (79.41). بينما أدنى الفقرات هي الفقرة رقم (4) التي تنص على " يتيح لي العمل فرص عديدة للتجديد والابتكار " والتي بوزن نسبي (68.33).

7-2 نتائج الفرضية الأولى: توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية بقطاع غزة تعزى إلى مشاكل اقتصادية. قمت بدراسة العلاقة بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل الاقتصادية باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (One Way ANOVA)، وذلك لمعرفة دلالة الفروق في متوسطات في التنظيم القانوني و تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل الاقتصادية.

جدول رقم (9) اختبار تحليل التباين الأحادي للمشاكل الاقتصادية

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	ف	مستوى الدلالة
المجموع الكلي لأثر التنظيم القانوني للنظام المصرفي للمشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية والمشاكل الاقتصادية	2.430	2	1.215	2.243	0.113
بين المجموعات	40.097	27	.542		
داخل المجموعات	42.528	29			

يلاحظ من الجدول أعلاه أن نتائج اختبار تحليل التباين الأحادي لدلالة الفروق بين المجموع الكلي لأثر التنظيم القانوني للنظام المصرفي للمشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية والمشاكل الاقتصادية بأنة توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني للنظام المصرفي وعلاقته بالمشاكل الاقتصادية.

7-3 نتائج الفرضية الثانية: توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية بقطاع غزة تعزى إلى مشاكل إدارية. قمت بدراسة العلاقة بين اثر التنظيم القانوني على التمويل في المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل الإدارية باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (One Way ANOVA)، وذلك لمعرفة دلالة الفروق في متوسطات التنظيم القانوني على التمويل في المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية .

جدول رقم (10) اختبار تحليل التباين الأحادي للمشاكل الإدارية

مستوى الدلالة	قيمة ف	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المتوسطات	البيان	المجموع الكلي لأثر التنظيم القانوني لتمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل الإدارية
.279	2.634	1.209	2	2.418	بين المجموعات	
		.459	27	33.972	داخل المجموعات	
			29	36.390	المجموع	

دال إحصائياً عند مستوى 0.05

يتبين من الجدول رقم (8) عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة في استجابات عينة الدراسة نحو اثر التنظيم القانوني لتمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل إدارية على جميع الأبعاد وعلى الدرجة الكلية حيث كان مستوى الدلالة لقيم (ف) عليها أكبر من 0.05 وبهذا نقبل الفرضية الصفرية.

7-4 نتائج الفرضية الثالثة: توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية بقطاع غزة تعزى إلى مشاكل تنافسية. قمت بدراسة العلاقة بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل التنافسية باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (One Way ANOVA)، وذلك لمعرفة دلالة الفروق في متوسطات اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل التنافسية.

جدول رقم (11) اختبار تحليل التباين الأحادي للمشاكل التنافسية

مستوى الدلالة	قيمة ف	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المتوسطات	البيان	مجموع الكلي لأثر التنظيم القانوني النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية والمشاكل التنافسية
.106	5.476	2.346	2	4.691	بين المجموعات	
		.428	27	31.699	داخل المجموعات	
			29	36.390	المجموع	

دال إحصائياً عند مستوى 0.05

يتبين من الجدول رقم (8) عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة في استجابات عينة الدراسة نحو اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل تمويلية على جميع الأبعاد وعلى الدرجة الكلية حيث كان مستوى الدلالة لقيم (ف) عليها أكبر من 0.05 وبهذا نقبل الفرضية الصفرية.

7-5 نتائج الفرضية الرابعة: توجد فروقات ذات دلالة إحصائية بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل مشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشكلة العمالة.

قمت بدراسة العلاقة بين اثر التنظيم القانوني على النظام المصرفي في تمويل المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية ومشكلة العمالة باستخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (One Way ANOVA)، وذلك لمعرفة دلالة الفروق في متوسطات اثر التنظيم القانوني على تمويل المشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية ومشكلة العمالة.

جدول رقم (12) اختبار تحليل التباين الأحادي لمشكلة العمالة

مستوى الدلالة	قيمة ف	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المتوسطات	البيان	الكلّي لأثر التنظيم القانوني على تمويل المشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية مشكلة العمالة
.137	3.461	1.556	2	3.113	بين المجموعات	
		.450	27	33.277	داخل المجموعات	
			29	36.390	المجموع	

دال إحصائياً عند مستوى 0.05

يتبين من الجدول رقم (9) عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة في استجابات عينة الدراسة نحو اثر التنظيم القانوني في التمويل المصرفي في المشاريع الصغيرة المساهمة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشكلة العمالة على جميع الأبعاد وعلى الدرجة الكلية حيث كان مستوى الدلالة لقيم (ف) عليها أكبر من 0.05 وبهذا نقبل الفرضية الصفرية.

8- النتائج:

8-1- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة في استجابات عينة الدراسة نحو اثر المشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل تمويلية على جميع الأبعاد وعلى الدرجة الكلية حيث كان مستوى الدلالة لقيم (ف) عليها أكبر من 0.05 وبهذا نقبل الفرضية الصفرية.

8-2- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة في استجابات عينة الدراسة نحو اثر المشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشاكل إدارية على جميع الأبعاد وعلى الدرجة الكلية حيث كان مستوى الدلالة لقيم (ف) عليها أكبر من 0.05 وبهذا نقبل الفرضية الصفرية.

8-3- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة في استجابات عينة الدراسة نحو اثر المشاريع الصغيرة في التنمية الاقتصادية في قطاع غزة تعزى إلى مشكلة العمالة على جميع الأبعاد وعلى الدرجة الكلية حيث كان مستوى الدلالة لقيم (ف) عليها أكبر من 0.05 وبهذا نقبل الفرضية الصفرية.

8-4- أن استجابات عينة الدراسة اثر المشاريع الصغيرة على تحسين الوضع الاقتصادي في قطاع غزة من وجهة نظر أصحاب المشروعات الصغيرة في المؤسسات الخاصة العاملة بقطاع غزة. كانت مرتفعة جداً

8-5- أن استجابات عينة الدراسة اثر المشاريع الصغيرة على تحسين الوضع الاقتصادي في قطاع غزة من وجهة نظر أصحاب المشروعات الصغيرة في المؤسسات الخاصة العاملة بقطاع غزة. كانت مرتفعة جداً

8-6- أن استجابات عينة الدراسة اثر المشاريع الصغيرة على تحسين الوضع الاقتصادي في قطاع غزة من وجهة نظر أصحاب المشروعات الصغيرة في المؤسسات الخاصة العاملة بقطاع غزة. كانت مرتفعة جداً.

8-9- عدم وجود تشريع فلسطيني خاص بقطاع التمويل الصغير بالمفهوم والغايات المتعارف عليها عالمياً، فلم يتم تصميم الإطار التشريعي لقطاع التمويل الصغير للنهوض بهذه الفئات.

9- التوصيات:

- على المؤسسات الحكومية تشجيع المشروعات الصغيرة على إنجازاتها، لأن التشجيع يخلق جو المنافسة وبالتالي توجه المشروعات الصغيرة نحو تطوير وتحسين إنتاجها وتنوعه.
- ضرورة التوجه إلى وظيفة البحث والتطوير ووضع خطط إستراتيجية مستقبلية لتطوير وتحسين إنتاجية المشروعات الصغيرة.
- يجب على أصحاب المشروعات الصغيرة البحث دائماً عن وسائل التميز والتقدم لمشروعاتهم.
- على أصحاب المشاريع الصغيرة القيام بتوفير منتجات متنوعة وبأسعار تناسب جميع الطبقات.
- ضرورة التذكير المستمر عن دور المشروعات الصغيرة على تحسين الوضع الاقتصادي، وذلك من خلال الندوات و المناهج الدراسية في المدارس والجامعات والمعاهد والكليات.
- ضرورة توجه البنوك ومؤسسات الإقراض إلى تيسير وتسهيل عملية الإقراض لفتح ودعم المشروعات الصغيرة.
- ضرورة قيام المؤسسات الحكومية والخاصة على التشجيع المستمر للمشروعات الصغيرة من خلال عقد دورات وندوات إرشادية لأصحاب المشروعات الصغيرة والمواطنين لتشجيعهم على فتح مشروعات صغيرة لأنها أحد السبل لتطوير اقتصاد الوطن.
- ضرورة العمل على وجود تشريع فلسطيني يهتم بقطاع التمويل الصغير بجميع جوانبه.

الهوامش والاحالات

1. رياض الصرايرة، وآخرون، ورقة عمل حول إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية والمتوسطة، منظمة العمل الدولية، تورينو - إيطاليا، 2-6 ايلول 2005، ص14.
2. برونوطي، سعاد نايف، إدارة المشروعات الصغيرة (أبعاد الريادة)، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ط1، 2008، ص20.
3. عبد الفتاح نصر، "المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية"، 2005، ص11.
4. نظير الشحات، 2005، إدارة المشروعات الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
5. فلاح الحسيني، 2004، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر.
6. الشحات، 2005، مرجع سابق ذكره.
7. صحيفة الأيام، الأربعاء- 2005/06/08، الصفحة الاقتصادية رام الله، الساعة 14 زولا.
8. فلاح الحسيني، 2004، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، مصر.
9. خالد الحبيب، "قطاع المشروعات الصغيرة في فلسطين"، المؤتمر الدولي الثاني عشر، الأكاديمية العربية للعلوم المالية المصرفية، عمان، 2005.
10. نصر الله، الصوراني، عبد الفتاح، غازي، 2007، المشروعات الصغيرة في فلسطين واقع ورؤية نقدية "معهد ريادة الأعمال الوطني، السعودية.
11. ماهر، إيهاب الخروق، 2009، المشروعات الصغيرة أهمية ومعوقات، دراسة تحليلية لقطاع المشروعات الصغيرة في الأردن"، عمان، الأردن.

تقييم دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) كآلية مؤسسية لصناعة التمويل الأصغر في

الجزائر وتحدياتها

Evaluation of the role of National Agency for Management of Microcredit ANGEM as an institutional mechanism for Algeria's microfinance industry and its challenges

د. نبيلة فالي	د. منيرة عباس
أستاذ محاضر أ	أستاذ محاضر أ
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير سطيف، الجزائر	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير سطيف، الجزائر
nabila.fali@yahoo.fr	pgmimi2005@yahoo.fr

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM باعتبارها آلية من الآليات المؤسسية للتمويل الأصغر في الجزائر. وقد تم التوصل إلى أن الوكالة قامت بتقديم العديد من القروض المصغرة بدون فوائد منذ إنشائها حتى 31 ديسمبر 2019 بمختلف الصيغ للعديد من المشاريع أو لشراء مواد أولية، وإلى مختلف الشرائح العمرية، ولفئة النساء خاصة، وإلى مختلف القطاعات بنسب متفاوتة. كما ساهمت الوكالة في خلق مناصب شغل عديدة على مستوى التراب الوطني، كما عملت على تقديم العديد من الخدمات غير مالية خاصة في مجال تكوين المقاولين. لكن بالرغم من فعالية وظيفة هذه الوكالة مازالت تواجه العديد من التحديات التي يتوجب مواجهتها.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM - تقييم - تحديات

تصنيف جال: G2, G21

Abstract:

This study aims to evaluate the role of the National Agency for Management of Microcredit ANGEM as one of the institutional mechanisms for microfinance in Algeria. It has been found that the agency has provided many microcredit without interest since its inception until December 31, 2019 in various formulas for many projects or for the purchase of raw materials, to different age groups, and to the women's category in particular, and to various sectors in varying proportions. The agency also contributed to the creation of many jobs at the national soil level, and also worked to provide many non-financial services, especially in the field of training contractors. However, despite the effectiveness of the agency's function, it still faces many challenges that must be faced.

Key Words : microfinance, ANGEM - evaluation- challenges

Gel Classification: G2, G21

تمهيد:

يعتبر القرض المصغر أحد تقنيات الهندسة المالية المستحدثة، يقوم على أساس تقديم قروض مصغرة للفئات المحرومة والفقيرة وذوي الدخل المنخفضة، والمؤسسات الصغيرة والمتناهية الصغر، بشروط ميسرة، من أجل القضاء على الفقر وتحسين مستويات المعيشة. وقد عرفت صناعة التمويل الأصغر تطورا واضحا على المستوى الدولي، خاصة بعد تبني المؤسسات الدولية كالبنك الدولي فكرة التمويل الأصغر ودوره في القضاء على الفقر وتحقيق الشمول المالي، فقد ارتفع عدد المقترضين الصغار والمبالغ المقترضة البسيطة بشكل واضح، الأمر الذي أدى إلى إنشاء العديد من المشاريع والمؤسسات الصغيرة، مما ساهم في التقليل من حدة البطالة والفقر وزيادة مستويات التشغيل والعمالة ورفع مستويات المعيشة؛

تعتبر الجزائر دولة على غرار دول العالم، حاولت أن تولي الاهتمام بهذا النوع من التمويل بإنشاء العديد من المؤسسات الكفيلة بذلك، وتعتبر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM إحدى الهياكل المؤسسية الخاصة بالتمويل المصغر في الجزائر، يعود تاريخ إنشائها إلى سنة 2005، وتهدف إلى تسيير جهاز القرض المصغر ومنح قروض بدون فوائد أو فوائد بسيطة وفق صيغ تمويلية معينة. وقد عرفت هذه الوكالة تطورا واضحا منذ نشأتها، بالرغم من التحديات التي تواجهها. انطلاقا من ذلك يمكن صياغة إشكالية هذا البحث في التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى قيام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM بتأدية وظيفتها كآلية مؤسسية

للتمويل الأصغر في الجزائر؟ وما هي التحديات التي تواجهها؟

وتندرج تحت التساؤل الرئيسي جملة التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتمويل الأصغر؟ وما هي أهميته؟ وما هي مراحل تطوره؟ وما مدى تطور هذه الصناعة على المستوى العالمي؟
- ما المقصود بالوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في الجزائر؟ وما هي مهامها؟ وما هي مختلف الصيغ التمويلية المعتمدة من طرفها؟
- ما مدى مساهمة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تقديم القروض المصغرة إلى مختلف القطاعات وإلى مختلف الفئات والشرائح العمرية؟
- ما مدى مساهمة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في خلق مناصب الشغل؟
- ما هي مختلف التحديات التي تواجه الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بصفة خاصة وصناعة التمويل الأصغر في الجزائر بصفة عامة؟

للإجابة عن التساؤل الرئيسي والتساؤلات الفرعية، تمّ اعتماد الفرضية التالية:

قدمت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM العديد من الصيغ التمويلية للعديد من الفئات والقطاعات، الأمر الذي أدى إلى إنشاء العديد من المشاريع وخلق مناصب شغل.

ك أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا البحث من خلال أهمية الموضوع، إذ يعتبر التمويل الأصغر من بين أهم القطاعات المالية التي أصبحت محل اهتمام المجتمع الدولي، لما لهذا القطاع من دور في تقليل حدة الاستبعاد المالي الذي تعانيه الطبقات الفقيرة والمهمشة حول العالم، حيث تم الإعلان دولياً عن سنة 2005 بأنها سنة خاصة بالتمويل الأصغر، الأمر الذي يدل على أهمية هذا النوع من التمويل خاصة نتيجة الإنجازات التي وصل إليها في جنوب آسيا، لهذا وجب علينا دراسة واقع هذه الآلية في الجزائر ممثلة في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM لمعرفة مستوى أدائها والوقوف على مستوى التحديات التي تواجهها.

ك أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق النقاط التالية:

- التعرف على أساسيات التمويل الأصغر، ومدى تطور هذه الصناعة على المستوى الدولي؛
- إدراك مهام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في الجزائر، ومختلف صيغها التمويلية؛
- التعرف على مدى مساهمة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في منح القروض لمختلف القطاعات والفئات؛
- إدراك أهمية الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في خلق مناصب الشغل؛
- معرفة مختلف التحديات التي تواجه التمويل الأصغر بصفة عامة في الجزائر.

ك منهج البحث:

لدراسة هذا الموضوع تمّ اعتماد الأسلوب الوصفي التحليلي الذي يعتمد على جمع البيانات لدراساتها وتحليلها، بغرض دراسة الموضوع من جميع جوانبه. ولأجل ذلك تم الاعتماد على العديد من المراجع التي لها صلة بالموضوع، خاصة الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM لتوحي الموضوعية العلمية.

ك خطة البحث:

يتكون هذا البحث من ثلاثة محاور أساسية هي:

- المحور الأول:** تناول هذا المحور أساسيات صناعة التمويل الأصغر؛
- المحور الثاني:** تمّت فيه دراسة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر كآلية مؤسسية للتمويل المصغر في الجزائر؛
- المحور الثالث:** خصّص هذا المحور لدراسة الدور التمويلي للوكالة ودورها في خلق مناصب الشغل، ومختلف التحديات التي تواجهها.

أولاً: أساسيات صناعة التمويل الأصغر:

يمثل التمويل المصغر أو الأصغر (microfinance) أحد الابتكارات المالية المميزة، يعود تاريخه إلى عهد السبعينات، وقد تطور بشكل واضح في السنوات الأخيرة في العديد من دول العالم بسبب خصائصه الفريدة. وللتعرف على مفهوم التمويل الأصغر ومزاياه، بالإضافة إلى تطوره التاريخي، وعلى المستوى العالمي، فسم المحور إلى النقاط التالية:

1- تعريف التمويل الأصغر ومزاياه:

1-1- تعريف التمويل الأصغر:

تجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد تعريف موحد وشامل لصناعة التمويل المصغر، فمعظم التعاريف ركزت على تبيان دور هذا النوع من التمويل كآلية للحد من الفقر، وإبراز الفئات المستهدفة منه والتي تتمثل أساسا في الفئات المستبعدة ماليا والفقيرة. ومن بين مختلف التعاريف اختير ما يلي:

- "هو عبارة عن قرض بغرض إنشاء أو تطوير مؤسسات صغيرة جدا للجماهير التي لا تستطيع الحصول على القروض من البنوك، بسبب عدم وجود ضمانات حقيقية كافية."¹
 - "يختص القرض المصغر بمنح قروض بمبالغ صغيرة لأصحاب المشاريع أو الحرفيين الذين لا يمكنهم الحصول على القروض المصرفية التقليدية."²
 - "يختص التمويل الأصغر بتقديم خدمات مالية مصرفية لأولئك المستبعدين ماليا (aux exclus) من الدائرة التقليدية (du circuit traditionnel)، خاصة خدمات الاقتراض والادخار والتأمين وتحويل الأموال."³
 - "هو برنامج يقدم قروضا صغيرة للفقراء لإقامة مشاريع عمل حرة التي تولد دخلا، الأمر الذي يسمح لهم برعاية أنفسهم ورعاية عائلاتهم."⁴
- وعليه يمكن تعريف التمويل الأصغر بأنه:

الآلية التي يتم من خلالها تقديم خدمات مالية للفقراء جدا والفقراء وأصحاب الدخل المنخفضة للقيام بمشاريع حرة، من أجل جعل حياتهم أفضل والخروج من دائرة الفقر.

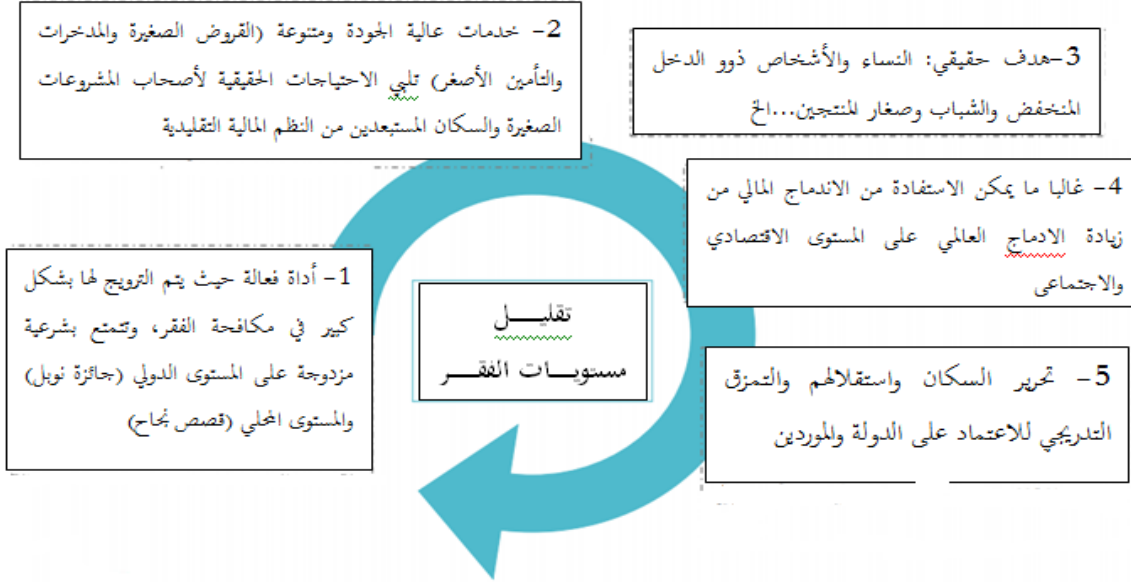
انطلاقا من التعاريف السابقة، يمكن تلخيص خصائص القرض المصغر في النقاط التالية:

- عبارة عن قرض مبالغه صغيرة؛
 - يمنح لأصحاب المشاريع والحرفيين وأصحاب المهن الحرة المتواضعة؛
 - يمنح من أجل توسيع أو إنشاء مشاريع جديدة؛
 - عادة ما تكون معدلات الفائدة معدومة أو صغيرة جدا؛
 - الغرض منه تحقيق الإدماج الاقتصادي للفئات المحرومة من القروض البنكية.
- وقد أعلن البنك الدولي عن برنامج التمويل الأصغر للتخفيف من حدة الفقر، وقد أعطى هذا الأمر نتائج إيجابية في العديد من دول العالم كحل لمشكلة الفقر.

1-2- أهمية التمويل الأصغر:

يكتسي التمويل الأصغر أهمية بالغة، فهو أداة فعالة للتقليل من حدة الفقر، عن طريق تلبية احتياجات أصحاب المشروعات الصغيرة والأفراد المستعدين ماليا، خاصة فئة النساء وذوي الدخل المنخفضة... إلخ، الأمر الذي يسمح لهم بالاندماج المالي والاقتصادي. انطلاقا من ذلك يمكن تلخيص أهمية التمويل الأصغر في المخطط الموالي.

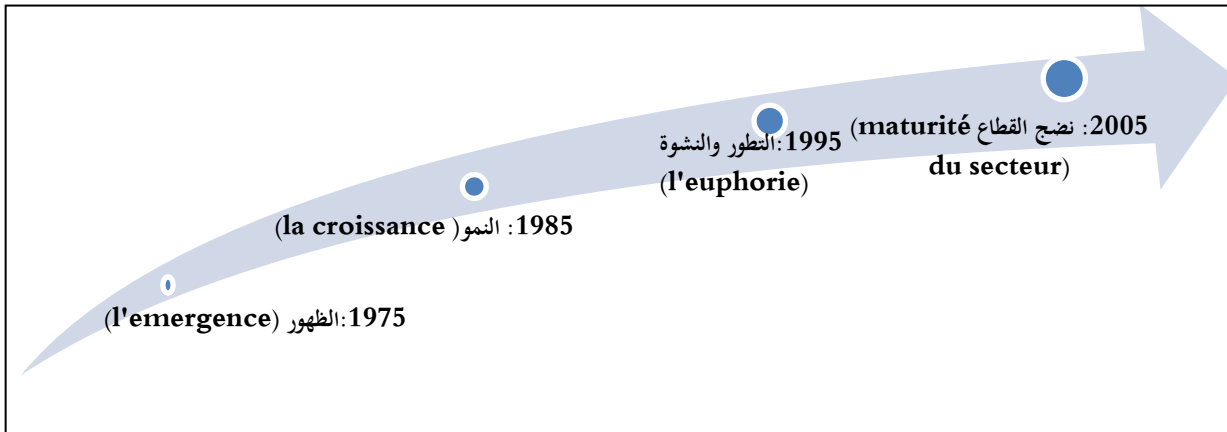
المخطط رقم 01: أهمية التمويل الأصغر



, La perspective du microcrédit, ?Source: Emmanuelle Javoy, La finance durable a-elle un avenir durable p.6. dans le site: https://www.lafinancepourtous.com/IMG/pdf/3_Rencontres_IEFP_Emmanuelle_Javoy.pdf (30/12/2019)

2- مراحل تطور صناعة التمويل الأصغر:

يمكن تمثيل مراحل تطور صناعة التمويل الأصغر تاريخيا في المخطط الموالي:
المخطط رقم 02: مراحل تطور صناعة التمويل الأصغر



, La perspective du microcrédit, ?Source: Emmanuelle Javoy, La finance durable a-elle un avenir durable p.6. dans le site: https://www.lafinancepourtous.com/IMG/pdf/3_Rencontres_IEFP_Emmanuelle_Javoy.pdf (30/12/2019)

من المخطط رقم 1، يمكن تلخيص مراحل تطور صناعة التمويل الأصغر على النحو التالي:⁵

أ- المرحلة الأولى (1975-1985): مرحلة الظهور (L'EMERGENCE): تميزت هذه المرحلة بما يلي:

- ظهور خبرات محلية قائمة على أساس برامج الائتمان الجماعية (programmes de crédit de groupe)؛
- لا يعتبر تحقيق التوازن المالي أولوية بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر، حيث يعتمد التمويل على الإعانات (des subventions) العامة والخاصة؛
- مجال التمويل الأصغر مقتصر فقط على المنظمات غير حكومية (ONG) المتخصصة؛
- خلال هذه المرحلة تم إنشاء أكسيون (ACCION) سنة 1978، وهي منظمة غير حكومية أمريكية، كما تم إنشاء بنك جرامين على يد مؤسسه محمد يونس سنة 1983.

ب- المرحلة الثانية (1985-1995): مرحلة النمو (LA CROISSANCE): تم خلال هذه المرحلة ما يلي:

- إنشاء عدد كبير من المؤسسات لعدد معتبر من الزبائن في أمريكا اللاتينية وآسيا، حيث تم توحيد المنتجات وتزايد عدد العملاء؛
- أصبحت مؤسسات التمويل الأصغر تبحث عن الجدوى المالية والنمو؛
- إنشاء جهات فاعلة متخصصة في تمويل مؤسسات التمويل الأصغر؛
- قامت أكسيون سنة 1992 بتمويل Bancasol التي كان لديها أكثر من 70.000 عميل.

ج- المرحلة الثالثة (1995-2005): مرحلة التطور والنشوة (L'EUPHORIE): عرفت هذه المرحلة الآتي:

- اهتمام كبير من طرف الدول والمنظمات الدولية بالتمويل الأصغر؛
- ظهور منتجات جديدة كالتأمين الأصغر؛
- التوجه التجاري لبعض مؤسسات التمويل الأصغر؛
- تسعى مصلحة البنوك التجارية إلى احتلال مكانة جديدة؛
- تم خلال هذه المرحلة إنشاء المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) سنة 1995، كما تم إطلاق الحملة الدولية الأولى للائتمانات الصغيرة في واشنطن سنة 1997، وتم إعلان سنة 2005 كسنة دولية للقروض الصغيرة، كما تم منح جائزة نوبل للسلام لمحمد يونس مؤسس بنك جرامين.

د- المرحلة الرابعة (2005- يومنا هذا): مرحلة نضج القطاع (MATURITE DU SECTEUR): تميزت هذه المرحلة بـ:

- زيادة التمويل الأصغر من القطاعين العام والخاص؛
- الانتقال من منهجية المجموعة (la méthodologie de groupe) إلى المنهجية الفردية (la méthodologie individuelle) في العديد من مؤسسات التمويل الأصغر؛
- تشبع السوق في بعض البلدان؛

- تم سنة 2005 إنشاء أولى التصنيفات الاجتماعية (premiers ratings sociaux)، كما تم سنة 2009 تحديد مبادئ حماية العميل في مجال التمويل الأصغر، كما تم سنة 2008 إنشاء معايير الشفافية في مؤسسات التمويل المصغر.

3- تطور صناعة التمويل الأصغر على المستوى العالمي:

يوضح الشكل الموالي (رقم 1) تطور صناعة التمويل الأصغر على المستوى العالمي. حيث يلاحظ ما يلي:

عرفت صناعة التمويل الأصغر تطورا واضحا منذ سنة 2009، حيث استمر عدد المقترضين في الزيادة، وإن كان بوتيرة أبطأ مقارنة بالفترة 2000-2010، حيث سجل معدل نمو سنوي قدر ب 7% منذ سنة 2012، وفي سنة 2018 استفاد 139.9 مليون مقترض من خدمات التمويل الأصغر، 80% نساء و 65% في المناطق الريفية؛

قامت مؤسسات التمويل الأصغر بتحسين كفاءتها على مدار العقد الماضي، على الرغم من الزيادة الحادة في تكلفة المقترض (56% بين 2009 و 2018)، وانخفضت نسبة مصروفات التشغيل بنسبة 2.7 نقطة خلال نفس الفترة؛

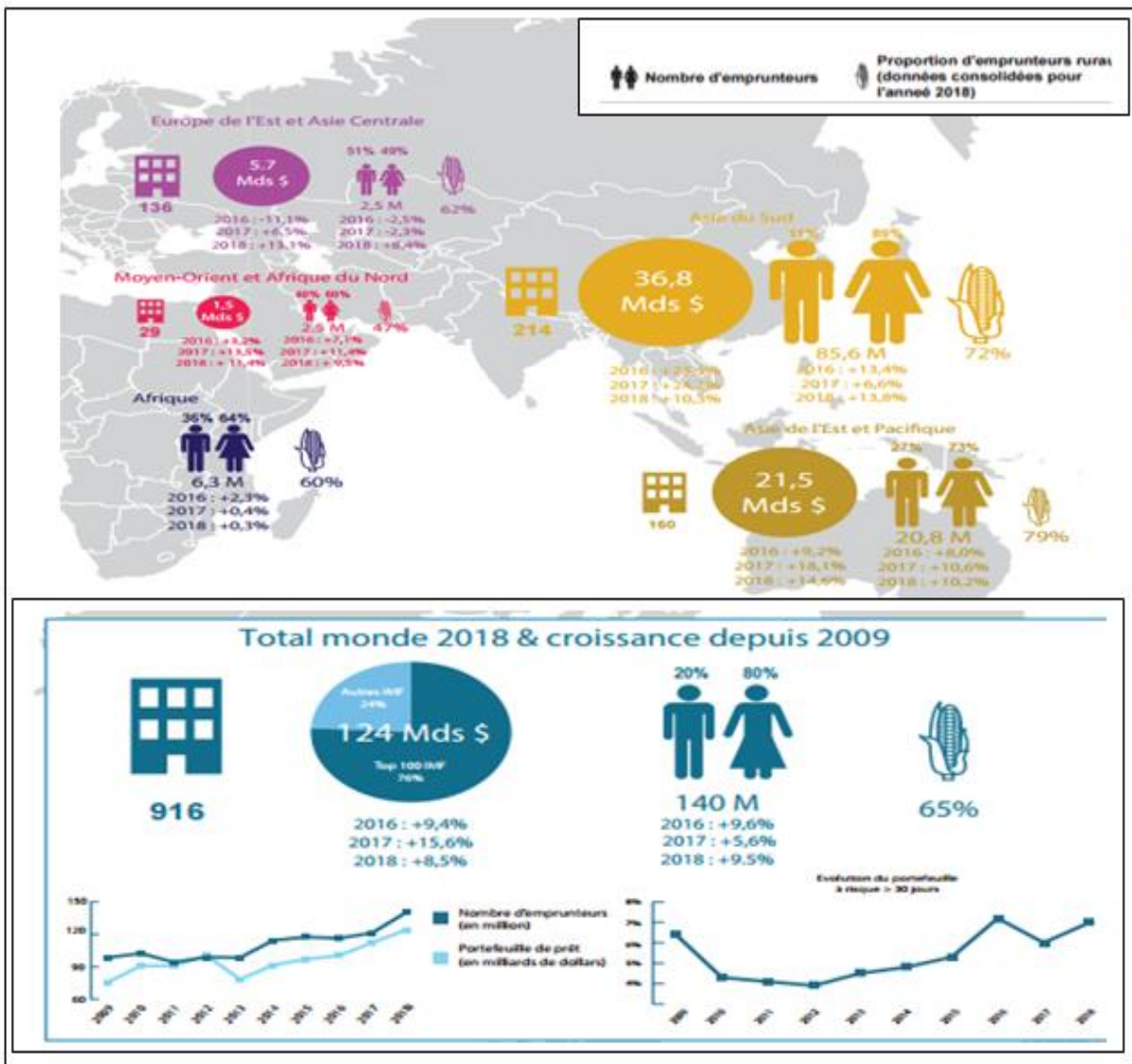
تعتبر منطقة جنوب آسيا من المناطق الأسرع نموا من حيث التمويل الأصغر، لديها أكبر عدد من المقترضين 85.6 مليون سنة 2018، وتعتبر الهند وبنغلادش وفيتنام الأسواق الأولى في هذا المجال؛

تمثل أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي 44% من إجمالي محفظة قطاع التمويل المصغر، وتحتل المرتبة الثانية من حيث عدد المقترضين (22.2 مليون مقترض سنة 2018)، وعلى الرغم من هذه النتائج المشجعة، تتميز أمريكا اللاتينية بمعدل انتشار منخفض في المناطق الريفية (23% من عملاء التمويل الأصغر من الريف)؛ تأتي بعدها بلدان أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فقد زاد عدد المقترضين بأكثر من 30% منذ 2012 في أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى (2.5 مليون سنة 2018)، كما سجلت النساء في هاتين العددين الأقل بين المقترضين (49% في أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى و 60% في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا)؛

زاد عدد المقترضين في إفريقيا بـ 46% منذ سنة 2012 ليصل إلى 6.3 مليون عميل سنة 2018، وعلى الرغم من أن محفظة القروض ذات جودة منخفضة وتكاليف مرتفعة لكل مقترض، وتستمر المحفظة في إظهار عائد كبير (20%)؛

في شرق آسيا والمحيط الهادي، 73% من العملاء و 79% من المقترضين الريفيين، وتستمر مؤسسات التمويل الأصغر في النمو، وسجلت سنة 2018، 20.8 مليون مستفيد.

