

# الفصل الثاني

## مصادر تمويل المشروعات الصغيرة

- المبحث الأول: دور الجهاز المصرفي في تمويلها (التمويل الرسمي).
- المبحث الثاني: دور مؤسسات التمويل الأصغر في تمويلها (التمويل شبه الرسمي).
- المبحث الثالث: دور المصادر التقليدية في تمويلها (التمويل غير الرسمي).
- المبحث الرابع: صيغ التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة.

## المبحث الأول

### دور الجهاز المصرفي في تمويل المشروعات الصغيرة

#### تمهيد

إن من أبرز المصاعب والتحديات التي تواجه منظومة المشروعات الصغيرة تتمثل في تحقيق الاستفادة والتطور، ويرتبط هذا المطلب بالقدرة على توفير الأكسجين اللازم لاستمرار هذه المشروعات في تطورها وتوسع نشاطها، والمقصود هنا بطبيعة الحال المصادر التمويلية التي تمكن هذه المشروعات من النهوض بدءاً برأس المال التأسيسي، ومروراً بقدرة هذه المشاريع على الحصول على التمويلات التي تمكنها من التوسع في النشاط ومواكبة متطلبات السوق المتجددة باستمرار، وهذا كله يتطلب تمكين ملاك هذه المشروعات من الوصول إلى سوق الائتمان من أوسع أبوابه.

ومعظم الدراسات التي عالجت مشكلات قطاع المشروعات الصغيرة أظهرت اتفاق ملاكها على مرتبة الصدارة التي يتمتع بها تجاري الحصول على التمويل بشقيه التأسيسي والتطوري.

والتمويل الذي يحتاجه قطاع المشروعات الصغيرة يختلف عن بقية التمويلات التي تحتاجها وتتعامل معها بقية القطاعات الاقتصادية الأخرى، حيث يمكن تعريف هذا النوع من التمويل بأنه: (ذلك النوع من العلاقات الاقتصادية المرتبطة بتوفير انتعاش رؤوس الأموال صغيرة الحجم بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية من جهة وبين مشروعات الأعمال والأنشطة الاقتصادية الصغيرة في المجتمع، سواء عن طريق الاقتراض بفوائد وضمائم يتفق عليها (شروطها ميسرة غالباً)، أو عن طريق الاستثمار، أو الهبات لتمويل المشروعات الصغيرة المفتقرة للتمويل بما فيها المشروعات القائمة على التمويل الذاتي والتي تعاني من قصور في مدخراتها لتغطية احتياجاتها التمويلية، لكي تتمكن هذه المشروعات من المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية). (قائد، 2008:19)

المطلب الأول/ واقع الجهاز المصرفي في اليمن :

يتكون الجهاز المصرفي في اليمن من (17) بنكاً، يتوزعون على النحو التالي:

بنوك تجارية تقليدية وعددها (11) بنكاً، و بنوك إسلامية وعددها (4) بنوك، و(2) بنوك متخصصة واحداً منها متخصص في تمويل المشروعات الصغيرة فقط، وهو من أحدث البنوك اليمنية نشأة، وتمتلك هذه البنوك (351) فرعاً، تغطي جميع محافظات الجمهورية، وإن كان مركزها الأساسي في أربع محافظات فقط.

وهذا العدد الكبير نسبياً من الفروع المنتشرة على مستوى المدن والأرياف، بالإضافة إلى السيولة المالية الكبيرة التي تمتلكها هذه البنوك يجعلها مؤهلة للعب دور فاعل في رفق قطاع المشروعات الصغيرة، باعتبارها من أهم قنوات التمويل المتاحة أمام كافة القطاعات الاقتصادية المختلفة، ولكن الواقع الفعلي يثبت عدم بدأ البنوك التجارية اليمنية في أخذ المكانة التمويلية التي تتناسب مع حجمها الكبير مقارنة ببقية مصادر تمويل المشروعات الصغيرة.

ويتضح جلياً تأخر القطاع المصرفي اليمني عن مواكبة التطورات الحاصلة في القطاع المصرفي العالمي، نتيجة محدودية الخدمات التي تقدمها البنوك اليمنية، والتخلف التكنولوجي الذي تعيشه، وافتقارها للكوادر المصرفية المدربة والمؤهلة، مع غياب الخطط الإستراتيجية لتلك البنوك، وغير ذلك من أوجه القصور التي جعلتها مقصورة في تقديم خدماتها على شريحة محدودة من شرائح المجتمع، وهو ما يؤكد أن نسبة المتعاملين مع البنوك في اليمن متدنية، ولا تزيد -حسب التقارير الرسمية- عن (4.2%). (اللاعي، 2009:46)

جدول (11) البنوك العاملة في اليمن وأنواعها وعدد فروعها

م	البنوك	نوعها	عدد الفروع
1	البنك الأهلي اليمني	تجاري	30
2	البنك العربي	تجاري	10
3	البنك اليمني للإنشاء والتعمير	تجاري	42
4	بنك التسليف التعاوني والزراعي	متخصص	54
5	بنك سبأ الإسلامي	إسلامي	15
6	بنك التضامن الإسلامي	إسلامي	20
7	البنك الإسلامي اليمني	إسلامي	5
8	بنك اليمن البحريين الشامل	إسلامي	6
9	بنك اليمن والحجيج	تجاري	2
10	بنك اليمن والكويت	تجاري	11
11	مصرف الراجحي	تجاري	1
12	بنك اليمن الدولي	تجاري	19
13	كاليون بنك	تجاري	2
14	يوناييتد بنك	تجاري	3
15	البنك التجاري اليمني	تجاري	16
16	بنك الأمل للتمويل الأصغر	متخصص	2
17	بنك قطر الوطني	تجاري	1

المصدر: من إعداد الباحث، 2010

## المطلب الثاني/ مؤهلات قيام البنوك بدور فاعل في تمويل المشروعات الصغيرة:

قليل جداً هو ما كتب عن دور الجهاز المصرفي في مجال التمويل الأصغر، والسبب في ذلك بسيط جداً، إذ لم يكن ثمة ما يمكن الكتابة عنه نظراً لأن غياب البنوك التجارية عن هذا المجال كان ملحوظاً خلال العقود الماضية، أما الآن فقد بدأت البنوك في كثير من دول العالم في النظر إلى التمويل الأصغر على أنه ليس فقط أداة بالغة الأهمية في مجال العلاقات العامة فقط وإنما على أنه يمثل كذلك مصدراً استثمارياً لا يقل أهمية عن تمويل الصناعات والأعمال الكبيرة، وهذا أدى إلى قيام كثير من البنوك إلى التوجه نحو تقديم منتجات مالية مصممة خصيصاً لشريحة صغار المستثمرين وملاك المشروعات الصغيرة.

وتتسم البنوك التجارية بالعديد من الخصائص التنظيمية والهيكلية التي تمكنها من النجاح والريادية في عمليات التمويل الأصغر، من أهم هذه الخصائص والمؤهلات:

- شبكات الفروع المنتشرة على مستوى المدن وكثير من الأرياف، وهو ما يوفر للبنوك قدراً كبيراً من نطاق الوصول للعملاء المستهدفين بخدمات التمويل الأصغر.
- سلامة نظم الإدارة العامة والنظم المالية المعتمدة لدى البنوك التجارية.
- آلية تقديم القروض الجيدة التصميم وإجراءات العمليات التمويلية المكثفة تشكل عنصر قوة لدى البنوك التجارية.

- امتلاكها لقاعدة واسعة من الخبرات البشرية المتخصصة في عمليات التمويل.

- لدى البنوك موارد مالية ضخمة تتمثل في قاعدة الودائع، وبالتالي تتحرر من أعباء الاعتماد على موارد الجهات المانحة التي تتسم بعد الاستدامة والاستقرار.

- لديها القدرة على تقديم خدمات مصرفية متنوعة (قروض-ودائع-ادخار- تأمين-

وغيرها من المنتجات المالية) وهو ما يجذب شريحة ملاك المشروعات

الصغيرة. (دومالي، 2000:4)

## المطلب الثالث/ آليات عمل البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر:

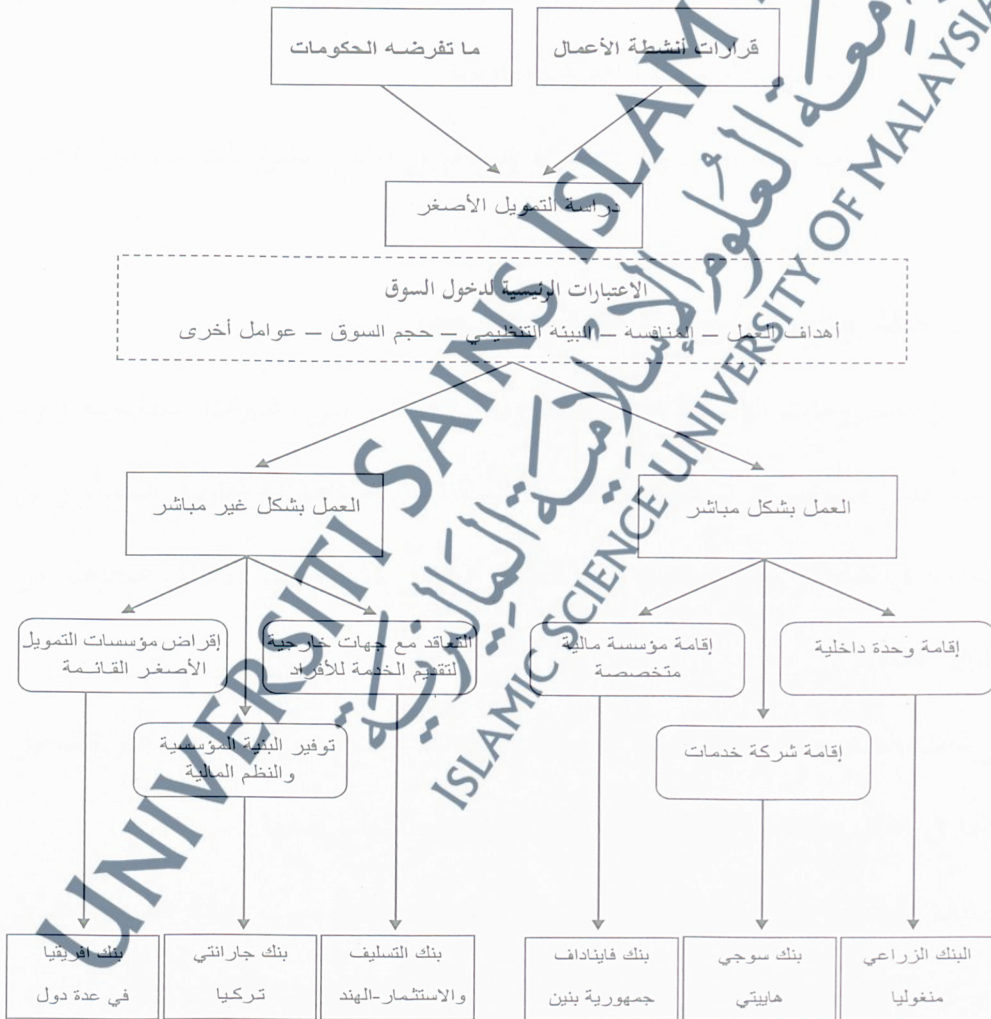
أجرت المجموعة الاستشارية الدولية لمساعدة الفقراء دراسة بشأن البنوك التجارية التي دخلت مجال تمويل المشروعات الصغيرة، وتوصلت الدراسة إلى أن هناك أكثر من نهج وآلية عمل اعتمدها هذه البنوك في دخولها لسوق التمويل الأصغر، ويرجع ذلك ببساطة إلى أن أهداف العمل وكذا البيئة التنافسية والتنظيمية تختلف من بنك إلى آخر، وتوجد أمام البنوك مجموعة متنوعة وواسعة النطاق من المناهج لتختار منها عند دخولها سوق التمويل الأصغر (ايسرن، 2005:2).

ويمكن تقسيم المناهج الحالية إلى فئتين رئيسيتين - مباشرة وغير مباشرة - وذلك بناء على كيفية اتصال البنك بالعمل، فهناك بعض البنوك التي تدخل السوق مباشرة عن طريق توسيع نطاق عمليات الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد كي تصل إلى "المستوى الأصغر"، وذلك من خلال إنشاء وحدة داخلية أو إقامة برنامج تمويل أصغر منفصل، أو مؤسسة مالية متخصصة، بينما تتخذ بنوك أخرى نهجاً غير مباشر عن طريق العمل مع الجهات القائمة والعاملة في مجال تقديم خدمات التمويل الأصغر، وقد قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بتحديد ستة مناهج مختلفة تستخدمها البنوك من أجل دخول سوق التمويل الأصغر، وذلك من خلال:

- إقامة وحدة داخلية لتقديم خدمات التمويل الأصغر.
- أو مؤسسة مالية متخصصة.
- أو شركة لتقديم خدمات التمويل الأصغر.
- أو من خلال التعاقد مع جهات خارجية على القيام بعمليات الخدمات المصرفية الصغرى.
- أو القيام بتوفير القروض التجارية لمؤسسات التمويل الأصغر القائمة.
- أو توفير البنية المؤسسية والنظم المحاسبية والمالية لصالح مؤسسات التمويل الأصغر القائمة.

إن اختيار النهج الذي يلاءم كلاً من البنك والظروف المحيطة منذ البداية يعتبر عاملاً مهماً لتحقيق النجاح في المستقبل، ولكل نهج ما يخصه من المسوغات المنطقية، وصور المخاطر المتوقعة، وعوامل النجاح، والتكاليف التشغيلية، ويبين الشكل (2) النموذج الأساسي لكل نهج وما يحدث من اختلافات في كل حالة، بالإضافة إلى أمثلة مختارة من البنوك التي تتبع كل نهج، كما يوضح الرسم البياني لسير عمليات اتخاذ القرار، وكيف أن اختيار النهج قد يختلف باختلاف العوامل.

الشكل (2) سير عمليات اتخاذ القرار في البنوك التجارية العاملة في مجال التمويل الأصغر



المصدر: [www.cgap.org/commercialbanks/profiles.html](http://www.cgap.org/commercialbanks/profiles.html)

## المطلب الرابع/ أسباب إجهام البنوك التجارية عن تمويل المشروعات الصغيرة:

إن إجهام القطاع المصرفي عن تمويل أصحاب المشروعات الصغيرة وعدم دخول البنوك التجار في سوق التمويل الأصغر يرجع لعدة أسباب ومبررات، ومن الملاحظ أن بعض هذه الحجج والمبررات لها وجاهه ونصيب وافر من الحقائق والمصدقية على أرض الواقع، ولكن معظمها يمكن تجاوزها ووضع الحلول الناجعة لها، وبالأخص بالنظر إلى الآفاق التجارية الضخمة، والفرص الربحية الكبيرة التي يتيحها هذا القطاع الواعدة، إضافة إلى الإسهام التنموي والاجتماعي الذي بات اليوم من الأدوار الحيوية التي تحرص عليها الشركات الكبرى فيما يعرف بالمسؤولية الاجتماعية للشركات.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأسباب والمبررات تشترك فيها جميع مكونات الجهاز المصرفي، سواء البنوك التجارية التقليدية أو الإسلامية وكذا المحلية والخارجية.

وبالنظر إلى أسباب إجهام البنوك التجارية عن تمويل قطاع المشروعات الصغيرة يمكن تقسيمها إلى مجموعتين:

### أولاً: الأسباب المتعلقة بواقع المشروعات الصغيرة وطبيعتها:

(1) إن ملاك/مديري المشروعات الصغيرة عادة يفتقرون إلى الكثير من الخبرات التنظيمية والإدارية، مما ينعكس عملياً على قدرتهم في استخدام العمولات المتاحة استخدامه تجارياً رشيداً، ومن ثم زيادة احتمالات الوقوع في المشاكل والإخفاقات وربما الفشل الكامل لمشاريعهم، وبالتالي عجزهم عن السداد. (يسري، 2000: 44).

(2) معظم المشروعات الصغيرة لا تتوافر لديها حسابات محاسبية توضح مراكزها المالية عبر تسجيل عملياتها وقيد حساباتها في دفاتر منتظمة، وكل هذا مما يزيد من مخاطر التعامل معها.

(3) تكاليف المعاملة المصرفية في تمويل المشروع الصغير مرتفعة جداً، بسبب المبلغ الصغير للقرض الواحد والذي يحتاج نفس الإجراءات الإدارية والدورات المستندية التي يتطلبها القرض الكبير الذي يدر على البنك أرباحاً أكثر بكثير، وقد أظهرت بعض الدراسات أن تكاليف المعاملة في تمويل بعض المشروعات

الصغيرة بلغت (3%) من قيمة القرض، مقارنة بنسب (0.5%) التي يتطلبها المشروع الكبير والذي يدر أرباحاً أكبر بكثير من المشروعات الصغيرة. (يسري، 2000: 45)

(4) لا تتوافر لدى معظم أصحاب المشروعات الصغيرة الضمانات الكافية التي تتطلبها البنوك التجارية.  
(5) تديني مستوى الوعي المصرفي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة، وعدم اعتمادهم على التعامل مع البنوك، وبالتالي ضعف مقدرتهم على توفير متطلبات التمويل البنكي وأساليب الحصول عليه.

ثانياً : الأسباب المتعلقة بالبنوك التجارية :

- (1) الهيكل التنظيمي : تجد البنوك التجارية صعوبة في دمج التمويل الأصغر ضمن ثقافة البنوك الأصلية، إذ أن هياكلها المؤسسية غير مصممة لتناول أنشطة وأعمال تقتضي تقديم عدد كبير من القروض صغيرة الحجم.
- (2) منهجية التمويل: تفتقر غالبية البنوك التجارية إلى منهجيات التمويل اللازمة للوصول إلى العملاء ذوي الدخل المنخفض الذين يحتاجون إلى رؤوس أموال صغيرة والحفاظ عليهم.
- (3) الموارد البشرية: تتطلب مؤسسات التمويل الأصغر والتدريب والحوافز المرتبطة بالأداء اعتبارات وجهود متخصصة، نظراً لأن عمليات التمويل الأصغر تتسم بحاجتها إلى أيادي عاملة كثيفة وتتطلب أشخاصاً ذوي مهارات خاصة.
- (4) الالتزام المؤسسي: كثيراً ما يعتمد توجه البنوك التجارية الكبيرة نحو مجال أنشطة التمويل الأصغر على وجهات نظر مجموعة قليلة العدد من أعضاء مجالس الإدارة من ذوي الرؤية الناقية أكثر من الاعتماد على توجه المؤسسة العام.
- (5) فعالة التكاليف : آليات البنوك التقليدية وهيكل تكاليفها تجعل من الصعب على البنوك تخفيض تكاليف تجهيز القروض إلى الحد الأدنى، وزيادة إنتاجية الموظفين، والتوسع السريع في نطاق حوافز قروض التمويل الأصغر وهي جهود لا بد منها لتغطية النفقات وتحقيق أرباح.
- (6) التقييد باللوائح التنظيمية: يستدعي تحقيق متطلبات الإبلاغ والشروط التنظيمية اللازمة لإظهار عمليات

التمويل الأصغر وجود إجراءات جديدة لم يتمكن بعد كل من البنوك التجارية وجهات التنظيم الحكومية من وضعها.

إن هذه الحزمة من الأسباب والمبررات الذاتية والموضوعية أدت إلى إجماع البنوك التجارية عن تمويل المشروعات الصغيرة وحرمانها من أهم عناصر نموها وتطورها، وبعض هذه الأسباب لها نصيب وافر من الواقعية والوجاهة كما ذكر فيما سبق، ولكن يمكن معالجتها وتجاوزها متى ما توافرت إرادة التغيير من داخل القطاع المصرفي نفسه، وكذا متى ما توافرت الحوافز التشجيعية من قبل الجهات الحكومية المعنية، بحيث يتم تصميم القوانين والنظم التشريعية بما يتلاءم مع احتياجات هذا القطاع الواعد على مستوى العالم المتقدم والنامي على حدٍ سواء، أما على المستوى اليمني فقد ظهرت أولى بوادر توجه البنوك نحو المشروعات الصغيرة بإصدار مجلس الوزراء اليمني ومصادقة مجلس النواب على قانون خاص ببنوك التمويل الأصغر بتاريخ 2009/3/27م، وهو ما يعد خطوة إيجابية نحو النهوض بهذا القطاع.

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

## المبحث الثاني

### دور مؤسسات التمويل الأصغر في تمويل المشروعات الصغيرة

تمهيد:

تعتبر مؤسسات الإقراض الصغير أو ما تعرف بمؤسسات التمويل الأصغر، واحدة من أهم قطاعات العمل الخيري التنموي، الآخذة في التوسع والانتشار على مستوى العالم، وقد أدركت كبرى المنظمات الدولية المهتمة بالعملية التنموية أهمية هذا القطاع ودورها الكبير في مكافحة الفقر، وقد أصبح التمويل الأصغر توجهاً دولياً سائداً حيث درجت المنظمات العاملة في مجال التنمية تضمينه سياساتها وبرامجها، نظراً لما ثبت عن هذا التوجه من كونه الأداة الأقوى والأكثر فاعلية لمكافحة الفقر، ولتحقيق الهدف الذي حددته قمة الإقراض بتخفيض نسبة الفقر إلى 50% بحلول العام 2015م، إسهاماً في بلوغ الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة. (موقع برنامج AGFUND)

ولعل إعلان الأمم المتحدة العام 2005م سنة دولية للإقراض متناهي الصغر، يأتي تأكيداً لأهمية هذه الآلية ودورها الحيوي في تخفيف منابع الفقر، وقد اعتمدت مجموعه الثمانية الكبرى أيضاً في قمتها في (سي أيلاند) في جورجيا مبادئ التمويل الأصغر كإحدى اهتماماتها الرئيسة باعتبارها أداة تنمية فاعلة (Xavier, 2005, 7)، وهذا الاهتمام العالمي يعكس بوضوح الأهمية البالغة التي يتبوؤها قطاع التمويل الأصغر في جهود التنمية الدولية، فبحسب مؤسسة (غراينز أمريكا) يستفيد حالياً أكثر من (67.6) مليون أسرة في العالم من هذا القطاع البالغ الأهمية، وتوظف جهود كافة المنظمات الدولية والمحلية المتخصصة في الإقراض في سبيل الوصول إلى مئة مليون أسرة فقيرة على مستوى العالم، حيث تستهدف برامج الإقراض تحسين مستوى الدخل للفقراء، وتخفيف معاناتهم الاجتماعية والصحية والتعليمية، باعتبار أن نقص رأس مال، سبباً رئيسياً لعدم القدرة على الإنتاج وعدم الحصول على عمل حر يدر دخلاً كريماً، ومن ثم الدخول في حلقة مفرغة من الفقر والعوز الذي يعانيه ملايين البشر اليوم.

لقد ظهرت صناعة الإقراض بالغ الصغر كأداة رائدة من أدوات التنمية الشاملة في المجتمعات الفقيرة

خلال العشرين سنة الماضية فأتناء الثمانينات والتسعينيات من القرن الماضي، وخاصة في آسيا، وأفريقيا، وأمريكا اللاتينية، تم إنشاء الآلاف من المنظمات غير الحكومية العاملة في مجال الإقراض بالغ الصغر، باستخدام منهجيات الإقراض الفردية والجماعية، وقد حدث الجزء الأكبر من عملية النمو والتوسع في هذا القطاع عبر السنوات العشر الماضية، بحيث أصبحت رقماً مهماً في أجندة أعمال المنظمات الدولية والمحلية العاملة في جهود التنمية ومكافحة الفقر.

ويعتبر قطاع التمويل الأصغر اليمني من بين قطاعات التمويل الأصغر الأحدث عهداً على مستوى المنطقة، فمعظم البرامج الإقراضية لم تبدأ إلا أثناء الفترة من 1997-2000، وقد شهدت صناعة التمويل الأصغر الناشئة في البلد قفزة هائلة وإنجازات كبيرة على صعيد سرعة التطور والنمو، حيث أن النشأة المتأخرة لهذه الصناعة في اليمن ساعدت في إتاحة فرصه الاستفادة من نماذج أفضل وأقدم في المنطقة، وقد حرص قطاع الإقراض في اليمن على الاستفادة من هذه النماذج التي سبقته، لكنه صاغ مساره الخاص به، وذلك لأسباب كثيرة منها الاستجابة لطلب العملاء وخصوصية المجتمع اليمني وتقاليدته، وكانت النتيجة نشوء قطاع إقراض تنموي يطمح إلى الالتزام بقوة بمبادئ أفضل الممارسات الإقراضية، مع تمتعه في الوقت ذاته بسمات يختص بها وحدة وغير موجودة في قطاعات التمويل الأصغر الأكثر نضجاً في المنطقة، وهي تجربة واسعة في مجال الإقراض والتعمئة الاختيارية للمدخرات بما يتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية (التميمي، 2008:3).

## المطلب الأول/ نشأة وتطور مؤسسات التمويل الأصغر:

إن للإقراض بالغ الصغر العديد من الجذور الممتدة، فمنذ مئات السنين، قام الفقراء في أفريقيا وآسيا بتكوين مجموعات الادخار والإقراض بشكل مبسط وغير منتظم، أما في بعض مناطق أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، فقد بدأت أولى ملامح التمويل الأصغر بشكله البدائي حينما بدأ السكان المحليون في البحث عن وسائل تعويضهم عن نقص الخدمات المالية المتاحة لهم من البنوك التجارية في المناطق التي يقطنونها، حيث قامت جماعات من ضعيفي الدخل بتكوين مجموعات غير رسمية تضم الأصدقاء والأقارب والجيران، بحيث يتبادلون فيما بينهم أدوار المقرض والمقترض، وبذلك ظهرت أولى الملامح التي رسمت مستقبل هذه الصناعة التمويلية البالغة الأهمية. (جانسن، 2001:33)

ولكن أول تجربة مؤسسية للتمويل الأصغر تقدم خدمات إقراضية جماعية بصورتها الحديثة، ظهرت على يد الدكتور محمد يونس الذي قام بتأسيس بنك القرية (Grameen Bank) في بنجلادش عام 1976م. (موقع إسلام أون لاين [www.islamonline.net](http://www.islamonline.net))

وقد حقق هذا البرنامج انتصاراً غير مسبوق، حيث يراه الكثيرون على أنه الحل الأمثل، لعلاج مشكلة الفقر، وقد تم تصدير هذه التجربة لمعظم دول العالم الفقيرة، فلا تخلو اليوم دولة من دول جنوب شرق آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية من هذه المؤسسات بل وصلت هذه المؤسسات إلى الولايات المتحدة ودول الغرب عامة، وكذا معظم الدول العربية اليوم تدعم وتشجع هذه الصناعة.

ويمكن القول أن الدكتور محمد يونس لم يأت بفكرة جديدة بقدر ما أتى بأسلوب جديد لفكرة قديمة، ففكرة تنظيم الفقراء في صورة تعاونيات أو مجموعات تقوم بالادخار والإقراض المتبادل، بدأت قبل ذلك بكثير كما أسلفنا فيما سبق.

واليمن مثلها مثل بقية هذه الدول، فقد عرفت مناطق كثيرة في اليمن منذ القدم فكرة الادخار الجماعي والإقراض الذي يدور على جميع أفراد المجموعة في إطار الأسرة الواحدة أو الأصدقاء، وهو ما يعرف في بعض مناطق اليمن بـ"الهكبة".

أما التمويل الأصغر بمفهومه المؤسسي الحديث، يعتبر جديد على المجتمع اليمني، فقطاع التمويل الأصغر اليمني يعد من قطاعات التمويل الأصغر الأحدث عهداً في المنطقة، فأغلب البرامج والمؤسسات التمويلية لم تبدأ إلا أثناء الفترة 1997م - 2000م، وقد شهدت صناعة التمويل الأصغر الناشئة في البلد قفزة هائلة على صعيد التعلم (براندسما، 2004:80).

وقد بدأ الصندوق الاجتماعي للتنمية في نهاية عام 1997م في العمل على توفير خدمات التمويل الأصغر في مناطق يمنية مختلفة، حيث مول الصندوق عدد من المشاريع بهدف تشجيع المنظمات غير الحكومية، ورفع قدرتها في مجال التمويل الأصغر (الزمزمي، 2005:4).

وبعد ذلك توالى تأسيس العديد من برامج الإقراض اليمنية والتي اتخذت أشكالاً متعددة، كالمنظمات غير الحكومية والمؤسسات المالية والشركات التجارية أيضاً.