الشكل رقم 01: تطور صناعة التمويل الأصغر في العالم



Source: Baromètre de la microfinance 2009, Convergence, pp.2-3. Dans le site:

http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Barom%C3%A8tre-de-la-microfinance-2019_web_FR-1.pdf (30/2/2019)

ثانيا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر كآلية مؤسسية للتمويل الأصغر في الجزائر (خلفية نظرية)

تعتبر الجزائر دولة كغيرها من الدول، حاولت إنشاء العديد من الهيئات التي من شأنها أن تساعد المؤسسات المصغرة والفئات المستبعدة ماليا من الدائرة المالية التقليدية من الحصول على التمويل، وكانت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أكبر دليل على ذلك، وللتعرف على هذه الوكالة ومهامها، قسم المحور إلى النقاط التالية:

1- تعريف تقنية القرض الأصغر في الجزائر وبدايات ظهورها:

- يعرف القرض الأصغر حسب الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في الجزائر بأنه: "سلفة يتم تسديدها على مدى 12 إلى 60 شهرا (من سنة إلى خمس سنوات) موجه للمشاريع الإنتاجية والخدماتية أو النشاطات التي لا تتعدى كلفتها 1.000.000 دج، تمكن من اقتناء عتاد صغير ومواد أولية للانطلاق في النشاط و تغطية المصاريف الأولية لممارسة نشاط أو مهنة ما."⁶

• ويعرف حسب المادة 2 من المرسوم الرئاسي رقم 11-133 المتعلق بالقرض المصغر والصادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية بأنه: "القرض المصغر قرض يمنح لفئات المواطنين بدون دخل/أو ذوي الدخل الضعيف غير المستقر وغير المنتظم. ويهدف إلى الإدماج الاقتصادي والاجتماعي للمواطنين المستهدفين عبر إحداث الأنشطة المنتجة للسلع والخدمات وكذا الأنشطة التجارية."⁷

وقد ظهر القرض المصغر لأول مرة في الجزائر سنة 1999 إلا أنه لم يعرف النجاح الذي كانت تتوخاه السلطات العمومية منه في البداية، بسبب ضعف عملية المرافقة أثناء مراحل نضوج المشاريع ومتابعة إنجازها، وقد تبين ذلك خلال الملتقى الدولي الذي نظم في ديسمبر 2002 حول موضوع "تجربة القرض المصغر في الجزائر"، حيث أوضح الملتقى العراقي التالية:

- عدم ضمان إجراءات المرافقة ودعم المقاولين في مرحلة نضج المشاريع ومتابعة الأنشطة الممولة،
- تعدد المتدخلين المكلفين بتنفيذ الجهاز؛
- وبناء على التوصيات المقدمة خلال هذا الملتقى، الذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر، تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المعدل.⁸
- وتندرج الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ضمن الإستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر والتهميش، وقد جاءت لمعالجة شتى النقائص التي تم تشخيصها وتلبية المتطلبات التالية:⁹
- منح القروض بطريقة لامركزية؛
- تخفيف شروط التأهيل؛
- تكييف الإجراءات مع طرق تطبيق الشروط الموضوعية للفئات المحرومة؛
- سيولة آليات الموافقة والمنح الفعلي للقروض من أجل تفعيل الدعم ومساهمة الفئات المحرومة؛
- استدامة النظام عن طريق إنشاء قواعد عملية كافية؛
- القدرة على تلبية الطلب القوي، وخاصة من ربات البيوت، والأسر المنتجة من الحرفيين وصغار المزارعين ومربي المواشي.

2- تقديم الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM:

- تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM بموجب:¹⁰
- المرسوم الرئاسي رقم 11-133 المؤرخ في 22 مارس 2011، المتعلق بجهاز القروض المصغرة؛
 - المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المتعلق بإنشاء والمحدد لهيكل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، معدل؛
 - المرسوم التنفيذي رقم 11-134 في 22 مارس 2011 والمعدل للمرسوم التنفيذي رقم 04-15 المؤرخ في 22 جانفي 2004 الذي يحدد شروط ومستوى الإعانات الممنوحة للمستفيدين من القروض المصغرة؛

- المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 22 جانفي 2004 المتعلق بإنشاء و تحديد هيكل صندوق الضمان المشترك القروض المصغرة، معدل.

وتشكل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أداة لتجسيد سياسة الحكومة فيما يخص محاربة الفقر وتمثل مهامها الأساسية في:¹¹

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع والتنظيم المعمول بهما؛

- دعم و نصح ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في تنفيذ أنشطتهم؛

- منح قروض بدون فوائد؛

- إبلاغ المستفيدين، ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز، بمختلف المساعدات التي تمنح لهم؛

- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربط هؤلاء المستفيدين بالوكالة، بالإضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

وللقيام بهذه المهام تقوم الوكالة بـ:¹²

- تشكيل قاعدة المعطيات حول الأنشطة والأشخاص المستفيدين من الجهاز؛

- نصح ودعم المستفيدين من جهاز القرض المصغر في عملية التركيب المالي ورصد القروض؛

- تكوين علاقات دائمة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة إنجاز المشاريع واستغلالها والمشاركة في تحصيل الديون غير المسددة في آجالها؛

- إبرام اتفاقيات مع كل هيئة ومؤسسة أو منظمة هدفها القيام بأنشطة إعلامية وتحسيسية وكذا مرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار تنفيذ أنشطتهم، وذلك لحساب الوكالة.

3- الصيغ التمويلية المعتمدة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

يبين الجدول الموالي أنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

الجدول رقم 01: أنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة
لا تتجاوز 100000	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	0%	-----	100%	-----
لا تتجاوز 250000	كل الأصناف (شراء مواد أولية) على مستوى ولايات الجنوب	0%	-----	100%	-----
لا تتجاوز 1000000	كل الأصناف	1%	70%	29%	-----

المصدر: الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

تشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار جهاز القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل انطلاقا من قروض صغيرة بدون فوائد تمنحها الوكالة والتي لا تتجاوز 100.000 دج، وقد تصل إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، إلى قروض معتبرة لا تتجاوز 1.000.000 دج موجهة لخلق نشاطات والتي تستدعي تركيبا ماليا مع إحدى البنوك.

يتمح الجهاز صيغتين من التمويل، بما فيها واحدة بمساهمة الخمس بنوك العمومية الشريكة:13

❖ **الصيغة الأولى: قرض شراء المواد الأولية (وكالة - مقاول):** هي قروض بدون فوائد تمنح مباشرة من طرف الوكالة تحت عنوان شراء مواد أولية لا تتجاوز 100.000 دج، وتهدف إلى تمويل الأشخاص الذين لديهم معدات صغيرة وأدوات ولكن لا يملكون أموالا لشراء المواد الأولية لإعادة أو إطلاق نشاطا، وقد تصل قيمتها إلى 250.000 دج على مستوى ولايات الجنوب، بينما مدة تسديد هذه القروض لا تتعدى 36 شهرا.

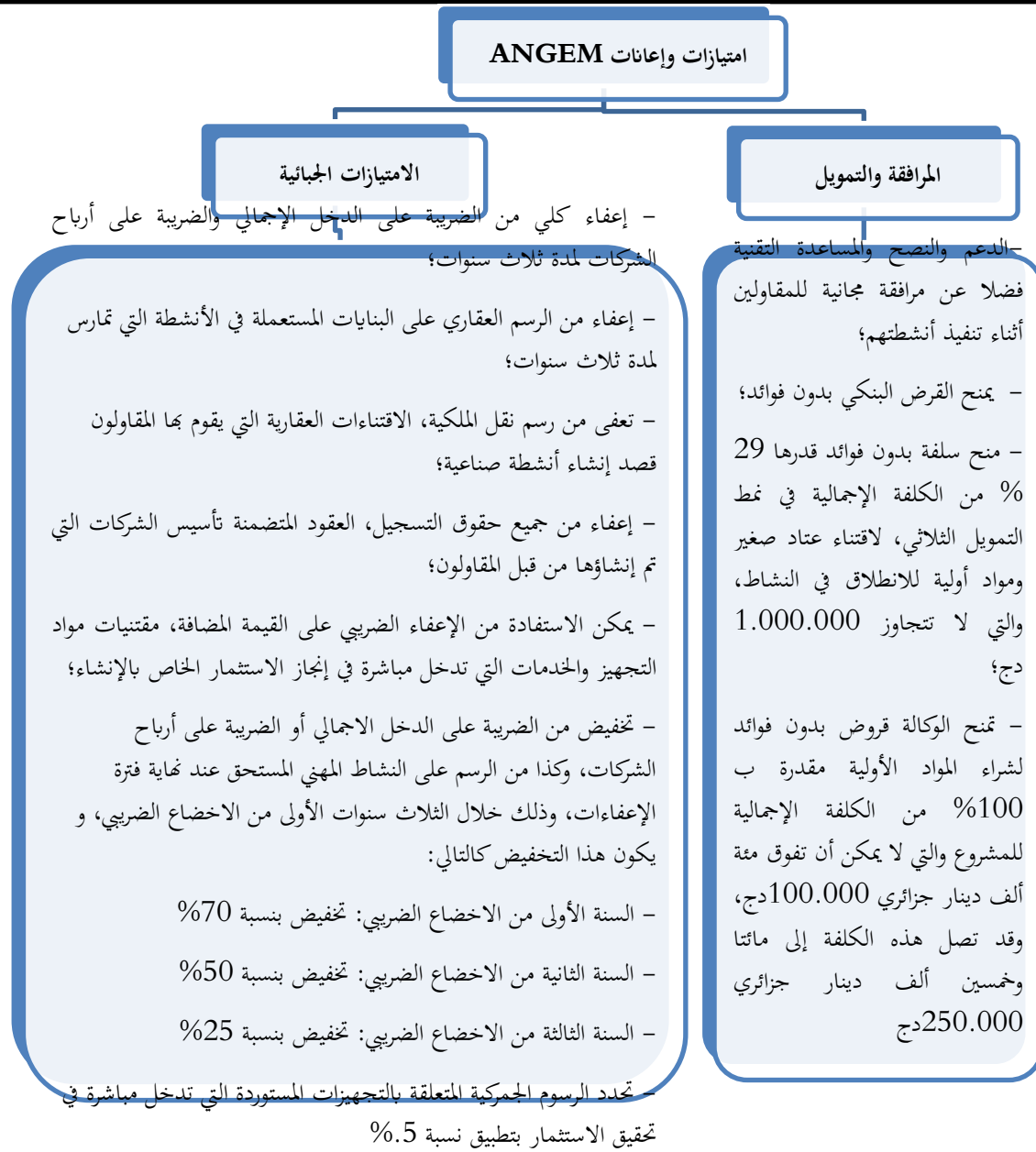
❖ **الصيغة الثانية: التمويل الثلاثي (وكالة - بنك - مقاول):** هي قروض ممنوحة من قبل البنك والوكالة بعنوان إنشاء نشاط، وقد تصل تكلفة المشروع إلى 1.000.000,00 دج، التمويل يقدم كالتالي :

- قرض بنكي بنسبة 70%؛
- قروض الوكالة بدون فوائد 29%؛
- 1% مساهمة شخصية .

وقد تصل مدة تسديده إلى ثماني سنوات مع فترة تأجيل التسديد تقدر بثلاث سنوات بالنسبة للقرض البنكي. للإشارة، فإن قيم التمويل قد ارتفعت من 30000 دج إلى 100000 دج بالنسبة للقروض الموجهة لشراء المواد الأولية (250000 دج بالنسبة لولايات الجنوب والهضاب العليا)، ومن 400000 دج إلى 1000000 دج بالنسبة للقروض الموجهة لإنشاء النشاطات (صيغة التمويل الثلاثي)، وذلك بموجب المرسوم الرئاسي رقم 11-133 المعدل والمؤرخ في 22 مارس 2011.

4- الامتيازات والإعانات الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

هناك مجموعة من الامتيازات والإعانات التي تضمنها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، يمكن تلخيصها في المخطط الموالي.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

ثالثا: تقييم دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حتى 31 ديسمبر 2019 وتحدياتها

سيتم في هذا المحور تقييم دور الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر منذ إنشائها حتى 31 ديسمبر 2019، من خلال دراسة القروض الممنوحة حسب الغرض والفئات وحسب القطاعات، ومدى مساهمة هذه الوكالة في خلق مناصب شغل، ومختلف التحديات التي تواجهها.

1- توزيع القروض الممنوحة خلال الفترة 2008- 31 ديسمبر 2019:

1-1- توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل:

يبين الجدول الموالي تطور عدد القروض الممنوحة حسب الغرض خلال الفترة 2008- 31 ديسمبر 2019

الجدول رقم 02: عدد القروض الممنوحة حسب الغرض خلال الفترة 2008- 31 ديسمبر 2019

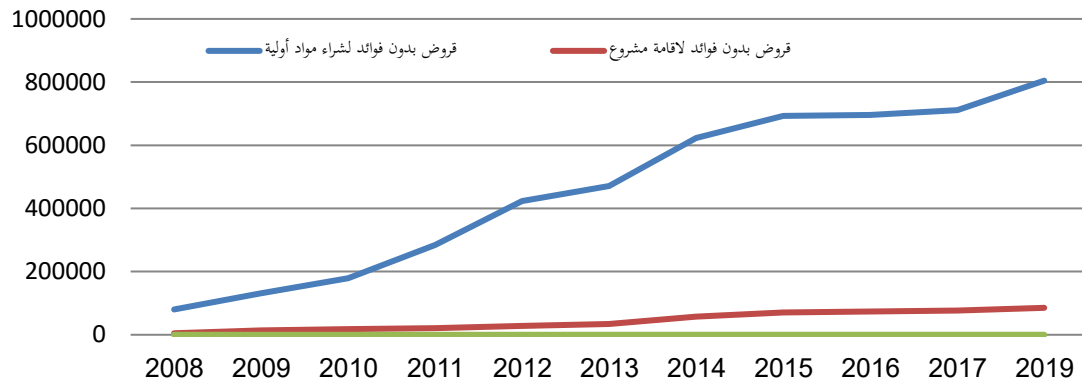
البيان	قروض بدون فوائد لشراء مواد أولية	قروض بدون فوائد لإنشاء مشروع	المجموع

12880	4753	80127	2008
145614	13823	131791	2009
197060	18184	178876	2010
304671	20710	283961	2011
451608	28279	423329	2012
504962	33932	471030	2013
679852	57131	622721	2014
763954	70727	693227	2015
769648	73649	695999	2016
788162	77067	711095	2017
889928	85319	804609	2019

المصدر: بعزیز سعيد ومخلوئی طارق (جوان 2018)، دور برامج التمويل متناهي الصغر في تمويل المشاريع المصغرة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والقانون، العدد 1، ص. 245 + منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

يمكن تمثيل الجدول بيانيا على النحو التالي:

الشكل رقم 02: عدد القروض الممنوحة حسب الغرض خلال الفترة 2008-31 ديسمبر 2019

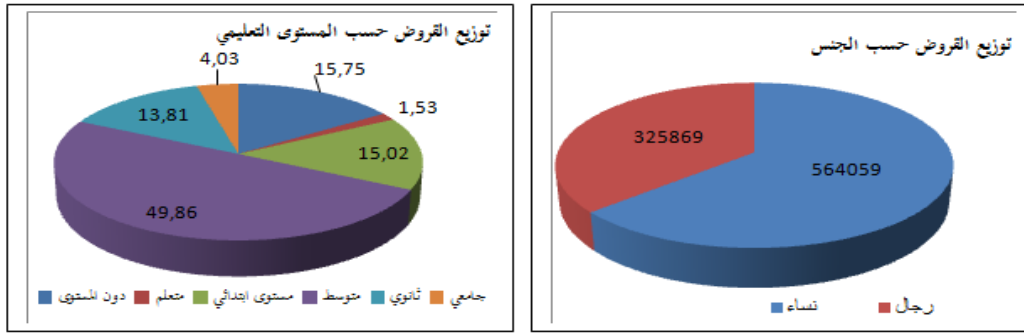


يلاحظ من خلال الجدول والشكل البياني الممثل له، ارتفاع عدد القروض الممنوحة من طرف الوكالة خلال الفترة 2008-31 ديسمبر 2019، إذ انتقل عددها من 12880 سنة 2008 قرض إلى 889928 قرض سنة 2019، وتحتل القروض بدون فوائد الممنوحة لشراء المواد الأولية، النسبة الكبرى، حيث بلغت 90.41% في ديسمبر 2019، بإجمالي 804609 قرض، مقابل 9.59% بالنسبة للقروض بدون فوائد الممنوحة من أجل إنشاء مشروع، إذ بلغ عدد القروض الممنوحة 85319 قرض.

2- توزيع القروض حسب الجنس والمستوى التعليمي والفئات العمرية:

لقد اختلف توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة حسب الجنس والمستوى التعليمي حسب ما هو موضح في الشكل البياني الموالي.

الشكل رقم 03: توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة حسب الجنس والمستوى التعليمي حتى 31 ديسمبر 2019



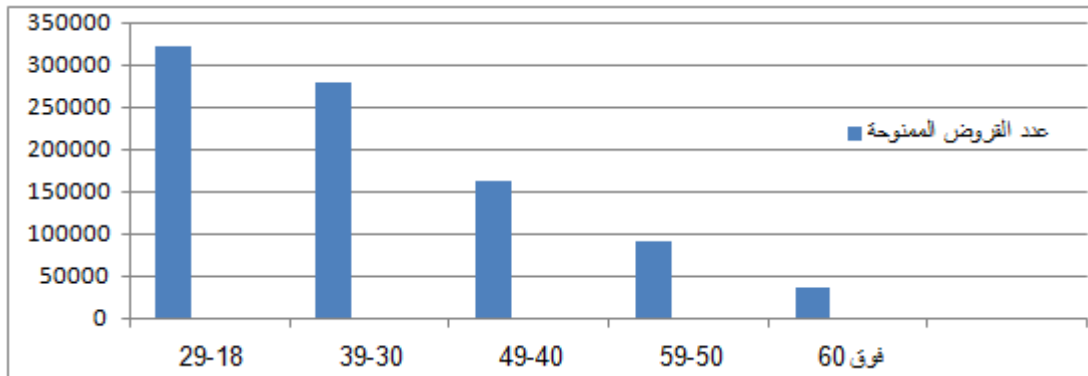
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

يلاحظ من خلال الشكل البياني ما يلي:

- بلغ عدد القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر منذ إنشاء الوكالة حتى 31 ديسمبر 2019 إلى النساء 564059 قرضا، بنسبة 63.38%، بالمقابل بلغ عدد القروض الممنوحة للرجال 325869 قرضا أو ما نسبته 36.62%؛
- بلغت النسبة الكبرى من القروض الممنوحة إلى الفئة ذات مستوى التعليم المتوسط (49.86%)، تليها الفئة التي لا مستوى لها (15.75%)، ثم فئة المستوى الابتدائي (15.02%)، ثم فئة التعليم الثانوي (13.81%)، ثم التعليم الجامعي (4.03%)، وأخيرا الفئة المتعلمة (1.53%).

أما توزيع عدد القروض حسب الفئات العمرية خلال نفس الفترة فكان على النحو المبين في الشكل البياني الموالي

الشكل رقم 04: توزيع عدد القروض الممنوحة من طرف الوكالة حسب الفئات العمرية حتى 31 ديسمبر 2019



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

- يلاحظ من خلال المنحنى توزيع عدد القروض الممنوحة من طرف الوكالة حسب الفئات العمرية، حيث تحتل الفئة العمرية 29-18 النسبة الكبرى (36.07%)، بعدد قروض بلغ 320976 قرضا، تليها الفئة العمرية 39-30 بعدد 279223 قرضا ونسبة بلغت 31.38%، تليها الفئة 49-40 بعدد 162656 قرضا ونسبة 18.27%، ثم فئة 59-50 وفئة ما فوق 60، بعدد قروض بلغ 91642 و 35431 على التوالي ونسبة 10.30% و 3.98% على التوالي كذلك.

2- توزيع القروض حسب القطاعات ومساهمتها في التوظيف:

2-1- توزيع القروض حسب القطاعات: يبين الجدول الموالي توزيع القروض حسب القطاعات خلال الفترة 2005-31 ديسمبر 2019

الجدول رقم 03: توزيع القروض حسب القطاعات خلال الفترة 2005-31 ديسمبر 2019

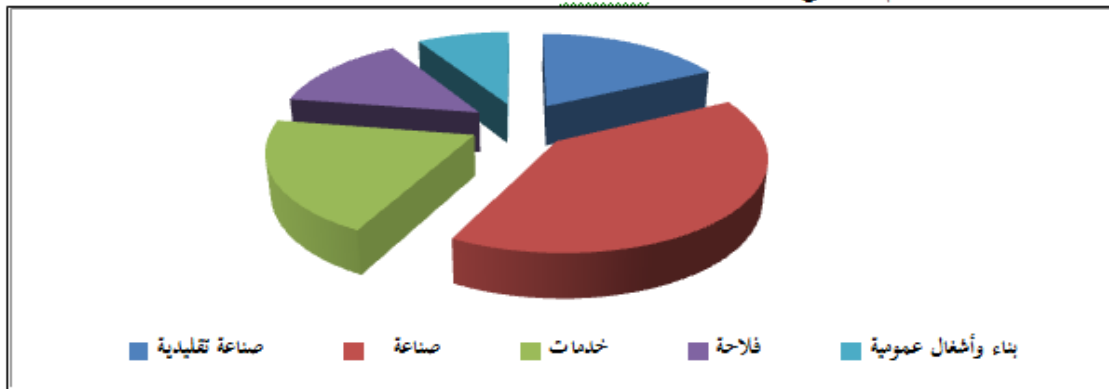
المبلغ	الفترة 2005-31 ديسمبر 2019		البيان
	%	عدد القروض	
8859459123.410	17.59	161857	صناعة تقليدية
17274833907.880	39.66	364837	صناعة
16287151951.720	19.87	182806	خدمات
8063294457.370	13.62	125301	فلاحة
6406748306.420	8.68	79897	بناء وأشغال عمومية
57995775132.54	100	919985	المجموع

المصدر: المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: - منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر +

Bulletin d'information statistique de la PME, Alger : Ministère de l'Industrie, N°35, novembre 2019, p.27.

يمكن تمثيل معطيات الجدول بيانيا على النحو التالي:

الشكل رقم 05: توزيع القروض حسب القطاعات خلال الفترة 2005-31 ديسمبر 2019



يلاحظ من خلال الجدول أعلاه والمنحنى البياني الممثل له، توزيع القروض حسب القطاعات منذ إنشاء الوكالة حتى 31 ديسمبر 2019، إذ تحتل الصناعة المرتبة الأولى بنسبة 39.66% وبعدها قروض بلغ 364837 قرضا بمبلغ 17274833907.880 دج، يليها قطاع الخدمات بنسبة 19.87% (182806 قرض ومبلغ 16287151951.720 دج)، ثم قطاع الصناعة التقليدية بنسبة 17.59%، ثم قطاع الفلاحة بـ 13.62% ثم قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 8.68%.

2-2- مساهمة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في التوظيف:

يبين الجدول الموالي عدد مناصب الشغل المستحدثة من قبل ANGEM خلال الفترة 2005-31 ديسمبر 2019

الجدول رقم 04: عدد مناصب الشغل المستحدثة من قبل ANGEM خلال الفترة 2005-2019

السنة	عدد مناصب الشغل المستحدثة
2008	63148
2009	91101
2010	77934
2011	161417
2012	219641
2013	166053
2014	176315
2015	126152
2016	32045
2017	76425
2018	72890
2019	49806

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على: - منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر +

Bulletin d'information statistique de la PME, Alger : Ministère de l'Industrie, N°35, novembre 2019, p.27.

Bulletin d'information statistique de la PME, Alger : Ministère de l'Industrie, N°33, novembre 2018, p.31.

Bulletin d'information statistique de la PME, Alger : Ministère de l'Industrie, N°31, novembre 2019, p.31.

يلاحظ من خلال الجدول أن هناك عددا معتبرا من عدد مناصب الشغل المستحدثة من قبل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر خلال الفترة 2005-31 ديسمبر 2019، بلغت أعلى نسبة سنة 2014 بـ 176315 منصب عمل، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على مدى مساهمة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في التخفيف من حدة البطالة وخلق مناصب شغل وتحقيق المداخيل، مما يقلل من دائرة الفقر خاصة في المناطق الريفية.

4- الخدمات غير المالية المقدمة من قبل الوكالة:

تسعى الوكالة إلى جانب القروض الممنوحة إلى توفير المزيد من الخدمات في مجالات واسعة للمستفيدين، والهدف منها هو الدعم وضمن استمرارية الأعمال، لهذا توفر الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر الخدمات التالية:¹⁴

- الاستقبال في أحسن الظروف المتاحة لحاملي أفكار إنشاء المشاريع؛
- مرافقة فردية للمقاولين في مراحل إنشاء النشاط؛
- متابعة جوارية جدية، لاستدامة الأنشطة التي تم إنشاؤها؛
- دورات تكوينية لإنشاء و / أو تسيير المؤسسات الجدد مصغرة والتزينة المالية؛
- اختبارات المصادقة على الخبرات المهنية بالشراكة مع هيئات ومؤسسات المتخصصة والمخولة؛
- معارض لعرض وبيع المنتجات المنجزة في إطار القرض المصغر؛
- وضع موقع في الانترنت لإشهار وبيع المنتجات وتبادل الخبرات.

ولقد بلغت الخدمات غير المالية المقدمة من قبل الوكالة حتى 31 ديسمبر 2019 حسب ما هو مبين في الجدول الموالي.

الجدول رقم 05: الخدمات غير المالية المقدمة من طرف الوكالة حتى 31 ديسمبر 2019

عدد المستفيدين	الأنشطة المستفيدة
----------------	-------------------

109793	التكوين في مجال تسيير مؤسسة صغيرة
101097	التكوين في مجال التعليم المالي العام
1560	التكوين حسب برنامج GET AHEAD
3751	مواضع عامة متعلقة بإنشاء وتسيير نشاط
216183	العدد الإجمالي للمقاولين المكونين
90275	اختبارات المصادقة على المكتسبات المهنية
27237	صالونات عرض/بيع
333695	العدد الإجمالي للمستفيدين من الخدمات غير المالية

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على منشورات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

يلاحظ من خلال الجدول أن هناك عددا معتبرا من الأنشطة التي استفادت من الخدمات غير المالية للوكالة، خاصة في مجال تكوين المقاولين (216183 مستفيدا) والتكوين في مجال تسيير مؤسسة مصغرة (109793 مستفيدا) وفي مجال التكوين في مجال التعليم المالي (101097 مستفيدا)، الأمر الذي يدل على حرص الوكالة على نشر ثقافة المقاولانية ومرافقة المقاولين الصغار في مجال إتمام مشروعاتهم والترويج لمنتجاتهم، مما ساهم في نجاح العديد من الأنشطة.

4- تحديات التمويل الأصغر والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في الجزائر:

يواجه التمويل الأصغر في الجزائر بما فيها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر العديد من التحديات، نوجز أهمها في المخطط الآتي:¹⁵

المخطط رقم 04: التحديات التي تواجه التمويل الأصغر و ANGEM في الجزائر

الإطار التنظيمي

- عدم وجود نظام مالي خاص بالتمويل المصغر، وما هو موجود مرتبط بالبنوك العمومية التي لا توليه الاهتمام الكافي نظرا لتركيز عملها في أنشطة أخرى؛
- عدم وجود بنوك خاصة عاملة في هذا المجال، مما أدى إلى انعدام المنافسة؛
- صعوبة الإجراءات الإدارية وتعقدها، مما جعل معالجة الملفات واعتماد المشاريع يتم ببطء

الجهاز المشرف

- يعتمد نموذج تسيير الوكالة على نموذج تسيير مركزي يعتمد أساسا على المديرية العامة، وقد عرف هذا النموذج نوعا من المحدودية بعد سنوات قليلة من إنشاء الوكالة بسبب التوسع الذي عرفته هذه الأخيرة، فقد برزت العديد من الاختلالات خاصة فيما يتعلق بآجال معالجة الملفات فضلا عن ضعف القدرات والكوادر البشرية.

الفئة المستهدفة

- نقص الكفاءة المهنية والتسييرية للكثير من المستفيدين؛
- ترجيح النشاط التجاري والخدمي الذي لا يتطلب مناصب شغل كثيرة على حساب الاستثمار المنتج المولد لمناصب شغل؛
- وجود نسبة معتبرة من القروض غير المستردة؛
- إن نوعية الأنشطة الممولة بالقروض المصغرة ليست دائما مرغوبة من قبل الراغبين في إنشاء المشاريع المصغرة

وللنهوض بواقع الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بصفة خاصة والتمويل الأصغر بصفة عامة لا بد من مواجهة هذه التحديات والسعي إلى تحقيق ما يلي:¹⁶

- تحقيق الربحية والاستدامة المالية؛
- تحقيق معدلات أعلى من الانتشار أو معدل أعلى من الوصول إلى الفئات الأقل شمولا؛
- وصول مؤسسات التمويل الأصغر إلى مصادر التمويل المستدام؛
- اندماج مؤسسات التمويل الأصغر في النظام المالي الرسمي؛
- ضمان الرقابة والإشراف الفعال على نشاط مؤسسات التمويل الأصغر، خصوصا فيما يتعلق بالتدابير المحددة من الجهات الرقابية المصرفية؛
- استخدام التكنولوجيا المالية في مجالات تقديم خدمات التمويل الأصغر؛
- عدم خروج مؤسسات التمويل الأصغر عن مهمتها الاجتماعية؛
- حوكمة مؤسسات التمويل الأصغر.

خلاصة:

يعتبر التمويل الأصغر آلية مؤسسية هامة تبنتها العديد من المؤسسات الدولية ودول العالم كاستراتيجية لتحقيق الشمول المالي والتقليل من حدة الفقر، ومن خلال هذه الورقة البحثية تم التوصل إلى جملة من النقاط نوجزها فيما يلي:

- ظهرت تقنية القرض المصغر في الجزائر سنة 1999، كما تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر سنة 2004، وتندرج ضمن الإستراتيجية الوطنية لمكافحة الفقر والتهميش؛
- تعتمد الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أنماطا عديدة للتمويل، كما توفر صيغتين أساسيتين (شراء مواد أولية وإنشاء نشاط)، كما تمنح العديد من المزايا كالمراقبة والتمويل والإعفاءات الضريبية؛
- قدمت الوكالة الوطنية العديد من القروض منذ إنشائها حتى 31 ديسمبر 2019، إلى مختلف شرائح المجتمع بمختلف أعمارهم ومستوياته التعليمية وإلى النساء والرجال، وإلى مختلف القطاعات الاقتصادية بنسب متفاوتة؛
- ساهمت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في خلق العديد من مناصب الشغل على المستوى الوطني، مما ساهم من التقليل من حدة البطالة، كما قدمت البطالة العديد من الخدمات غير المالية خاصة في مجال تكوين المقاولين؛
- بالرغم من الإنجازات التي حققتها الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، إلا أنها تواجه العديد من التحديات التي يتوجب مواجهتها، لذا يجب:
- الرفع من مستوى أداء هذه الوكالة بالتقليل من الإجراءات البيروقراطية؛
- إيجاد بنوك خاصة تعمل في المجال لزيادة مستوى المنافسة؛
- تأهيل الموارد البشرية العاملة في القطاع؛
- تشجيع نمط التمويل الإسلامي الأصغر ليناسب خصوصية الفرد الجزائري المسلم.

الإحالات والمراجع:

¹ David Luboya Kayaya (2000), **Le microcredit et sa gestion une mission sociale de lutter contre la pauvreté pour une paix durable**, Ebic Press, p.2.

² <https://fr.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dit> (30/12/2019)

³ Sangare Mariam (2011), **Introduction à la microfinance**, p.1. dans le site:

https://www.researchgate.net/publication/228469227_Introduction_a_la_microfinance (30/12/2019)

⁴ Asif Soeed (July 2011), Does **Microfinance Molded According to Islamic Finance? Evidence from Pakistan**, Interdisciplinary Journal of Contemporary Research Business, Vol 3, N°3, p.827.

⁵ Emmanuelle Javoy, op. cit; pp.6-

⁶ <https://www.angem.dz/ar/page/qu-est-ce-que-le-micro-credit/> (1/2/2020)

⁷ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية (27 مارس 2011)، مرسوم رقم 11-133 المؤرخ في 22 مارس 2011 المتعلق بجهاز

القرض المصغر، ص.7.

⁸ <https://www.angem.dz/ar/article/presentation/> (1/2/2020)

⁹ <https://www.angem.dz/ar/article/contexte-de-creation/> (1/2/2020)

¹⁰ <https://www.angem.dz/ar/article/cadre-de-creation/> (1/2/2020)

¹¹ <https://www.angem.dz/ar/article/presentation/> (1/2/2020)

¹² المرجع نفسه.

¹³ <https://www.angem.dz/ar/article/le-dispositif-du-micro-credit/> (1/2/2020)

¹⁴ المرجع نفسه.

¹⁵ مصطفى طويطي وليدية وزاني (جوان 2017)، تجربة التمويل الأصغر في الجزائر "دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر **ANGEM**، 101-100 ص ص، العدد 7، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية، جامعة أم البواقي،

¹⁶ راجع: عمران عبد الحكيم وعزي محمد العربي (16-15 نوفمبر 2011)، برامج التمويل الأصغر ودورها في القضاء على الفقر والبطالة، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر الدولي حول إستراتيجية الحوكمة للقضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة. من الموقع: <http://www.socialjusticeportal.org/publication/1427/>

رأس المال الأجنبي المستثمر في التمويل الأصغر من الشتات: دراسة تحليلية

Foreign capital investment in microfinance via diaspora: analytical study

د. سفيان دلفوف
أستاذ محاضر قسم أ
جامعة سطيف 1 الجزائر
sofiane.delfouf@eco-univsetif1.dz
sdelfouf@hotmail.fr

ملخص:

في ظل العولمة، توسعت حركة الأشخاص والسلع والأموال العابرة للحدود الدولية بشكل كبير، حيث أن ملايين الأشخاص يعيشون بعيدا عن وطنهم في اتجاه مناطق الشتات. نجد في مناطق الشتات ثلاثة أنواع من المستثمرين في التمويل الأصغر: المستثمرون العموميون، ومؤسسات تمويل التنمية "DFI"، والمستثمرون الأفراد. نبين من خلال هذه الورقة، أثر ودور الاستثمار المباشر في الشتات "DDI" على التنمية الاجتماعية والاقتصادية في بلدان المنشأ من خلال التمويل الأصغر.

كلمات مفتاحية: تمويل أصغر؛ الشتات؛ الاستثمار المباشر في الشتات؛ مؤسسات تمويل التنمية.

تصنيف جال: F21; F22; F24; G21; G23

Abstract:

In today's globalized world, the movement of people with goods and funds across borders has enlarged significantly about many million live away from their home country such *diaspora*.

In diaspora area, there are three kinds of microfinance investors: public investors, development finance institutions "DFI", individual investors.

In this paper, we explore the impacts of diaspora direct investment "DDI" on socioeconomic development of home country via microfinance.

Keywords: microfinance ; diaspora ; diaspora direct investment "DDI"; development finance institutions "DFI".

Classification JEL: F21; F22; F24; G21; G23

تمهيد

يلعب تحويل الأموال الأجنبية المملوكة من الأفراد المتواجدين في مناطق الشتات نحو بلدانهم الأصلية دوراً مهماً ومساعداً في دفع عجلة التنمية؛ إذ يأتي التمويل الناتج عن تلك التحويلات المالية لتعزيز الهياكل التمويلية للأفراد والمؤسسات العائلية في عدة صيغ، منها: صيغة التمويل الأصغر.

يكتسي التمويل الأصغر دوراً هاماً في اقتصاديات الدول وهو الجانب السوسيو-اقتصادي، من خلال فعاليته في تقليص مستويات الفقر ودعم المؤسسات الناشئة مما سيزيد لامحالة من نسب التشغيل داخل بيئة الأعمال محل التمويل. وفي علاقة أموال الشتات بضمان التمويل الأصغر، نجد أن تحويلات رؤوس الأموال المتواجدة في الشتات تستند لمقاربة التحليل الاجتماعي والاقتصادي من خلال بيان إيجابياتها وسلبياتها على البلد المضيف والبلد الأصلي؛ كونها تُسهم في إمداد بلد الأصل بمبالغ مالية ضخمة مقيدة بالعملة الصعبة، أضف إلى كون هذه التحويلات المالية من شأنها أن تُحد من التبعية للخارج بتخفيض نسب الاستدانة الخارجية، وهو ما يُعزز من درجات الاستقلالية المالية للبلد الأم.

يتعين على الدول أن تسعى جاهدة نحو تعبئة مخرجاتها القومية لتوفير الموارد اللازمة للاستثمارات المطلوبة، لذلك فالالتجاه اليوم هو نحو التمويل الذاتي و ذلك بالاعتماد على المبادرات الخاصة لأصحاب رؤوس الأموال في الداخل و على رأس المال الوطني الموجود في الشتات- خارج إقليم البلد الأم المتمركز في مختلف دول العالم-، ثم التوجه نحو الاعتماد على القدرات الذاتية للتنمية المحلية و الاستثمارات البينية.

مشكلة البحث: تتمحور مشكلة البحث في دور تحويلات الموارد المالية المتواجدة في مناطق الشتات "بلد اللجوء" في ضمان التمويل الأصغر للمؤسسات والأفراد وحتى العائلات في بيئة الأعمال المنشأ "البلد الأصلي".

أهداف البحث: نحاول من خلال هذا البحث تحقيق الأهداف التالية:

- بيان أهمية التمويل الأصغر، وآلياته؛
- إبراز الموارد المالية والموجودات المتأصلة في مناطق الشتات "Diaspora"؛
- عرض آليات تحويل الأموال من مناطق الشتات إلى بلدان المنشأ من خلال توسيع دائرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل متغيري: الشتات والتمويل المصغر؛
- تحليل دور التحويلات المالية من الشتات في ضمان التمويل الأصغر على ضوء بعض التجارب.

تقسيمات البحث:

فصلنا هذه الورقة البحثية في العناصر التالية:

أولاً: الإطار المفاهيمي للتمويل الأصغر

1- تعريف التمويل الأصغر

2- أهمية التمويل الأصغر

3- خصائص التمويل الأصغر.

ثانيا: التحويلات المالية في الشتات والتمويل الأصغر

- 1- تعريف الشتات من منظور اقتصادي-اجتماعي.
- 2- التحويلات المالية من الشتات من خلال التمويل الأصغر.
- 3- دور تحويل رؤوس أموال الشتات في التمويل الأصغر.
- 4- السلم التفضيلي لأدوات الاستثمار الأجنبي في الشتات.
- 5- معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر لأموال الشتات في بلدان المنشأ.
- 6- حجم التمويل الأصغر وطبيعة المؤسسات الممولة من الشتات.

أولاً: الإطار المفاهيمي للتمويل الأصغر

يتم من خلال هذا العنصر بيان ماهية التمويل الأصغر بالتعرض للمفاهيم المتعددة الواردة بشأنه ومميزاته ومختلف أدواره الاقتصادية والاجتماعية.

1- تعريف التمويل الأصغر:

حسب لجنة بازل للرقابة المصرفية، يعرف التمويل الأصغر على أنه: "توفير حد معين من الأموال للأشخاص محدودي الدخل وللمشاريع الصغيرة"¹.

لقد ورد تعريف آخر للتمويل الأصغر من قبل المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، على أنه: "الدعم المالي الموجه للأسر منخفضة الدخل"².

ما يلاحظ من خلال تعريف لجنة بازل أنه ركز على نوع من أنواع التمويل الأصغر في شق القرض المصغر، على خلاف التمويل الأصغر الذي يضمن علاوة على الائتمان المصرفي خدمات: التأمينات والتحويلات والإيداعات لصالح الأفراد ذوو المصلحة، التدريب والتكوين للفقراء.

في حين، بين التعريف الذي أتت مجموعة "CGAP" على دور التمويل الأصغر في دعم الفئات دون المتوسط من ذوي المداخل المنخفضة، الذي يساعدهم في سد حاجياتهم المادية لضمان المعاش، وكذا تدريبهم وتكوينهم.

نجد في الجزائر، أن التمويل الأصغر يُعنى به جل الإجراءات الحكومية الرامية إلى مساعدة المقاولين الصغار وأصحاب المهن والحرف والأفكار الإبداعية في بيئات الأعمال من حاملي أفكار مشاريع استثمارية على إنشاء مؤسساتهم المصغرة في حدود سقف 1000.000 د.ج على أساس مجال زمني لتسديد الأقساط يمتد من 12 شهرا إلى 60 شهرا³.

مما سبق، نجد أن التمويل الأصغر دالّة في الهدف مه عملية التمويل؛ نجد بيئات أعمال تسعى من خلال التمويل الأصغر لدعم فئة الفقراء بما يضمن لهم حاجياتهم اليومية، ومنها ما يتجه نحو دعم الفئات المبتكرة الطالبة للتمويل والساعية لإنشاء مؤسساتهم المصغرة، ومن التشريعات في مجال التمويل الأصغر ما تؤسس لآليات الائتمان المصغر.

ومهما يكن من أمر، فإن التمويل الأصغر يهدف إلى ضمان الدعم المالي للعديد من الفئات ذات الاحتياجات المالية في شقيها الاجتماعي والاقتصادي.

2- أهمية التمويل الأصغر:

تبرز أهمية صيغة التمويل المصغر في⁴:

- ضمان توفير الخدمات ذات الطابع الاجتماعي للفئات المحتاجة بتكاليف منخفضة جدا بعيدا عن القروض المصرفية عالية الفوائد؛

- يسهم التمويل الأصغر في ضمان المعيشة اللائقة لفئة الفقراء بما يضمن لهم المستوى الأول من الرفاه "ضمان الاحتياجات اليومية"، ومن ثم سيتغير تفكيرهم من البحث عن سد الرمق اليومي إلى التفكير في المستقبل نحو ضمان الحركية نحو الاستثمار في مؤسسات مصغرة؛

- يجمع التمويل الأصغر بين الأهداف الربحية والأخرى الاجتماعية "غير ربحية"، فسد رمق الفقراء ومن ثم تدريبهم يؤدي إلى الانتقال من مرحلة نقل الأموال وتوزيعها إلى إرساء قواعد القدرة على خلق الثروة لدى المحتاجين، من خلال التجسيد في أرض الواقع لأفكارهم الاستثمارية المصغرة بما يضمن دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛

- يساعد التمويل الأصغر الحكومات في ضمان تحقيق الخدمات المالية للفئات المحتاجة للدعم المالي بما يضمن ثبات التوازنات الاقتصادية الكلية عن طريق تسقيف أسعار الفائدة وضبط الأسواق من خلال عدم التركيز أكثر في منح القروض بمبالغ ضخمة مدعمة غير مضمونة الوفاء وأداء خدمة تلك القروض.

3- خصائص التمويل الأصغر:

هناك العديد من الخصائص تميز التمويل الأصغر عن بقية الصيغ التمويلية، نذكر منها:

- يعتبر التمويل الأصغر من التمويلات قصيرة الأجل غالبا ما تكون لسنة واحدة، هدفها تمويل رأس المال العامل واحتياجاته؛

- لا يتطلب عموما التمويل الأصغر ضمانات مادية كبيرة مثل التمويل طويل الأجل، إذ يقتصر في منحه فقط على الرضا بالوفاء؛

- يتمتع التمويل الأصغر بإجراءات بسيطة وغير معقدة في منحه تتلائم وقدرات طالب هذا التمويل؛

- يمول التمويل الأصغر الدورة الاستغلالية عموما، كما قد يمول الدورات الاستثمارية؛

- يعمل التمويل الأصغر علاوة على منح وتوفير الأموال للمستثمر الصغير على مرافقته وتوجيهه ومتابعته بالتكوين والتدريب الدوري له و لطاقمة التسييري، وبذلك فهو يكتسب صفة التمويل التعاوني التنموي.

بعدما تطرقت لماهية التمويل الأصغر في مجال تمويل المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، وكذا تمويل المشاريع العائلية، وما تضمنه من بعد اجتماعي تنموي من خلال المرافقة والتدريب، يأتي دور أفراد الشتات من المهاجرين في سبيل تمويل ونقل جزء من أموالهم وثروتهم إلى بلدانهم الأصلية لمباشرة استثمارها أو دعم الفئات ضعيفة الدعم الراغبة في الاستثمار.

ثانيا: التحويلات المالية في الشتات والتمويل الأصغر

نتطرق في هذا العنصر لبيان أهم التحويلات المالية المتأتية من الشتات نحو بلد المنشأ.

1- تعريف الشتات من منظور اقتصادي-اجتماعي

فيما يلي عرضٌ لأهم المفاهيم الواردة في الشتات* من جانبه الاقتصادي والاجتماعي.

أستعمل في القرن الماضي مصطلح "Diaspora" بمعنى التشتت في المهجر مع تسجيل الوعود بالعودة إلى الوطن "Homeland"، ولقد استعمله اليونانيون في ميدان الفلاحة ليعنى به الزرع المبعثر "SowScatter"⁵؛ وهي الدلالة نفسها التي تعني تشتت أفراد دول العالم في بلدان غير أوطانهم الأصلية مكونين بذلك مجتمعات دولية بتقاليد جديدة مشتركة في البلد المضيف دون تغييرها لتقاليد بلادهم الأصلية.

يُشار أحياناً في مصطلح "الشتات" إلى الأشخاص الذين ينتمون إلى وطنٍ معين و يعيشون في أوطان متباعدة في العالم. كما يُعنى به التشتت أو الانتشار، لثلة من الأشخاص الذين ينتمون في الأصل إلى أمة واحدة أو بالأحرى الذين هم مشتركون في ثقافة مشتركة⁶.

لقد ساهمت المنظمة العالمية للملكية الفكرية "Wipo" ومن خلال أعمال دورتها الحادية والعشرون الفترة: 14-18 ماي 2018م المنعقدة في: جنيف بسويسرا، بالبحث عن كيفية تهيئة آليات عمل تُسهم في ضمان أقصى استفادة من استثمارات أفراد الشتات بالخارج بما يضمن تحقيق التنمية المستدامة بجل مفاهيمها وأبعادها، ومن نتائج هذه الورشة العملية تقديم عرض بشأن "بيانات براءات الاختراع من أجل بحوث الهجرة والابتكار: مجموعات الشتات ونشر المعرفة"⁷. اتجه أفراد الشتات إلى مغادرة بلادهم الأصلي نحو مناطق الشتات لبلوغ أهداف عديدة، منها:

- ✓ الرغبة في الحصول على مناصب عمل مريحة في البلدان المضيضة؛
- ✓ الالتحاق بالأطراف من ذوي التجارب الناجحة في المهجر ومحاولة الاستفادة من خبراتهم في البلد المضيف؛
- ✓ المساهمة في التقليل من الضغوط على سوق العمل المحلي خلال فترات البطالة المرتفعة؛
- ✓ التقليل من مستويات الفقر بفضل تحويل الأموال التي تسهم ، في بعض البلدان ، في ضمان التمويل الأصغر للأفراد ذوي الاحتياج لإنشاء مشاريعهم المصغرة في بلد المنشأ؛
- ✓ تعزيز نقل المعرفة والخبرات من البلدان المضيضة إلى بلد المنشأ، وبما يضمن تعزيز روح المبادرة وتنمية الصادرات من بلادهم الأصلية.

وفي مسألة الحركية الدولية للأدمغة في ظل التجارة الدولية للأفكار "International Trade of Ideas"، يركز ريكاردو هوسمان "Ricardo Hausmann" على أهمية استقطاب العقل البشري ضمن خزان المعرفة والإبداع، أين ينصح الدول النامية بضرورة التركيز على طرق فعالة لجذب هذه الطاقات البشرية، بدلاً من تضيق الحواجز ضد المهاجرين من الفئة المهرة في الشتات⁸. تُعزى سرعة التصنيع في شرق آسيا إلى حد كبير إلى النشاط الاقتصادي للمجتمع الصيني في

الخارج، وهي نفسها الظاهرة في الهند، حيث يُعزى النمو السريع لصناعة التكنولوجيا الفائقة إلى صلات دائمة مع المهاجرين الهنود وحتى أعضاء الشتات الذين عادوا إلى بلدهم الأم. نجد مما سبق، أن التحويلات المالية من الشتات نحو البلد الأصلي للأفراد المهاجرين تكتسي أهمية سوسيو-اقتصادية، من خلال توفير فرص العمل ومن ثم تقليص البطالة، دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية في بلدان المنشأ.

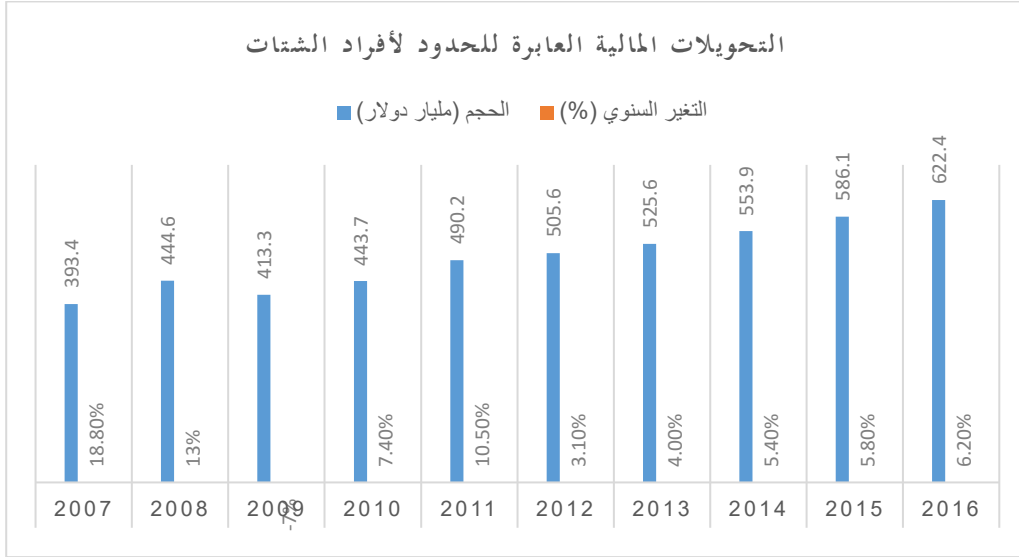
2- التحويلات المالية من الشتات الداعمة للتمويل الأصغر

تتكون تحويلات رؤوس الأموال المقيمة ضمن إجمالي مداخيل أفراد الشتات من العناصر التالية⁹:

- تحويلات رؤوس الأموال المتأتية من الدخل المباشر "Capital transfers from direct income": يتكون لتحويل أموال الشتات من الدخل المباشر من: الأجور والتعويضات والمكافآت المالية لكل فرد من أفراد الجاليات بالخارج معية باقي عناصر أسرته (الزوجة العاملة وأولادها،...) باعتباره ممارسا مهنيا أو فنيا في الأنشطة المعتمدة في البلد المضيف؛
- تحويلات رؤوس الأموال المتأتية من الدخل غير المباشر "Capital transfers from indirect income": تدخل معاشات الأسر و منح التقاعد و مخصصات الضمان الاجتماعي "family allowances" ضمن الهيكلية المالية لعناصر الشتات، بالإضافة إلى إعانات السكن 'Housing allowances'؛ وما يلاحظ على الاتفاقيات الثنائية بين الجزائر وفرنسا (باعتبارها كأكثر جالية بها)، فإن المنح والإعانات الممنوحة يتم صلبها في حسابات أفراد الجالية في البلد المضيف في حالة كون العائلة بأكملها مقيمة فيه، أما وفي حالة كون الأب مقيم بالبلد المضيف في حين أن أفراد عائلته مقيمون في بلدهم الأصلي فإن أموال الإعانات سيتم دفعها في حساب صندوق الضمان الاجتماعي في البلد الأصلي، مع تحويل تلك المبالغ بسعر الصرف الرسمي للبلد الأم؛
- التحصيلات المالية غير القائمة على الاشتراكات "non-contributory benefits": تتكون من الإعانات الاجتماعية، الرعاية الاجتماعية و المساعدة الحكومية لفئة البطالين الممنوحة من طرف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة والضمان الاجتماعي.

وللتدقيق أكثر في مسألة ارتفاع مستويات تحويل أموال الشتات المحولة خلال الفترة 2007م-2016م، كان لزاما علينا ضرورة قياس التغير في التحويلات المالية لأفراد الشتات فيما بين سنوات الدراسة، كما هو موضح في الشكل:

الشكل رقم 01: التحويلات المالية العابرة للحدود لأفراد الشتات



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على :

- Aite Group: Partner, Advisor & Catalyst, the: 07/06/2019, at : 13 :20, via the site: <https://www.aitegroup.com/report/cross-border-money-transfers-2014-update>.

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن حجم التحويلات المالية لأفراد الشتات في العالم تعرف دوماً حركية متزايدة، حيث نلاحظ أنها قد ارتفع حجمها من مستوى 393.4 مليار دولار سنة 2007م لتقفز إلى سقف 505.6 مليار دولار سنة 2012م، وبعدها إلى 622.4 مليار دولار سنة 2016، بالإضافة لكون تلك التحويلات متذبذبة من سنة لأخرى؛ إذ يُعزى تدني وتذبذب قيمة التحويلات المالية من مناطق الشتات إلى البلدان النامية إلى الارتفاع في تكاليف تحويلها، هذه الأخيرة التي تفرضها المؤسسات المالية على معتمدي طريقة التحويل الرسمي فيما بين الدول، والذين هم في صورة مغتربين ومهاجرين يودون تحويل أرصدهم بالعملة الصعبة إلى بلدانهم الأصلية، وهذا لغرض تقديمها كمساعدات مالية لعائلاتهم، أو للجمعيات التكافلية، وحتى لتوظيفها عن طريق الاستثمار في شتى المجالات في بلدانهم، بما يضمن لهم عوائد مستقبلية.

3- دور تحويل رؤوس أموال الشتات في التمويل الأصغر:

تبعا للمادة 183 من القانون المتعلق بتنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال ضمن "الكتاب السادس"، يرخص لغير المقيمين بتحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل أية نشاطات اقتصادية غير مخصصة أساسا للدولة أو المؤسسات المتفرعة عنها، أو لأي شخص معنوي مشار إليه مباشرة بنص قانوني¹⁰.

- تمويل المشاريع المصغرة في بلد المنشأ المستقبل لأموال المهاجرين بالشراكة؛
- توفير مصادر تمويل للمؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى إعادة بعث ودعم المؤسسات العائلية في بلد المنشأ؛
- شراء وسائل تقنية وعلمية بهدف استغلالها محليا، مثل: براءات الاختراع والعلامات التجارية المسجلة؛

يحدد مجلس النقد والقرض كيفية إجراء هذه التحويلات المالية مع مراعاة حاجة الاقتصاد الوطني، حيث نجد أن التحويلات المالية المتأتية من الشتات باعتبارها تسهم في دعم المؤسسات بصيغ التمويل الأصغر بسيطة الإجراءات ومنخفضة التكلفة والمخاطر، تسعى لبلوغ الأهداف التالية:

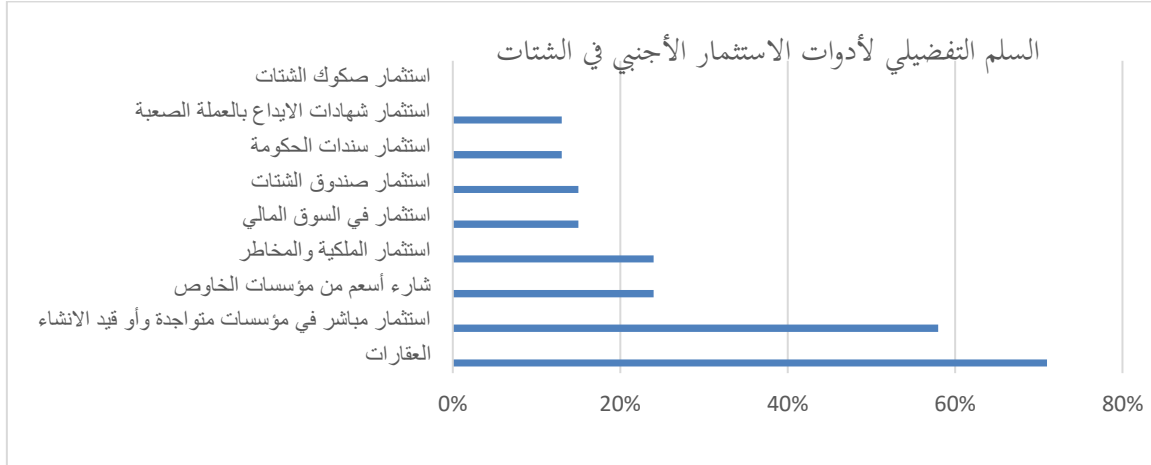
- إحداث مناصب الشغل لكل الفئات وفي سائر الولايات؛
- تحسين مستوى الإطارات والمستخدمين الجزائريين؛
- توازن سوق الصرف على المستوى الرسمي في كامل التراب الوطني.

4- السلم التفضيلي لأدوات الاستثمار الأجنبي في الشتات:

في عينة مكونة من 560 فردا من الشتات في مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "Mena"، تركزت إجاباتهم بشأن مناحي استثمار أموالهم المحولة من بلد المهجر إلى بلدانهم الأصلية على تسع "09" استثمارات أساسية، منها:

- ✓ الاستثمار في العقارات: 71 %؛
 - ✓ الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة: 58%؛
 - ✓ شراء الأسهم من الخواص: 24%؛
 - ✓ الاستثمار المخاطر والمملوك والناشئ "Start-Up": 15%؛
 - ✓ الاستثمار في السوق المالي: 15%؛
 - ✓ الاستثمار في صندوق الشتات: 15%؛
 - ✓ الاستثمار في سندات الشتات: 12%؛
 - ✓ الاستثمار في السندات الحكومية: 13%؛
 - ✓ الاستثمار في شهادات الإيداع بالعملة الصعبة: 13%؛
- وفيما يلي عرضٌ توضيحي بالنسب:

الشكل رقم 2: السلم التفضيلي لأدوات الاستثمار الأجنبي في الشتات



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات:

- Sonia.P, Fanny.S, Malouche.M.M, mobilizing the Middle East and North Africa diaspora for economic integration and entrepreneurship, World Bank group, December 2016.

5- معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر لأموال الشتات في بلدان المنشأ:

في عينة مكونة من 560 فردا من الشتات في مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "Mena"، ركز المتسجونين من الشتات في المنطقة على ان عملية تحويل أموال الشتات تكثفها العديد من العراقيل، منها¹¹:

- ضعف بيئة الأعمال بنسبة استجابة: 54% ؛
- نقص الإفصاح والشفافية بنسبة استجابة: 33% ؛
- نقص المعلومات عن التنظيم في بيئة الأعمال بنسبة استجابة: 29% ؛
- المحيط الكلي لبيئة الاستثمار بنسبة استجابة: 23% ؛
- نقص البنى التحتية بنسبة استجابة: 22% ؛
- نقص أدوات التمويل والخيارات بنسبة استجابة: 21% ؛
- الجريمة والعنف بنسبة استجابة: 12% ؛
- المستوى المنخفض للعائد على الاستثمار بنسبة استجابة: 09% ؛
- نقص رأس المال البشري بنسبة استجابة: 09% ؛
- مرونة النظام الضريبي والجبائي بنسبة استجابة: 07% ؛
- ارتفاع تكاليف المعيشة بنسبة استجابة: 04% ؛

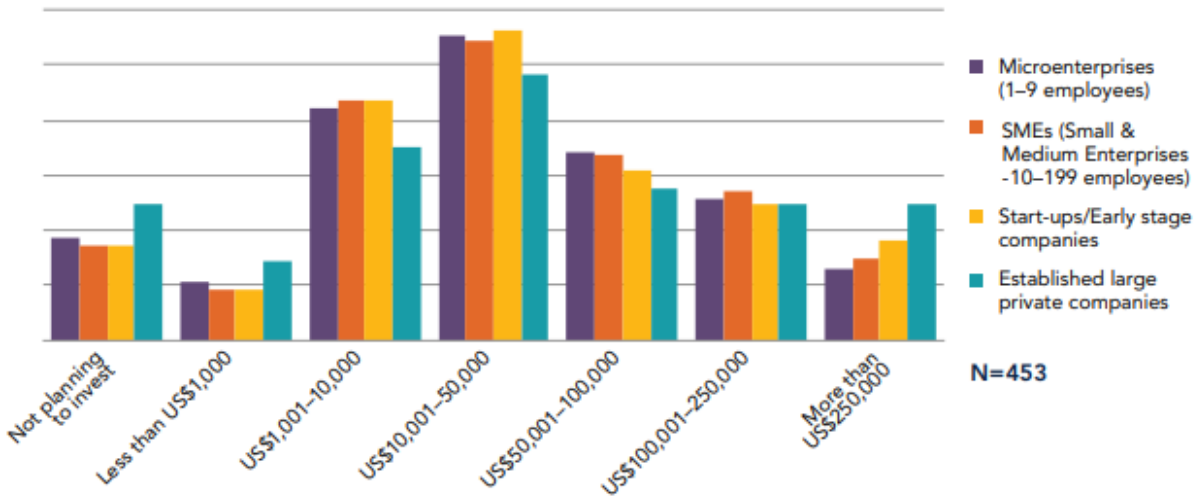
مما هو متعارف عليه في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر سيما في شق التحويلات المالية لأموال الشتات أن المهاجرين ذوو الاتجاه الاستثماري في بلدانهم الأصلية يسعون دوما نحو البحث عن الأفضل في كل المجالات، ويركزون على ثنائية

الخطر-التكلفة-العائد، ومهما يكن من أمر بات من الضروري على بعض بلدان مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "Mena" السعي قدما نحو تحسين مناخ الأعمال وتسهيل بعض الإجراءات المرتبطة بالاستثمار والضرائب لضمان استقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين من جنسها.

مهما كانت بعض النقائص في مناخ الأعمال والاستثمار، إلا أن أغلب المستثمرين من مناطق الشتات تركزت استثماراتهم أكانت بالملكية المطلقة أو بالشراكة مع خواص في بلدانهم الأصلية، أو تمويلهم بالكامل على أساس تقاسم العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر من الشتات، وهو ما يتبين من الشكل الموالي:

6- حجم التمويل الأصغر وطبيعة المؤسسات الممولة من الشتات: سنحاول من خلال الشكل ادناه لأن نبين حجم التمويل الأصغر انطلاقاً من طبيعة المؤسسات الممولة من الشتات.

الشكل رقم 3: حجم التمويل الأصغر وطبيعة المؤسسات الممولة من الشتات



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات:

- Sonia.P, Fanny.S, Malouche.M.M, mobilizing the Middle East and North Africa diaspora for economic integration and entrepreneurship, World Bank group, December 2016.

ما يلاحظ من الشكل أعلاه، أن تمويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتأتية من أموال الشتات تركز بالأساس على الأنشطة المرتبطة:

- ✓ المؤسسات المصغرة التي توظف طاقم بشري في مجال: 01 إلى 09 أفراد؛
- ✓ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تظم طاقم بشري في مجال: 10 إلى 199 عاملاً؛
- ✓ المؤسسات الناشئة "Start-Up" قيد الإنشاء والمبدعة؛
- ✓ إنشاء المؤسسات الخاصة ذات الحجم الكبير.

الخلاصة:

قد توصلت من خلال بحثي هذا إلى النتائج التالية:

- ترتبط عملية تحويل الأموال من مناطق الشتات إلى بلدان المنشأ بمستوى الرفاهية في بلد المهجر؛ ذلك أن النمط الاستهلاكي فيه سيخف من الرصيد الشهري للمهاجر ومن ثم فلا وجود لفوائض قيم بالعملة الصعبة في المحفظة المالية للمهاجر، وبالتالي لا يمكن له بأي حال تحويل رصيد أمواله إلى بلده الأصلي في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- وجود صعوبات في تحويل أموال الشتات وأصولهم تتعلق أساسا بخصوصية الأنظمة البنكية، لما يترتب عنها من فوائد ونسب مئوية عالية يدفعها المغترب لشركات التحويلات المالية، وهذا ما لا يحفز المهاجرين على الاستثمار في بلدانهم، وبذلك ستكون التحويلات المالية في صيغة التمويل الأصغر في مستوياتها المتدنية ولن يستفيد البلد من تلك الموارد المالية؛
- يعتبر التحويل المالي عن طريق البنوك الأعلى تكلفة مقارنة بالتحويل عن طريق الأشخاص "المقاصة"، أو البطاقات الذكية الافتراضية؛
- يتم استثمار الأموال الأجنبية المتأتية من الشتات في تمويل أنشطة المؤسسات المصغرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الناشئة "Start-Up" قيد الإنشاء والمبدعة، بالإضافة إلى مساهمتها في إنشاء المؤسسات الخاصة ذات الحجم الكبير؛
- يتم جذب التحويلات المالية من الشتات بغرض بعث الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحسين بيئة الأعمال، وتقديم التسهيلات الجبائية والضريبية، وضمان الشفافية في توفير المعلومات عن البيئة، بالإضافة إلى ضمان الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي في البيئة المضيفة لأفراد الشتات.

الهوامش والإحالات

- 1- لجنة بازل للرقابة المصرفية، أنشطة التمويل الأصغر والمبادئ الأساسية للإشراف المصرفي الفعال، بازل، 2010، ص: 14.
- 2- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء "CGAP"، التمويل الأصغر والاستجابات غير المالية لتخفيض عدد الفقراء: ان يكون الائتمان الأصغر ملائما، مذكرة رقم: 20، واشنطن، الو.م.أ، 2001، ص: 03.
- 3- المرسوم الرئاسي الصادر عن وزارة التشغيل والتضامن الوطني، رقم: 11-133 المؤرخ في: 22/03/2011، المتعلق بجهاز القرض المصغر، المادتين: 02 و 03، 2011.
- 4- براهيم بلقلة، أحمد ضيف، أمين قسول، دور التمويل المصغر في تمويل التنمية المحلية: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بولاية البويرة نموذجاً، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 07، العدد 02، جانفي 2021، ص: 339. (بتصرف)

*اعتمدت في تلخيص مضمون هذا العنصر على مقال المنشور بمجلة العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، تحت عنوان: دور رؤوس أموال الشتات في تعزيز الهيكل المالي العمومي: حالة الجزائر، جوان 2019، ص: 02، 03.

⁵- Lisa. J.D, Hawkesworth. M.E (2016), the oxford handbook of feminist theory, Oxford University Press, P:164.

⁶<https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/diaspora>, le: 20/07/2021, à : 10 :40.

⁷World Intellectual Property Organization”WIPO”, (May 14 -18, 2018)report on wipo’s contribution to the implementation of the sustainable development goals and its associated targets, Twenty-First Session, Geneva.

⁸Hausmann, Ricardo, The Tacit-Knowledge Economy : Project Syndicate, 2013, via : <http://www.projectsyndicate.org/commentary/ricardo-hausmann-on-the-mental-sources-of-productivity-growth>.

⁹بالاعتماد على:

- سفيان دلفوف، دور رؤوس أموال الشتات في تعزيز الهيكل المالي العمومي: حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، جوان 2019، ص: 04.

- Jean Pierre Garson, Georges Tapinos, (1981), L’argent des immigrés: revenus, épargne et transfert de huit nationalités immigrées en France, Cahier n: 94, presses universitaires de France, institut national d’études démographiques, P: 11.

¹⁰-الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، المادة 183 من القانون المتعلق بتنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال، الكتاب السادس، قانون 90-10، 1990.

¹¹- Sonia.P, Fanny.S, Malouche.M.M, mobilizing the Middle East and North Africa diaspora for economic integration and entrepreneurship, World Bank group, December 2016, P:23.

Assessment of Microinsurance as Emerging Microfinance Service for the Poor 'The case of Algerian'

Tarik Hamoul	Wafia Zair
Grade	Grade
Tahri Mohamed university, Bechar	university of Lounici Ali, Blida2
univbtarek@gmail.com	marketingblida@gmail.com

Abstract:

uncertainty and Risk are the most inevitable factors in human life, and hundreds of millions of poor rural households around the world are the vulnerable groups facing arising risks in the form of sickness, accidents, death or loss of assets due to natural calamities and riots etc., which have a particularly debilitating affect on the poor who are less able to financially absorb and recover from such shocks. Microinsurance is a mechanism to protect poor people against risk (e.g. accident, illness, death in the family, and natural disasters) in exchange for payments tailored to their needs, income, and level of risk. It is aimed primarily at the developing world's low-income workers, especially those in the informal economy who tend to be underserved by mainstream commercial and social insurance schemes. The dynamic micro insurance sector has changed dramatically in recent years, with many encouraging results. the Present research, demonstrates that the and through our study of the theoretical aspect the micro insurance and clarification of the factors of success and development of micro insurance, that the micro insurance, although it is not a magic solution, but it is considered a promising solution, and in the absence of effective means to manage risks and the failure of traditional insurance as a means to confront Risks and its the negative impact on economic development, in light of the foregoing, it has become necessary to create an Algerian insurance system that allows the spread of smaller insurance services in the Algerian market in order to provide effective insurance coverage for those Poor incomes and the important role that this plays in developing the economy.

Keywords: risks, Insurance, the need of the poor, Micro Insurance, developing the economy.

ملخص:

يعد عدم اليقين والمخاطر من أكثر العوامل التي لا مفر منها في حياة الإنسان، ومئات الملايين من الأسر الريفية الفقيرة في جميع أنحاء العالم هي الفئات الضعيفة التي تواجه مخاطر تنشأ في شكل مرض أو حوادث أو وفيات أو فقدان وتدهور الأصول بسبب الكوارث الطبيعية وأعمال الشغب وما إلى ذلك. التي لها تأثير ضعيف بشكل خاص على الفقراء الذين هم أقل قدرة على استيعاب هذه الصدمات واستردادها مالياً. يعد التأمين الأصغر آلية لحماية الفقراء من المخاطر (مثل الحوادث والمرض والوفاة في الأسرة والكوارث الطبيعية) في مقابل المدفوعات المصممة حسب احتياجاتهم ودخلهم ومستوى المخاطرة. إنه يستهدف في المقام الأول العمال ذوي الدخل المنخفض في العالم النامي، وخاصة أولئك الذين يعملون في الاقتصاد غير الرسمي والذين يميلون إلى أن يكونوا محرومين من خدمات التأمين التجاري والاجتماعي. يوضح البحث الحالي. السائدة. لقد تغير قطاع التأمين الأصغر الديناميكي بشكل كبير في السنوات الأخيرة، مع العديد من النتائج المشجعة أن من خلال دراستنا للجانب النظري التأمين الجزئي وتوضيح عوامل نجاح وتطوير التأمين الجزئي ، فإن التأمين الصغير رغم أنه ليس حلاً سحرياً ، ولكنه يعتبر إعداداً الحل، وفي غياب وسائل فعالة لإدارة المخاطر وفشل التأمين التقليدي كوسيلة لمواجهة المخاطر وتأثيره السلبي على التنمية الاقتصادية ، في ضوء ما سبق، أصبح من الضروري إنشاء نظام تأمين جزائري يسمح بانتشار خدمات التأمين الأصغر في السوق الجزائرية من أجل توفير تغطية تأمينية فعالة لذوي الدخل الضعيف والدور الهام الذي يلعبه ذلك في التنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: المخاطر، التأمين، حاجة الفقراء، التأمين الأصغر، التنمية الاقتصادية.

1. Introduction

The poor need flexible products that allow transactions adapted to their cash-flow. The poor are vulnerable to numerous risks and often do not make a distinction between coverage for their person or their income-generating activities. Such products help the poor keep consumption, when income is irregular and unpredictable and to cope with emergencies and cover unexpected expenses. We all know that insurance is a very old concept. But the demand for insurance was increased from a decade. Middle class people take insurance policy according to their ability and capacity to pay premium to secure their life. Micro Insurance is designed keeping in mind to poor people. Like everybody else, the poor people face a variety of risks such as risk of death, illness, disability, accident, loss income and property and so on. Like all other, they also need to be protected from these risks. In recent years, microfinance services, especially credit and savings, have become important for providing affordable financial services to low-income and poor households and enterprises, thus improving their income stability and asset building opportunities.

2. Objectives of the study

The principal objective of this study is Evaluating micro insurance as an emerging microfinance service and indicating the case of Algeria by exploring the need and importance of microinsurance, To analyze the importance of microinsurance in protecting poor, exploring the major factors that encourage and prevent growth of microinsurance and to trace the advantages of the genesis and development of microinsurance in Algeria.

3. Literature Review

Sameer A Zodgekar and Ravikant S Wawge (2008): Sameer a Zodgekar&Ravikant S Wawge's book Micro insurance global and Indian scenario covers all the aspects of Micro insurance. This book contains seventeen articles written by different authors which highlight different aspects of micro insurance. The first section of the book introduces the concept of Micro insurance. Secondly it's highlighted various techniques of risk management; the Micro insurance can be an effective tool for the people in informal sectors. The third section discusses various supply and demand considerations for extending micro-health insurance schemes to lower middle class. In the last section some of the important issues have been discussed like the need of insurance in agriculture sectors and the global scenario. This section of the book brings various glimpses of the recent developments in micro insurance from the globe. It includes three excerpts from the reports of the Micro insurance Conference 2006 and an article on Islamic Insurance. Most importantly the last section of the book focuses on Indian experience.

Rajeev Ahuja and Basudeb Guha-Khasnobis (2005): in their study, Micro Insurance in India: Trends and strategies for further extension, provides a selective overview of the current state of research on micro insurance. In this paper, we analyze the early evidence on micro-insurance already available in this regard, highlight the current initiatives being contemplated to strengthen micro insurance activity in the country, and suggest specific ways that can help promote insurance to the target segment. It highlights the concept of micro insurance, The factors leading to the development of micro-insurance in India, It covers developments on the supply and demand sides of micro insurance, It highlights selected issues in extending insurance to low-income people; focusing on namely the effect of flexibility of insurance premium and relation between microinsurance and micro finance.

Basanta K. Sahu, [Centre for Microfinance Research (CMR)] (2010): in his work Micro insurance in India: Outreach & Efficacy makes a wide study on outreach and efficacy of micro insurance under partner agent model because of its increasing popularity in the country and elsewhere. The study is based on microcredit clients of select MFI to discuss the nature, structure and outreach of micro insurance product among low income poorer groups and learn how to improve their risk-management options using micro insurance products. The study also attempts to highlight on current practice and progress select micro insurance products in

selected study areas, household risk management strategy & options and potential benefits and the impact of the insurance on low-income groups etc. Although scope of the study is limited to the microcredit clients of selected MFIs in two states (Tamilnadu and Orissa) it aims at to offer some specific policy suggestions for better outreach and efficacy of micro insurance frontier in India¹.

Primary objective of our study on the topic “ Assessment of Microinsurance as Emerging Microfinance Service for the Poor- Algerian case” is that this is relatively a new concept in Algeria and thereby we would like to enhance our understanding and improve our knowledge regarding this topic and seeking to achieve the objectives.

4. Research Methodology

This is a exploration, description and explanation research. The type of data from which this project is made is secondary. All the data is collected through reading published articles, books written by different authors and information. Exploration involves familiarizing a researcher with a topic of Micro Insurance and answering the following questions:

- what id the Micro Insurance?
- A Fledging Micro Insurance Industry?
- what are The differences between traditional insurance and micro-insurance ?
- The Role and Micro-Insurance Delivery Models ?
- product development process for microinsurance ?
- what can the Algerian insurance sector benefit from the Global Experience in Micro-Insurance experiences and Lessons and what are the challenges to microinsurance in Algeria?
- the factors for success of Micro Insurance Industry in Algeria?

5. The Concept of Micro Insurance

Micro Insurance can be defined in countless number of ways. Some of the simple definitions can be risk-pooling instrument for the protection of low income households, insurance with small benefits, insurance involving low level of premium, or insurance for people working in the non-formal economy. add to that, the definition of microinsurance can be split into its two aspects: Firstly, what constitutes insurance and secondly, what is micro in microinsurance.

- Definition of insurance

Insurance is a concept involving a contract under which an insurer shall pay specific pre-defined compensation when financial damages are caused by pre-defined cost-generating events, in exchange for up-front payments of a premium by the insured. In principle, the premium should reflect the fair cost of the risk transferred from insured to insurer, and the calculation should be based on the frequency and severity. According to theory, insurance offers a trade-off between an unaffordable (or large) loss, which is uncertain, and an affordable loss, which is certain (the premium). This theorem dates back to Friedman and Savage (1948). The net effect of this tradeoff is to “smooth” fluctuations in the income of the insured that are caused by exogenous changes, such as different “states of nature” rather than by autonomous explanations, such as bad choices of consumption in a given set of supply and demand, or bad behaviour in risky situations. The assumption underlying this smoothing is that the insured gains utility from experiencing two years of average consumption rather than experiencing one year of starvation plus one year of excessive consumption. A common explanation for the utility gain is that excessive consumption does not increase happiness, or what economists call utility, as much as starvation lowers it (Gruber 2007, 317)². In another definition, defined Micro Insurance as a financial arrangement to protect low-income people against specific perils in exchange for regular premium payments proportionate to the likelihood and cost of the risk involved³.

Micro-insurance is the protection of low income households against specific perils in exchange for premium payments proportionate to the likelihood and cost of the risk involved.

It is specifically designed for the protection of low income people with affordable insurance products to help them cope with and recover from common risk. A key strategy for enhancing economic development and alleviating poverty is to make financial systems more inclusive, for example by improving access to savings and credit services for up and under-served markets. In part, Poverty stems from the fact that low-income households and markets do not have the same opportunities to finance investments accumulate capital or protect assets (including human assets).

6.A Fledging Micro Insurance Industry

Microfinance institutions are in a unique position to provide micro insurance as they have extensive networks and are already offering financial services to poor clients. They have grassroots information about their clients that is crucial in developing appropriate products and delivery mechanisms. They have also built an infrastructure and acquired skills and capabilities that will make it less costly to deliver micro insurance products. In addition, the problems of adverse selection and moral hazard may be reduced with the screening mechanisms and social networks that MFIs have already set in place. It is, thus, not surprising that many pioneering attempts to provide micro insurance have been closely linked to micro finance programs and MFIs. The poorest segments do not always benefit from the subsidy, while people who can afford insurance often find ways to access these benefits. In general, governments have made little effort to shift the burden of risk-pooling to market-led schemes; and the private sector (commercial insurers) seems to have little incentive to seek out this market segment. In principle, micro-insurance works like any typical insurance business. But there are several things that differentiate it from normal insurance. First, it is group insurance that can cover thousands of customers under one contract. Second, micro-insurance requires an intermediary between the customer and the insurance company. Preferably, this intermediary is a non-governmental organization (NGO) or microfinance institution, for example a rural bank that can handle the whole distribution and most of the administration process. The concept of insurance in general is same whether it is traditional insurance such as life insurance/general insurance or micro insurance. But we can differentiate them based on clients, premium calculation, distribution models, policies, premium collection, risk control and claims handling⁴. The few differences between traditional insurance and micro-insurance are as follows:

Table 1. The differences between traditional insurance and micro-insurance

	Traditional Insurance	Micro-insurance
Clients	Low risk environment. Established insurance culture	High risk exposure/ high vulnerability, Weak insurance culture
Distribution model	Sold by licensed intermediaries or by insurance companies directly to wealthy clients or companies that understand insurance	Sold by nontraditional intermediaries to clients with little experience of insurance
Policies	Complex policy documents with many exclusions	Simple language Few ,if any exclusion Group policies
Premium calculation	Good statistical data Pricing based on Individual risk	Little historical data, Group pricing Very price sensitive market
Premium collection	Monthly/quarterly/semi or annually collection	Frequent or irregular payment adapted to volatile cash flow of clients

		Often linked with other transaction (e.g. loan repayment)
Control of insurance risk (adverse selection, moral hazards, frauds)	Limited eligibility, Significant documentation required Screening such as medical test is required	Broad eligibility Limited but effective control Insurance risk included in premium rather than exclusion Linked to other service (like credit)
Claims handling	Complicated process Extensive verification documentation	Simple and fast procedure of small firms. Efficient fraud control

Source: Prepared by the researchers based on a set of references

Since 2005, the insurance industry in Algeria has been liberalized to foster the development of the private insurance sector⁵. Algeria is enjoying rapid growth and benefits from a young population. Its middle class is growing rapidly but more than 30 percent of the population is still rural, often very poor, and handicapped by poor health and health services, and low literacy rates. Although the type of risks faced by the poor such as that of death, illness, injury and accident, are no different from those faced by others, they are more vulnerable to such risks because of their economic circumstance. When a poor's family's income generator dies, when a child of a poor family is hospitalized, or home of a poor family is destroyed by flood, earthquake or fire. Every illness every accident or every natural disaster leads to deeper poverty to a poor family. That's where micro insurance comes in⁶.

7. The Role and Importance of Microinsurance

As one of the main Millennium Development Goals (MDGs) set by the United Nations Development Programme in 2005 is to eradicate extreme poverty and hunger by year 2015 that respond to the world's main development challenges (United Nations Development Programme, 2005), therefore the role of microinsurance by bringing financial inclusion to the financially excluded ones, can contribute to achieving the main Millennium Development Goals (United Nations Development Programme, 2013). Further among others, MI is also important for the following reasons⁷:

- Microinsurance promotes gender equality: Research reveals that poor men are confronted with many of the poor households and vulnerable risks (Churchill et al., 2012). However, the impact on poor women is far greater. Globally, women account for 70 per cent of the world's poor (United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women, 2010). They earn less income, often from informal sector employment, with less ownership and control of property (Brown and Churchill, 1999; Mayoux, 2002). When these vulnerabilities are combined with the responsibility of ensuring the welfare and security of their families, it is clear that women not only have a unique and pressing need for appropriate means to manage risk, but also serve as agents for the risk management of their entire families. This can be substantiated by a report on "Making Microinsurance programs gender-sensitive" by Banthia, Johnson and McCord (2009) where the authors speak of the disproportionate levels of physical vulnerability and violence faced by women and children. Churchill (2006, p.130) also put forward that they face more abuse and exploitation than men, such as forced prostitution, battery and extreme cruelty or exploitative domestic servitude. This greater vulnerability contributes to strong risk adverse behaviour (Churchill, 2006, p.131). However, Banthia et al. (2009) adds that some of these risks can be improved through microinsurance, for example: health risk and life cycle risks which can be catered through the provision of health care and life assurance respectively. An analysis of current microinsurance reveals that some progress is being made to reduce the vulnerability of women and children (Churchill, 2006, p.134). In designing health care schemes, microinsurers need to ensure that they cater for women health concerns especially those related to pregnancy, delivery and maternity, gynaecological diseases and HIV/AIDS

(Churchill et al., 2012). Microinsurance is a new frontier of development, and there is much work to be done to create a gender-sensitive microinsurance industry. It is crucial to further develop an understanding of how women combine microinsurance with existing risk management strategies, how their attitudes to risk differ from those of men, and how microinsurance affects their rates of investment into businesses, savings behaviour and household consumption. Donors, researchers and practitioners each have an important role to play in creating a coordinated effort to further the development of gendersensitive microinsurance. (Churchill et al., 2012).

- Microinsurance provides sustainability: Microinsurance needs scale and efficiency in order to be sustainable (Gray and Bel, 2010). Microinsurance represents a key tool for sustainable development with tremendous potential for mitigating risk factors to low-income households. With estimates that less than 5% of the world's poor benefit from insurance, these households remain highly susceptible to risks posed by a wide range of issues including sickness, loss of livestock and catastrophic climate events. A policy that offers value to the client requires that premiums remain low and benefits for policy holders as high as possible. On the other hand, insurers in this context need to reach large numbers of low-income clients to achieve profitability. To this end, creating economies of scale and promoting efficiency which can reduce administrative costs are critical issues (International Labour Organisation, 2010). According to a joint report by insurers and the United Nations, MI is crucial to sustainable growth because it has the ability to engage the majority of the population in economic activities (UNEP FI, 2008). Maleika and Kuriakose (2012) further add that a flexible and powerful instrument, MI reduces vulnerability and mitigates the negative effects of external shocks on poor households. In this regard, it is important for the insurance industry to develop MI products to promote sustainable growth in developing countries, (UNEP FI, 2008). The MI industry is also a strong lever for implementing sustainability due to its size, the extent of its reach into the community and the significant role it plays in the economy (Maleika et al., 2012).

While mainly a solution to social and economic vulnerability, microinsurance can also encompass environmental risk. One recent innovation identified is the use of simple weather derivatives to provide micro crop insurance to poor farmers. MI also helps poor communities cope with the effects of climate change. A major concern about climate change is that most of the economic losses from disasters are uninsured, leaving the victims to refinance themselves or rely upon donor aid. This is especially acute in developing countries where insurance penetration is very low (UNEP FI, 2008). Therefore MI is a method of insuring the poor, who are traditionally excluded from financial services and ultimately entails sustainability (ILO, 2010).

- Microinsurance entails social protection: Access to social security is an international fundamental human right (Loewe, 2001). Moreover, social security and social protection are increasingly recognised in the global debate as indispensable components of poverty reduction, sustainable economic development, fair globalisation and decent work (Churchill et al., 2012). Social protection is a key tool for the attainment of the Millennium Development Goals to reduce poverty, inequality and vulnerability (Churchill et al., 2012). It promotes equity and solidarity through redistribution. However, more than half of the world's population does not benefit from any form of social protection (ILO, 2010). MI can be an effective complement to existing menus of social protection programs. A flexible and powerful instrument, MI mitigates vulnerability and the negative effects of external shocks on poor households. However, MI programs require well-developed institutional arrangements in order to run in an efficient and effective manner. Such conditions can be difficult to find in low-income countries. Social funds can help bridge this gap, standing as a platform to organize and deliver MI products (Maleika et al., 2012). Facing exclusion from social protection, local communities are taking initiatives to organise microinsurance schemes for instance, health care schemes, for instance in Ghana,

funeral societies cater for funeral cover through payment of small premiums from insureds since funerals are important and expensive social events (De Witte, 2003). In Sri Lanka, the government spent three percent of its Gross Domestic Product (GDP) on social protection in 2004 (ILO, 2010). Strategies and tools against social exclusion and poverty (STEP) has intervened in Benin since 2002; its main activities consist of the support to healthcare microinsurance schemes for the extension of social protection to informal economy population and, in general, for those who do not benefit from any social coverage. Therefore, from the above, it can be noted that microinsurance is an effective tool to promote social protection and can be used as an instrument to close the insurance gap of almost 61% of the low-income households that are not insured in South Africa (ASISA, 2013).

- Microinsurance contributes to the South African economy: South Africa has a variety of microinsurance services available to the low-income groups (National Treasury of South Africa, 2011). These services are offered by a variety of formal and informal institutions (MFI's, retailers, agents, insurers, banks and brokers), and cover a spectrum of different insurables. The provision of microinsurance by formal sector institutions in particular sets South Africa apart from most other developing countries. South Africa thus presents a rich opportunity to study the microinsurance sector. (McCord et al. 2012). However, despite the evident need and role for microinsurance in South Africa, few South African MFIs presently supply microinsurance schemes. Compared to the other developing countries, South Africa has a better-developed commercial microinsurance industry – primarily Zimele funeral insurance (National Treasury of South Africa, 2011). However, this industry is not without its challenges, discussed later in the paper. MI in South Africa is quite different from in the rest of the continent, in part because there is both a supply of and a demand for cover. Due to the high social and cultural value placed on dignified funerals, many low-income households have funeral insurance, even multiple policies. On the supply side, many South African insurers are sophisticated and entrepreneurial – the country has one of the highest penetration rates in the world (Swiss Re, 2011). The combination of sophisticated insurers and the demand from low-income households results in a growing and innovative market. In South Africa, under the Financial Sector Charter that encouraged insurers to go down-market, (approximately, US\$300 per month). The proportion of this population that has some form of risk cover (formal or informal) grew substantially from 33 per cent in 2006 to 38.5 per cent in 2010. This expansion was almost exclusively driven by an increase in formal funeral insurance. However, in absolute terms, the number of insured lives actually fell from just under 6.5 million in 2006 to just over 4.5 million in 2010 (Swiss Re, 2011). From 2006 to 2010, the population living below US\$300 per month fell from just over 19.5 million to less than 12 million people. Consequently, the drop in the number of persons covered in South Africa can be perceived as a positive development outcome (Smith et al., 2010).

- Microinsurance contributes to the global economy: The number of people covered by microinsurance worldwide has increased substantially over the past five years; from 78 million in 2007 to 135 million in 2009, reaching nearly 500 million today and is expected to hit one billion by the end of the decade (Churchill et al., 2012). Since 2008, concerted efforts have emerged to overcome the challenges of providing viable insurance services to more low-income people during this economic turmoil, to eventually to promote the development and delivery of effective insurance services for low-income people (ILO, 2012). Efforts now should focus on increasing effectiveness so that insurance products can successfully reduce their vulnerability. The results show that Asia- with its two microinsurance powerhouses: China and India - is spearheading the trend, covering roughly 80 per cent of the market. It is estimated that 60 percent of people around the world who are covered by microinsurance live in India.

Latin America accounts for 15 percent of the market and Africa 5 percent (ILO, 2012). There are many reasons why Asia is ahead of the game: large and dense populations, interest from public and private insurers, proper distribution channels and active government support are some examples (ILO, 2012).

Reinhard (2012) further adds that it is important that key stakeholders work together effectively. Microinsurance is unlikely to break the cycle of poverty by itself especially in the era of economic meltdown, but it is a valuable tool in the poverty alleviation toolkit. When coupled with social protection, risk prevention and mitigation, and supplemented by other risk-managing financial services such as savings and emergency loans, microinsurance can play a critical role at multiple levels to efficiently manage risks, reduce vulnerability and contribute to poverty alleviation (ILO, 2012). The above literature has stressed the role and importance of microinsurance at both national and international levels front. The next section of the literature looks at the challenges posed by the Microinsurance industry.