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

## المطلب الثاني/ دور مؤسسات التمويل الأصغر في التمكين الاقتصادي للفئات الفقيرة:

إن من أهم الإسهامات التي قدمتها مؤسسات التمويل الأصغر في مجال جهود مكافحة الفقر، هو دورها البارز في إدارة عملية الانتقال بالعمل الخيري والاجتماعي من المفهوم الإغاثي التقليدي، إلى المفهوم التنموي القائم على أساس الاعتماد على النفس، وهذه النقلة النوعية في مفهوم العمل الاجتماعي على مستوى اليمن كان لها دوراً بارزاً في توجيه دفعة العمل الاجتماعي نحو مفهوم التنمية الشاملة التي يحتاجها الفقراء عبر المشاريع الصغيرة المدرة للدخل.

وقد أصبح الإقراض متناهي الصغر توجهاً دولياً سائداً حيث درجت المنظمات والمؤسسات الدولية العاملة في مجال التنمية تضمينه سياستها وبرامجها، نظراً لما ثبت عن هذا التوجه من كونه الأداة الأقوى والأكثر فعالية في مكافحة الفقر وتحقيق الهدف الذي حددته قمة الإقراض بتخفيض نسبة الفقر إلى 50% بحلول العام 2015م، إسهاماً في بلوغ الأهداف الإنسانية للألفية الثالثة .

وعادة تقوم الجهات الدولية المانحة بعملية تقييم الأثر، وذلك لمعرفة مدى فعالية برامجها وخدماتها المقدمة للفئات الفقيرة، وفهم تأثيراتها على حياة الفقراء، وذلك لضمان تحقيق عائد اجتماعي على عملياتها المتنوعة، ولقد قامت الكثير من الجهات المانحة باختبار الأثر الاجتماعي لعملية التمويل الأصغر الموجهة للفئات الفقيرة، للتأكد من تحقيقه عائداً اجتماعياً ملموساً بالمقارنة بالوسائل البديلة الأخرى لتخفيف الفقر.

ومن المؤشرات الجيدة في هذا المجال، أن عمليات تقييم الأثر أوضحت أن برامج التمويل الأصغر الموجهة للفقراء تعمل على تحسين حياة الأفراد، وذلك عن طريق زيادة دخولهم وتحسين قدرتهم على دفع ثمن الخدمات الاجتماعية. (ماكورد، 2004:6)

والمتتبع لنطاق انتشار خدمات مؤسسات التمويل الأصغر يلاحظ أن معظم عملائها يقعون في دائرة حول خط الفقر وما تحت قليلاً، أما فئة المعدمين فعادة ما تكون برامج شبكات الأمان الاجتماعي أكثر ملائمة لهم .

لقد تبنت مؤسسات الإقراض البالغ الصغر شعار "الوصول إلى كل الفقراء"، وحاولت هذه المؤسسات في مختلف أنحاء العالم تنفيذ هذا الشعار بواسطة عملها الدءوب، وجعلت مؤسسات التمويل الأصغر لنفسها دورًا بارزاً في تنمية المجتمعات الفقيرة.

فترى براندسما (1999:7) بأن المشاريع الإنتاجية الصغيرة لا ترفع مستويات معيشة الفقراء والعاملين لحسابهم الخاص فحسب، بل توفر أيضاً فرص العمل، وتسهم في إجمالي الناتج المحلي والنمو الاقتصادي، ومع ذلك كثيراً ما تكون قدرة الفقراء من أصحاب هذه المشاريع على الحصول على التمويل المالي التقليدي محدودة، باستثناء ما تقدمه مؤسسات التمويل الأصغر، ولذلك فإن تقديم الخدمات المالية للفقراء القادرين على تنظيم المشروعات من شأنه زيادة دخل الأسرة المعيشي، وتخفيض معدلات البطالة، وخلق طلب على السلع والخدمات الأخرى، ولاسيما خدمات التغذية والتعليم والصحة، وهكذا تلعب مؤسسات التمويل الأصغر دوراً هاماً في تخفيض حدة الفقر.

فيما ترى (Ledgerwood, 1998:3) بأن مؤسسات التمويل تقدم العديد من الخصائص التي أدت إلى انتشارها بشكل كبير وسط الفقراء وخصوصاً تبنيها مبدأ "الوصول إلى كل الفقراء"، ومن هذه الخصائص:

أولاً: الوعد بالوصول إلى الفقراء، وتوريد دخل إضافي لهم.

ثانياً: الوعد بالاستدامة المالية.

ثالثاً: تستخدم مؤسسات الإقراض نفس النظام في جميع البلاد، مع اختلاف في المرونة من بلد إلى آخر، فهي تستخدم الادخار والإقراض غالباً.

رابعاً: وجود عدد كبير من قصص النجاح الموثقة لعدد كبير من مؤسسات الإقراض في مختلف أنحاء العالم.

خامساً: استخدام وسائل متعددة لتطوير المنتجات المالية الخاصة بمؤسسات الإقراض، مثل وجود برامج الإقراض الجماعي للقضاء على شرط الكفالة الرسمي أو الضمانة.

بينما يرى كوهين (1999:4) الباحث في مجال الإقراض بالغ الصغر بأن الخدمات المالية لبرامج التمويل الأصغر تقلل من حدة الفقر لدى الأسر الفقيرة، فبرامج الإقراض بالغ الصغر تصل لزبائن فقراء من عدة مستويات تتراوح من الفقراء للغاية إلى الفقراء فوق مستوى خط الفقر أو تحت مستوى خط الفقر فقط بجزء بسيط، ولكن يلاحظ بأن أغلب زبائن برامج الإقراض هم من الفقراء فوق مستوى خط الفقر، أو تحت مستوى خط الفقر بجزء بسيط فقط ، ويشارك كذلك الزبائن من مستوى الفقر المدقع في برامج الإقراض، ولكن ليس بدرجة كبيرة .

ويعود كوهين (1999:8) فيؤكد بأن النشاط المالي للفقراء واحتياجاتهم المالية من الأمور التي درسها عدد كبير من الباحثين لفترة طويلة، ويضع الباحث هنا نتائج دراسة قام بها هو وباحثة أخرى في مجال التمويل بالغ الصغر هي (Jennefer Sebstadald) سنة 2001 بعنوان "التمويل بالغ الصغر و مخاطر الإدارة والفقر"، وقد توصلت الدراسة إلى أن خدمات التمويل بالغ الصغر تكون أكثر فعالية في حالة مساعدتها للفقراء في إدارة مخاطرهم المالية، ويكون ذلك بالشكل التالي:

1. مقابلة منتجات مؤسسة الإقراض مع احتياجات زبائنهم.
  2. مقابلة مبلغ الدفعات المستردة من القرض مع دورة احتياجات الزبائن المالية.
  3. مقابلة حجم القرض مع احتياجات الزبائن.
  4. قابلية التدفق المالي لدخل الزبائن مع دورة سداد دفعات قرضهم .
- وبالنسبة لليمن وفي ظل وجود نسب الفقر المرتفعة جداً ، ونسبة بطالة عالية تصل إلى أكثر من (39%) فإن هناك أهمية كبيرة لوجود مؤسسات التمويل الأصغر، نظراً لدورها الكبير في تخفيف حدة الفقر ونسب البطالة المرتفعة، إلا إنه من الواجب الإشارة إلى الفجوة الإقراضية غير المعقولة بين جانب الطلب المرتفع على خدمات مؤسسات التمويل الأصغر، وجانب مستوى الانتشار المنخفض والمتدني في تغطية هذه المؤسسات، ولا يمكن إن يملأ هذه الفجوة سوى الزيادة الكبيرة في أعداد مؤسسات التمويل

الأصغر المستدامة والقابلة للاستمرار، حتى يحقق هذا القطاع الإنمائي أهدافه الاجتماعية في مكافحة الفقر بالوجه المرضي (التميمي، 2008:66).

#### • مزايا التمويل الأصغر بالنسبة للفقراء :

يقدر بأن نسبة (10%) فقط من فقراء العالم هم الذين تتاح لهم سبل الحصول على الخدمات المالية المصرفية الأساسية، وفي معظم البلاد النامية يضل هذا القطاع الأدنى من قطاعات السوق محروم من هذه الخدمات بشكل كبير. لأن القطاع المالي المصرفي يفضل التركيز على قطاعات السوق الأغنى، كون مخاطر التعامل معها أقل وربحها أكثر (براندسما، 2004:7).

وهذا الموقف المتحيز من قبل المؤسسات المالية التجارية، يظهر لنا بجلاء أهم المزايا التي تتسم بها خدمات مؤسسات التمويل الأصغر، بالنسبة للقطاعات الفقيرة ومن أهمها :

- التركيز في نشاطها على الفقراء من ذوي الدخل المنخفض ، الذين يفتقرون إلى إمكانية الوصول إلى المؤسسات المالية التجارية
- إنها تقدم برامج إقراض تلائم عملائها من الفقراء ومحدودي الدخل ، وذلك باستخدام بدائل للضمانات التي لا سبيل للحصول على القرض في المؤسسات المالية الأخرى بدونها ، ومن أمثلة هذه البدائل مثلاً الإقراض بضمان المجموعة أو المدحجات الإلزامية للعملاء .
- تقدم مؤسسات التمويل الأصغر خدمات الادخار الطوعي المأمونة ، بحيث تستقبل الودائع الصغيرة وتقدم عمليات تحصيل مريحة ، وتوفر سهولة الحصول على الأموال المودعة .
- تقدم الكثير من مؤسسات التمويل الأصغر حزمة من الخدمات المجانية والمصاحبة لخدمة الإقراض، مثل التأهيل والتدريب في مجال المشروعات الصغيرة المدرة للدخل، وكذا الاستشارات في مجال إدارة هذه المشاريع ، ومسك الدفاتر المحاسبية فيها ، وتسويق منتجاتها وغير ذلك من الخدمات المصاحبة.

## المطلب الثالث/ واقع مؤسسات التمويل الأصغر اليمنية:

يوجد في اليمن قطاع تمويل أصغر نشط، ويشهد هذا القطاع نمواً سريعاً، وقد أعدت الحكومة اليمنية إستراتيجية وطنية للتمويل الأصغر، وخطة عمل خمسية لتوسيع هذا القطاع، وذلك بالشراكة مع الجهات المانحة في مجموعة الثمانية والمجموعة الاستشارية لأجل العمل على إنجاح هذه الإستراتيجية.

وبالرغم من هذا النمو المتسارع لهذا القطاع خلال السنوات القليلة الماضية إلا أنه لا يزال مستوى انتشار مؤسسات التمويل الأصغر محدوداً جداً وذلك بالمقارنة مع الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تمر بها البلد وفي ظل النمو السكاني بوتيرة مرتفعة جداً، ويظهر هذا القصور جلياً أكثر في المناطق الريفية، وذلك على الرغم من أن هذه المناطق تعتبر من أكثر المناطق التي تعاني من ارتفاع معدلات الفقر والبطالة، حيث تعد المناطق الريفية عمومها والزراعية بشكل خاص قطاعين غير مستغلين بدرجة كبيرة من قبل مؤسسات التمويل الأصغر.

والياً لا يوجد سوى ثلاث أو أربع من مؤسسات التمويل الأصغر التي تقدم خدماتها ومنتجاتها في المناطق الريفية اليمنية، وقدرة معظم هذه المؤسسات على الانتشار محدودة للغاية، كما أن مواردها المالية وقدرتها محدودة أيضاً، وهي كذلك تنفجر إلى المهارات اللازمة للعمل في مجال التمويل الزراعي، كما أن منتجاتها وخدماتها غير مصممة تصميماً ملائماً لتلبية المتطلبات الخاصة لهذه الأنشطة. (Xavier,2005:7)

لقد كان الصندوق الاجتماعي للتنمية حتى أوائل سنة 2000م المظلة الرئيسة التي كانت تنشأ في إطارها برامج التمويل الأصغر، وقد كان الصندوق يحقق ذلك باختيار وسطاء مؤهلين. هم منظمات غير حكومية في العادة. وتزويدهم بالمساعدة الفنية وأموال القروض (الميسرة) لكي يقوموا بعد ذلك بإقراضها.

وفي سنة 2000 دخل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي Microstar التابع لصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال الذي يقدم المساعدات الفنية، ويمنح تمويلاً لأربع منظمات غير حكومية، محققاً نتائج

باهرة في غضون مدة قصيرة، وفي صيف 2003م تكاتف الصندوق وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي من أجل بدء مرحلة ثانية من برنامج (Micro Start) الذي ينفذ من خلال الصندوق الاجتماعي للتنمية.

ويمكن إرجاع الفضل إلى الصندوق الاجتماعي للتنمية، وبعد ذلك إلى برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال من خلال برنامج (Micro Start) في إرساء الأساس لصناعة تمويل أصغر ناشئة في اليمن، وذلك باختبار نماذج مختلفة، وتوعية واضعي السياسات بشأن مسائل مثل أسعار الفائدة، والقدرة على الاستدامة، وممارسات التمويل الأصغر السليمة، فقبل بدء برامج الصندوق الاجتماعي، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال لم يكن هناك قطاع رسمي للتمويل الأصغر في اليمن.

ويبين تحليل نمط عملاء التمويل الأصغر بمرور الوقت منحى عملية تعلم الصندوق الاجتماعي للتنمية أثناء السنوات الأخيرة. كما يبين حدوث تحول عن البرامج المدرة للدخل والبرامج الائتمانية فقط في السنوات الأولى، إلى برامج الإدخول والائتمان في السنوات الأخيرة (براندسما:2004:81).

ويشير الباحث إلى أنه من الصعب جداً رصد معظم البيانات في قطاع التمويل الأصغر، نظراً لأن أغلبية المؤسسات العاملة في هذا القطاع لا تعتمد سياسة الإفصاح والشفافية، ولا تبلغ البنك المركزي أو وزارة الشؤون الاجتماعية بياناتها، لذا نلاحظ الكثير من الاختلافات في تحليلات الباحثين حول بعض الأمور التفصيلية المتعلقة بنشاط مؤسسات هذا القطاع العاملة في اليمن.

• القوانين المنظمة لعمل مؤسسات التمويل الأصغر والإشراف الحكومي عليها:

لقد شهد قطاع التمويل الأصغر في اليمن تطوراً متسارعاً، بدون عقبات قانونية أو تنظيمية تذكر، وذلك رغم عدم وجود أية تعديلات على القوانين أو اللوائح التنظيمية لتسهيل تنمية هذا القطاع، ولا يرجع هذا إلى أن القوانين واللوائح التنظيمية القائمة تتسم بالفعالية أو أنها لا تحتاج لتعديلات جوهرية عليها، لكنه يرجع إلى أسباب منها التغاضي فيما يبدو عن كثير من أوجه الغموض في القوانين، والتطبيق المبتكر للأحكام غير العملية والمعوقة لنمو هذا القطاع في القوانين واللوائح التنظيمية الخاصة .