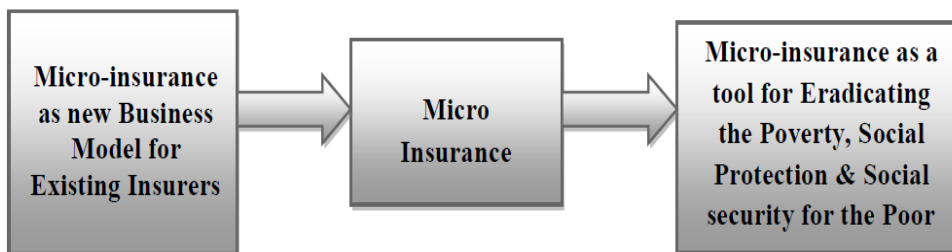
8. Benefits of microinsurance:

Microinsurance can break the “cycle of poverty” by providing low-income households, farmers and businesses with access to post-disaster liquidity, thus securing their livelihoods and providing for reconstruction. Since insured households and farms are more creditworthy, insurance can also promote investments in productive assets and higher risk/higher yield crops. Moreover, insurance can encourage investments in disaster prevention if insurers offer lower premiums to reward risk-reducing behaviour. Thus, arguably, microinsurance can be seen as an effective risk transfer mechanism and an integral part of an overall risk management strategy⁸.

9. Micro-Insurance Delivery Models

One of the greatest challenges for micro-insurance is the actual delivery to clients. Methods and models for doing so vary depending on the organization, institution, and provider involved. In general, there are four main methods for offering micro-insurance the partner-agent model, the provider-driven model, the full-service model, and the community-based model. Each of these models has their own advantages and disadvantages⁹.

Figure 1: Micro-Insurance Delivery Model

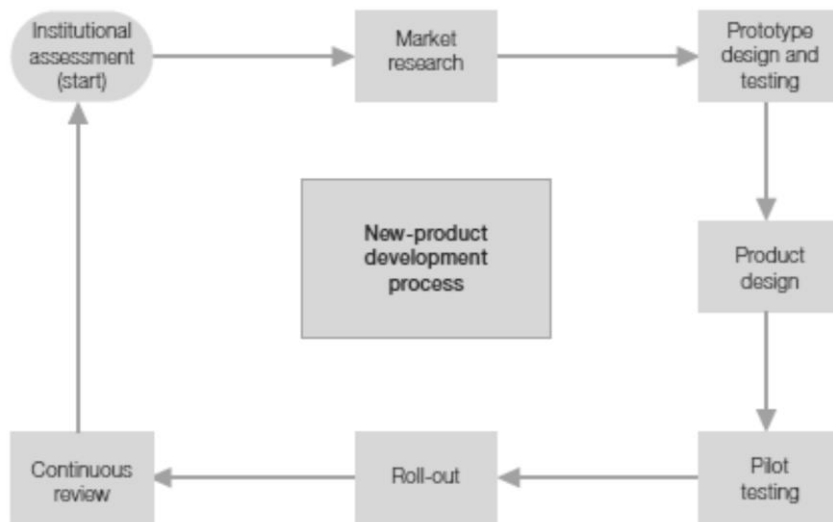


Source: R. Uma Devi, Micro Insurance In The Financial Landscape Of India: An Overview, GE-International Journal of Management Research Vol.3, Issue10, Oct 2015, India. P:50.

10. product development process for microinsurance:

Product development for microinsurance is a long and intensive process. This manual breaks it down into manageable steps and provides guidelines and tools for implementing each of the steps.

Figure 2. Systematic product development process for microinsurance



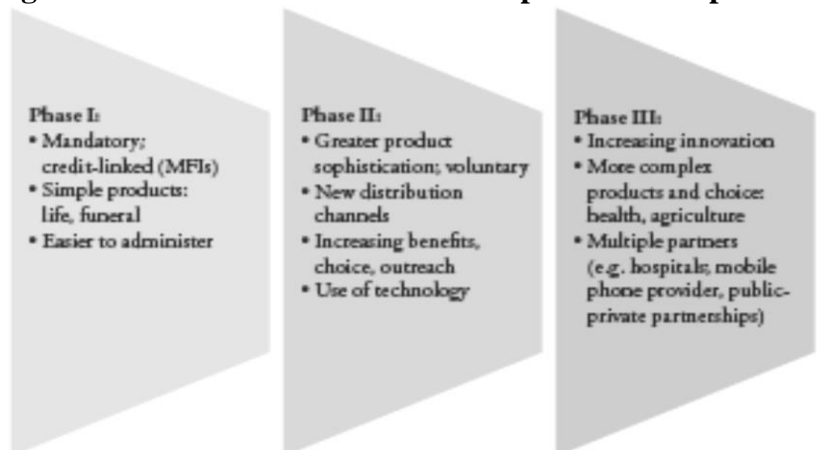
Source: Michael J. McCord, Microinsurance product development for microfinance providers, International Fund for Agricultural Development (IFAD), October 2012, Italy,p:13.

11. The evolution of product types

As illustrated in Figure 3, microinsurance started with basic products, particularly credit life, which helped to demonstrate the viability of microinsurance. Besides being simple to offer and manage, credit life provided risk carriers with the opportunity to develop a quantitative understanding of the market. This was a huge step in product evolution because – from an insurer’s perspective – one of the biggest problems was the lack of data, which inhibited them from serving an unfamiliar market.

When products were offered, the lack of data often resulted in relatively high premiums, since additional loadings were added to compensate for the uncertainty and the unnecessarily high premiums further hindered demand. Through those initial experiences, the ability of insurers to gather data on risk and the potential for profitability built a foundation for the development of more complex products. With a growing understanding of client demand, some delivery channels also pushed insurers for better products. Each time insurers ventured into new products for this market, more was learned and this facilitated the evolutionary advancement to the next level¹⁰.

Figure 3. Evolution of microinsurance products and processes



Source: Craig Churchill and Michal Matul, Protecting the poor A microinsurance compendium Volume II, International Labour Office, CH-1211 Geneva, Switzerland, 2012,p:33.

12. Challenges to microinsurance in Algeria

The success of the microinsurance sector is based on the three guiding principles of outreach, sustainability, and proving benefits for all. In order to achieve these milestones and to increase the penetration, a combination of regulation, technology, and risk management is required. When there is market and demand identified, distribution diversity is one of the key factors to success. In South America, microinsurance has successfully increased penetration, as well as enlarged into the middle class, by using a variety of retail distribution channels across Columbia, Mexico, Peru, Guatemala, Bolivia, and especially Brasil. Across Asia, retail distribution has not been facilitated to a similar degree. However, this seems to be changing as new approaches are developing. These include, for example a dengue fever insurance sold in supermarkets in Indonesia, various microinsurance products in 7/11 stores in Thailand, and multi-level marketing schemes in the Philippines, just to name a few. Cooperative selling of insurance is a large portion of the distribution market for microinsurance and well illustrated in the microtakaful sector, which distributes Islamic Shariah-compliant insurance to the low-income sectors in the Islamic regions of Asia, Africa, and the Middle East, encompassing a charitable component by Shariah law. It can be argued that one of the reasons the penetration of microinsurance over the past decade has not been as fast as many hoped, is that many of the assets in the sector are deemed intangible, non-liquid assets embedded in projects and internal processes, and are, therefore, invisible to boards of large corporations and government organisations. These assets are employee skills, information technology infrastructure, corporate culture, and innovative ideas, and can be viewed in the future as the new intellectual property and patents of the organisation. Measuring the value of these intangible assets is an accounting function and moves the asset value to the balance sheet, and, therefore, to the attention of stakeholders, where the availability of financial support depends. As the intangibles are an important part of a new business, this increases the chance of new ideas becoming reality. Models that only value physical assets are less able to take advantage of new markets (Dror 2012). Expanding the discussion of the importance of embedded intangible assets may be out of scope in this book, but the way projects are viewed in terms of value creation from the base of the pyramid will have a correlation with impact assessments of the sector. These assets are the distillate of decades and centuries of social and fiscal investment by developed societies.

- Regulation : Microinsurance is a commercially viable market with 2.6 billion people living in the range between Int\$1.25 and Int\$4 per day⁷, giving rise to a US\$33 billion market. Coupled with that is the government and aid-supported microinsurance market with 1.4 billion people on less than Int\$1.25 per day⁷, giving rise to a US\$7 billion market (Swiss Re 2010, 9). The principles of good governance apply to microinsurance the same way as other sectors. Regulation is required and will have an impact on how insurance is sold, bought, and distributed at base of the pyramid. A balance needs to be sought, as too little or too much regulation can negatively impact the sector. The ability of governments to move from constitution to charter to commercial implementation and to create adequate legal frameworks will greatly facilitate the practice of microinsurance. Recent success in this area has been seen in the Philippines as they published a charter based on their constitution.

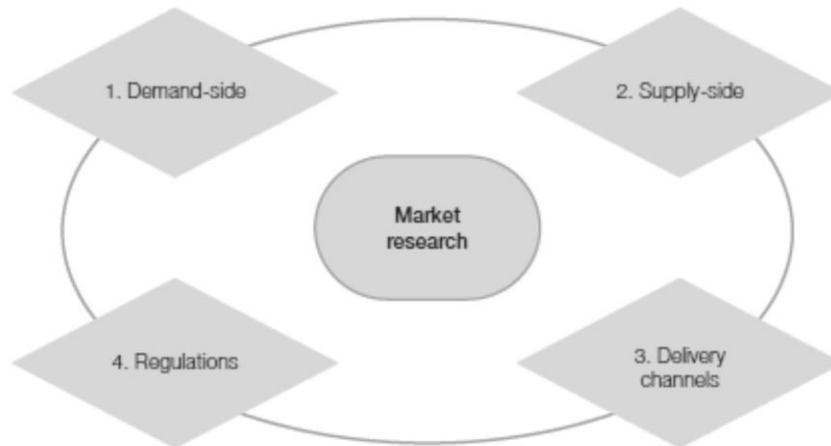
- Technology

Technology is the key, because without it there is no outreach to rural areas and no capability to adequately analyse, on a macroeconomic and risk management basis, the sustainability and profitability of the schemes designed to help the base of the pyramid. It is these automated techniques that will allow the value creation of assets to appear on balance sheets and raise attention to the right stakeholders in public and private partnerships required to educate and finance the microinsurance sector. These would be simple procedures allowed by regulation. Good data is vital to successful impact measurement at all levels. The microinsurance sector needs to leverage the advent of the global cloud computing networks and the security of data offered within them. The rise of Internet and mobile technology is a game changer¹¹.

-Market research:

Creating a successful product depends on understanding the market. It might seem that a product that had proven successful in one market could be transplanted to another. But experience shows that this is not the case. Markets (whether they be the size of a country or as small as a neighbourhood) differ in their needs, resources and regulations. And addressing these factors determines the success of a product. A true understanding of the market includes understanding¹²:

Figure 3. Market research



Source: Michael J. McCord, Microinsurance product development for microfinance providers, International Fund for Agricultural Development (IFAD), October 2012, Italy, p:22.

- **Demand:** What does the market perceive as its needs?
- **Supply:** What insurers are already in the market or planning to get in? What do they offer? How do they offer it?
- **Delivery:** What delivery options are available? Is there interest from others? Who is already active in delivering microinsurance products to the market?
- **Regulations:** How might the regulatory, supervisory and policy environment impact microinsurance provision?¹³.

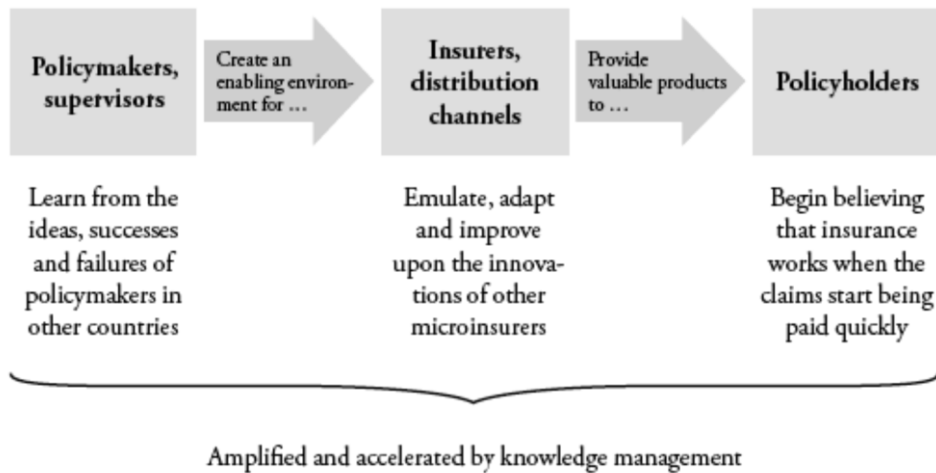
- Risk management

Regulation and technology capabilities dovetail with the importance of risk management and risk transfer in the microinsurance sector. Insurance is the risk industry and risk transfer is a trodden path that has enabled the industry to survive in over 300 years of trading. Reinsurance is one of the risk transfer mechanisms used in the industry and is vital to the microinsurance sector as a capital base can be offered to primary insurers or, indeed, direct to communities to handle their risk transfer affairs. Evaluating and measuring the assets identified will greatly assist the flow of capital from reinsurance and capital markets (alternate risk transfer) to microinsurance projects. A very important aspect is to show that the internal processes that handle claims have a tangible value for impact assessments. Regulation needs to allow for lower capitalisation as an entry point for the microinsurance sector and allow the additional premium assets to be included in an impact assessment for the computation of solvency on microinsurance schemes. This is especially important as more complex health, weather index, and innovative climate change (linked to food shortage) products are introduced in the market place. There is a need to measure the key indicators around the solvency ratio and the expense ratio, which is the cost of distribution and the cost per transaction. This, in turn, generates a set of official performance standards established by regulatory authorities for effective delivery of microinsurance and impact analysis¹⁴. Micro-insurance is an important work management, which low-income households use to offset crises. However, the fact that the households have low income by definition places

them in highly vulnerable positions. To offset this vulnerability, and to improve coping capacities by providing additional safety nets, it may be possible to develop a range of micro-insurance product to meet market needs. In any given society, the interplay of several variables influences the socio-economic life of the people. Algeria is not an exception as it falls under the category of developing countries undergoing a transition period in almost all aspects of the economy¹⁵.

- **the microinsurance market development:** The trends that have propelled microinsurance are likely to continue and even increase in importance because of the powerful demonstration effect under way at several different levels, where first movers set an example for others (see Figure 4)¹⁶.

Figure 4. The demonstration effect chain of microinsurance market development



Source: Craig Churchill and Michal Matul, Protecting the poor A microinsurance compendium Volume II, International Labour Office, CH-1211 Geneva, Switzerland, 2012,p:38.

Some of the recommendations could be:

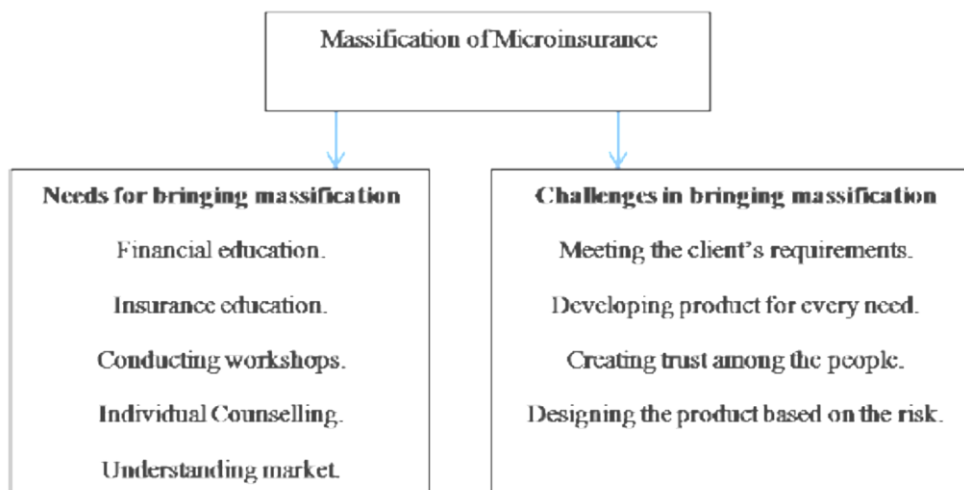
Micro insurance is one of the most important and remarkable phenomenon in developing the socio – economic environment of the poor. Because of their poor socio and economic background, most of the financial institutions thought that poor are not bankable. Micro insurance is the term used to refer the insurance to the low income people as it is different from insurance in general where micro insurance is a low value product with less premium and benefits. Micro insurance can boost resources for the rural poor, governments and private sector. The entire economy gains as the insurance industry matures further as well. There is a need for micro insurance in Algeria's poverty reduction strategy. It can boost resources for the rural poor, government and private sector. It acts as a tool for investment, savings and as a measure of social security. It increases the livelihood of the poor where they can eat well, have good health since they wouldn't have to save as much for emergencies. Microinsurance is a financial instrument that provides coverage to help low-income individuals hedge against various risks¹⁷. e can add some recommendations:

1. Simplification of products and bundling where requires making them easy to understand, easy to use, sill and service.
2. Simplifying and making premium payment plans flexible to suit the needs.
3. Focus on volumes by targeting large groups.
4. Innovations are required at all stages for products, in pricing policy and in delivery channels
5. Success of marketing micro insurance depends on understanding the social and cultural needs of the target population

6. Integrating micro finance activities with micro insurance for a most beneficial outcome.
7. Claim settlement to be timely, simple and transparent.
8. Maximizing the benefit of connectivity revolution in rural Algeria to reach the un-served markets.
9. Using additional innovative distribution channels to achieve cost-efficiency in agricultural markets.

- **Massification of Microinsurance:** It is very difficult to market micro insurance product to the low income group. The reason is that they have little knowledge about the insurance, lack of trust on insurers and agents. For insurers it is a challenging job to market the micro insurance products. To get success insurers has to understand the market. To bring the massification of micro insurance there is a need to build and develop the financial needs among the low income group. Need to treat micro insurance as a financial instrument to build the assets. To bring the massification of micro insurance there is a need for the development of financial education programmes, workshops, campaigns and individual counseling on the micro insurance product¹⁸.

Figure 5. Massification of Microinsurance



Source: Gundupagi Manjunath and Ch. Rama Prasada Rao, Micro insurance is now a Macro business, the international journal, RJEBS: Volume: 01, Number: 07, Singapore May-2012,p:40.

Insurance is one of the emerging and growing sectors in India. The micro-insurance portfolio has made steady progress. More life insurers have commenced their micro-insurance operations and many new products are being introduced every year. Micro-insurance business was procured largely under the group portfolio. Life Insurance Corporation of India contributed the most both in terms of policies sold and number of micro-insurance agents. Insurance companies are now offering already approved products as micro-insurance products with the approval of the authority, if the sum assured for the product is within the range prescribed for micro-insurance. With this aspect the present paper made an attempt to discuss about micro insurance portfolio of individual as well as group by public and private sectors insurance companies.

13. Conclusion:

The word insurance is familiar to most people but when the word MICRO comes in front of INSURANCE, it means a revolution. In Algeria huge part of population is unable to keep an insurance policy as they are unable to pay the premium to keep the insurance running. Don't these people, who cannot afford a normal insurance, have the right to secure themselves? The answer is YES and this can only be done with the help of Micro Insurance. Micro-insurance is one of the approaches that intend to provide securities to low-income households. Poor households are especially vulnerable to work, both in the event of natural calamities as well as

more regular occurrences of illness and accidents. Micro Insurance aims to use human knowledge to help people at risk – and that includes people in areas in which there is no particular economic interest. This is especially the case with poor people in developing countries. Throughout this paper it is seen that Microinsurance can reach to a point success slowly and steadily. Bringing down the entire obstacles unit's way to give a safe & secure life to the poor and can spread its benefits to all the needful. Moreover, latest estimates suggest that there are some 500 million microinsurance clients throughout the developing world. According to Craig Churchill, this could pass the one billion mark by the end of the decade (Microinsurance Network 2013). The reason for this large growth has been the increasing activity of governments, insurance companies, and providers worldwide broadening the geographic scope and range of insurance services available to low-income people.

The Algerian economy has the potential for growth and development. The economy index analysis shows there are gray areas, and emphasis driven actions should be made to stimulate growth and development. The microinsurance business, though relatively new, is full of developmental potentials to grow and develop the Algerian economy. Analysis above shows that, though there is extremely low level of insurance usage in Algeria, there exists a huge market potential for the insurance industry. Most Algerians have insurable assets and also experience insurable risk events. There are many potential distribution channels that can be employed by the insurance industry to provide insurance services to the unserved huge market. If adequately employed, the future growth of the Algerian insurance industry may be largely driven by microinsurance businesses.

At least, the benefits of insurance are well documented. Aside the legal requirement that some people or businesses must have certain types of insurance cover to protect others, insurance provide some level of protection against loss to the policyholders, reducing their risk while inspiring increased peace of mind. Yet, in Algeria there still exist a serious challenge in ensuring adequate coverage of the population with specialized insurance products.

References:

1. Sameer A Zodgekar And Ravikant S Wadge (2008), microinsurance: global and indian scenario (insurance series), icfai university press, india, p:02.
2. Rajeev Ahuja And Basudebguha-Khasnobis (2005), micro-insurance in india: trends and strategies for further extension working paper, indian council for research on international economic relations, india,p:10.
3. Basanta K. Sahu (2010), Centre for Microfinance Research, Bankers Institute of Rural Development (BIRD), India, p:15.
4. Rajat Kumar Agarwalla, (2016)the insurance for the least insured people, degree of b.com (honours) in Accounting and finance under the university of calcutta , february, pp:13-14.
5. Gruber, J(2007). Public Finance and Public Policy. 2nd ed. New York: Worth Publishers..p: 12.
6. Craig Churchill, (2006), Protecting the Poor: A Micro Insurance Compendium, Adapted from McCord, Germany, p: 04.
7. Gundupagi Manjunath and Ch. Rama Prasada Rao (2012), Micro insurance is now a Macro business, the international journal, RJEBS: Volume: 01, Number: 07, Singapore ,p:40.
8. Kao Kvang Hong (2013), The Assessing of perspective on the Micro Insurance Market in Cambodia,https://www.academia.edu/4696153/Micro_Insurance_in_Cambodia_Perspective_toward_the_market_2013, p:01.
9. Mitul m. Deliya and others(2012), awareness of micro insurance product in patan district, abhinav- national monthly refereed journal of research in commerce & management. Volume no.1, issue no.5 may-2012, p-p:2-3.
10. B. Zaheenah Chummun and Christo A Bisschoff(2014), A Perspective of Microinsurance (MI): The Case of South Africa(2014), Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol 5 No 23, MCSER Publishing, Rome-Italy, p-p:65-68.
11. Reinhard Mechler and others (2006), Disaster Insurance for the Poor? A review of microinsurance for disaster risks in developing countries, www.3 iiasa.ac.at p: 84.
12. R. Uma Devi(2015), Micro Insurance In The Financial Landscape Of India: An Overview, GE-International Journal of Management Research Vol.3,Issue10, , India. P:50.
13. Craig Churchill and Michal Matul(2012), Protecting the poor A microinsurance compendium Volume II, International Labour Office, CH-1211 Geneva, Switzerland,p:33.
14. David M. Dror and David Piesse(2014); What is Microinsurance?, Article in SSRN Electronic Journal ,pp:34-37
15. Michael J. McCord(2012), Microinsurance product development for microfinance providers, International Fund for Agricultural Development (IFAD), Italy,p:22.
16. Michael J. McCord(2012), Microinsurance product development for microfinance providers, International Fund for Agricultural Development (IFAD), Italy,p:22.
17. David M. Dror and David Piesse(2014); What is Microinsurance?, Article in SSRN Electronic Journal , pp:34-37
18. Kao Kvang Hong(2013), The Assessing of perspective on the Micro Insurance Market in Cambodia,https://www.academia.edu/4696153/Micro_Insurance_in_Cambodia_Perspective_toward_the_market_2013, p:01.
19. Craig Churchill and Michal Matul(2012), Protecting the poor A microinsurance compendium Volume II, International Labour Office, CH-1211 Geneva, Switzerland,p:38.

20. R. Uma Devi(2015), Micro Insurance In The Financial Landscape Of India: An Overview, GE-International Journal of Management Research Vol.3,Issue10, India. P:45.
21. Gundupagi Manjunath and Ch. Rama Prasada Rao(2012), Micro insurance is now a Macro business, the international journal, RJEBS: Volume: 01, Number: 07, Singapore,p:40.

Islamic microfinance “ The Zakat Model as an Islamic Microfinance Institution Accredited in Malaysia”

<i>Dr. Sebaa fatma Zahra</i>
<i>Grade: Research professor b</i>
<i>Center for Research in Islamic Sciences and Civilization, Laghouat, Algeria</i>
<i>Emai: sebaafatima01@gmail.coml</i>

Abstract:

Abstract

Islamic microfinance is one of the important and recent topics in the field of economic development through small projects, which provided many studies and statistics on this topic.

In this research paper, we tried to address Zakat as the most important source of Islamic microfinance, which gave many people the opportunity to start small projects, which helped to eradicate poverty in many cases, and we also discussed the financial role of Zakat, and we analyzed the economic and social role of Zakat.

In our research paper, we discussed the Malaysia model that presented development projects, and achieved good results, and large development projects, which helped the Malaysian economy.

الملخص

يعتبر التمويل الأصغر الإسلامي من المواضيع الهامة والحديثة في مجال التنمية الاقتصادية من خلال المشاريع الصغيرة، والتي قدمت دراسات واحصائيات كثيرة حول هذا الموضوع. وحاولنا في هذه الورقة البحثية التطرق الى الزكاة باعتبارها أهم مصدر التمويل الأصغر الإسلامي، والذي اعطى للعديد من الأشخاص فرصة بدء مشاريع صغيرة، ساعدت على القضاء على الفقر في كثير من الأحيان، كما تطرقنا إلى إظهار الدور التمويلي للزكاة، وحللنا الدور الاقتصادي والاجتماعي للزكاة. وتطرقنا في ورقتنا البحثية لدراسة نموذج ماليزيا التي قدمت مشاريع تنموية، وحقت نتائج جيدة، ومشاريع تنموية كبيرة، مما ساعد الاقتصاد الماليزي.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر الإسلامي، الزكاة، مشاريع صغيرة، ماليزيا.

Introduction

The concept of Islamic microfinance generally refers to providing in-kind or cash financing to the poor, or providing other financial services to them such as: insurance, savings, money transfer, etc., in formats consistent with the provisions and principles of Islamic Sharia and in accordance with Islamic criteria and controls, to contribute to an effective role in achieving economic and social development.

Through the concept of Islamic microfinance, Islam seeks to alleviate poverty and unemployment, circulate wealth and recycle it in the economy through several Islamic institutions and bodies, among them: Zakat and endowment institutions.

An estimated 72% of the population living in Muslim-majority countries do not use formal financial services. Although supply of Islamic microfinance products is concentrated in a few countries - the top three are Indonesia, Bangladesh and Afghanistan - the demand for them is high. For example, surveys in Jordan, Algeria, and Syria revealed that 20 to 40 percent of those surveyed cited religious reasons for not obtaining micro-loans.

Fundamental financial practices are built on a fundamental Islamic principle, that money is not in itself an asset of productive assets (it is not a source of earnings in itself). The economic aspects of the Islamic banking system cannot be fully understood in isolation from the context of Islam's attitude towards ethics, wealth distribution, social and economic justice, and the role of the state. The principles that encourage risk sharing, the rights and duties of the individual, property rights, and the sanctity of contracts are at the heart of the Islamic banking system.

There is no doubt that zakat has an effective effect in addressing the phenomenon of poverty and limiting its spread, as its legitimacy and positivity were intended on the rich Muslims to meet the need of the needy. Contemporaries took an interest in the matter of Zakat, and scientific symposia were held to explain the symbiotic and solidarity meaning of Zakat, such as the symposium "Zakat and Social Solidarity in Islam". Likewise, Sheikh Yusuf al-Qaradawi made it the third way to treat the problem of poverty in his book "The Problem of Poverty and How It Was Treated by Islam", and Abdul Rahman Al Saud also considered it an important way to get out of the problem of poverty in his book "The Problem of Poverty and Ways to Remedy it in the Light of Islam". For "Islam in distributing zakat is a wise and fair policy ... Zakat is thus the first organized legislation for social security that does not depend on individual voluntary charity, but rather is based on regular periodic government assistance, assistance aimed at achieving sufficiency for all in need: sufficiency in The restaurant, clothing, housing, and all other needs of life for the same person and for those who depend on him without extravagance and not being despised.

The paper is organized as follows. In Section 1 we describe the Definition of Islamic finance, In Section 2 we describe ways to develop and activate the Islamic microfinance industry, and in section 3 we will describe challenges to Islamic microfinance , section 4 Islamic microfinance models based on Zakat, section 5 we will describe The Zakat Model as an Islamic Microfinance Institution Accredited in Malaysia.

1.1 Definition of Islamic finance

There are several definitions of Islamic finance, including the following two definitions:
- "Islamic finance is something of financial value to another person, either as a donation or as a way of cooperation between the two parties in order to invest it with the intention of obtaining profits divided between them by a percentage agreed upon in advance according to the nature of the work of each of them and the extent of their contribution to the capital and administrative and investment decision-making Islamic finance was not only limited to participation and

speculation, but in Islamic times they transcended them into various forms of spontaneous cooperation other than the systems that took place between individuals or between groups¹.

- " Providing in-kind or moral funding to various establishments in formulas that are in line with the provisions and principles of Islamic Sharia, and in accordance with legal and technical criteria and controls to contribute to an effective role in achieving economic and social development.^{2"}

1.2 The concept of Islamic microfinance

The concept of Islamic microfinance refers to a number of financial services that are performed in accordance with the principles derived from the rules and principles of Islamic Sharia³.

- " Microfinance is seen as a “new paradigm” for bringing about development and eradicating poverty. Microfinance, which is the provision of small amounts of credit to the poor who is usually outside the formal banking system, and It is believed that Islamic MFIs could play a greater role in poverty alleviation throughout the Muslim world. Various financing modes, such as mudarabah, musharakah, ijarah, and murabahah - among others, could be used by Islamic microfinance institutions to meet different needs faced by the poor⁴.

Through the two previous definitions, it can be concluded that Islamic microfinance is: providing in-kind or cash financing in accordance with the principles of Islamic Sharia and its origins to the poor in order to achieve social and economic development, and the elimination of poverty and unemployment.

1.3 Principles of Islamic Microfinance

These principles are⁵:

- *Prohibition of interest, which is the central principle of the Islamic system*
- *The giver of capital and the entrepreneur shares the business risk rather than just sharing the profit*
- *Money as "probabilistic" capital: money is treated as capital, which means that money becomes actual capital only when it is traded with other resources for social activity*
- *The Islamic financial system does not encourage monopoly, and prohibits transactions involving the utmost uncertainty and risk*
- *Islam adheres to contractual obligations, clarity and transparency of information. For example, in sales contracts, the product or service that is sold or bought must be clear to both parties. This feature aims to reduce the risk of asymmetric information and moral risks*
- *It is forbidden for Muslims to profit from activities that are considered immoral, such as investing in work related to alcohol, gambling, etc. They are prohibited activities.*
- *Muslims are not allowed to sell what they do not own, so short selling is not permitted*

1.4 The importance of Islamic microfinance

Islamic microfinance is a tool to alleviate poverty. Providing financing to poor people and families helps create income that will ensure a decent life for them.

Islamic microfinance is an important tool in realizing private projects that contribute to economic development and increase production and industrialization.

Islamic microfinance contributes to increasing the demand for other goods and services. By financing individuals and families to carry out small projects, they have a significant income that causes them to increase the demand for other services and goods.