لقد ازداد اهتمام الحكومة بالتمويل الأصغر في الآونة الأخيرة، حيث إنه يلاحظ أن الحكومة اليمنية قد أولت هذا القطاع الكثير من الاهتمام ، إلا أن الكثير من الباحثين المتخصصين في صناعة التمويل الأصغر، ومنهم (كلونتس، 2008:3) رئيس مؤسسة غيرأمين فاونديشن بالولايات المتحدة الذي يرى بأن للحكومات دوراً هاماً في دعم وتنمية خدمات التمويل الأصغر، لكن ينبغي ألا تركز الحكومات بنفسها على تأمين خدمات التمويل للفقراء مباشرة، لأن هذا العمل يميل لأن يكون ميسياً وغير فعال، ولكن دور الحكومات الأهم يكمن في إيجاد أطر تنظيمية داعمة لهذه الصناعة (التميمي، 2008:71) .

وبالإضافة إلى وضع الأطر التنظيمية تظهر بالحاجة إلى وجود هياكل قانونية جديدة لمؤسسات الإقراض بالغ الصغر، التي تعتمد على تعهدة الودائع، وكذلك الحاجة إلى تعديل الهياكل القانونية القائمة بالفعل لكي تلائم طبيعة التمويل الأصغر وآليات عمل مؤسساته، وهذه الهياكل القانونية يجب أن تحقق التوازن بين تشجيع صناعة التمويل الأصغر وكذا الحاجة إلى حماية المدخرين فيها.

أما بالنسبة للأطر والأشكال القانونية المتعلقة بأنشطة التمويل الأصغر في اليمن ، فهناك حالياً إطاران قانونيان متاحان لعمل مؤسسات التمويل الأصغر، وهما :

أولاً: مؤسسات العمل الخيري :

لا يوجد في القانون اليمني ما يشير إلى أن الإقراض الأصغر غير ملائم لمؤسسات العمل الخيري، حيث تخضع المؤسسات في اليمن للقانون الخاص بالهيئات الأهلية من جمعيات ومنظمات والصادر عام 2001م، وتأخذ (المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر) هذا الشكل القانوني وهي تعتبر من أكبر المؤسسات اليمنية العاملة في هذا المجال وأسرعها نمواً .

ويتعرض هذا الشكل القانوني المستخدم في التمويل الأصغر في اليمن للعديد من الانتقادات (xavier، 2005، 9)، وربما يكون من أهم هذه الانتقادات احتمال تعرضها لتدخل حكومي غير ملائم نتيجة للسلطات الواسعة التي يشوبها الغموض والممنوحة لوزارة الشؤون الاجتماعية والعمل على المنظمات المسجلة لديها بموجب القانون الخاص بالهيئات العامة، وتقوم مؤسسات العمل الخيري بنشاط الإقراض والادخار بكامل علم البنك المركزي الذي لا يشترط عليها استخراج ترخيص لهذا النشاط تطبيقاً لقانون البنوك التجارية، أو قانون البنوك الإسلامية، أو قانون البنك المركزي، كما أن البنك المركزي لا يفرض عليها أية لوائح تنظيمية خاصة، إلا أنه يفرض إعلام البنك المركزي أيضاً بالمدخرات الطوعية التي تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بتعبئتها، وهو يسمح ضمناً بهذا النشاط رغم اشتراط حصول المؤسسات المملوكة للودائع في قطاع التجزئة على الترخيص، وخصوعها للبنك المركزي .

ثانياً: الشركات التجارية :

تتأسس الشركات التجارية الحديثة في اليمن وتعمل بموجب قانون الشركات التجارية لسنة 1997م، تحت الإشراف العام لوزارة التجارة والصناعة، ويتيح القانون خياراً واضحاً لإقامة شركات تقليدية للإقراض الأصغر يملكها مساهمون .

وتعتبر شركة الأوائل للتمويل الأصغر في تعز واحدة من هذه الشركات التجارية العاملة في هذا المجال وفي بداية الأمر كانت هذه الشركة عبارة عن مؤسسة عمل خيري، وقد تطلب تحويلها إلى شركة تجارية عملاً ابتكارياً من فريق المحامين الخاص بها، حيث أن هناك معوقات قانونية واجهت هذه الشركة الوليدة، والسبب الرئيس في ذلك أن القائمين على هذه المؤسسة أرادوا من هذا التحول إقامة كيان مماثل لشركة أردنية ذات مسؤولية محدودة لا تسعى للربح، ولديها مساهمون ليس لهم مصلحة اقتصادية في الشركة، ولا الحق في الحصول على أرباح أو أي توزيعات أخرى، لكن الهدف من هذا الكيان الغير ربحي يتناقض مع الشروط التي ينص عليها قانون الشركات التجارية اليمني، الذي يمنع هذا الخلط بين العمل التجاري والعمل الخيري غير الساعي إلى الربح.

أما بالنسبة لسياسات سعر الفائدة، فليس من الواضح ما إذا كان لمؤسسات التمويل الأصغر اليمنية حرية كاملة في تحديد سعر الفائدة الخاصة بها، فوفقاً لما يعلنه البنك المركزي، لا تخضع البنوك التجارية أو مؤسسات التمويل الأصغر لأي شكل من أشكال الرقابة على سياسات أسعار الفائدة المعمول بها، وبالمقابل لم تذكر أي من مؤسسات التمويل الأصغر أي تدخل لتقييد حريتها في تحديد أسعار الفائدة التي تختارها أو في وضع سقف محدد لأسعار الفائدة، إلا أن القانون المدني اليمني ينص على أن يحدد البنك المركزي أسعار الفائدة على القروض، وذلك ما يجعل هذا الجانب القانوني ضبابياً وغير واضح، وإن كان في الواقع العملي لم يحدث حتى الآن أي شكل من أشكال التدخل الرسمي في هذا المجال (xavier, 2005:11)

وبالنظر إلى التخلف العام في الأطر القانونية والتنظيمية التجارية، وغياب المحاكم المخصصة لحل النزاعات المالية بكفاءة وفعالية، نلاحظ زيادة عرقلة تطور المؤسسات المالية اليمنية، بما فيها مؤسسات التمويل الأصغر، وتتمثل المشاكل الأخرى في غياب نظام قوي وفعال لمعالجة قضايا التهرب من السداد، ونظام الضمانات وعدم كفاءته في ظل الأجواء القانونية والواقعية الهشة، مما كان له الأثر السلبي الكبير في توسع صناعة التمويل الأصغر سواء من ناحية عدد المؤسسات، أو من ناحية الانتشار الكمي لأعداد المقترضين .

## المطلب الرابع: أنواع مؤسسات التمويل الأصغر وآليات عملها :

يوجد في اليمن أشكال وأنواع متعددة لبرامج ومؤسسات التمويل الأصغر، ويمكن تقسيم هذه المؤسسات على أكثر من صعيد، ويقدم لنا الجدول رقم(12) شرحاً توضيحياً لأهم الاعتبارات في تقسيم أنواع برامج الإقراض، مع إعطاء نموذج واحد لكل نوع من هذه المؤسسات العاملة في قطاع التمويل الأصغر.

جدول (12) أنواع مؤسسات التمويل الأصغر

م	مجالات التقسيم	الأنواع	أمثلة من المؤسسات العاملة
1	من حيث الشكل القانوني	مؤسسات خيرية	جمعية المساعدة الذاتية للإقراض
		منظمات دولية	المؤسسة الألمانية للتعاون الفني
		شركات تجارية	شركة الأوائل للتمويل الأصغر
2	من حيث المستهدفين من الخدمة	مؤسسات خاصة للإقراض النساء	جمعية تنمية المرأة المستديمة
		مؤسسات عامة (رجال/نساء)	جمعية وادي حضرموت للإقراض
3	من حيث نوعية القروض	قروض فردية	مؤسسة العون للتنمية
		قروض بطمان المجموعة	برنامج صنعاء للإقراض
4	من حيث صيغ التمويل	تمويل إسلامي	برنامج آزال للإقراض والادخار
		تمويل تقليدي	وحدة تنمية الصناعات الصغيرة
		تمويل مختلط	مؤسسة عدن للتمويل الأصغر
5	من حيث مجالات الإقراض	قروض مشاريع إنتاجية فقط	صندوق تمويل الصناعات الصغيرة
		قروض إنتاجية وإنتاجية	مؤسسة التعاون للقرض الحسن
6	من حيث الخدمة المقدمة	مؤسسات الإقراض بالغ الصغر	جمعية بيت التقييم للإقراض
		مؤسسات التمويل الأصغر	المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر
7	من حيث نطاق الانتشار	على مستوى الجمهورية	الصندوق الاجتماعي للتنمية
		في إطار منطقة واحدة	برنامج الشيخ عثمان للإقراض

المصدر: إعداد الباحث ، 2010

يتضح لنا من خلال الجدول رقم (12) أهم أنواع وأشكال مؤسسات التمويل الأصغر حيث إنه تم تقسيمها بحسب المجالات التالية :

أولاً / من حيث الشكل القانوني:

أ- مؤسسات خيرية: وهو الشكل الغالب على معظم مؤسسات التمويل الأصغر اليمنية ، وتخضع هذه المنظمات غير الحكومية ((NGOS)) في اليمن لقانون الجمعيات والمؤسسات الأهلية الصادر عام 2001م، وقد وصل عدد هذه الجمعيات والمؤسسات الأهلية المسجلة لدى وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل ما يقارب (6400) جمعية ومؤسسة أهلية (دليل الجمعيات والمؤسسات الأهلية، 2006:23)، وتعتبر مؤسسات التمويل الأصغر جزءاً من هذه المنظمات الخاضعة لوزارة الشؤون الاجتماعية والعمل ، وتعتبر جمعية المساعدة الذاتية للإقراض إحدى مؤسسات التمويل الأصغر التي تأخذ بهذا الشكل القانوني .

ب- المنظمات الدولية: يوجد للمنظمات الدولية الإنمائية والإغاثية حضور كبير ولها أثر ملموس في اليمن، حيث تعمل الكثير من المنظمات الدولية سواء منها الإنمائية والإغاثية العامة ، أو تلك المتخصصة في مجال من المجالات التنموية، وتزاول هذه المنظمات نشاطها بالتنسيق مع وزارة التخطيط والتعاون الدولي ، وتعمل مجموعة من هذه المنظمات على تقديم خدمات التمويل الأصغر، سواء بشكل مباشر أم عبر مؤسسات وسيطة ، فمعظم الكيانات من المنظمات بتقديم الاستشارة الفنية في بناء القدرات المؤسسية في مجال تقديم خدمات التمويل الأصغر، ومن أهم هذه المنظمات الدولية العاملة في هذا المجال، المؤسسة الألمانية للتعاون الفني (GTZ).

ج- الشركات التجارية: تعتبر الشركات التجارية المساهمة من الأشكال القانونية المحبذة لكثير من مؤسسات التمويل الأصغر على مستوى العالم ، فالكثير من هذه المؤسسات أصبحت تشهد عمليات التحول نحو العمل كمؤسسات مالية مساهمة، بسبب ما لفتته الواقع العملي من النجاح الكبير لكثير من عمليات التحول هذه، كون هذا الشكل القانوني الجديد أثبت أنه الأقدر على الاستدامة و الاستمرارية ومصدراً استثمارياً جذاباً للكثير من المساهمين، وإن كان هذا النهج التجاري قد خطا خطوات متقدمة في كثير من الدول المتقدمة، إلا أنه لا يزال جديداً على بعض الدول والبيئات الأخرى مثل اليمن، حيث تعتبر هذه التجربة حديثة ولا تزال غير واسعة التطبيق، ومن أول شركات التمويل الأصغر العاملة في اليمن بهذا النمط شركة الأوائل للتمويل الأصغر .

ثانياً / من حيث المستهدفين من الخدمة :

أ- مؤسسات خاصة لإقراض النساء: تقتصر كثير من مؤسسات التمويل الأصغر على تقديم خدماتها للنساء فقط، حيث تستهدف العديد من الجهات التمويلية المانحة زيادة إشراك المرأة في الحياة العامة، عبر سياسات التمكين الاجتماعي للمرأة، ويعتبر إقراض المرأة وتمكينها من تملك مشروع إنتاجي مدر للدخل لأُسرتها من أهم الأدوات في هذا الاتجاه، وتعتبر الكثير من النساء أن خدمات الادخار من أهم آليات اجتذاب المؤيد من العميلات.

وبالنظر إلى حقيقة كون المرأة تكون في العادة أشد فقراً من الرجل، وفي أحيان كثيرة تكون هي المعيل الفعلي للأسرة، كل تلك المعطيات شجعت كثيراً من مؤسسات التمويل الأصغر على استهداف المرأة فقط، ومن أهم هذه المؤسسات المتخصصة في إقراض المرأة جمعية تنمية المرأة المستديمة بعدن.

ب- مؤسسات عمالة: وبالمقابل فإن هناك العديد من المؤسسات الأخرى التي تنظر إلى أن الرجل ليس بأقل من المرأة في مجال المعاناة من الفقر وتبعاته، وخاصة إذا علم طبيعة المجتمع اليمني الذكوري الذي يلقي بتبعة توفير معيشة الأسرة على الرجال في الغالب، لذلك عملت العديد من المؤسسات الأخرى على توفير الخدمات المالية للرجال والنساء على حد سواء ومن أمثلة هذه المؤسسات برنامج وادي حضرموت للادخار والادخار.

ثالثاً / من حيث نوعية القروض:

أ- الإقراض بضمان المجموعة: يعتبر الإقراض بضمان المجموعة من أبلح أنظمة الإقراض المتبعة في العديد من دول العالم، حيث إنه وفر حلاً عملياً لمشكلة عدم استطاعة الفقراء توفير ضمانات تغطي القروض التي يسعون للحصول عليها، وتقوم فكرة هذا النظام على أساس إقراض مجموعة تتراوح غالباً من 3-5 أعضاء، يقومون بأنفسهم باختيار أعضاء المجموعة التي يريدون تكوينها، حيث يصبح كل عضو ضامناً لسداد أقساط بقية أفراد المجموعة، فأعضاء المجموعة مسئولون جميعاً عن قروض بعضهم بعضاً، فالاختيار الذاتي بين المقترضين يعتبر خاصية حيوية، تبرز أهميتها في التحكم بمخاطر عدم السداد، فمعرفة أعضاء المجموعة ببعضهم البعض وحرصهم الجماعي على عدم التخلف عن السداد يجعلهم يختارون أفراد المجموعة بدرجة كبيرة من الحرص.

وقد برهن هذا النظام من خلال التجربة العملية على نجاحه في الوصول إلى نسب سداد عالية

بالنسبة لكثير من المؤسسات التمويلية اليمينية، ومن أهم المؤسسات التي تعمل وفق هذا النظام برنامج صنعاء للإقراض.

ب- الإقراض الفردي: ويتضح من خلال الاسم طبيعة هذا النوع من الإقراض، حيث إنه يقدم إلى الأفراد بشكل مباشر، دون الحاجة إلى تكوين مجموعات، وتأخذ هذه المؤسسات من المقترضين الضمانة التي تضمنها على سداد كافة الأقساط، ومن هذه الضمانات على سبيل المثال: ضمانة راتب العمل الحكومي، أو ضمانة المدخرات المالية الإجبارية للمقترض، أو الضمانة التجارية، أو رهن الذهب، وغير ذلك من الضمانات الكفيلة بتحقيق السداد على أكمل وجه، وتعتبر مؤسسة العون للتنمية إحدى المؤسسات التي تعمل وفق آلية الإقراض الفردي.

رابعاً / من حيث صيغ التمويل:

أ- التمويل الإسلامي: نظراً لزيادة الوعي الديني بين اليمينيين، ونتيجة لحرصهم الشديد على الالتزام في معاملاتهم المالية بما يتماشى مع شريعتهم الإسلامية، فقد استحدثت صيغ تمويل أصغر غير ربوية، بحيث تم تطبيق أساليب التمويل الإسلامية على التمويل الأصغر، وقد استثمر الصندوق الاجتماعي للتنمية استثماراً كبيراً في إقامة النظم الإدارية ونظم المعلومات الملائمة لمبادئ التمويل الإسلامي وصيغته (براندسما، 2004:84).

وعلى الرغم من أن التمويل بهذه الصيغة الإسلامية يؤدي إلى زيادة في الكلفة الإدارية للقرض، بسبب بعض الأمور الإجرائية المتعلقة به، إلا أن معظم المقترضين على استعداد لدفع هذه الزيادة في سبيل الحصول على تمويل إسلامي خالٍ من شبهة الربا، وتعتبر المراجعة والمضاربة من أهم الصيغ التمويلية الإسلامية المعمول بها في مؤسسات التمويل الأصغر، ومؤسسة التمويل الأصغر التابعة لبرنامج آزال للإقراض بصنعاء يعتبر من أهم المؤسسات التمويلية التي تعمل في هذا الاتجاه.

ب- التمويل التقليدي: ويقوم على مبدأ تحديد نسبة فائدة معلومة ومحددة على القرض، وهي الصيغة المعمول بها في معظم مؤسسات التمويل الأصغر على مستوى العالم، باستثناء بعض الدول العربية والإسلامية، وتعمل بعض مؤسسات التمويل الأصغر وفق هذه الصيغة التمويلية التقليدية، مثل وحدة تنمية الصناعات الصغيرة.

ج. التمويل المختلط: حيث تقدم مؤسسات التمويل الأصغر العاملة وفق هذه الصيغة، على تقديم

خدمات التمويل الأصغر باستخدام مبادئ التمويل الإسلامية والتقليدية على حد سواء ، و يختار العملاء الصيغة التي يرونها مناسبة لهم، وتعتبر مؤسسة عدن للتمويل الأصغر من مقدمي خدمة التمويل الذي يجمع بين هاتين الصيغتين في آن واحد.

خامساً / من حيث مجالات الإقراض:

أ- قروض إنتاجية: وهي القروض المخصصة لتمويل المشاريع الإنتاجية المدرة للدخل، والهادفة لتحسين مستوى دخل الأسر، والتخفيف من ارتفاعات نسب البطالة بين أوساط الشباب، والتي وصلت إلى ما يقارب 40% في اليمن، ولهذا النوع من القروض آلية محددة لتقديمه، حيث تقوم المؤسسات المقدمة للقروض بطلب دراسة مجدى حول المشروع المراد الاقتراض لأجله ، وبالنسبة للمشاريع القائمة فعلياً، يتطلب الأمر تقديم تقرير حول وضع المشروع المالي وأوجه الاحتياج المراد تغطيته عبر القرض المراد تحصيله، وهذه المؤسسات عادة ما ترفض تقديم قروض لأي أغراض أخرى غير منشآت ومشاريع الأعمال الصغيرة، باعتبارها متخصصة في هذا المجال تحديداً، ومن هذه المؤسسات يبرز صندوق تمويل الصناعات الصغيرة .

ب- قروض إنتاجية وإنتاجية: حيث إن القروض المقدمة من قبل مجموعة من المؤسسات الأخرى لا تقتصر فقط على استهداف المجال الإنتاجي المدر للدخل، ومع أهمية وجدوى هذه القروض، إلا أن بعض المؤسسات تغطي أيضاً جوانب أخرى من القروض مثل: قروض الدراسات العليا وقروض العلاج وقروض الزواج وقروض البناء والإسكان، وغيرها أيضاً من القروض التي تستهدف سد احتياجات أصحاب الحاجات الملحة والضرورية، ومن أمثلة هذه المؤسسات مؤسسة التعاون للقرض الحسن.

سادساً / من حيث الخدمات المقدمة:

أ- مؤسسات الإقراض الأصغر: وهي المؤسسات التي تكتفي بتقديم القروض الصغيرة فقط ، مستهدفة فئات المجتمع الفقيرة ومحدودي الدخل، وتركز بشكل أساسي على المشاريع الإنتاجية المدرة للدخل، ويعتبر الإقراض الأصغر من الأنشطة المالية، المستحدثة على النظام المالي اليمني، وكذلك على المجتمع اليمني، ولكنه سرعان ما حقق قبولاً وانتشاراً في مناطق تواجد مؤسساته ، وتعتبر جمعية بيت الفقيه للإقراض واحدة منها.

ب- مؤسسات التمويل الأصغر: وهي المؤسسات التي تقدم حزمة متنوعة من الخدمات المالية، كالإقراض والادخار سواء الطوعي أو الإلزامي والائتمان، وهي تستهدف الفقراء من ذوي الدخل المنخفض، وتقوم هذه المؤسسات على فكرة كون الفقراء مثلهم مثل بقية الناس، هم بحاجة إلى طائفة متنوعة من الخدمات المالية، لا إلى القروض فحسب.

ومؤسسات التمويل الأصغر متواجدة في معظم المدن اليمنية، ومنها على سبيل المثال، المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر.

سابعاً/ من حيث نطاق الانتشار:

أ- على مستوى الجمهورية اليمنية: إن توفر الإمكانيات المالية والبشرية يوفر لمؤسسات التمويل الأصغر إمكانيات العمل في نطاق انتشار أوسع، وهذا ما تقوم به بعض هذه المؤسسات حيث إنها تغطي كافة محافظات الجمهورية بلا استثناء، وبدون تقييد نشاطها في نطاق جغرافي داخلي واحد، ويعد الصندوق الاجتماعي للتنمية من أضخم وأكبر المؤسسات التمويلية التي يغطي نشاطه كافة المحافظات اليمنية، نظراً لما يلقاه من دعم رسمي، وقبول خارجي ليس بالقليل.

ب- على مستوى منطقة واحدة: وهذا هو حال معظم مؤسسات التمويل اليمنية، حيث أن قلة الإمكانيات، وشحة الموارد المالية والبشرية، يجبرها على الاقتصار على تقديم خدماتها المالية في نطاق مكاني محدود لا يتجاوز المدينة التي تعمل في إطارها، ويعتبر برنامج الشيخ عثمان للإقراض واحداً من الأمثلة الكثيرة لهذا النوع من المؤسسات.

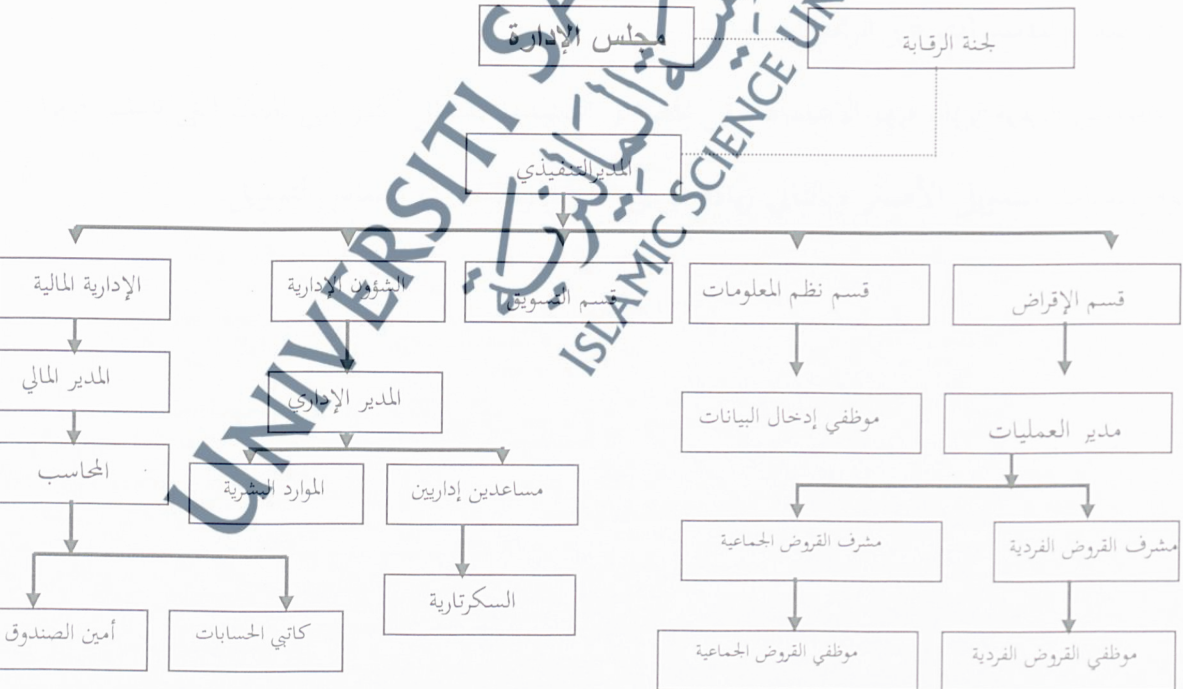
## • الهياكل التنظيمية لمؤسسات التمويل الأصغر:

تعمل معظم مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن باختلاف حجم نشاطها، وفق آليات عمل وهياكل تنظيمية متشابهة إلى حد كبير حيث تمارس هذه المؤسسات أنشطة متقاربة، وتقدم خدمات مالية واحدة، مع الاختلاف الفردي لكل مؤسسة في مستوى إتقان الأداء.

و بالنسبة للهياكل التنظيمي لهذه المؤسسات، لا يخلو عادة من أقسام فنية أساسية، بالإضافة طبعاً إلى الإدارة العامة ومجلسها الخاص، فمؤسسات التمويل الأصغر لا تخلو عادة من قسم الإقراض، فهو القسم الذي يتحمل مسؤولية إدارة برامج الإقراض، ومتابعة مستويات السداد، والإشراف على اجتماعات مجموعات المقترضين، وغيرها من المهام التي تجعله من أهم الأقسام، بالإضافة إلى بقية الأقسام التي لا تخلو منها كافة المؤسسات باختلاف أنواعها، مثل الإدارة المالية، والتسويق، والموارد البشرية، وغيرها من الأقسام التي تفرضها طبيعة عمل كل منظمة أو مؤسسة .

والشكل (3) يوضح نموذجاً لهيكل تنظيمي لإحدى مؤسسات التمويل الأصغر، حيث تتفاوت هذه المؤسسات في أشكالها وهياكلها التنظيمية، ولكن هذا التفاوت يبرز في التفاصيل والأمور الشكلية، ولكنها تلتقي وتتشابه في معظم الحالات والأقسام الرئيسية.

شكل (3) نموذج هيكل تنظيمي لإحدى مؤسسات التمويل الأصغر



المصدر: من إعداد الباحث ، 2010

## المبحث الثالث

### دور المصادر التقليدية في تمويل المشروعات الصغيرة

جرت العادة على تسمية مصادر التمويل التي لا تعتمد على البنوك التجارية أو مؤسسات التمويل الأصغر بالتمويلات التقليدية، ويعد هذا النوع من التمويلات المصدر الرئيسي في تمويل المشروعات الصغيرة، حيث تظهر مؤشرات المسح القاعدي للمنشآت الصغيرة الذي أجراه الصندوق الاجتماعي للتنمية في عام 2000م إلى أن المنشآت الصغيرة التي تعتمد على مصادر التمويل التقليدية بلغت (89%) من إجمالي مكونات قطاع المشروعات الصغيرة، بينما نسبة المنشآت التي اعتمدت على التمويل من البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر بلغت (11%)، وفي دراسة مسحية أجراها (عبدالهادي، 19:2000) ظهر بسبب مرتفعة جداً اعتماد المشروعات الصغيرة على مصادر التمويل التقليدية في مرحلة التأسيس وذلك لإحالة التوسع وزيادة رأس المال، فقد بلغت نسبة المشروعات التي مولت عبر المصادر التقليدية حوالي (94%) مقابل نسبة (6%) توزعت بين البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر والمؤسسات غير الربحية. والمناطق الريفية يزداد فيها الاعتماد على المصادر التقليدية بشكل أكبر من المدن التي تنتشر فيها البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر وبالتالي زيادة فرص التنويع والتعدد في مصادر التمويل.

## المطلب الأول/ أنواع مصادر التمويل التقليدية الصغيرة:

إن مصادر التمويل التقليدية بمختلف أشكالها تتميز ببساطتها ويسرها وسهولة الوصول إليها، بالإضافة إلى عدم الحاجة إلى ضمان رسمي في الغالب، وهي تعتمد بدلاً من ذلك على تفهم المقرض لاحتياجات المقرض ومعرفته بمقدرته على السداد.

وتتعدد أشكال التمويل التقليدي للمشروعات الصغيرة، ويمكن توضيحها فيما يلي:

أولاً/التمويل الذاتي: عادة ما يسعى كل من يريد إقامة مشروع صغير إلى توفير تمويل المشروع بطريقة ذاتية سواء من المدخرات الشخصية أو عبر بيع بعض الممتلكات أو غير ذلك، وتعد هذه الطريقة متى ما استطاع صاحب المشروع الوصول إليها من أفضل صور التمويل الذاتي كونها تجنب صاحبها الإحراجات الاجتماعية في حالة الاقتراض من الأهل والأصدقاء، وكذلك تعفيه من أي التزامات للغير وما يرافقها عادة من ضغوط متعددة، وهي أيضاً تجنب مالك المشروع من الاضطرار إلى إدخال شركاء له في الإدارة والملكية وما يتبعها من مشكلات ومناعب.