Islamic microfinance contributes to creating a broad and broad base of employment opportunities, through diversification of the projects that are under way, thus reducing unemployment rates.⁶

2. ways to develop and activate the Islamic microfinance industry

It is now necessary for the Islamic microfinance industry to take a single structure, to adopt sound innovative practices in order to provide sustainable services on a larger scale, and to take measures that systematically build and validate their practices. These procedures are:

2.1 Building bridges between the religious establishment and the microfinance sector

*Endowment, zakat and microfinance are areas where goals converge. Each of them is seen as a charitable activity rather than a business project. Hence, building bridges between these parties will give strong support to the Islamic microfinance industry. While in the zakat distribution funds it is necessary to distribute money to the poor and needy, this institution can be integrated in the field of microfinance, which can be done by trying to get these destitute out of the extreme poverty circle by distributing zakat to levels where the MFIs do not classify them as lacking Banking eligibility. Therefore, Islamic microfinance institutions and the Zakat Fund can play two distinct roles that complement each other. As for the endowments, it is possible to issue endowment instruments related to microfinance based on the permissibility of stopping the money and others that are restricted on the condition of the endowment. Endowments can be established for the purpose of providing knowledge and skills to develop self-employment among the poor, thus facilitating the activity of the financing program.*⁷

2.2 Diversification of products :

*One of the broad areas in which the horizon of the Islamic microfinance industry can be expanded is the optimal and wide use of available Islamic financing methods. Unlike traditional financing that provides one method, Islamic finance includes at least ten methods that can be grouped into three methods: contribution, Participation in profits and losses, rent and ownership of assets. This provides diversity and diversity, the ability to adapt to the conditions and conditions of these projects. Despite this, most practices in the field of Islamic microfinance were confined to one mechanism, which is the Murabaha mechanism, which has made Islamic finance lose its appeal. From there, there is a great need towards modifying that trend, through expanding the application of various Islamic financing tools, especially the participation system, because despite the high volume of its burdens in evaluating funding requests, its relatively large profits for both parties will offset the initial costs, in addition to that The formulas are the closest to Islamic understanding and the nature of the poor to those based on sales.*⁸

2.3 Human Resources Development

*The Islamic financial industry in general suffers from a severe shortage of qualified human resource, as training and qualification efforts that take place at the level of institutes and training departments are weak and do not meet very little, and from the fact that the success and sustainability of any industry depends on the extent of the abundance and skill of the human resource, and given that the finance sector The smaller the labor-intensive sector, there is an urgent need to pay attention to the development of the human element, which is one of the most important assets of the institution. To achieve this, it is necessary to provide specially trained and qualified tires to work on designing and implementing Islamic microfinance programs, because it is necessary to provide support services to the owners of small business ideas, such as: consulting, training, guidance, follow-up and insurance. Hence, the frameworks working in such programs should be of various specializations and skills to meet the requirements of working on them and making them successful.*⁹

2.4 Create legislative and regulatory frameworks

As in the case of large Islamic banking services, government regulation can play an important role in expanding the scope of Islamic microfinance. Most of the countries that are members of the Islamic Development Bank have enacted laws and regulations for microfinance institutions, and in this regard Pakistan is the forerunner in this, as the state bank prepared guidelines in 2007, for the rapid expansion of the scope of Islamic microfinance. These guidelines provide for conditions related to licensing and appointment of Shariah advisors to judge compliance

with Shariah provisions, and the separation of Islamic instrument funds by banks and microfinance institutions that offer both traditional and Sharia-compliant tools.¹⁰

3.challenges to Islamic microfinance

In a study of the Research and Studies Institute of the Islamic Development Bank, the challenges facing Islamic microfinance were discussed, among which are the following¹¹:

3.1 the various organizational structures

As most MFIs in the Middle East and South Asia are established as NGOs, these NGOs are allowed to generate profit and are not allowed to receive it.

Generally, for-profit organizations seek to register under the companies law in the countries in which they are located.

Banks that tend to microfinance are usually governed by the relevant banking laws.

Many MFIs, especially in Indonesia, were established as registered cooperatives according to the Cooperative Law and subject to the Cooperative Law and to the jurisdiction of the Ministry of Cooperation and not the Ministry of Finance. Also, many of them are not registered and operate informally.

3.2 non-compliance with the provisions of Islamic Sharia

Compliance with the provisions of Islamic Sharia is a major difference between traditional and Islamic microfinance institutions, and the Islamic microfinance institution should work to legally adhere to all of its transactions and products and to show this and show it to its clients clearly and not just speak it.

3.3 the absence of legal supervision

Most Islamic financial institutions have a Sharia supervisory body, which monitors their work legally. This gives confidence to shareholders and dealers about the legitimacy of the transactions of those institutions and their compliance with Islamic law, and if we look at the MFIs, we will find that none of them has a Shari'a supervisory body, so the challenge for these institutions is to find a practical alternative to the Sharia Supervisory Authority.

3.4Jurisprudence problems

The views of jurists on Islamic thought constitute a challenge to the development of Islamic finance, and this problem appears more acute in the context of Islamic microfinance, due to some local practices in the field of microfinance that allowed the deviation from the contracts defined by books of Islamic jurisprudence, which opens the way to controversy.

An example is the difference in opinions about punishing late or non-payment.

3.5 the different perception of the concept

Where the customers' perception of the concepts of speculation, murabaha and good loan, which are among the prevailing formulas of Islamic microfinance, varies greatly, which may pose a serious challenge to Islamic microfinance. Sometimes this misperception is rooted because customers are ignorant of the jurisprudential rules that govern the various mechanisms that are free from Suspicion of usury.

3.6 non-participation in payment systems

Payment systems allow the transfer of funds between participating financial institutions, which are usually banks, and although secure and reliable payment systems depend fundamentally on the effective functioning of the financial system, most Islamic MFIs and their traditional counterparts do not participate in these systems.

3.7 Poor transparency and information infrastructure

Transparency is defined as providing relevant information with accuracy, discipline, and comparability on the performance of financial institutions and making them widely available. Transparency attracts funders. Accurate, standardized information allows private investors and public donors to make financing decisions based on sound information. Transparency allows better information to be communicated to customers, which may increase competition between providers of financial services, as clients gain knowledge and make the comparison.

Transparency depends on the availability of a set of services and tools such as: prestigious informational computer programs, auditors and highly qualified rating agencies ... etc. Unfortunately, such services are rarely available to Islamic microfinance institutions

4. Islamic microfinance models based on Zakat

4.1 Definition of Zakat

4.1.1 Zakat on the terminology:

There were many definitions of zakat, all of which revolve around the obligation of the money in which zakat is due, in addition to the time for zakat, and for those who pay zakat, and the combined definition of that is what Al-Bahwati mentioned, as he said about zakat as: “The right to duty in a specific money, for a specific sect, in Specific time ”¹²

4.1.2 Zakat according to the economic concept: *Zakat is the alternative that the Islamic system provides for the tax, as many historical research and evidence has confirmed that Zakat achieves the required balance and stability that the tax was unable to achieve¹³ .*

4.2 The importance of Zakat:

Zakat is considered a basic pillar of the Islamic economic system, Islam has established its fixed rules and specifies the practical measures necessary to implement it in practical life, and I obligate the governments in Islamic countries to carry out zakat matters with levy and exchange.

Zakat has an economic, social, cultural and political function, in addition to that it is an auxiliary and complementary tool for monetary policy tools, as a way to provide the necessary liquidity to finance development, and we summarize the importance of Zakat in a few points:¹⁴

- *Zakat contributes as a financial instrument that contributes to achieving monetary stability;*
- *Zakat contributes as a tool to provide the necessary liquidity to finance development;*
- *Zakat contributes to achieving macroeconomic stability;*
- *Zakat contributes to the positive economic movement related to employment and employment;*
- *Zakat contributes through its positive effects related to redistributing income;*
- *Zakat contributes to treating the problem of poverty;*
- *Zakat contributes to achieving social solidarity.*

4.3 Benefits of the economic and social zakat system

We summarize it in the following points : ¹⁵

- ✓ *Increase employment and stability opportunities: Zakat moves money from the rich to the poor, thereby bridging the gap and reducing the disparity between them, which leads to social security, and by operating the wealth of the saved funds increases the wheel of economic growth, and Zakat provides good and easy loan opportunities For the poor by giving them capital for trade or small-scale financing;*
- ✓ *Equitable distribution and increase of national income and investment: Zakat is comprehensive and broad application base, when Zakat transfers the purchasing power from the rich to the poor, it works in the long term on equal levels of national income, and it also works to fight the recession to stimulate it and move it to the spending cycle Between the poor and the rich, which drives and drives the economy, which in turn ensures that investors are encouraged to enter the production process;*

- ✓ *Supporting financial policy: Zakat plays an important role in compensatory financial policy when its surpluses are posted for years to come after its banks are sufficient. Zakat represents the healing balsam for many thorny economic and social problems such as poverty, unemployment, inflation, hoarding ... etc;*
- ✓ *Recommendation to the individual, family and society: One of the benefits of the Zakat system is that it achieves a kind of economic balance and social stability, and it gives each member of society a decent level of decent life in which people converge to the standard of living and that their incomes vary;*
- ✓ *Composing hearts and minority development: Zakat strives for human development and fighting poverty in all parts of the world.*

4.4The financial role of Zakat:

Zakat is a financial tool that contributes to achieving many goals for society. Zakat is a divine organization of money that should be taken as a role model in organizing financial resources and ways of spending¹⁶. But if we look at Zakat in terms of the container, we found it broad enough to include all types of income.

Also, the Zakat base is related to the level of economic activity that exists in society. Usually, economic activity is in a state of growth and growth, regardless of its weak growth rates.

The expansion of the size and diversity of the Zakat base, and then the diversity and multiplicity of rates that may reach 20% in some types, would widen the Zakat yield.

Professor Abdullah Taher conducted a study on the Zakat outcome in the countries of the Islamic world, and despite his omission of a number of vessels, namely animal wealth, individuals 'cash balances, securities and individuals' savings of gold and silver, given that statistics about them are not available, he reached the following results¹⁷:

Table No. 01: Zakat to GDP ratio

Islamic countries	Zakat to GDP ratio
Oil producing	Between: 10-14%
Not producing oil	Between: 3.5-7%

The same researcher again compared the estimated Zakat proceeds with the general revenues of Islamic countries, and found them ranging between 16-44% of the total public revenues.

But if the outcome of Zakat is compared with public investment spending, the results in some Islamic countries are as follows:

Table No. 02: Ratio to General Investment Expenditure

Countries	The ratio to public investment spending
Pakistan	172%
Oman	157%
Kuwait	156%
Mauritania	146%

As for the rest of the Islamic countries, they range between 24-90%.

This confirms that the amount of Zakat is high and that it can cover many social and economic needs of Islamic societies.

The financing role of Zakat does not stop at the high yields alone, but rather goes into consideration of the ways in which Zakat directs funds within the community.¹⁸

5.The Zakat Model as an Islamic Microfinance Institution Accredited in Malaysia

The state of Malaysia is one of the countries that started to take the necessary and appropriate steps towards activating zakat, and finding zakat collection and collection centers managed professionally and at the highest levels¹⁹ . As all aspects related to the

management of Zakat are under the supervision and jurisdiction of the government in Malaysia.²⁰ There are basically four different types of Zakat companies dealing in collecting and distributing Zakat in Malaysia.²¹

However, the Zakat and donation activities are managed by a specialized company owned by the Islamic Council for the benefit of the Zakat Collection Center. The purpose of this arrangement is to introduce administrative effectiveness and modern method of corporate management in the activities of zakat collection and distribution.²²

5.1 Show Malaysia Experience

One of the main goals set by the Zakat Foundation for the state of Selangor, Malaysia and others, is to address the phenomenon of poverty by raising the economic level of the Zakat beneficiaries, preserving the affairs of the poor and the needy and the success of economic and humanitarian development programs, as it aims to raise the level of knowledge among Muslims, verification From keeping religious bodies in an excellent position, preserving the integrity of Muslim belief and morals, and carrying out advocacy programs in Selangor and others, and to achieve the desired goals, the Zakat Foundation has developed a program called the Nation Development Program through the categories of Zakat.

Table No. 03: Zakat funds in the Malaysian states

<i>cities</i>	<i>2008</i>	<i>2007</i>	<i>Percentage of change</i>
W.P	211,364,697.68	173,815,154.35	18%
Selangor	244,409,628.00	202,193,541.00	17%
Johor	100,737,539.79	73,321,840.00	27%
Terengganu	66,200,415.14	51,442,341.96	22%
Perak	56,962,446.06	41,276,179.92	28%
Pulau Pinang	41,764,273.00	37,085,282.00	11%
Pahang	57,935,146.89	41,487,155.81	28%
Kelantan	58,167,095.10	40,199,886.62	31%
Kedah	53,202,300.24	36,692,723.92	31%
N. Sembilan	37,409,710.68	29,356,271.66	22%
Melaka	26,905,934.29	22,067,022.30	18%
Sarawak	36,099,969.34	23,132,088.56	36%
Sabah	23,799,155.06	17,514,982.50	26%
Perlis	23,134,583.00	16,699,600.00	28%
Total	1,038,092,894.24	806,284,071.53	22%

Source: Eko Suprayitno, Radiah Abdul Kader , Azhar Harun , *The Impact of Zakat on Aggregate Consumption in Malaysia* , *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 40 Vol. 9 No. 1, Jan - Mar 2013, p 14

It appears through the table that the Zakat funds raised in the Malaysian states are very encouraging, as they are increasing continuously from time to time. This can be seen in Table (12), which shows the comparison of Zakat funds collected among the various Malaysian states. Table 12 shows the Zakat funds raised in the year 2008 which witnessed a 22 percent increase of 038,092,894.24 RM * compared to 806,284,071.53 RM in 2007. It is the largest increase in Zakat distribution is 36 percent registered in the state of Sarawak, Kelantan and Keda followed, with 31 percent each.²³ .

Table No. 04: How to pay zakat according to the economic development program

Section	Kind of help
----------------	---------------------

<i>Help with the provision of capital</i>	<i>Provide capital for trade Provide capital for fish farming Providing capital for agriculture Provide capital to develop grazing</i>
<i>Workshops, training and skills</i>	<i>Create business workshops Create workshops for agriculture, herding and trade</i>
<i>Collective economic projects</i>	<i>Establishing industrial projects Establishing sewing workshop projects Establishing collective grazing projects Establish projects for varieties products</i>

The payment of Zakat through the economic development program has had a good effect, as the standard of living of the poor and needy has become high. The Malaysian government has used this same program to develop the economic level of the Malawians, by giving them financial loans, equipment or shops, to open commercial, agricultural or industrial projects²⁴.

5.2 The amount of capital that the corporation gives to those who are entitled to investment and other related activities:

Those who are entitled to capital are given capital after determining the type of trade and capital that is not returned to the institution, as it supplies them with machines and major commodities for trade, in addition to the shop fare.

The foundation gives the capital between RM500 and RM5,000 for the poor and needy class who open small shops, such as Nassi Lamq (which are well-known Malaysian food), fried bananas, and the profession of cutting grass And more. The Foundation also gives a capital of between RM 5,000 and RM50,000, to the poor and needy class who open large stores, such as large restaurants, clothes washing shops, traditional food stores, auto repair shops, motorcycles, and so on.

And a special course or workshop is organized for those to explain the basis of trade for each of the selected items, and the topic of the workshop includes how to manage financial before doing trade, and training on trade skills ... etc.

In addition, this establishment has created a federation called the "Zakat Varieties Merchants Group", whose members are made up of the items that received the capital from the institution. The Foundation monitors these members and assists them in promoting their products.

It should be noted here that there are several projects established by the Foundation under the economic development program, and all of these projects are carried out by elements who deserve Zakat, and from the projects in this institution, the following:

5.2.1. Laundry Project:

It is a clothes washing shop, and the workers in this project are all eligible for Zakat, where they were given a capital of 50,000 MYR to finance this project in a period of five years.

5.2.2. The Light Food Trading Project:

Those working in this project are also eligible for Zakat, and its location is in Desa Ihsan Farnatagh Vasir, and they have been given a capital of RM20,000 to finance this project.

5.2.3. Spices Trading Project:

The workers of this project are also eligible for Zakat, and its location is in Desa Ihsan Jerem, Kuala Lumpur, and they have been given a capital of 30,000 Malaysian ringgit to finance this project.

5.2.4. Mobile shop project:

The workers in this project are also all eligible for Zakat, and the Zakat Foundation in the state of Selangor has equipped ten small trucks to finance this project with a capital of 30,000 Malaysian ringgit for a period of five years, and the workers in this project sell food and light drinks using those Pickup trucks, moving from one place to another.

5.2.5. Product Marketing Company Project:

This company markets the products produced by those who are entitled to zakat themselves, and this company has sold four products that were produced by a group of eligible Zakat, and were sold in multiple markets, as it was also marketed in some exhibitions.

5.2.6. Handicraft Products Company Project:

This project operates a group of eligible Zakat, and gives them a work fee from the proceeds of the products they produce, and that fee ranges between 300 ringgit to 1,000 Malaysian ringgit per month, and before engaging any member of this project He is given a course in learning some handicrafts, and these courses are organized by the Selangor Zakat Authority.

5.2.7. Items market:

The first phase of this project was planned in 2006 to be implemented in 2007. This project is being held in cooperation between the Zakat Foundation in Selangor State and the government in Selangor State, who sell in this market, most of whom are poor. And this market sells and promotes the products that the Zakat recipients themselves produce, whether they are agricultural or animal, and these products are sold at wholesale prices only.

The Zakat Foundation, in the state of Selangor, is preparing an amount of RM 100,000 to establish this market every Saturday next to the Selangor Islamic Affairs Building. This amount is paid for the purchase of the necessary equipment for the market, such as tents, tables, and place fare, in addition to the costs of subsidies known in the market, whether by hanging them in the streets, or through the media.²⁵

In any case, the Zakat Foundation in Selangor State, according to the Economic Development Program, succeeded in reducing the number of the poor and needy from 9883 people in 2006 to 9552 people in 2007. And there are some worthy of those who have undertaken projects and succeeded in them, and they became successful traders, and they came out of the eight categories, and they were able to spend on themselves and their families.

Findings:

Among the most important results reached through this study are that:

- *Islamic microfinance achieves justice between the two parties to the transaction, as each party gets its full right during the contract period and after it due to what is applied from the rules and legal controls; these methods also include financing in real projects, and this leads to the development of a society that benefits the elimination of problems Socio-economic and mitigation of the problems of poverty and unemployment.*
- *Zakat, as one of the pillars of the Islamic economic system, contributes to treating most forms of economic corruption and contributes to achieving reform and economic development according to strategies with Islamic reference, as it contributes to treating the problem of poverty, unemployment, hoarding, monopoly, and the differences between*

classes, high prices and extravagance, and Wastefulness, striking a balance between the economic and social aspects of achieving sustainable development

- *The Zakat Fund provides significant financial resources that can be invested in local development. Zakat resources contribute to rationalizing the distribution of wealth and social incomes, in addition to allocating a portion of the individuals' savings to activities and areas that contribute to the development of investment from financial sources of Zakat, and thus the saving increases and Investment increases, and creates positive effects in relation to the development of economic activity.*
- *The importance of expanding the research of many of the zakat banks to renew the images of contemporary money and its banks, which cannot be accommodated in specific research;*
- *Zakat does not affect the productive and investment capacity of society because it only deals with assets that are capable of development and does not affect the financial energy of the community, with the continued flow of financial resources in the state, even in the case of lack of income, so that it works on the rotation of wealth and income, which provides a permanent permanent outcome over the course of the year ;*

Conclusion:

In conclusion, we can say that Islamic microfinance through Zakat still lacks the basic ingredients and actual planning for it, which prompted us to suggest a set of recommendations on the subject, which are:

- *The necessity of verifying and emphasizing the legal controls that govern the forms of Islamic microfinance through Zakat .*
- *The necessity of granting the Islamic microfinance sector a legal capacity, given that the vast majority of finance seekers in Islamic societies tend to prefer it over its traditional counterpart.*
- *The necessity of training supervisors and workers in the field of Islamic microfinance in order to promote the sector and develop it according to Islamic principles.*
- *The need to benefit from the pilot experiences of some other Zakat institutions, such as investing Zakat funds in development projects, including the experience of Malaysia and Sudan;*
- *Restructuring the investment distribution map of Zakat funds, by taking into account both the qualifying and financing support for the establishment and promotion of projects, in order to ensure more the cycle of the invested funds and reduce the risks associated with these projects;*
- *The importance of establishing a scientific encyclopedia of zakat, which contains contemporary heritage issues, with its inclusion of research papers in the jurisprudence of zakat in the past and present, and publishing it on paper and in CDs;*
- *Working on investing the Zakat funds to develop it according to legitimate formulas to enable the categories of Zakat beneficiaries from the community to set up projects that contribute to the development process;*

References:

- ¹ فؤاد عبد اللطيف السرطاوي ، التمويل الاسلامي و دور القطاع الخاص ، ط 1 ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، عمان ، 1999 م ، ص 97 .
- ² محمد البتاجي ، صيغ مقترحة لتحويل المنشآت الصغيرة و المعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك ، ورقة بحثية مقدمة للمؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية ، 29 . 31 ماي 2005 م ، عمان . الأردن ، ص 14 .

³ Mohammed Obaidullah, Introduction to Islamic microfinance, International institute of Islamic business and finance, IBF Net Limited, India , 2008, p 22.

⁴ Edib Smolo, An Overview of Islamic Microfinance, Chapter Nine, in book : Islamic Bankin and finance : principles and operations, Edition :1st: chapter 9, publisher : the Malaysian current law journal, editors : Adnan Trakic, Hanifah haydar Ali Tajuddin, p217.

⁵ الأهر عزه، سمية الأرقط، دور التمويل الإسلامي الأصغر في محاربة الفقر والإقصاء الاجتماعي، ورقة بحثية مقدمة للندوة العلمية الدولية في موضوع: المالية الإسلامية، التطبيقات، التحديات، والآفاق ، جامعة الوادي، ص 5

⁶ فرطاس فايزة، التمويل الأصغر الإسلامي : نموذج مؤسسات التمويل الأصغر المعتمدة على الزكاة والوقف، جامعة فرحات عباس سطيف، ص3.

⁷ علي، بشير خلاط، تنمية التمويل الأصغر الإسلامي " التحديات والمبادرات"، ص: 44-45، المعهد الاسلامي للتدريب والبحوث، المملكة العربية السعودية، 2008.

⁸ عبد القادر زيتوني، صناعة التمويل الأصغر الإسلامي بين دوافع النمو وتحديات الممارسة، ص: 4-24، مقال منشور، جامعة بجاية، الجزائر.

⁹ The same previous reference.

¹⁰ Guidelines for Islamic Microfinance Business by financial Institutions, State Bank Pakistan, Islamic Banking Department, 2007.

¹¹ المعهد الاسلامي للبحوث، عضو مجموعة البنك الاسلامي للتنمية، تنمية التمويل الأصغر الاسلامي: التحديات والمبادرات، جدة، السعودية، 2008 ، ص: 35-36-38-39

¹² الإقناع في فقه الإمام ابن حنبل ج 1 ، دار المعرفة ، بيروت ، ص: 242. متوفر في الرابط التالي :

https://archive.org/stream/FP7978/01_7978#page/n241/mode/2up

¹³ سبع فاطمة الزهراء ، يوم دراسي " دور الزكاة في تحقيق العدالة الاجتماعية" ، مركز البحث في العلوم الإسلامية والحضارة بالأغواط، 2016، ص 5.

¹⁴ سبع فاطمة الزهراء سبع، نفس المرجع السابق، ص6.

¹⁵ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين و تركية نخبة من العلماء ، النظام العالمي للزكاة ؛ رؤية مستقبلية لتفعيل الدور الاقتصادي والاجتماعي للزكاة ، ط 1 ، ص 135 .

¹⁶ علاء الدين عادل الرفاتي ، الزكاة و دورها في الاستثمار و التمويل ، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الأول : الاستثمار و التمويل في فلسطين بين آفاق التنمية و التحديات المعاصرة ، المنعقدة بكلية التجارة في الجامعة الإسلامية بغزة ، في الفترة من 8 - 10 ماي 2015 ، ص 12 .

¹⁷ عبد المجيد قدي ، الزكاة من منظور اقتصادي ، بحث منشور ، جامعة الجزائر ، ص 4

¹⁸ نفس المرجع السابق ، ص 4

¹⁹ سحنون جمال الدين ، محمد حمو ، تفعيل شعيرة الزكاة لمقاومة الفقر و تحقيق العدالة الاجتماعية - نماذج اسلامية ناجحة ، بحث منشور ، ص 5 .

²⁰ Mohamad Idham Md Razak , Overview of Zakat Collection in Malaysia: Regional Analysis , American International Journal of Contemporary Research ,Vol. 3 No. 8; August 2013 , p1 .

²¹ Mohamed Izam Mohamed Yusof , Zakat Management in Malaysia: Challenges & Prospects From LZS's Perspective ,8th October 2013 , p

²² فؤاد عبد الله العمر، "إدارة مؤسسة الزكاة في المجتمعات المعاصرة"، منشورات ذات السلاسل، الكويت، 1996، ص34.

²³ Eko Suprayitno, Radiah Abdul Kader , Azhar Harun , The Impact of Zakat on Aggregate Consumption in Malaysia .Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, 40 Vol. 9 No. 1, Jan - Mar 2013, p 14

• RM= Malaysian Ringgit

²⁴ محمد عز الدين عبد العزيز ، عزماني بن عبد الرحمن ، دور المؤسسات الزكوية في معالجة الفقر وفق برنامج التنمية الاقتصادية - مؤسسة الزكاة بولاية سلاڠور بماليزيا نموذجا ، بحث منشور ، جامعة العلوم الإسلامية الماليزية ، ص 18 .

²⁵ نفس المرجع السابق ، ص 19.20.21

La Gestion des risques dans les organismes du micro crédit : Cas de la Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit au Maroc

<i>Dr Guenni Khawla</i>
<i>Chercheur en Sciences Economiques et Gestion à la FSJES</i>
<i>Moulay Ismaïl. Meknès</i>
<i>Laboratoire d'Etudes et de Recherches Economiques et Sociales (LERES)</i>

Résumé

Mohamed YUNUS est venu avec un concept magique qui a pu bouleverser le secteur financier, tout en lui permettant une évolution assez stricte. Ce concept a changé la vie d'une population négligée et exclue du système financier. Il s'agit du microcrédit, une formule simple qui permet le financement des activités génératrices de revenus.

Le microcrédit est fortement lié à la micro finance, et ses caractéristiques sont assez distinctives. C'est la recette miracle qui permet de lutter contre la pauvreté, en finançant les activités génératrices de revenus (AGR)¹ des personnes à faible revenu. Souvent ce sont les femmes qui bénéficient de ce type de crédit, son impact est assez visible puisqu'il améliore leurs conditions financières et sociales, et les rend par la suite des femmes d'affaires autonomes. La plupart contractent un prêt d'un montant élevé malgré la valeur colossale du taux, leur souci est de générer un profit important de leurs activités.

Cet article présente la gestion des risques du microcrédit, tout en abordant les principaux risques qui menacent la stabilité des AMC et les méthodes de leurs gestions. Notre projet présente le microcrédit comme étant la solution la plus efficace pour lutter contre l'exclusion financière particulièrement lorsqu'il adopte les principes participatifs de la finance islamique.

key words : *Islamic Microfinance, Zakat, Microfinance, Malaysia*

Abstract

Mohammed YUNUS came with a magic concept which could upset the financial sector, while allowing him a rather strict evolution. This concept changed the life of a population neglected and excluded from the financial system. It is about the microcrédit, a simple formula which allows the financing of the generating activities of incomes.

The microcrédit is strongly related to the micro finance, and its characteristics are rather distinctive. It is the miraculous formula which makes it possible to fight against poverty, by financing the generating activities of incomes (AGR) of the people with low income. Often they are the women who profit from this type of credit, its impact is rather visible since it improves their conditions financial and social, and returns them thereafter autonomous businesswomen. The majority contract a loan of an amount raised in spite of the colossal value of the rate, their concern is to generate an important profit their activities.

This article presents the risk management of the microcrédit, while approaching the principal risks which threaten the stability of the AMC and the methods of their managements. Our project presents the microcrédit as being the most effective solution to fight against financial exclusion particularly when it adopts the participative principles of Islamic finance.

Key words: microcrédit, management, risks, Islamic finance

Introduction générale

L'exclusion financière d'une grande partie des citoyens reste un problème dont souffrent principalement les pays pauvres ou en voie de développement. Elle s'explique par le fait qu'une personne n'aie pas le droit d'accès à certains ou à aucun service offert par les principales institutions financières de son pays de résidence.

Ainsi pour diminuer les effets de la non bancarisation et permettre à toutes les couches sociales de bénéficier des services bancaires, Mohammed Yunus a pris l'initiative de créer la première association de micro finance au Bangladesh sous le nom la Grameen Bank, cette expérience lui a permis d'obtenir le prix Nobel de paix.

La solution du Professeur Yunus consiste à prêter à ces pauvres, mais collectivement et de façon solidaire. C'est dans le lien du groupe que réside la garantie qui manquait aux banques : le prêt est octroyé à un individu, à condition qu'il fasse partie d'un groupe de 4 ou 5 autres individus qui s'engagent à assister l'emprunteur dans sa gestion du prêt, mais surtout à rembourser ce prêt si l'emprunteur n'est pas en mesure de le faire lui-même. De plus, si le prêt n'est pas remboursé, aucun des membres du groupe ne pourra prétendre à un autre prêt.

Le microcrédit, la nouvelle formule qui fait ressortir la population défavorisée de son environnement pauvre, qui apporte de nouvelles chances aux personnes ayant un faible revenu de créer leurs propres projets.

Lutter contre la pauvreté, créer des microprojets et soutenir les micros entrepreneurs, sont les principales visions et objectifs des associations marocaines de microcrédits. Cette solution participera en premier lieu au développement du secteur économique, à la croissance de l'emploi et à l'amélioration des conditions de vie des familles dévalorisées.

De plus, le microcrédit contribue au rafraîchissement du secteur bancaire -augmenter le taux de bancarisation-. Commencer par un simple microcrédit pour financer un petit projet, peut mener après à la création d'une entreprise et gérer ainsi un portefeuille ce qui nécessite plusieurs services bancaires.

L'objectif des microcrédits est le financement des activités génératrices de revenus, cependant certaines personnes détournent les fonds obtenus par l'association des microcrédits vers des besoins personnels tels que la consommation, le voyage, ou le règlement des dettes intérieures contractées auprès d'autres institutions.

Les microcrédits sont par ailleurs très coûteux sur le plan financier (taux d'intérêts élevés) et beaucoup de personnes ne les utilisent pas en raison de l'intérêt prohibé (haram).

Cet article présente la gestion des risques du microcrédit, tout en abordant les principaux risques qui menacent la stabilité des AMC et les méthodes de leurs gestions. Notre projet présente le microcrédit comme étant la solution la plus efficace pour lutter contre l'exclusion financière particulièrement lorsqu'il adopte les principes participatifs de la finance islamique.

I. Approche théorique des risques du microcrédit et leurs méthodes de gestion

1. Notion de microcrédit

Mohamed YUNUS est venu avec un concept magique qui a pu bouleverser le secteur financier, tout en lui permettant une évolution assez stricte. Ce concept a changé la vie d'une population négligée et exclue du système financier. Il s'agit du microcrédit, une formule simple qui permet le financement des activités génératrices de revenus.