ثانياً/الأهل والأصدقاء: إن أحد مصادر التمويل التي يتوجه إليها صاحب المشروع الصغير عندما تعجز موارده الذاتية عن توفير التمويل اللازم لمشروعه هم الأسرة والأصدقاء لطلب قرض منهم، إما قرضاً حسناً بدون فائدة من باب المعونة أو بفائدة منخفضة، وبشأن ذلك القرض بدون فائدة في صورة مساعدة يصبح المقرض ملتزماً بالمعاملة بالمثل فيسدى للمقرض خدمات غير مالية أو يقدم له قرضاً إن احتاج، وفي ترتيب آخر يمكن أن يتم التمويل من هذا المصدر بأسلوب المشاركة في العائد بأن يساهم الممول في شراء عدد من رؤوس المواشي يربحها صاحب المشروع الصغير أو تمويل شراء سيارة نقل يعمل عليها ويتقاسم العائد المحقق بنسبة يتفق عليها، وعادة لا يوفر مثل هذا المصدر إلا مبالغ بسيطة ولأجل قصير، كما أنه لا يكون متوفراً في كل الأحوال إذ الكثير من الناس خاصة في عصرنا هذا الذي ضعفت فيه الروابط الأسرية لا يحتفظون بمدخراتهم الشخصية سائلة لتقليل طلب اقتراضها من الأهل والأصدقاء وإنما يودعونها في البنوك أو يستثمرونها في أوراق مالية، كما أن الكثير من أصحاب المشروعات الصغيرة من أسر فقيرة

وأهلهم وأصدقائهم مثلهم فقراء ليس لديهم الكثير الذي يمكن أن يقدموه لهم.

ثالثاً/ المرابين: وهو مصطلح أطلق على هذه الفئة من الممولين غير الرسميين الذين يقدمون القروض بفائدة مرتفعة جداً، في العادة تكون هذه القروض قصيرة الأجل، كما أن المرابين لا يقرضون إلا عملاء استقرت أعمالهم منذ زمن طويل وبالتالي لا يمكن لمن يريد إنشاء مشروع جديد الحصول على قرض من المرابي إلا بشروط غاية في الصعوبة.

رابعاً / مداينو الرهونات (محلات الرهونات): وهؤلاء يقدمون خدماتهم التمويلية لمن يملك أصولاً عينية يمكن تداولها في السوق فيقومون بربهنها رهناً حيازياً لدى المقرض ويحصلون على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة وإذا قام المقرض بسداد القرض في خلال المدة المحددة يسترد الأصل المرهون، وبمجرد انتهاء هذه المدة بدون سداد فإن الدائن يستولي على الأصل، وهو لا يهتم بأية معلومات عن المقرض عند الإقراض لأن الرهن يكفيه مخاطر الائتمان، كما أنه لا يهتم بسبب توقف المدين عن السداد.

خامساً / إقراض التجار لزبائنهم: حيث يعول التاجر أحد الزراع أو الصناع بمبلغ من المال مقابل التزام المزارع أو الصناع ببيع إنتاجه كاملاً إلى التاجر وقت الحصاد أو الانتهاء من الإنتاج، وقد يتفق على تقاضي التاجر فائدة صريحة، أو يراعى ذلك من خلال السعر الذي يشتري به ويكون أقل من سعر السوق، وفي ترتيب آخر يمكن أن يتم التمويل عينياً بتقديم مستلزمات الإنتاج مقدماً من التاجر على أن يحصل على كمية أكبر من الناتج عند الحصاد أو إتمام الصنع.

سادساً / جمعيات تناب الادخار والائتمان: هذه الجمعيات شكل شائع من أشكال التمويل غير الرسمي وتسمى بأسماء متباينة في العديد من الدول ، ففي اليمن تسمى (الهكبة)، وفي مصر تسمى (جمعية)، وفي نيجيريا (إيسوسو)، وفي غانا (سوسو)، وفي النيجر (توتين)، وفي اليابان (كو)، وفكرتها أن عدد صغيراً من الأفراد يؤلفون مجموعة ويختارون شخصاً من بينهم لرئاسة الجمعية يقوم بصفة دورية (شهر في العادة) بتحصيل مبلغ معين من كل عضو ثم يعطى إجمالي المبلغ المحصل من جميع الأعضاء بالتناوب إلى كل

عضو، وبالتالي فإن المبالغ التي يدفعها كل عضو على مدار فترة الجمعية يتسلمها مرة واحدة بحسب ترتيب دوره الزمني بما يوفر له مبلغاً يمكنه من تمويل ما يحتاجه، وبالتالي فالمقرضون هم المدخرون وبدون فائدة (عبدالحليم، 2004:13)

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
الجامعة الإسلامية العلوم الإسلامية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

## المطلب الثاني/ عيوب التمويل التقليدي للمشروعات الصغيرة:

بالرغم من الانتشار الواسع للتمويل التقليدي في قطاع المشروعات الصغيرة وتقدمه على بقية

مصادر التمويل، إلا أن هذا النوع من التمويل تعثره بعض العيوب والمشكلات، تتمثل في الآتي:

1- عدم كفاية التمويلات الذاتية في الأغلب لتغطية كافة الاحتياجات المالية للمشروع، مما يؤدي إلى حصول مشكلة النقض في السيولة وما يتبعها من التعثر المالي إذا لم يتمكن المشروع من سداد الالتزامات الخارجية بأشكالها المتعددة.

2- في حالة التمويل الذاتي يقوم مالك المشروع في بعض الأحيان باستنزاف كافة مدخراته المالية أو بيع شيء من أملاكه ومقتنياته، مما يعرّفه لخطر العجز المالي الكامل في حالة تعثر المشروع.

3- قد يتورط المقترضون في التزامات تجاه المقترضين، لا يكون لها بأي حال من الأحوال أي علاقة بقروضهم، فقد يلزمون بأداء خدمات، أو تقديم هدايا، أو تقديم تأييد سياسي، أو موقف اجتماعي لا يرضونه، وغير ذلك من الالتزامات التي تكون في بعض الأحيان ثمناً مقابل ما يتلقونه من تمويلات على المستوى الشخصي (ديفرون، 2002:7).

4- المعرفة الشخصية والثقة المتبادلة هي أساس الحصول على هذه التمويلات، بعكس الجهات التمويلية الرسمية التي تتدخل في دراسة الاحتياجات المالية للمشروع، بالإضافة إلى دراسة الإمكانيات التنظيمية والإدارية لملاك المشروع، مما يعزز فرص نجاح المشروع، وذلك بعكس القرض الشخصي الذي يقوم على الثقة والتأكد من استرداد المال فقط، ويعيداً عن الاعتبارات الفنية للمقترض.

5- قد تكون أسعار الفائدة مفرطة في ارتفاعها حتى لو أخذت في الاعتبار مخاطر الاقتراض بلا ضمان.

6- في بعض الأحيان يصر المقترضون بشكل متعمد على سداد الديون في أوقات عصيبة، ويجبرون المقترضين على أن يبيعوا لهم أراضيهم ومنتجاتهم الأخرى بأسعار مخفضة تقل عن أسعارها في السوق.

7- يصر بعض المقرضين على أن يشتري المقترضون منهم ما يحتاجون إليه، أو أن يبيعوا لهم

إنتاجهم، وفضلاً عن ذلك فقد يفرضون أسعاراً غير عادلة على المقترضين، ويمنعونهم من الشراء والبيع بأسعار السوق العادية.

8- لا تتقل الأموال داخلياً عبر المناطق المختلفة، وبالتالي فالمناطق التي تعاني من نقص الأموال، لا يمكنها أن تحصل على المال من المناطق الغنية به، وكذلك لن تتساوى أسعار الفائدة عبر المناطق.

9- وأكثر العيوب خطورة في الائتمان غير الرسمي مدته غير المناسبة، فمعظم المقترضين ليس لديهم الاستعداد إلا لتقديم قروض قصيرة الأجل لموسم زراعي واحد في حالة إقراض المزارعين، أو لدورة إنتاج واحدة، أي من وقت شراء الخامات لحين بيع المنتج النهائي في حالة إقراض الحرفيين، وقليل من المقترضين غير الرسميين هم الذين يقبلون تمويل شراء الأصول الرأسمالية، ويسمحون بأن يتم السداد على أقساط خلال عدة أعوام، ويرتبط بذلك أن المقترضين يمولون الأنشطة التقليدية عادة وليس الأنشطة الابتكارية (ديفرو، 8:2002).

وكلما ازداد عدم التكافؤ بين المقرض والمقترض، زادت قسوة هذه العيوب وتأثيرها على صغار المستثمرين، حيث يسعى المقترضون إلى وضع أنفسهم في موضع القوة الذي يضيفه إقراض النقود، فقد يلجئون حتى إلى استخدام العنف المادي، أو التهديد باستخدامه لمنع المقترضين من التخلف عن السداد، والاستيلاء على أملاك المتخلفين، أو لفرض التزامات إضافية عليهم في صورة خدمات، أو عمل، أو مبادلات تجارية.

وتعد هذه أسوأ جوانب الائتمان غير الرسمي، ومن المهم اتخاذ وجهة نظر متوازنة تجاه ذلك، فهناك جزء كبير من الإقراض والاقتراض غير الرسمي يتم بين أفراد من أوضاع متماثلة (ومن الأمثلة الشائعة مجموعة الادخار الدائر)، وحتى عندما يقدم أحد المرابين أو التجار أو ملاك الأراضي قرضاً إلى فلاح صغير أو إلى أحد الحرفيين، فهو لا يسعى بالضرورة إلى استغلال الضعف النسبي للمقترض، فمالك الأرض الذي يتلقى جزءاً من إنتاج المستأجر مقابل الإيجار، قد يقدم قرضاً لذلك المستأجر لأغراض الاستثمار بأسعار فائدة مخفضة، لأن زيادة الإنتاج تحقق مصلحة لكليهما.

## المطلب الثالث/ أسباب لجوء ملاك المشروعات الصغيرة للتمويلات التقليدية:

بالرغم عن كل ما ذكر من عيوب ومشكلات للتمويل التقليدي إلا أنه يبقى المصدر الأول لتمويل المشروعات الصغيرة، ومتى ما أمكن تجنب ما ذكر من عيوب ومشكلات فإنه يصبح مصدر التمويل الأفضل والأكثر قدرة على الوصول بالمشروعات الصغيرة نحو أهدافها الربحية والتنموية. ومن أهم أسباب لجوء ملاك المشروعات الصغيرة إلى المصادر التمويلية التقليدية ما يلي:

- 1- في حالة المقدرة على التمويل الذاتي فإنه يكفل لصاحب المشروع عدم مشاركته في الأرباح من قبل شركاء آخرين، وكذلك يتخلص من أي فوائد أو نسب تفرض عليه في حالة الاقتراض من الغير.
- 2- الاقتراض من الأهل والأصدقاء يتيح للمقترض درجة عالية من المرونة في تحديد مواعيد السداد أو في حالة التأخر عن السداد وهذا النوع من الاقتراض يتميز كذلك في الأغلب بخلوه من أي فوائد.
- 3- صعوبة الحصول على التمويل البنكي نظراً لعدم تقدير البنوك التجارية منتجات مالية مصممة بما يتناسب مع طبيعة وقدرات قطاع المشروعات الصغيرة.
- 4- صعوبة الحصول على تمويل من مؤسسات التمويل الأصغر وبالأخص في المناطق الريفية، نظراً لتركزها في المدن الرئيسية فقط، ومما يحد أيضاً من انتشار وتوسع إعداد المستفيدين من خدماتها البطء والتعقيدات الإدارية غير المبررة في إجراءات الحصول على القرض مما يدفع الكثير من الراغبين في الحصول على القروض إلى العزوف عن التقدم، أو الإنسحاب في منتصف عملية دراسة الطلب (التميمي، 2008:55).
- 5- تعامل معظم التمويلات الرسمية وشبه الرسمية المتاحة بالربا، وهو ما يعارض مع القناعات الدينية للأفراد، مما يدفعهم إلى الاعتماد على التمويل الذاتي وبقية مصادر التمويل التقليدية، وترك التعامل مع البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر التي لا تقدم التمويلات المالية التي تتناسب مع القناعات الشرعية لأفراد المجتمع.

6- بساطة الاحتياجات التمويلية لمعظم المشروعات الصغيرة سواء في مرحلة التأسيس أو مرحلة

التوسع والانتشار أدت إلى اكتفاء ملاكها بالمصادر التقليدية البسيطة وعدم حاجتهم للتمويلات الرسمية،  
بعكس المشروعات الكبيرة والمتوسطة التي تتطلب الحصول على التمويلات البنكية الضخمة.  
إن هذا الأسباب مجتمعة تفسر لنا النسبة المرتفعة للتمويلات التقليدية وتبرر احتلالها مركز  
الصدارة بين جميع مصادر التمويل المتعددة لقطاع المشروعات الصغيرة.

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

## المبحث الرابع

### صيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة

إن المجتمعات الإسلامية اليوم كغيرها من الأمم تمثل المشروعات الصغيرة الشريان الحي الذي يغذي دورة التنمية الاقتصادية بعناصر الحيوية والطاقة والإنتاج، وقد جاءت الشريعة السمحة بنظام اقتصادي يقوم على منع الوقوع في الربا والاستغلال الفاحش، وفي الوقت نفسه يلبى كافة احتياجات المجتمع الاقتصادية والتي يعد من أهمها التمويل المالي بكافة أشكاله.

والمشروعات الصغيرة واحدة من القطاعات الاقتصادية التي يمكن أن تستخدم فيها أساليب التمويل الإسلامي، حيث تقدم بعض البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر برامج تتلاءم مع النظام الاقتصادي الإسلامي وبما يناسب مع احتياجاته قطاع المشروعات الصغيرة.

ومن هنا توجد مجموعة من المميزات التي تجعل اعتماد أساليب التمويل الإسلامية واجبة التطبيق من أجل النهوض بالمشروعات الصغيرة، ورفع الحرج الشرعي عن الراغبين في إقامتها، نذكر منها ما يلي:

- اجتناب الوقوع في الربا الحرم شرعاً بنصوص واضحة في القرآن والسنة.

- المحافظة على الهوية الذاتية للمسلمين في ظل العولمة والتأكيد على قدرة المسلمين على التأثير المتبادل والإسهام الإيجابي في نظام العولمة بتقديم ما لديهم من أساليب ونظم تفيده البشرية جمعاء.

- تحقق أساليب التمويل الإسلامية العدالة بين طوحي المعاملة بحيث يحصل كل طرف على حقه بدلاً من نظام الإقراض بفوائد الذي يحصل المقرض على حقه من مبلغ القرض والفوائد دائماً، بينما يظل حق المقرض محتملاً قد يحدث أولاً يحدث، ومن جانب آخر فأساليب التمويل الإسلامية تضمن استخدام التمويل المتاح في مشروعات حقيقية وهو ما يؤدي إلى قيام تنمية تفيده المجتمع بينما في الأساليب الأخرى قد تستخدم الأموال في حاجات شخصية استهلاكية بعيدة عن المشروعات المقدمة للتمويل مما يكرس حال الديون والفقر في المجتمع.

- تتميز أساليب التمويل الإسلامية بالتعدد والتنوع بما يلي جميع المتطلبات، ويظهر هذا التنوع وخصوصاً أنه توجد أساليب قائمة على المعاوضات، وبجانبها توجد أساليب قائمة على الإحسان مثل القروض الحسنة والصدقات التطوعية والزكاة والوقف ، أما أسلوب الإقراض بفوائد فهو أسلوب وحيد يضيق من نطاق التمويل (الهاوي، 2004:6).

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

## المطلب الأول/ أساليب التمويل الإسلامية القائمة على الصيغ التجارية:

يرى الخبراء في أساليب التمويل الإسلامية أن الأحكام والقيود التي وردت في القرآن الكريم فيما يتعلق بالفوائد والتعامل بها وُضعت من أجل منع الوقوع في الربا والاستغلال الفاحش.

وبعض برامج الإقراض الصغير في اليمن وفي شتى أنحاء العالم الإسلامي تقدم برامج إقراضية تناسب وتتلاءم مع النظام الاقتصادي الإسلامي وتستخدم في هذا الصدد العديد من أساليب التمويل الإسلامية التي تخدم قطاع المشروعات الصغيرة بما يتلاءم واحتياجات البيئة المحيطة.

وفيما يلي عرض لأهم أساليب التمويل الإسلامي القائمة على الصيغ التجارية والتي تقدم للمشروعات الصغيرة الراغبة في الحصول على مصادر تمويل بعيدة عن الربا المنهي عنه شرعاً:

### 1- التمويل عن طريق المراجعة لأجل:

أولاً/ المفهوم والمشروعية:

المراجعة إحدى صور البيع، والبيع جائز شرعاً لقوله تعالى ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (البقرة: من الآية ٢٧٥) وهي صورة تقوم على أحد أساليب تحديد ثمن البيع الثلاثة (المزايدة والمساومة والمراجعة) حيث يتم في المراجعة تحديد ثمن البيع للسلعة بعكس طريقة شراء البائع لها (الثمن+مصرفات الشراء) إضافة إلى ربح معلوم يتفق عليه، ولذا تعرف المراجعة شرعاً بأنها بيع السلعة بثمن شرائها زائداً ربحاً معلوماً يتفق عليه، ويظهر الجانب التمويلي إذا بيعت السلعة مراجعة لأجل أو على أقساط، وبالتالي تتضمن العملية بجانب البيع ائتمانياً تجارياً يمنحه البائع للمشتري الذي يسدد الثمن فيما بعد من إيراداته إما مرة واحدة بعد أجل معين أو على أقساط، ومن المقرر شرعاً أنه تجوز الزيادة في ثمن البيع الآجل عن الثمن النقدي للسلعة لأنه كما يقول الفقهاء: "للأجل حظ في الثمن" والأنسب أن تقدر هذه الزيادة بمعدل العائد على الاستثمارات التي يحققها البائع من نشاطه أو يسترشد بالعائد على حسابات الاستثمار في البنوك الإسلامية في الدولة.

ثانياً/ صور تطبيق المراجعة في تمويل المشروعات الصغيرة:

يحتاج صاحب المشروع الصغير إلى تمويل لتوفير احتياجات النشاط إما من الأصول الثابتة (تمويل رأسمالي) أو من مستلزمات الإنتاج والتشغيل مثل المواد الخام (تمويل رأس المال العامل)، وبدلاً من الاقتراض بفائدة ربوية فإنه يمكن التمويل بأسلوب المراجعة لأجل بإحدى الصور التالية:

أ- أن يكون البائع منتجاً للأصل الثابت المطلوب أو لمستلزمات الإنتاج أو يكون تاجرًا ولديه بضاعة جاهزة فيتقدم إليه العميل بطلب شراء ما يحتاجه منها ويحدد الثمن بتكلفة الإنتاج أو تكلفة الشراء زائداً ربحاً معلوماً يتفق عليه، وهنا يكون الائتمان من البائع مباشرة دون وسيط.

ب - أن لا يكون البائع منتجاً أو تاجرًا ولكنه ممول في الأصل ويطلب منه العميل شراء السلعة من منتجها أو تاجرها على أن يشتريها منه مراجعة وهذه الصورة تسمى "بيع المراجعة للآمر بالشراء" ويمكن أن تتم عملية التمويل من فرد أو بنك أو أي مؤسسة تمويلية.

ثالثاً/ مزايا ومشكلات البيع مراجعة:

أ- المزايا: يحقق بيع المراجعة مزايا عديدة لكل من البائع الممول والمشتري من أهمها ما يلي:

١- توفير ما يحتاجه المشتري بدون اللجوء إلى الاقتراض بفائدة لشراء ما يلزمه من أصول أو مستلزمات تشغيل وبذلك يرضى الله عز وجل ويحافظ على دينه.

٢- إذا كان البائع ممولاً في صورة المراجعة للآمر بالشراء فإنه بجانب توفير التمويل للمشتري فإنه يقدم له خدمات أخرى منها خبرة الشراء حيث أنه يشتري السلعة لحسابه أولاً وطالب الشراء غير ملزم بالشراء إذا كان الشراء الأول لسلعة ذات مواصفات غير مقبولة أو بأسعار أعلى من سعر السوق السائد، وأيضاً تحمل البائع لأية مخاطر من وقت شرائه السلعة حتى عقد البيع لأنها تكون في ملكه.

٣- يمكن للمشتري سداد الأقساط المستحقة عليه من عائد مبيعاته.

٤- توفر وسيلة للبائع إذا كان منتجًا لزيادة مبيعاته وترويجها.

٥- توفير وسيلة للممول في حالة بيع المراجعة للآمر بالشراء لتشغيل أمواله بأسلوب حلال شرعًا وتحقق له ربحًا يمثل الفرق بين تكاليف الحصول على السلعة وثن البيع مراجعة.

٦- تقلل من آثار التضخم على البائع الممول والمشتري لأن التعامل يتم في سلع وليس نقود، ويمكن مراعاة التضخم عند تقدير سعر البيع.

٧- يمكن للبائع أن يطلب الضمانات المناسبة لمواجهة حالة توقف المشتري عن السداد.

٨- يتميز هذا الأسلوب بالبساطة ويمكن تطبيقه بين الأفراد والمشروعات غير الرسمية التي لا تتوفر لديها دفاتر محاسبية أو سجل رسمي أو ترحيص حكومي وهي من سمات المشروعات الصغيرة كما أنه ليس عملية تجارية بحتة وإنما تنطوي على عملية ائتمان تتمثل في تأجيل سداد الثمن.

٩- يمكن استخدامها في تمويل الأصول الثابتة ومستلزمات التشغيل وفي جميع قطاعات النشاط الاقتصادي من زراعة وصناعة وتجارة وخدمات.

ب- المشكلات/ وتمثل فيما يلي:

١- في حالة المراجعة للآمر بالشراء قد ينكل المشتري عن تنفيذ وعده بالشراء بعد شراء الممول للسلعة، ويمكن مواجهة هذه المشكلة بالأخذ بالرأي المذهبي القائل بالإلزام بالوعد وأن يلتزم بدفع مبلغ في صورة ضمانه جدية لحمله على الشراء، وإذا نكل يصادر من هذا الضمان ما يعوض الممول عن الخسائر التي يمكن أن تلحق به.

٢- مخاطر التوقف عن السداد، وهذه مشكلة عامة في أي ائتمان، ويمكن مواجهتها بطلب

ضمانات مناسبة تضمن حق البائع ولا ترهق المشتري فيجوز شرعًا أن يرهن البضاعة محل التعامل بالثمن.

## 2- التمويل بصيغة السلم والاستصناع:

أولاً/ المفهوم والمشروعية:

أ- السلم (ويسمى أيضاً السلف): نوع من البيوع الجائزة شرعاً ويعرف لدى الفقهاء بأنه "بيع موصوف في الذمة" (الشربيني، 1377هـ: 102)، وفي تعريف آخر "أن يسلم عوضاً حاضراً في عوض موصوف في الذمة إلى أجل" (ابن قدامة، 1392هـ: 3120) وشرح ذلك أن البيع وهو مبادلة مال بمال يأخذ صوراً أربعة من حيث توفيت تسليم البدلين، الصورة الأولى: أن يتم تسليم الثمن والمبيع في وقت التعاقد على البيع ويسمى البيع النقدي أو الناجز، أو أن يتم تسليم السلعة عند التعاقد وتأجيل تسليم الثمن إلى وقت مستقبلي يتفق عليه سواء دفع الثمن كله مرة واحدة ويسمى البيع إلى أجل أو نسيئة، أو على دفعات ويسمى البيع بالتقسيط، والصورة الثالثة: وهي عكس الثانية بأن يتم تسليم الثمن عند التعاقد ويتأجل تسليم السلعة إلى أجل مستقبلي يحدث وهذا هو بيع السلم، وهذه الصور الثلاث جائزة شرعاً، أما الصورة الرابعة: فإنه يتم التعاقد على البيع وتأجيل تسليم الثمن والمبيع معاً إلى وقت مستقبلي ويسمى بيع الكالئ بالكالئ - أي المتأخر بالتأخر - وهذه الصورة منهي عنها شرعاً.

وبذلك فالسلم باعتباره إحدى صور البيع جائزة شرعاً لدخوله في عموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ (البقرة: من الآية ٢٧٥).

ب- الاستصناع: وهو لغة: طلب الصنعة، واصطلاحاً: "أن يطلب من الصانع أن يصنع شيئاً بثمان معلوم"، علمًا بأن مادة الصنع والعمل من الصانع.

ثانياً/ الجانب التمويلي للسلم:

يظهر الجانب التمويلي الائتماني في السلم بشكل واضح، فالمنتج يحتاج إلى نفقات للقيام بنشاطه وقد لا تكفي موارده الذاتية فيتعاقد مع الغير على بيع كمية من إنتاجه ويتسلم منه الثمن حالاً للإنفاق

على الإنتاج على أن يسدد هذا الدين من منتجاته بتسليم المشتري كمية من سلعة يتفق عليها، وهذا ما قرره فقهاء المسلمين القدامى حيث جاء لأحدهم في بيان حكمة مشروعية السلم: "ولأن بالناس حاجة إليه -أي السلم- لأن أرباب الزرع والثمار والتجارات والصنائع يحتاجون للنفقة على أنفسهم وعليها لتكتمل -أي يكتمل إنتاجها- وقد تعوزهم النفقة فأجيز لهم السلم ليرتفقوا -ينتفعوا- ويرتفق المسلم المشتري بالاسترخاص -أي الحصول عليها بسعر رخيص-" (ابن قدامة، 1392هـ: 77)، ويقول آخر: "فإن صاحب رأس المال يحتاج إلى أن يشتري الثمرة، وصاحب الثمرة يحتاج إلى ثمنها قبل ظهورها لينفقه عليها، فظهر أن بيع السلم من الصالح الحاجة، وقد سماه الفقهاء بيع المحابج" (المطعني، 1992: 940).

ويحقق السلم ومثله الاستصناع أو السلم في الصناعات عدة مزايا تمويلية من أهمها ما يلي:

- أ- اتساع نطاق التعامل به، سواء في السلع الزراعية أو الصناعية أو تمويل التجارة ونشاط المقاولات.
- ب- إمكانية ممارسته بواسطة جميع مؤسسات ومصادر التمويل سواء المؤسسات المالية الرسمية أو المؤسسات المالية غير الرسمية وعلى مستوى الأفراد.
- ج- الصلاحية للتمويل قصير الأجل بتمويل رأس المال العامل مثل مستلزمات التشغيل والأجور والمصروفات الجارية، وصلاحيته للتمويل طويلة الأجل بتمويل رأس المال الثابت لشراء العدد والآلات لأن الحد الأعلى لزمان التسليم يمكن أن يمتد إلى حوالي عشر سنوات كما يقرر الفقهاء.
- د- أنه يعمل في مجال الاقتصاد الحقيقي لأن موضوعه تسليم سلع وخدمات وليس رداً لمبلغ القرض النقدي.

هـ- إمكانية أن يكون الثمن في صورة عينية بأن يكون مستلزمات تشغيل (مواد خام) أو آلات يتسلمها البائع من المشتري ويسدد الثمن سلماً من إنتاجه.

و- إمكانية أن يكون الثمن منفعة عين وهي صورة جائزة لدى المالكية بأن يقدم المشتري آلة أو مبنى أو

سيارة للبائع للانتفاع بها مدة من الزمن في نشاطه على أن يدفع مقابل هذا الانتفاع سلعةً من إنتاجه.

ز- إن التمويل بالسلم يقضي على آثار التضخم بالنسبة لدين التمويل حيث أن المشتري الممول سوف يسترد حقه في صورة سلع ترتفع أسعارها مع حالات التضخم وبالتالي لن يؤثر ذلك عليه بخلاف ما إذا كان الدين قرضاً في صورة نقود تقل قوتها الشرائية بالتضخم فيستردها بقيمة أقل مما دفعه.

ح- تنطوي عملية التمويل بالسلم على ميزة تسويقية حيث أن طالب الائتمان (البائع) يسدد ما عليه من ديون سلعةً من إنتاجه بما يضمن من وجود طلب على الإنتاج قبل البدء فيه.

ط- يؤدي التمويل بالسلم إلى ترشيد تكاليف الإنتاج لأن ثمن البيع يكون معروفاً ومقبوضاً قبل البدء في الإنتاج وبذلك فإن البائع لكي يحقق ربحاً يكون عليه ترشيد التكاليف بما ينطوي على حسن استخدام الموارد.

ي- يمكن للمشتري تمويل دين السلم عن طريق السلم الموازي وهو أن يبيع سلعةً من جنس ما أسلم فيه قبل قبضه.