Le microcrédit est fortement lié à la micro finance, et ses caractéristiques sont assez distinctives. C'est la recette miracle qui permet de lutter contre la pauvreté, en finançant les activités génératrices de revenus (AGR)¹ des personnes à faible revenu. Souvent ce sont les femmes qui

bénéficient de ce type de crédit, son impact est assez visible puisqu'il améliore leurs conditions financières et sociales, et les rend par la suite des femmes d'affaires autonomes. La plupart contractent un prêt d'un montant élevé malgré la valeur colossale du taux, leur souci est de générer un profit important de leurs activités.

Les activités génératrices de revenus (AGR) constituent un axe central de toute stratégie de lutte contre la pauvreté. Or, dans le cadre de l'INDH², ce type d'activité reste encore le parent pauvre du programme national visant l'autonomisation des populations démunies. Plus de 3.400 AGR ont été créées, générant 40.000 emplois³. Mais les besoins restent criants.. Les initiatives visant à définir des axes porteurs en matière d'activités génératrices de revenus sont quasi-absentes au niveau local.

Dans les développements qui suivent, on va voir l'origine des microcrédits, la transition du microcrédit à la micro finance, ainsi que les différentes caractéristiques de ce type de crédit.

Le microcrédit est une composante et une nécessité pour le développement des projets de la population défavorisée, et pour l'amélioration du mode de vie de certaines personnes exclues du système économique.

2. Le microcrédit au Maroc

L'état des familles marocaines est défavorable, et la pauvreté prend place dans la majorité des couches sociales. Le problème réside dans le faible revenu qu'ils reçoivent et dans l'absence d'emploi. Des personnes ont l'intention de créer leurs microprojets mais ne trouvent pas le financement nécessaire, et d'autres sont surendettés et espèrent rembourser la totalité sans penser à leur situations qui s'aggrave de plus en plus. Mais dès l'apparition des microcrédits, de nombreuses familles ont pu améliorer leurs situations financières.

Le secteur du microcrédit au Maroc a connu dernièrement plusieurs mutations. Il est relativement jeune et en effervescence. Entre 1993 et 1994, les premiers programmes de petits prêts ont démarré, et ont eu pour but de financer les activités économiques des personnes qui ont des revenus faibles. Et c'est à partir de 1996 que l'expérience internationale du Microcrédit a pris place et a commencé à être connue dans le pays.

En mars 1997, quand des consultants ont mené la mission d'identification du projet pilote pour le programme Microstart⁴ au Maroc, il y avait toujours très peu de partenaires potentiels identifiés. Les acteurs principaux dans le secteur étaient essentiellement les banques et les organisations non gouvernementales (les associations). Une étude au sein du domaine bancaire a identifié la Banque de Crédit Populaire (BCP) et la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) comme étant les seules banques qui maîtrisaient bien le domaine des petits prêts, et qui ont assez d'expérience pour y prendre place, surtout avec une concurrence accrue.

Cependant, il a été mentionné que la BCP, qui avait établi une fondation pour la création d'entreprises, ciblait les petites entreprises plutôt que les micros entreprises. Elle accompagne les clients pour réaliser leurs projets et pour pouvoir contracter le microcrédit de façon exacte.

Seules les associations qui ont opéré les programmes de microcrédits ont été ciblées, à cet effet il n'existait qu'une seule, assez expérimentée et spécialisée dans le microcrédit, il s'agit de l'association AL AMANA pour le microcrédit qui a été constituée en février 1997. Par la suite ZAKOURA et AMSED ont commencé à octroyer également des petits prêts, et avaient bénéficié des contrats directs avec la communauté internationale des microcrédits et donc respectaient certaines normes en la matière. Il existait aussi d'autres associations mais qui confondaient entre les rôles « sociaux » et « économiques » qu'elles devraient jouer dans le domaine de microcrédit.

Le microcrédit a été mis en place après la décision prise par le gouvernement du Maroc et le PNUD⁵. L'objectif majeur du programme réside dans la croissance d'emploi et l'augmentation

des revenus des micros entrepreneurs en les aidants à développer leurs micros entreprises. L'approche du programme était principalement de renforcer les capacités des associations locales, d'octroyer des services du microcrédit sur une base durable. Ce programme a fait naître six associations, tout en fournissant une assistance financière et technique. Le but est toujours de renforcer les relations des intervenants au secteur du microcrédit et enfin le développer.

II. Risques associés au microcrédit et techniques de leur gestion

En général, le risque se définit comme un phénomène aléatoire correspondant à une situation où le futur (un état du monde) n'est prévisible qu'avec des probabilités par opposition. D'une part, à l'incertitude qui correspond à un futur totalement imprévisible (échappement au calcul) et d'autre part, à la certitude qui permet une prédiction⁶.

En effet, vu l'essor qu'a connu le microcrédit ces dernières décennies et l'immensité de ses résultats, imposent aux responsables d'accorder un contrôle et un suivi continu pour cet instrument afin d'atteindre les principaux objectifs cités dans le premier chapitre à savoir le développement et le soutien des régions défavorisées.

En ce qui concerne les établissements de micro crédit, où les chargés de prêt prennent quotidiennement le risque de prêter à des gens qui n'ont pas de garanties et sans historique en matière de crédit, dont l'activité exercée est souvent informelle et ne tient pas de comptabilité. La gestion du risque est plus qu'indispensable.

Afin de réduire la probabilité de réaliser des pertes, les établissements de microcrédit doivent mettre en œuvre une politique de gestion de risque qui porte premièrement sur l'identification des vulnérabilités, c'est-à-dire qui définit au préalable les limites, faiblesses et menaces actuelles et potentielles de l'organisation, deuxièmement concevoir et mettre en œuvre des systèmes de contrôles et troisièmement le suivi de ce système de contrôle.

Le chapitre présent est consacré à présenter en premier lieu les différents risques de microcrédits auxquels les établissements de microcrédit d'un côté et les bénéficiaires d'un autre côté doivent faire attention, et en deuxième lieu les méthodes proposées par des spécialistes afin de diminuer la gravité de ces risques sur l'activité de l'établissement et des bénéficiaires.

1. les types de risques de microcrédit

L'expérience Grameen Bank de Mohammed Yunus, a dévoilé un nombre important de risques qui menacent d'un côté les associations de microcrédits et les bénéficiaires d'un autre côté. La stabilité des institutions et la solvabilité des clients courent ensemble plusieurs risques. Pour cela une gestion continue de ces risques reste primordiale.

Risques Opérationnels

Le risque opérationnel se définit comme étant la vulnérabilité à la quelle est confrontée quotidiennement l'association de microcrédit au niveau de sa gestion financière ainsi que la qualité de son portefeuille (risque de crédit), le risque de fraude (risque de sécurité).

Risques de Gestion Financière

a- Actif et Passif

La vulnérabilité financière d'une AMC se récapitule aux risques réels subis par ses emplois (actifs) ou ses ressources (passif). Elle se compose des risques liés principalement au taux d'intérêt, le risque de liquidité et le risque de change. La cause principale du risque de taux d'intérêt se résume dans le fait de la mauvaise négociation des taux d'intérêts de l'actif et du passif des AMC. Par exemple, si le taux d'intérêt sur le passif à court terme augmente avant que l'association ne puisse ajuster son taux de crédit, le différentiel entre le revenu d'intérêt et les charges financières va nettement diminuer, affectant ainsi la marge financière de l'AMF.

Ces dernières implantées dans des environnements inflationnistes sont particulièrement vulnérables à ce type de risque. Le risque de liquidité s'explique par la possibilité d'emprunter des ressources financières exigibles à court terme pour faire face à des besoins de financement immédiats tels les décaissements des prêts, les paiements de factures ou remboursement de dettes.

b- Inefficience :

Considéré comme l'un des plus importants défis à relever par les AMC, l'efficience se traduit comme étant la capacité de l'organisation à minimiser les coûts marginaux d'exploitation/production, et dépend, par conséquent, de la maîtrise des coûts et du seuil de rentabilité. L'AMC peut gaspiller ses ressources et fournir rapidement et facilement des produits et des services peu performants à ses clients avec des taux d'intérêt et des coûts de services très élevés.

c- Intégrité du Système :

Les AMC souffrent aussi du risque d'intégrité de son système d'information, de son système de gestion comptable et du dispositif de gestion du portefeuille de crédit. Le suivi et le maintien de ce risque nécessite la vérification permanente de la qualité de l'information fournie au système, le traitement correct des informations à l'aide de mécanisme de contrôle, un dispositif assurant la production périodique de rapports utiles de l'AMC.

Risques Externes

L'évaluation des risques externes auxquels les AMC sont exposées reste obligatoire même si les directeurs et les gérants des AMF ont moins de contrôle sur ce type de risque. Bien que les AMC disposent d'un personnel et d'un système de gestion et de contrôle très performant, elle est confrontée sans doute à des risques externes en provenance de son environnement. L'impact négatif de ce type de risque sur l'AMC l'oblige à le considérer comme un défi auquel elle doit faire face.

2. Méthodes de gestion des risques des microcrédits

Le principe fondamental de la gestion des risques des microcrédits c'est la transparence. Une AMF qui ne dispose pas des informations précises périodiquement accessibles offrant une marge d'analyses diversifiées, ne saurait gérer ses risques.

Cette section présente le système de gestion du portefeuille requis pour assurer un suivi efficace des risques.

Gestion du risque opérationnel

Un seul micro crédit ne pose pas un risque énorme parce que le pourcentage sur le portefeuille total est insignifiant. Mais puisque la plupart des microcrédits ne sont pas garantis, la défaillance peut facilement s'étendre d'un petit nombre de crédits à une portion importante du portefeuille. Cet effet de contamination peut être aggravé par le fait que les portefeuilles de microcrédit se limitent souvent à certains secteurs d'affaires. Par conséquent, un grand nombre de clients peuvent être exposé à une menace externe commune un peu comme une maladie dans un bétail. Ces facteurs créent une certaine vitalité dans le maintien de la qualité du portefeuille augmentant ainsi l'importance des mesures de contrôle de risque de crédit à prendre.

Gestion du risque de crédit :

Cette partie traite les quatre mesures clés de contrôle de risque de crédit : 1) la conception du produit 2) le choix du client 3) les comités de crédit et 4) la gestion de la défaillance.

✚ La conception d'un produit de prêt :

Le développement des produits qui tiennent compte des besoins des clients, peut permettre aux AMC de contourner une partie importante du risque de défaillance.

Les dossiers clients comprennent la taille du crédit, le taux d'intérêt, l'échéancier de remboursement, les conditions de garantie et toutes autres exigences spécifiques.

La segmentation du marché permet de connaître le montant du crédit à accorder à chaque segment du marché. Les produits de crédit doivent être développés pour répondre à l'objectif pour lequel le crédit est destiné. Par exemple, un crédit destiné à ravitailler une boutique d'épicerie aura un échéancier de remboursement différent et utilisera un mode de garantie différent d'un crédit destiné à l'achat d'une machine à coudre.

✚ L'analyse de l'historique des clients :

Le choix des clients solvables est le premier pas pour limiter le risque. En se référant à l'historique du client et en analysant son profil par rapport au crédit, les institutions de microcrédit utilisent généralement la règle des cinq C.

Si l'un de ces éléments est mal analysé, le risque de crédit augmente. Le développement des procédures d'analyse et des bases de données relatives aux informations du client reste primordial pour limiter le risque de crédit.

Les 5 C pour une meilleure identification du client⁷ :

Caractère	Une indication de la volonté du demandeur à rembourser et sa capacité à bien gérer une entreprise
Capacité	Si oui ou non les revenus de l'entreprise ou du ménage peuvent couvrir le remboursement du crédit
Capital	Actifs et passifs de l'entreprise et/ou ménage
Cautionnement	L'accès à un actif que le demandeur de crédit peut céder en cas de non-paiement ou une garantie d'une personne de bonne moralité (garantie physique) à rembourser le crédit en cas de défaillance
Conditions	Un plan d'affaire qui tient compte de la concurrence, le marché du produit et service puis de l'environnement légal et économique

✚ Les Comités de Crédit :

Parmi les nombreuses mesures de contrôle appliquées par les AMC, établir un comité de crédit composé de plusieurs personnes reste une mesure essentielle afin de faciliter la prise de décisions d'octroi de crédits. Si la responsabilité d'octroi de crédit, d'annulation de crédit, de rééchelonnement revient à un seul individu, alors et à ce point il y aura un abus de ce pouvoir. C'est pour cela que la constitution d'un comité de crédit qui regroupe les chargés de crédits et au moins un individu avec un niveau de responsabilité élevé.

En ce qui concerne les prêts importants, le comité doit être composé de trois individus ou plus. Et pour les crédits typiques le comité doit être composé de cadres supérieurs et moyens, les structures de financements informelles et même les clients. L’approbation des prêts n’est pas la seule responsabilité du comité, mais aussi le suivi du progrès et leurs implications dans la gestion des défaillances de paiement au cas où un emprunteur a un problème de remboursement.

Les AMC doivent avoir des politiques écrites concernant l’autorité d’approbation des crédits. Ces politiques doivent préciser les montants des crédits qui pourraient être approuvés avec l’apposition des deux signatures, les montants de crédits qui exigent l’apposition de plus de deux signatures et identifier qui a l’autorité pour approuver les crédits.

Le comité de crédit à l’aide de ces politiques doit réduire les risques de crédits.

✚ Gestion de la défaillance⁸ :

Afin de réduire le risque dans les opérations de crédits, trois types de systèmes son conçus à savoir : la politique de crédit, l’identification des clients et les comités d’octroi de crédits. Ces trois systèmes permettent à l’AMC d’éviter le non-paiement des prêts qui peut mener à la perte de fonds de crédits. Ca reste impossible de développer un produit parfait et choisir seulement les clients parfaits à fin d’éviter la défaillance au niveau des paiements. contrôle de la fraude :

Aucune AMC ne peut échapper du risque de fraude que ca soit par le personnel isolément ou de connivence avec le client. L’élimination de ce risque est impossible, mais on peut seulement le minimiser.

✚ Les types de fraudes⁹ :

Décaissement	Remboursement	Garantie	Clôture
<ul style="list-style-type: none"> ∅ Le chargé de crédit octroie le crédit à un client “fantôme”. ∅ Le caissier s’est octroyé le crédit ∅ Le chargé de crédit charge des frais officiels aux clients. 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Le chargé de crédit collecte les remboursements, délivre un reçu mais ne reverse pas l’argent. ∅ Les Agents collectant les remboursements ne les reversent pas à temps. ∅ Le chargé de crédit charge des pénalités non officielles. 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Le chargé de crédit collecte les garanties mais ne les dépose pas au magasin. ∅ Le magasinier a détourné les biens de garanties et a passé de fausses écritures dans les livres de stock. 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Le remboursement des épargnes forcées n’a pas été fait aux clients. Les emprunteurs ont oublié de les réclamer. ∅ Le chargé de crédit collecte les prêts qui ont été déjà passés en perte pour son propre compte.

✚ Le contrôle de la fraude¹⁰ :

Les 8 catégories suivantes sont définies comme un mécanisme de contrôle del’AMF pour réduire la performance opérationnelle qui peut attirer la fraude :

1) Une Excellente Qualité de Portefeuille :

S’il y a seulement quelques crédit qui sont en arriérés, la probabilité que l’AMF subisse des fraudes dans ses activités d’octroi de crédits est faible. L’on peut contrôler le peu de crédit en défaillance pour s’assurer que ce n’est pas la fraude. Mais quand il y a un nombre important des crédits en arriérés et les systèmes de gestion de la délinquance sont surchargées, les crédits

qui font l'objet de fraude ne seront pas détectés pendant une longue période, ceci va engendrer beaucoup de prêt frauduleux.

2) Transparence :

Si les produits et les systèmes d'offre de services d'une AMF sont simplifiés, cela aidera à éviter la fraude. Au fur et à mesure qu'une organisation devient compliquée et diversifie ses prestations de services, il y a une grande probabilité que la fraude se multiplie.

3) Politique des Ressources Humaines :

Les politiques des ressources humaines des AMF impliquent le recrutement, la formation, la compensation et la rupture de contrat avec les employés. Toutes ces quatre activités servent de contrôles potentiels pour éviter les détournements des actifs.

4) La formation des clients :

Sensibiliser les clients sur les droits et devoirs dans les procédures d'octroi des crédits est aussi une mesure de contrôle très efficace. Comme la plupart des clients sont analphabètes ou n'ont pas reçu assez d'éducation ils sont particulièrement susceptibles d'être des victimes de fraudes par les chargés de crédit et ne détecteront pas des erreurs dans la procédure d'octroi de crédit.

5) Les Comités de Crédit :

Le rôle important que joue le comité de crédit n'est seulement pas limité à la réduction de risque de crédit mais c'est aussi un élément essentiel d'une intégrité opérationnelle et une stratégie de prévention de la fraude.

6) les niveaux d'autorité d'approbation des prêts :

Ils réduisent également l'exposition de l'AMF à la fraude. L'autorité d'approbation des prêts peut être définie comme suit : Tous les crédits de moins de 5000 dhs exigent deux signatures (le chargé de crédit et le gérant de l'agence) ; les crédits entre 5000 dhs et 2 0000 dhs exigent trois signatures (les deux précédents plus un externe du comité de crédit) ; et les crédits de plus de 2 0000 dhs exigent cinq signatures (les trois précédents plus le directeur des opérations du siège et un membre du conseil d'administration). Donc, si le gérant de l'agence en connivence avec le chargé de crédit décidaient de frauder la compagnie, ils pourraient seulement voler 5000 dhs à la fois.

7) La manipulation de l'argent :

Les AMC courent de plus grands risques de détournements de fonds quand il y a une opération telle que les déboursements de crédit, remboursement et l'épargne

8) Les Contrôles des Garanties :

Si une AMC sécurise ses crédits avec des garanties classiques, elle est susceptible à des irrégularités potentielles ou de fraude dans la collecte, le magasinage et la sortie de cette garantie physique. L'employé responsable pourrait collecter la garantie mais ne va pas la déposer au magasin. Il peut aussi collecter une fausse garantie ou il va carrément la négliger.

Gestion du risque financier :

Gestion actif /passif :

La gestion de l'actif /passif dans le secteur du microcrédit se base principalement sur la gestion de la marge d'intérêt, c'est-à-dire la différence positive entre le revenu net sur actif

circulant et le coût du capital. La gestion réussie de cette marge exige un contrôle sur a) le risque de taux d'intérêt ; b) le suivi des fluctuations de devises étrangères ; c) la liquidité et d) le risque de crédit.

✚ Risque de taux d'intérêt :

L'inadéquation au niveau de la gestion de l'actif et du passif, est la principale cause de l'augmentation du taux d'intérêts. Dans les environnements marqués par des taux d'inflation assez élevés, le risque de taux d'intérêt est particulièrement un problème pour les AMC . Si le taux d'inflation augmente, le taux d'intérêt imposé sur le prêt ne pourra pas suffire pour compenser les effets d'inflation. L'effort d'une AMF pour ajuster les taux d'intérêt sur ses prêts est déterminé par le niveau d'utilisation du passif à court terme pour approvisionner les actifs à long terme dans le portefeuille. Si le taux sur les dettes à court terme augmente avant que l'AMF n'ajuste ses taux d'intérêts aux prêts, la marge entre le revenu d'intérêts et le paiement d'intérêt sera insignifiant. En conséquence cela va sérieusement affecter la marge de profit de l'AMF. Afin de contrôler le risque de taux d'intérêt, les AMC devraient suivre les mesures suivantes :

- 1-Evaluer le montant à risque quand il y a un changement dans les taux d'intérêt
- 2- Evaluer les variations périodiques des flux financiers dans un contexte particulier de changement de taux d'intérêts.

✚ Risque de Taux de change :

Quand les AMC détiennent dans leurs actif ou passif des devises étrangères, les risques de changes sont fort probables. Comme les effets du taux d'intérêt, la dévaluation ou la réévaluation exposent aussi les AMC à des pertes ou bénéfices potentiels. Si le taux de change de la monnaie locale est inférieur à celui de la devise étrangère utilisée, L'AMF devra subir la différence négative de change. Cette différence constitue un taux d'intérêt additionnel qui doit être généré par l'institution à travers ses revenus opérationnels. De la même manière, si c'est au contraire la valeur de la monnaie locale qui est plus cotée que celle de la devise étrangère, l'AMF bénéficiera d'un gain financier potentiel.

✚ Risques de Liquidité :

La liquidité concerne la capacité d'une AMC de trouver de l'argent afin de faire face aux déboursements des prêts, au remboursement des dettes et de couvrir de manière générale ses charges fixes ou variables. L'incapacité d'une AMC de couvrir un déficit de liquidité la conduit vers un risque de liquidité. Malgré la nature unique du microcrédit, un besoin temporaire en fonds de crédit peut se révéler très sérieux. En microcrédit le remboursement de l'emprunteur est typiquement attaché à l'attente de l'emprunteur qu'un bon dossier de remboursement va favoriser un renouvellement continu de crédit. Si l'institution est incapable d'honorer des requêtes de déboursement, le taux de remboursement des clients peut chuter puisque les emprunteurs ne seront plus encouragés à rembourser. Malgré le fait que certaines AMC prendront des mesures pour obtenir des fonds à court-terme pour couvrir ce manque de liquidité, cela s'avère souvent cher et constitue une solution pas toujours facile. Pour cela, l'AMC doit bien former une équipe de gestion afin de mettre en œuvre des mesures conservatrices de gestion de liquidité.

Pour une AMC la meilleure gestion de la liquidité exige l'établissement d'un équilibre entre le maintien de liquidité suffisante pour faire face aux besoins de trésorerie et d'obtenir des revenus par les investissements à long terme. Malgré que la gestion de la liquidité et la gestion des flux financiers soient utilisés indifféremment, la gestion de liquidité n'implique pas que la gestion des flux financiers mais aussi la gestion des actifs et passifs exigibles à court terme.

Contrôle du risque de l'inefficacité :

En microcrédit, le principal défi à relever est la minimisation du risque de crédit associé à l'octroi de crédit insécurisé. Un nombre important d'AMC ont su surmonter ce risque et sont maintenant confrontées au prochain défi: l'amélioration de l'efficacité.

L'efficacité d'une AMC implique sa capacité à réduire les coûts par rapport à l'unité de services rendus, ainsi elle est donc doublement confrontée à la maîtrise des charges et à l'augmentation de la clientèle. Les AMC jugées d'inefficaces gaspillent les ressources et ultimement rendent des services de pauvre qualité aux clients, parce que le coût de cette inefficacité est transféré sur les clients à travers des taux d'intérêts élevés et des coûts de transactions trop élevés.

Ainsi et pour faire face au risque d'inefficacité il faut tenir compte des éléments suivants :

Le budget :

Le budget représente le plan directeur de toutes les dépenses à effectuer par l'AMC pour maintenir ses activités et toutes sources de fonds nécessaires pour la couverture de ces dépenses. Le budget doit être suffisamment détaillé pour isoler les coûts de structures de chacun de ses centres d'opération. (Agence, structure de soutien, Equipe de direction, etc.). Dans une AMC qui a plusieurs agences, la prise en compte de chaque agence en tant que centre de profit, avec en conséquence une autonomie réelle de prise de décision et de gestion, constitue un facteur clé dans l'amélioration de l'efficacité globale de l'organisation. La décentralisation de la prise de décision opérationnelle aux responsables d'agence et aux chefs de départements et leur responsabilisation constituent un moyen efficace pour accroître l'efficacité, et de partager les responsabilités à travers l'AMF pour la bonne gestion des coûts.

La Comptabilité Analytique :

Au fur et à mesure que les AMF atteignent la maturité, elles introduisent souvent les nouveaux produits financiers pour faire face aux besoins du marché cible. Se faisant, elles devraient sérieusement considérer l'établissement d'un système de comptabilité analytique tenant compte des coûts liés à chaque activité. Une information sur l'allocation des dépenses présente une image juste de comment les charges et les revenus sont liés. La comptabilité analytique fournit l'information sur les charges liées à la fourniture de produit ou service et permet d'identifier le produit ou service qui génère le plus de profit et celui qui crée les pertes.

Réingénierie :

La plupart des AMC ont des systèmes et des procédures qui avaient fait leur preuve à une étape donnée de leur développement. Au fur et à mesure que l'AMC croît et diversifie ses pratiques, les mêmes procédures continuent d'être appliquées parce que les employés estiment que « c'est ce qu'ils ont toujours fait » sans une analyse approfondie et générale de ce qui est pertinent aujourd'hui, en tenant compte de l'environnement actuel du marché et la structure organisationnelle actuelle et future de l'AMC. Par conséquent, l'AMC présente des lacunes qui minent son bon développement et qui méritent d'être éliminées. La procédure d'élimination des points d'inefficacité est appelée la réingénierie, ou la reconception des processus d'affaires à travers la rationalisation, la consolidation, la réorganisation des rôles et responsabilités et l'automatisation. La réingénierie varie largement en termes de champs couverts ou en terme de la forme. Cela peut impliquer l'organisation toute entière ou certaines sections, bien que cela marche mieux si elle est conduite de façon holistique. La réingénierie peut se focaliser sur des processus spécifiques d'affaires (tels que le service clientèle ou le développement de nouveaux produits) ou sur les opérations de toute l'institution. La profondeur et le champ d'action dépendent de l'ampleur du problème et la bonne volonté de la direction d'entreprendre des changements raisonnables, et parfois durs.

En concevant une procédure de réingénierie, il est nécessaire de procéder par phases parce que cela permet à l'AMF de tester ses procédures modifiées et de tirer profit des leçons apprises avant de généraliser les changements dans toute l'institution. Un des domaines privilégiés de la réingénierie est l'optimisation des employés : organiser les tâches et les allouer à chaque catégorie d'employés pour maximiser la productivité

L'intégrité des systèmes :

L'état d'avancement et la santé financière d'une institution est en priorité suivie à travers les rapports financiers principaux et rapports d'activités. La fiabilité des données provenant des deux sources sont fondamentales.

Une AMC qui ne s'assure pas que ces rapports essentiels sont précis trouve des problèmes pour se développer.

La fiabilité des rapports financiers et les autres systèmes des AMC sont testés par les audits externes. Les AMF devraient nécessairement effectuer un audit financier chaque année. Cet audit implique une revue de tous les Etats Financiers, y compris le Bilan, les Comptes de Résultats et l'état des Flux Financiers pour contrôler l'exactitude et la fiabilité des documents de gestion pour sauvegarder les actifs de l'institution. Si cet audit servait à se conformer aux règlements ou exigences c'est à un cabinet d'audit externe que cela doit être confié. L'audit financier révisé les données historiques et ne fait pas des prévisions financières.

Gestion des risques externes :

Contrôle de la réglementation :

Parmi les risques externes on trouve les risques réglementaires, car les AMC et particulièrement celles de petites et moyennes tailles, ont souvent très peu d'influence sur l'environnement réglementaire. Les AMF individuelles ont tendance à influencer la politique. Quand les membres de leur conseil d'administration sont influents et bien connus dans la Communauté.

Afin d'influencer la prise de décisions publiques, le réseau d'AMC ou une association professionnelle doit jouer un rôle actif ou servir de porte-parole.

C'est parfois efficace de travailler avec des réseaux locaux qui peuvent représenter l'industrie de la micro finance locale. L'inconvénient de la participation active de l'industrie c'est qu'elle peut amener l'AMC à perdre de vue ses activités opérationnelles. Il est donc important d'étudier sérieusement les risques réglementaires potentiels pour déterminer le niveau d'implication de l'industrie.

Le suivi régulier des audits opérationnels est nécessaire afin de maintenir un bon standing avec les autorités réglementaires et aussi afin de s'assurer du respect des textes, politiques, procédures financières et légales. La réalisation d'audits opérationnels peut se faire par des auditeurs internes ou externes et nécessite moins de compétences en audit financier car ce types d'audit demandent moins d'appréciation professionnelles.

Contrôle de la concurrence :

L'approche des clients fictifs peut aussi être utilisée pour collecter des données sur les produits et service fournis par d'autres AMF. D'autres méthodes d'évaluation de la satisfaction du client peuvent être aussi utilisées pour connaître les produits et services qu'offre la concurrence, notamment l'interview des clients sortis du portefeuille ou les groupes cibles de discussion.

L'un des moyens les plus faciles pour le suivi de la concurrence est l'utilisation des questionnaires sur la fiche de demande de crédit. Certains AMF demandent habituellement aux clients s'ils ont jamais emprunté de l'argent des institutions formelles ou informelles y compris

les amis, les voisins, les usuriers, le fournisseur, les banques, et d'autres AMF. Si le demandeur répond positivement, il lui est posé d'autres questions pour mieux comprendre la nature des autres produits de la concurrence et son analyse des forces et faiblesse de chaque produit.

La protection d'une AMC contre le risque de la concurrence est réalisée lorsque cette institution a un niveau élevé de taux de rétention. Le changement du marché est du principalement à l'arrivée de nouveaux concurrents qui proposent des produits plus attrayants.

Afin de faire face au risque de la concurrence il est nécessaire de faire attention aux autres prestataires de services existant sur le marché.

Le suivi efficace du risque de la concurrence exige la collecte des informations sur les concurrents. L'AMF doit s'assurer qu'elle possède des informations actuelles et précises sur le produit et service des autres institutions opérant dans le marché. L'approche des clients fictifs peut aussi être utilisée pour collecter des données sur les produits et service fournis par d'autres AMF.

Gestion des risques des microcrédits : Cas de la Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit

Le microcrédit avec ses nombreux objectifs sociaux et humains, reste le bon choix pour débiter son activité sans obligation d'avoir des garanties et des cautions. Mais le choix d'un bon secteur pour investir et une bonne gestion des risques des microcrédits reste la formule magique pour réussir son projet et profiter au maximum des opportunités que propose le microcrédit.

Pour mieux comprendre le principe de la gestion des risques de microcrédits et de découvrir les principaux problèmes et difficultés que rencontre des micros entrepreneurs dans le développement de leurs activités, une partie pratique intitulée la gestion des risques de microcrédit cas de la Fondation Banque Populaire des Microcrédits est proposée.

Notre choix a porté sur la fondation banque populaire des microcrédits vu l'importance de la part de marché qu'elle occupe soit 21% du marché national, elle est classée numéro 2 après « Al Amana », le nombre de ses clients actifs a atteint 213144 en Février 2012 et un encours de 1483787 millions de dirhams dans la même date.

Ainsi cette partie présentera une enquête auprès des clients de la fondation, sur leurs attitudes vis-à-vis du microcrédit, vis-à-vis du remboursement, le contrôle et le suivi de la part de la fondation... Ainsi que la synthèse d'un entretien effectué avec le directeur général du siège régional axe Rabat- Kenitra-Gharb.

III. Etude sur les risques des microcrédits

1. Organisation et déroulement de l'enquête :

Objectifs de l'enquête :

Afin de connaître la gestion du risque des microcrédits chez les bénéficiaires, un questionnaire a été établi dans le but de mener une enquête à ce sujet.

Cette enquête a été élaborée dans le but de répondre à quatre hypothèses à savoir :

H1 : il n'y a pas un suivi du micro-entrepreneur de la part de l'association de microcrédit.

H2 : l'irrationalité du client (mauvaise gestion et affectation du crédit reçu de la part de l'association de microcrédit).

H3 : Hausse du coût de crédit.

Et de tirer des propositions afin de réglementer l'octroi des microcrédits et éviter les risques relatifs à ces derniers chez la population à faible revenu.

Cette enquête répond à plusieurs objectifs :

- Attitude vis-à-vis du remboursement.
- Projection d'obtenir un microcrédit.
- Opinion à l'égard du microcrédit.

Stratégies de la recherche :

Cette partie du projet a pour finalité de présenter les étapes de l'étude, ses limites que ce soit au niveau de l'élaboration du questionnaire, sa diffusion ou encore la construction de l'échantillon.

✚ Réalisation du questionnaire (Voir annexe 1)

Le questionnaire utilisé dans l'enquête comporte 24 questions de divers types (questions fermées, ouvertes, à choix multiples...), destinées à toutes les personnes qui bénéficient d'un microcrédit.

On a formulé des questions de sorte qu'elles soient aisément comprises, dans un langage très simple adapté à la population cible.

Les réponses proposées donnent aux personnes interrogées la possibilité de choisir celles qui leur semblent les plus compatibles avec leur savoir, attitude, comportement ou attente.

Le questionnaire a été élaboré de façon à ce qu'il répond au but pour lequel il a été conçu.

✚ Mode de distribution du questionnaire :

Le questionnaire a été administré suivant le mode « Face à Face », ainsi nous avons pu parler aux personnes interrogées directement et leur expliquer les questions, de les traduire en arabe car la majorité de la population ciblée est analphabète. Ceci nous a permis de nous assurer que tous les questionnaires ont été dûment remplis.

Le questionnaire a été distribué dans les lieux suivants :

- Agence Waddahab du quartier YaacoubElmansour.
- Agence Alquifah du quartier YaacoubElmansour.
- Agence Océan du quartier Océan.

✚ Limites de réalisation du questionnaire :

L'enquête n'était pas facile à mener, vu qu'il s'agit d'une population analphabète, hétérogène, il a fallu reformuler les questions à plusieurs reprises et de les traduire souvent en arabe afin que les personnes interrogées puissent en comprendre le sens. Il fallait se diriger le lundi pour pouvoir trouver les clients car c'est le seul jour de remboursement où ils se rassemblent pour verser leurs traites.

✚ **Echantillon** : On a choisi un échantillon composé de 100 personnes afin que les résultats soient représentatifs et l'enquête s'étant déroulée sans discrimination.

✚ **Questionnaire** : Le questionnaire a été conçu autour de 6 grandes rubriques :

1- Caractéristiques de la personne interrogée : cette rubrique est consacrée à l'identification des personnes interrogées par :

- Genre,
- Situation matrimoniale,
- Age,
- Nombre d'enfants,

- Revenu mensuel,
- 2- **Maitrise du budget : cette rubrique vérifie le degré de maitrise par les personnes interrogées de leur budget en les interrogeant sur :**
 - La proportion d'épargne du revenu mensuel,
 - Le nombre de microcrédits dont elles sont titulaires,
 - Les raisons qui les ont poussé à souscrire ce microcrédit,
 - Les organismes de crédit sollicités,
- 3- **Attitude vis-à-vis du remboursement**
 - La réussite à rembourser la totalité du prêt,
 - L'opinion par rapport aux conditions d'octroi du microcrédit.
- 4- **Opinion à l'égard du microcrédit :**

Cette rubrique regroupe l'avis ou le jugement que porte chaque personne vis-à-vis du microcrédit ou même vis-à-vis de l'association.

2. Synthèse générale

Les résultats que nous avons obtenu au niveau de notre deuxième partie, ont tous prouvé que le microcrédit constitue une composante importante de l'endettement des micros entrepreneurs marocains qui ne disposent pas de garanties suffisantes. Il constitue un levier fondamental pour le développement des microprojets et recèle des potentialités importantes.

Il reste très important de construire son avenir et créer une activité génératrice de revenu à l'aide d'un microcrédit sans garantie, mais il n'est pas à prendre à la légère. Les résultats de notre enquête nous présentent des situations catastrophiques de familles en crise suite à une mauvaise orientation du microcrédit –au lieu de créer un projet, quelques individus utilisent ce microcrédit ou bien pour payer d'autres crédits ou bien à la consommation personnelle- soit au mauvais choix du projet -- d'où la validation de la deuxième hypothèse--. A juste titre : un bon investissement conduit toujours à ce que l'on nomme l'effet de levier de l'endettement.

Quelque 100 clients de la fondation banque populaire du microcrédit ont été interrogés. Parmi cet échantillon, 59% disposent d'un seul microcrédit, 27% de deux microcrédits et 14% de plusieurs. Ces gens contractent des microcrédits auprès de différentes agences dont les principales sont Al AMANA, EL BARAKA et FONDEP.

Les micros entrepreneurs préfèrent recourir aux institutions de microcrédits car les établissements de crédits refusent de leurs accorder des crédits sous prétexte d'insuffisances de garanties et de cautions et absence d'un emploi stable.

D'après les personnes interrogées, le contrôle et le suivi n'est appliqué par la fondation que durant les premiers mois de début d'activité –d'où la validation de la première hypothèse--.

Le taux d'intérêt du microcrédit est souvent jugé trop élevé mais acceptable puisque les AMC n'exigent pas de garanties et de cautions --d'où la validation de la troisième hypothèse--. Mais pour d'autres ce taux reste trop élevé par rapport aux autres établissements de crédits.

Le microcrédit ne peut être accordé qu'après une étude approfondie du dossier, du projet, une visite sur terrain, une rencontre et un questionnement face à face avec l'individu et finalement la constitution du groupe. Cette dernière étape reste obligatoire afin d'obtenir le microcrédit. Le groupe est constitué de quatre à cinq personnes de secteur d'activité différent, ils sont censés s'entraider, se soutenir, le paiement de la traite ne peut s'effectuer que si tout le groupe se rassemble. Un responsable de groupe élu par accord entre les différents autres membre est censé se présenter chaque quinzaine afin de rembourser la traite de l'ensemble du groupe.

Si le client trouve un problème au niveau du remboursement, c'est tout le remboursement du groupe qui est bloqué, soit le groupe cotise pour aider cette personne, mais si la situation s'aggrave l'intervention de l'administration est obligatoire, le responsable prend contact avec la personne, lui rend visite pour le susciter à payer de plus une pénalité appliquée par jour de retard. Si cette démarche dépasse 5 jours, le responsable adresse le dossier au siège au service

contentieux et recouvrement qui s'en charge du reste parfois une poursuite juridique reste obligatoire.

3. Les recommandations

Suite à notre enquête, notre assistance à quelques cas de remboursement au sein des agences de la FBPMC, on a pu observer les points suivants :

- Le risque de non remboursement peut être atténué par la création d'une base de données communes des AMC de façon à ce qu'un client ne puisse obtenir au même temps un crédit auprès de plusieurs AMC.
- Le taux d'intérêt reste trop élevé par rapport aux établissements de crédits, car parfois c'est ce taux élevé qui constitue une entrave face aux micros entrepreneurs pour rembourser leur emprunt.
- La mise en œuvre d'un prêt logement pour ces personnes reste importante car ils n'ont pas des garanties suffisantes qui vont leur permettre de s'adresser aux établissements de crédits.
- L'application de quelques produits financiers alternatifs tels que la « Modharaba » reste une solution efficace pour aider ces personnes et surtout pour annuler les taux d'intérêts.
- L'accompagnement et le contrôle des activités des bénéficiaires doit être appliqué durant toute la période de l'emprunt.
- Un effort de communication et de sensibilisation vis-à-vis des risques de microcrédits doit être initié à l'aide des médias audiovisuels car la majorité des bénéficiaires sont analphabètes.
- L'implantation des branches dans de nouvelles régions rurales.
- Une publicité sur les différents médias reste obligatoire afin de faire connaître la fondation au niveau national.
- Le risque de conflits entre les membres du groupe peut être atténué par une formation et un conseil continu.
- Quelque soit l'affectation déclaré une visite sur terrain, un contrôle et un suivi sont obligatoires

Remarque :

Les gens qui n'ont jamais contracté de crédit et qui refusent d'en avoir même s'ils sont dans le besoin parce qu'ils considèrent le microcrédit à intérêt comme étant « Haram » peuvent opter pour des produits de microcrédits alternatifs « islamiques ».

IV. Des formules alternatives de Microcrédits

Il en ressort de l'enquête et des différents entretiens que nous avons réalisés, que la pratique du Microcrédit a des limites certaines, et constitue le surcroît d'une formule de financement coûteuse et très contraignante. De plus nous avons constaté que la plupart de ceux qui contractent ces crédits les affectent, non pas à la création des projets, mais à la consommation.

Les produits alternatifs offrent plus de sécurité pour les deux parties. Du point de vue de la banque, le taux d'impayés baissera et le risque de non remboursement diminuera, et de point de vue du client, ce dernier sera obligé de rembourser les parts de participation, alors ses encours vont être tout réglés d'une façon indirecte sans qu'il sentira le poids du crédit.

La finance islamique tourne autour de trois familles de produits (la mourabaha, la moucharaka et la modharaba), qui respectent les principes de la Chari' a : Les produits «coût plus marge» et les produits de participation au capital, connus sous le terme de 3P (Participation aux Pertes et aux Profits).

Nous allons voir dans ce chapitre les principales formules de Microcrédits sans risque, et l'application de ces produits alternatifs d'une banque islamique, la banque Hodeïda (en Yémen).

1. principales formules de microcrédits sans risque.

On trouve dans les produits islamiques des aspects intéressants qui respectent quatre règles: le partage de risque, la matérialité des échanges, l'absence de pénalités de retards de remboursement et le non financement des transactions interdites par la Charia (création de brasseries, de charcuteries (à base de porc), etc.).

La moucharaka :

La moucharaka trouve son existence lorsque la banque achète ou opère les projets que l'entreprise désire réaliser, à condition qu'elle prenne sa part de participation dans le capital de cette dernière. C'est comme un compromis qui mène à la satisfaction des deux parties, la banque et l'entreprise. Cette forme de financement semble intéressante pour l'entité vu que ses fonds propres vont augmenter.

Au cas où l'entreprise réalise des bénéfices, la banque aura le droit d'une proportion convenue. Les deux parties participent aux pertes à hauteur de leurs participations et aux profits selon une part proportionnelle bien déterminée.

A cet effet, il existe deux formes de la Moucharaka : La moucharakaTabita (fixe) et la Moucharakamoutanakissa.

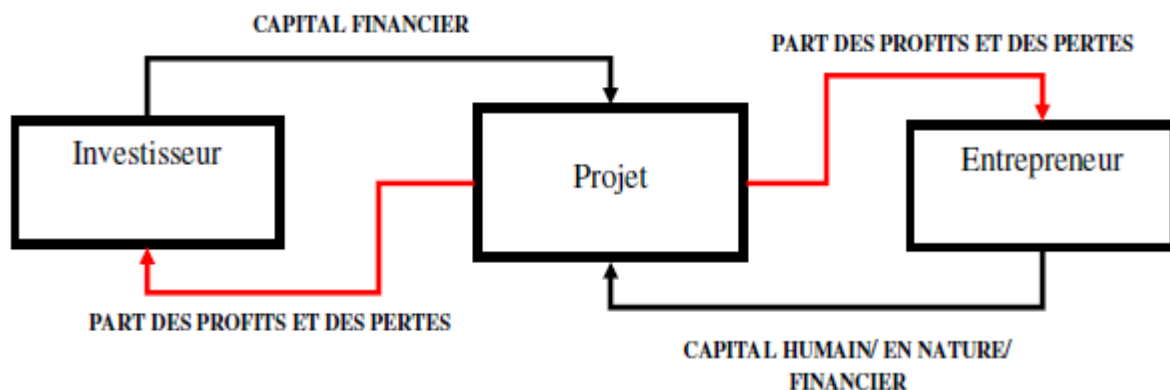
a- La MoucharakaTabita (fixe) :

Le partenariat qui est noué entre la banque et le client va être durable. Ils doivent rester partenaires jusqu'à l'expiration des contrats les liant.

b- La MoucharakaMoutanakissa (dégressive) :

Dans laquelle l'établissement de crédit se retire progressivement du capital social conformément aux stipulations du contrat.

Schéma 1 : Principe de fonctionnement de la moucharaka



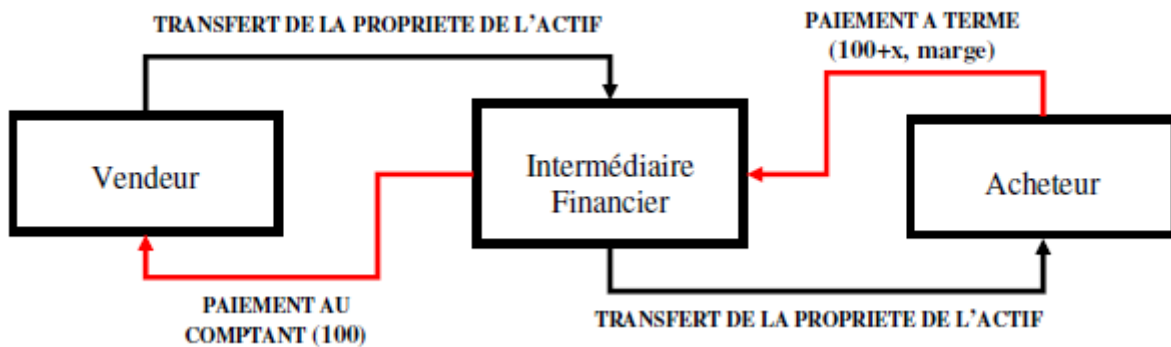
Source :¹¹

La Modharaba :

La banque participera à un projet avec un apport de capital. Le propriétaire du projet va fournir son travail, son savoir faire et peut faire également un apport en capital. Ainsi le projet doit être rentable.

Tout bénéfice sera réparti selon des proratas déterminés lors de la conclusion du contrat.

Schéma 2 : Principe de fonctionnement de la Modharaba.



- (1) Part des bénéfices en cas de profit ; sinon rien.
- (2) Part des bénéfices en cas de profit ; en cas de perte, l'investisseur assume l'intégralité des pertes.

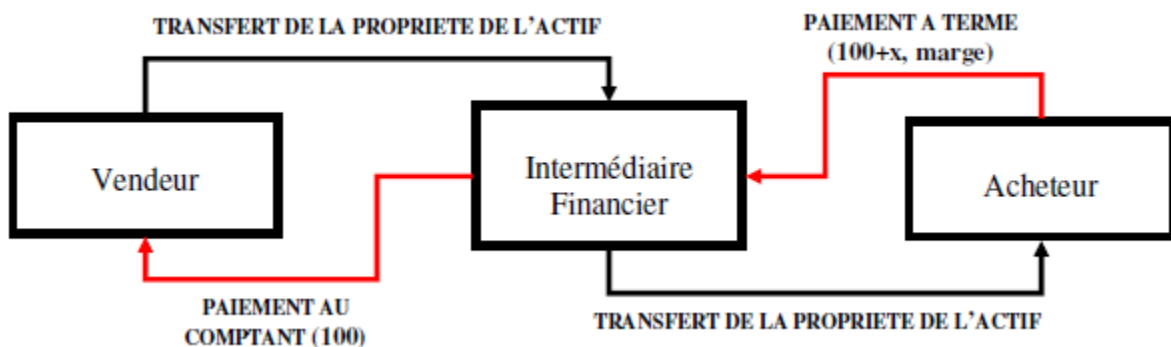
La mourabaha :

La mourabaha est un contrat par lequel un établissement de crédit achète préalablement un bien meuble ou immeuble, que le client souhaite acquérir, pour le lui rétrocéder moyennant une marge commerciale convenue d'avance entre les deux parties.

Cette formule de financement peut concerner aussi le financement des marchandises pour les commerçants ou de matières premières pour les industriels, l'équipement de moyenne taille, en fonction de la capacité de remboursement du client.

Ainsi les particuliers peuvent avoir des équipements domestiques tels que l'électroménager, le mobilier ...

Schéma 3 : Principe de fonctionnement de la Mourabaha



Quelques statistiques : la finance islamique dans le monde.

L'encours de la finance islamique dans le monde est estimé entre 600 et 800 milliards de dollars en 2006 ou 2007 et pourrait atteindre 1000 milliards en 2010, selon des prévisions publiées en 2008.

En 2011, l'encours de la finance islamique a passé le cap des 1000 milliards de dollars, enregistrant une nouvelle année de croissance à deux chiffres, en hausse de 21,4% par rapport à 2010.

Les produits islamiques prohibent l'intérêt et la finance islamique lie plus étroitement la rentabilité financière d'un investissement avec les résultats du projet concret associé.

Après avoir vu les trois types de formes de produits alternatifs, il est temps de traiter l'application d'un type de ces produits (la Mourabaha) comme alternative au microcrédit pratiquée par la banque Hodeida au Yémen.

2. la mourabaha : cas de la banque Hodeïda

La finance islamique a connu son émergence en Yémen en 1996. Et le nombre actuel des banques islamiques formelles s'élève à trois. Le programme de microfinance de Hodeida a été lancé en 1997 après une étude réalisée dans la ville de Hodeida.

Hodeida est un port, avec une population peu importante d'un demi-million d'habitants, son économie est centrée sur le commerce, la pêche, la production alimentaire et artisanale, le transport.

L'année 1990 a connu le retour des familles yéménites d'Arabie Saoudite et des autres Etats du Golf. Elles représentent 30% de la population de la ville qui représente le segment important de la clientèle du programme. L'étude qui a été menée au début a montré que la population pauvre préfère la méthodologie de finance islamique.

HMFP¹² est le premier projet de microfinance islamique qui a été lancé en Yémen. En juin 2000, le nombre des clients actifs était de 1770, dont 23% de femmes. L'encours de crédit était de 350 000 US\$, avec un crédit moyen de l'ordre de 240 \$. Le premier crédit peut être de 300 US\$, le montant maximum de crédit étant de 1500 \$.

Le groupe solidaire est nécessaire dans ce programme. Le crédit est destiné aux individus de chaque groupe, qui se porte caution de la transaction. Concernant le groupe, leur sens de solidarité permettra à chacun de s'associer en cas de défaillance. Malgré que ces cas soient rares, le groupe doit contribuer pour obliger le client défaillant, tout en le sensibilisant sur le danger qui pourra l'attraper en cas de non paiement.

La procédure est la suivante : après avoir reçu la demande du groupe, l'agent de crédit réalise une étude de faisabilité des activités de ses membres. Sur la base de cette étude, l'agent de crédit détermine le montant du crédit. Si l'étude est positive, le client identifie les biens qu'il souhaite acquérir et négocie leur prix avec le vendeur. L'agent de crédit achète le bien qui est immédiatement rétrocédé au client. Celui-ci remboursera le montant de l'achat, augmenté de « frais de service », le coût de transaction.

Accès au programme :

Le groupe cible du projet est la « population pauvre ». L'option initiale de financer des micro-entreprises en démarrage a été progressivement réduite au vu des risques que représente ce segment de clientèle. Pour favoriser l'accès des femmes au programme, celui a recruté des agents de crédit féminins. L'existence des AMC non islamique au Yémen - représentent même la part prépondérante du marché financier - n'a pas freiné la micro finance islamique car la population pauvre marque une préférence pour la méthodologie islamique. Cette préférence est néanmoins variable selon les régions du pays.

Plusieurs méthodes de finance islamique sont fondées sur un partage du profit, pouvant entraîner des procédures compliquées pour évaluer ce profit. La mourabaha n'est pas fondée sur un partage du profit, mais sur le règlement par le client d'un coût du service, fixé par contrat préalable à la transaction. Les procédures s'en trouvent simplifiées et sont adaptées à des clients qui n'ont pas l'habitude de tenir une comptabilité écrite de leur activité. La murabaha peut être utilisée pour financer des immobilisations et de la trésorerie.

Les défis à relever par rapport à la micro finance classique

Les spécificités de la microfinance islamique ont une incidence sur la gestion et la comptabilité, sur les performances et sur la pérennité de l'institution.

Gestion et comptabilité

Le contrat entre le client et l'institution prévoit le remboursement d'un montant déterminé préalablement comprenant le montant de l'achat du bien additionné d'un coût du service. Celui-ci est estimé en tenant compte du montant de l'achat du bien et de la durée du remboursement.

Les remboursements peuvent être mensuels ou éventuellement à échéance inférieure. Le projet applique un taux de 2 %/mois pour calculer ce coût du service. Les remboursements sont d'un montant égal à chaque échéance, et portent sur le capital jusqu'à l'échéance n-1. L'échéance finale comporte la dernière échéance de remboursement du capital plus le coût du service. Contrairement à l'intérêt dans une institution de microfinance classique, le coût du service fait l'objet d'un amortissement. Ce qui conduit à surestimer à certaines périodes les actifs de l'institution.

Le cout du service est calculé a la fin du remboursement, contrairement a la mcirofinance classique, qui le répartit sur l'ensemble des périodes du remboursement. La différence est assez vague. Le premier mode de calcul (fin du remboursement) conduira à des fortes variations saisonnières des résultats.

Il existe une différence remarquable entre la Murabaha et la finance islamique. Le cout du crédit est fixé sans aucune modification, et une fois pour toute pour le cas de la Mourabaha.

Et même si le client effectuera son remboursement avec retard, le coût restera le même. Aucune pénalité ne sera appliquée. En cas de retard de remboursement, le rendement du portefeuille peut en être fortement affecté. A l'inverse, les remboursements anticipés améliorent le rendement du portefeuille. Alors que le remboursement anticipé était important au démarrage du projet, le projet a été conduit à le réduire, parce qu'il désorganisait fortement la planification des activités.

Du fait de ces particularités en termes de comptabilité et de résultats, le projet ne rentre pas dans un moule classique de microfinance et doit adapter ses outils de gestion, de prévision et de contrôle.

Performance du projet :

La murhabaha entraine des couts spécifiques lors d'une transaction achat-revente d'un bien. Contrairement à l'opération de microfinance classique qui engendre des intérêts prohibés. Une étude de faisabilité pour chaque crédit attribué doit être menée par l'agent de crédit. L'étude sera donc la base de définition du montant de crédit. L'agent de crédit est également mobilisé pour acquérir le bien sur le marché.

Il est constaté que malgré l'évolution favorable des ratios d'efficacité, le programme n'arrive pas à atteindre l'efficacité attendue –optimale-. Le ratio de client par agent de crédit est passé de 75 en 1998 à 122 en décembre 1999, pour retomber à 104 en juin 2001. L'encours de crédit par agent a augmenté régulièrement, passant de 8 137 \$ en 1998 à 18 497 \$ en juin 2001.

Le nombre des crédits a connu une diminution entre décembre 1999 et juin 2000, pour qu'il change ainsi avec une augmentation en juin 2001. La direction estime que le ratio optimal de clients/agent serait de 150 dans le contexte du projet. Le ratio apparait toujours faible pour un projet de microfinance urbaine. La direction propose ainsi de déléguer les taches d'achat-revente à un personnel spécialisé. Cette suggestion est bénéfique pour l'agent du crédit, surtout qu'il trouvera du temps libre.

Pérennité :

Le HMPF vise une pérennisation à long terme. Mais le problème qui se pose c'est qu'il recourt encore aux subventions, ce qui pourra influencer son autonomie financière. Ses ratios d'autonomie s'améliorent : le ratio d'autonomie opérationnelle était de 29 % en décembre 1998, et de 97,1 % en juin 2001 ; l'autonomie financière a évolué de 22 % en 1998 à 73,6 % en juin 2001, mais avec de fortes variations saisonnières. Cela dépend de chaque saisonnalité, où on trouve par exemple en Mois Ramadan que la demande du crédit est très forte. Ainsi à l'occasion de l'Eid la demande sera accrue.

Le HMFP s'interroge sur ses perspectives de pérennisation.

Parmi les obstacles majeurs qui peuvent freiner comme sui :

- le surcout de la méthode du crédit.
- La faible productivité des agents.
- Le faible rendement des actifs.

La fidélisation de la clientèle se considère aussi comme un autre enjeu du projet. La base de données du projet indique que le taux de fidélisation pour l'année 1999 (% de clients qui ont repris un crédit immédiatement après avoir soldé le précédent) était de 44 % pour les femmes, et de 41 % pour les hommes.

Le taux est faible mais il doit être modulé par le mode de calcul et la prise en considération de quelques concepts : les clients contractent un crédit par an, le mode de calcul actuel du taux ne permet pas de prendre en compte cette catégorie de clients malgré qu'ils soient réguliers.

Le projet a mené une étude informelle, pour comprendre les raisons de ce faible taux de fidélisation. Les principales raisons citées sont :

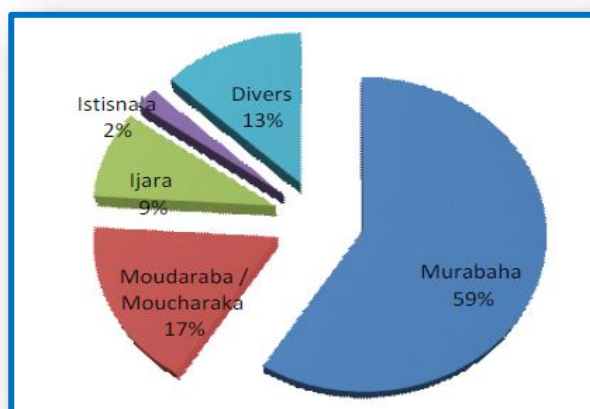
- le programme a refusé le crédit.
- le client a atteint une autosuffisance de ressources financières et n'a plus besoin d'emprunter.
- le client a peur de ne pas pouvoir honorer ses engagements de remboursement.
- problèmes domestiques ou dans l'activité.
- arrêt de l'activité économique.
- autres engagements prioritaires.
- le coût du service financier est trop élevé.

↳ La finance islamique joue un rôle important dans le développement de l'économie, vu qu'elle permet l'insertion sociale et l'amélioration des conditions de vie des pauvres, et encourage les micro-entrepreneurs à développer leurs projets et investissements.

La finance islamique contribue fortement au développement des pays des pays en voie de développement en investissant dans des projets utiles. Elle a une vision particulière sur le partage des risques et des profits entre les deux parties participantes à une transaction financière. Ses activités sont caractérisées par l'absence d'intérêts, et l'interdiction de l'indemnité en cas de retard de paiement.

En pratique, les instruments de financements, comme la Mourabaha sont privilégiés par les acteurs. Ou il a été constaté que ce produit alternatif représente près de 60% des activités financières islamiques, alors que les deux principaux instruments participatifs (la moudarabah et la moucharakah) en représentent moins de 20%. (Graphique 1)

Graphique 1 : Répartitions des actifs islamiques selon le type de produ



Source : Rapport moral sur l'argent dans le monde (2005), Association d'Economie Financière.

Récapitulation

La FBPMC est une association à but non lucratif qui contribue à l'amélioration du système financier, et au développement de l'économie. Son programme est nécessaire dans l'insertion socio-économique d'une frange de la population défavorisée, et surtout dans la population et croissance de l'emploi.

Elle offre une panoplie des produits et services qui couvrent tous les besoins des clients. Son accompagnement des projets est un avantage majeur, vu que les projets des entrepreneurs nécessitent un suivi, alors cette action va rendre leur activité rentable et plus. La place qu'occupe la fondation reste importante vu qu'elle atteint 21% et plus.

D'après les résultats collectés auprès des cents personnes interrogées, il est essentiel de mentionner que la majorité des personnes qui désirent avoir un microcrédit sont des femmes. Et malgré que le taux d'intérêt soit très élevé ils ne trouvent aucun problème dans la contraction des nouveaux crédits. Ils n'ont pas le choix vu qu'ils acceptent l'idée de « un microcrédit avec un taux élevé sans garantie ».

La fondation insiste sur ce que les clients se réunissent dans un groupe solidaire pour minimiser les risques de non remboursements, et éviter tout conflit qui peut survenir à tout moment. Il faut renforcer les relations entre les différentes associations pour communiquer les dossiers des clients qui bénéficient des prêts, et s'informer des personnes qui ont plusieurs crédits et agir à temps.

Ainsi l'entretien passé avec le directeur nous a permis d'avoir des informations sur les méthodes de gestion des risques d'impayés, les montants contractés et la réaction de la fondation face aux clients insolubles. Et le deuxième entretien passé avec la responsable de la fonction nous a permis de bien maîtriser les étapes poursuivies par la Fondation avec chaque client qui refuse de rembourser son prêt. Après le non respect des facilités données aux clients, elle va recourir à la justice pour récupérer ses impayés.

Après avoir constaté de l'enquête et des différents entretiens réalisés, que la pratique du Microcrédit a des limites incontournables, et que la plupart les affectent à la consommation, de nouvelles formules permettent de nous enlever ces risques. La finance islamique propose des produits alternatifs, en prohibant l'intérêt avec l'interdiction de l'indemnité de non-paiement.

L'étude de cas que nous avons choisi nous a montré que le programme de micro finance qui a été lancé au Yémen a permis aux pauvres le développement de leurs activités et leurs insertion sociale tout en contournant l'intérêt prohibé, elle constitue, par conséquent, une alternative éthique au microcrédit classique.

Références

- ✚ *Construire des secteurs financiers intégrant pour atteindre les Objectifs de Développement du Millénaire, Document de projet de l'Année Internationale du Microcrédit 2005*
- ✚ *Evaluation du Secteur du Microcrédit au Maroc, Ann Duval, Projet de Rapport, Le 28 septembre 2001*
- ✚ *Financement des Associations de Microcrédit (AMC) au Maroc, M. Khalil BAGUARE, Maroc, novembre 2005 .Page 22*
- ✚ *l'économiste Édition N° 3398 du 04/11/2010.*
- ✚ *A.SILEM et J.M ALBERTIN., op.cit.p.666*
- ✚ *Manuel de gestion des risques en micro finance ; Craig Churchill et Dan Coster Figure 11.*

- ✚ *Rapport d'activité 2009 de la Fondation Banque Populaire Pour le Micro Crédit.*
- ✚ *La vieéco ; moins de personnel et moins de crédits, 29/11/2010*
- ✚ *La microfinance islamique : une étude de cas au Yémen, BIM n° 31 - 26 septembre 2002 Betty WAMPFLER*
- ✚ *Missions économiques, fiche de synthèseLe secteur du micro-crédit au Maroc, © MINEFI – DREE/TRÉSOR Prestation réalisée sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 900*

¹ AGR : Activité Génératrice de Revenu

² INDH : Initiative Nationale pour le Développement Humain

³ Tiré de l'économiste Édition N° 3398 du 04/11/2010.

⁴ microStart : institution de microcrédit créée en partenariat entre l'Asie, l'Union Européenne et BNP Paribas Fortis

⁵ **Projet des Nations unies pour le développement** : Agence spécialisée de l'ONU dont le siège est à New York . Son rôle est d'aider les pays en voie de développement en leur fournissant des conseils et en plaidant leurs causes pour l'octroi de dons.

⁶ A.SILEM et J.M ALBERTIN., op.cit.p.666

⁷ Manuel de gestion des risques en micro finance ; Craig Churchill et Dan Coster Figure 11, page 42

⁸ Manuel de gestion des risques en micro finance ; Craig Churchill et Dan Coster page48

⁹ Manuel de gestion des risques en micro finance ; Craig Churchill et Dan Coster figure 15 exemples de fraudes en micro finance, page 53

¹⁰ Manuel de gestion des risques en micro finance ; Craig Churchill et Dan Coster ;page 55

¹¹ <http://www.daily-bourse.fr/La-finance-islamique-definition-activites-et-inst-vtptc-7832.php>

¹² HMFP : Houdeida Micro Finance Program