هذه هي مزايا السلم أما مشكلاته فأهمها أنه مثل أية عملية ائتمان تنطوي على مخاطر عدم السداد أو تسليم السلع المتعاقد عليها في الموعد المحدد ولمواجهة هذه المخاطر يتم بداية التأكد من الجدارة الائتمانية للعميل سواء من حيث دراسة سلوكه الائتماني في معاملاته السابقة أو مدى التزامه بأحكام وتوجيهات الدين التي تشدد على ضرورة الالتزام بالديون في مواعيدها وتحذر من عواقب المماطلة، وبعد ذلك للمشتري سلماً أن يطلب ضمانات مناسبة يقوم بتسييلها واستيفاء حقه منها عند التوقف عن السداد.

ثالثًا: صور تطبيق التمويل بالسلم في المشروعات الصغيرة:

يمكن أن يتم ذلك بعدة أساليب من أهمها ما يلي:

أ- التمويل النقدي من خلال المستهلكين الذين يحتاجون إلى منتجات هذه المشروعات بدفع الثمن مقدمًا ليستخدمه المنتج في شراء مستلزمات التشغيل.

ب- التمويل النقدي من التجار الذين يتعاملون في بيع وشراء الأصناف المنتجة (محاصيل زراعية- فواكه- منتجات حرفية...) بدفع ثمن ما يحتاجونه مرة واحدة في عقد سلم واحد أو على عدة مرات في عقود سلم متتابعة لضمان استلام البضاعة في الوقت الذي يحتاجون إليها فيه.

ج- التمويل النقدي من بعض مؤسسات التمويل لشراء الآلات والمعدات على أن يتم سداد الدين من المنتجات على دفعات ويمكن للممول أن يتعاقد سلمًا موازيًا لبيع ما يتسلمه أولاً بأول ويكسب الفرق بين ثمن الشراء و ثمن البيع.

د- التمويل العيني من خلال إمداد المشروع بمستلزمات التشغيل مقابل شراء منتجات المشروع وبذلك يحقق المشتري عائد على التمويل مماثلًا في الفرق بين قيمة ما يقدمه عينًا وقيمة ما يبيع به المنتجات التي يتسلمها فضلاً عن تحقيق تمويل مناسب للسلع التي يتاجر فيها بتقديمها ثمنًا للمنتج.

هـ- التمويل العيني بواسطة مصنع كبير يقدم بعض الخامات أو النقدية لمشروع صغير لصنع بعض أجزاء ما ينتجه المصنع الكبير، وبذلك يقوم المشروع الصغير بدور الصناعات المغذية.

### 3- التمويل بصيغة الإجارة المنتهية بالتملك (التأجير التمويلي):

أولاً/ المفهوم والمشروعية: تندرج الإجارة في الإطار العام للبيع، فإذا كان البيع ينصب على تملك الأعيان فإن الإجارة تختص بتمليك المنافع بمقابل هو الأجرة، ولذا عرفت الإجارة فقهاً بأنها "عقد تملك

منفعة عين أو عمل إنسان مقابل عوض (أجرة) معلوم لمدة معلومة".

ويطلق على الإجارة بهذا المعنى المتعارف عليه اسم "الإجارة التشغيلية" وأحكامها الفقهية مستقرة من حيث أركانها وشروطها وحقوق المؤجر والمستأجر والتزاماتهما. (عبدالرحيم، 2003:46)

ولكن التطورات الاقتصادية أوجدت ما عرف "بالتأجير التمويلي" وسبب وجوده أن عمليات البيع بالأجل أو بالتقسيط تتضمن ائتماناً يقدمه البائع للمشتري ممثلاً في تأخير دفع ثمن السلع، والائتمان تحوطه مخاطر عدة منها مخاطر التوقف عن السداد، وللاحتياط ضد هذه المخاطر يأخذ البائع ضمانات في صورة رهن أو كفيل ضامن، ولكن توجد صعوبات في تصفية الرهن أو ملاحقة الكفيل، لذلك وجدت أساليب احتياط أخرى منها ما يعرف قانوناً بالشرط الواقف أو المانع، وهو أن يشترط البائع على المشتري عدم التصرف في السلعة المباعة بالأجل قبل سداد كامل الثمن، ثم وجد أسلوب البيع بالتقسيط مع حفظ حق الملكية للبائع حتى يتم سداد كامل الأقساط، ولكن هذه الأساليب فضلاً عن تعارضها مع طبيعة البيع الذي يعنى نقل الملكية للمشتري لم تحدد من مخاطر الائتمان، لذلك ظهرت فكرة مبنية على أن الإيجار بطبيعته يقوم على بقاء ملكية السلعة في يد المؤجر، لذلك تم الدمج بين الإجارة والبيع في عقد واحد يقضي أن تظل العلاقة قانوناً بين البائع والمشتري علاقة إجارة حتى تمام سداد كامل الثمن ثم تنتقل ملكية السلعة للمشتري سلعه، ويحول العقد قانوناً حينها إلى بيع، وكان ذلك يتم في علاقة ثنائية بين البائع والمشتري تحت مسمى عقد البيع التأجيري أو التأجير البيعي، والفرق بينه وبين عقد الإجارة التشغيلية أمران رئيسيان: أولهما: أن قسط الإجارة في التأجير البيعي هو في حقيقته جزء من ثمن السلع وليس مقابل الانتفاع بها، وبذلك فهو يقدر بمبلغ أكبر من قسط الإجارة التشغيلية، وثانيهما: أن عقد الإجارة التشغيلية ينتهي بأن يرد المستأجر العين المؤجرة إلى المؤجر، أما في عقد التأجير البيعي فلا يردها بل يملكها مقابل ما دفعه من أقساط أو الاتفاق على دفع مبلغ رمزي يتفق عليه.

ولكن في تطور لاحق دخلت المؤسسات المالية طرفًا ثالثًا في العملية بأن تقوم بتمويل شراء أصل معين من المالك أو الصانع ثم تؤجره للمستأجر، وعرف هذا "بالتأجير التمويلي" في ترتيب يقوم على ما يلي:

- يتم اتفاق مبدئي بين عميل وصانع أو تاجر لشراء أصل ثابت (آلة أو معدة ...).

- يتم البحث عن ممول (بنك أو شركة تأجير تمويلي) يقوم بالتعاقد مع التاجر أو الصانع على شراء الأصل، ويدفع له الثمن بناء على وعد من العميل بأن يستأجر من الممول الأصل إيجارًا تمويليًا، وبعد إحضار الأصل يتعاقد الممول بصفته مؤجرًا مع العميل بصفته مستأجرًا بموجب عقد إيجار تمويلي يدفع فيه أقساط إيجارة للممول بحيث تغطي هذه الأقساط تكلفة شراء السلعة + هامش الربح + فائدة بمعدل معين على الجزء من الأقساط التي لم تسدد، ولضمان تنفيذ هذا الترتيب لا بد أن يتوفر في العقد ما يلي:

1- أن تكون مدة الإجارة طويلة، بحيث تغطي معظم الحياة الإنتاجية للأصل، وبعض النظم تحدد هذه المدة بما لا يقل عن 75% من عمر الأصل، فلو كان العمر الإنتاجي للأصل ثماني سنوات فلا بد أن تكون مدة عقد الإجارة على الأقل 6 سنوات.

2- أن يكون العقد غير قابل للإلغاء طوال مدة الإجارة، وإن طلب المستأجر إلغاءه فإنه يلتزم بأن يدفع للمؤجر باقي أقساط الأجرة على المدة المتبقية.

3- أن تحدد الأجرة بما يغطي علي الأقل 90% من القيمة السوقية للأصل إضافة للفوائد.

4- أن يتحمل المستأجر تكاليف الصيانة والإصلاح والتأمين ومقابل الإهلاك.

5- أن ينص في العقد على نقل ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة إما مقابل ما دفعه

من أقساط أو بضمن رمزي أو بسعر يحدد وقت البيع بمائل مقابل القيمة المتبقية.

وإذا كان هذا العقد من الناحية القانونية هو عقد إجارة حتى نهايته فينقلب عقد بيع، فإنه من

حيث الجوهر هو بيع من البداية، وهذا ما تسيّر عليه النظم المحاسبية التي تعالج العملية في الدفاتر على أنها بيع بثمن مقسط طبقاً لما أقره المعيار المحاسبي الدولي رقم 17 (عبدالحليم، 2003:37).

ولقد حولت بعض البنوك الإسلامية تعديل شروط العقد للبعد بها عن المخالفات الشرعية وسمت العقد "الإيجار المنتهي بالتمليك"، بأن يتم على الوجه التالي:

- عدم ذكر البيع في عقد الإجارة، وإنما يتم إبرام عقد آخر منفصل أسمته عقد وعد بإبرام عقد بيع بعد نهاية مدة الإجارة، أو إبرام وعد بحبة الأصل المؤجر للمستأجر في نهاية عقد الإجارة.

- جعل تكاليف الإصلاح والصيانة والضرائب والإهلاك على المؤجر وليس المستأجر.

ثانياً: الجانب التمويلي وصور تطبيق عقد التأجير التمويلي لتمويل المشروعات الصغيرة:

يتمثل الجانب التمويلي لهذا العقد في أن الممول يدفع ثمن شراء الأصل ويسلمه للعميل المستأجر لاستخدامه في النشاط دون أن يدفع الثمن عند التعاقد وإنما على أقساط مناسبة من عائد التشغيل بدلاً من أن يقرضه المبلغ بفائدة بشراء الأصل، وبذلك يتوفر له التمويل بدون ربا، ويحقق الممول عائداً حلالاً مضموناً ومحدداً سلفاً على أمواله وهو تمويل تجاري وليس نقدي بما يلغى آثار التضخم ويعمل في الاقتصاد الحقيقي.

ويمكن تطبيق هذه الصيغة لتمويل المشروعات الصغيرة بنجاح، حيث أن هذه المشروعات تعاني أكثر من غيرها من عدم وجود رأس مال ثابت يكفي لإنشاء المشروع بما يحتاجه من مباني وآلات ومعدات فيمكن للممول أن يشتري هذه الأصول ويؤجرها تأجيلاً قوياً لصاحب المشروع، كما يمكن في ترتيب آخر أن يتم التعاقد بين منتج أو تاجر هذه المعدات وبين صاحب المشروع مباشرة في صورة ائتمان من البائع، وهذا أسلوب أفضل من المشاركة التي يتوقف فيها عائد الممول على ما يحققه المشروع من أرباح وقد لا تحدث حسب دراسة الجدوى، فضلاً عما تحتاجه المشاركة من متابعة ورقابة مستمرين، كما أن في

هذه الصيغة ضمانًا أكبر من البيع مراجعة إذ يظل الممول المؤجر مالكًا للأصل، وبالتالي عند الإفلاس أو التوقف يمكنه استرداد الأصل بسهولة، هذا فضلاً على أنه ليس مطلوبًا من العميل دفع مبالغ مقدمة.

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA  
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية  
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

## المطلب الثاني/ أساليب التمويل الإسلامية القائمة على الإحسان والتبرع:

يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ﴾ (النحل: ٩٠) وهذا هو أساس تنظيم العلاقات بين البشر، وتطبيقه على المعاملات المالية الخاصة بالتمويل نجد أن العدل هو أساس المعاملات القائمة على المعاوضات التي يتم فيها تبادل المنافع بين طرفي المعاملة بحيث يحصل كل طرف على حقه في عدالة وتوازن ومثل هذه المعاملات البيع والسلم والاستصناع والإجارة والمشاركة والمضاربة والمساقاة والمزاعة، أما الإحسان فهو أساس المعاملات القائمة على التبرعات التي يقدم فيها شخص ماله إلى آخر لحاجته إليها من باب البر والإرفاق ورجاء نوال الثواب من الله عز وجل.

ويوجد في المجتمع بعض الفئات القادرة على العمل ولكنها متعطلة لعدم وجود فرصة عمل في المؤسسات القائمة أو رأس مالي يمكنهم بواسطته ممارسة مهنتهم وحرفهم ولا يمكنهم الحصول على تمويل من المؤسسات المالية الرسمية أو من غيرها، وهنا تبرز أهمية مصادر التمويل الإسلامية القائمة على الإحسان التي يمكن استخدامها لتوفير التمويل لهذه الفئات فيمكنهم العيش في كرامة من ناتج عملهم ويكسبهم المجتمع طاقة إنتاجية جديدة للاقتصاد القومي وينال مقدم التمويل الثواب من الله عز وجل بالبركة في أموالهم في الدنيا والنعيم في الآخرة وبذلك يعلم الخير للجميع، ولقد شرع الإسلام عدة آليات لهذا التمويل الخيري، منها:

### 1- تمويل المشروعات الصغيرة بالقروض الحسنة:

أولاً: الأساس الشرعي للقروض الحسنة:

يعرف القرض فقهاً: بأنه إعطاء شخص لآخر مالا لينتفع به على أن يرد بدله في وقت لاحق، وإذا كانت القروض في التطبيق المعاصر هي قروض بفوائد بمعنى أن يرد المقترض مبلغ القرض مع زيادة عليه تقدر بنسبة مئوية من مبلغ القرض بحسب مدة القرض، فإن الإجماع الفقهي على أن هذه الزيادة ربا محرم

شرعاً، وبدلاً من أسلوب القروض بالفوائد الربوية يمكن استخدام أساليب تمويلية أخرى يشارك فيها الطرفين في العائد والمخاطر وهذا أكثر تحقيقاً للعدالة.

أما القرض في الإسلام، فهو من باب البر والإرفاق ولذا سميت قروضاً حسنة، ويظهر وجه الإحسان في أن المقرض يقدم منفعة ماله مدة من الزمن لغيره ويضحى بها من أجل نوال الثواب من الله عز وجل في الدنيا أضعاف ما كان يمكنه الحصول عليه من المقرض.

## 2- تمويل المشروعات الصغيرة بالصدقات التطوعية:

أولاً/ المجلس الشورى للصدقات التطوعية: تعتبر الصدقات التطوعية من الآليات الإسلامية لتحقيق التكافل الاجتماعي والعمل على تماسك المجتمع ونشر المودة والمحبة بين أفرادها لتوثيق الأخوة الإنسانية الإسلامية، وباب الصدقات التطوعية رحب ومنتسع، فإذا كان الإسلام جعل في أموال الأغنياء واجبات عليهم إخراجها مثل الزكاة فإنه فتح الباب أمام ذوي القلوب الرحيمة والنفوس الطيبة بالصدقات التطوعية التي يقومون بها بدوافع خلتية، ولذا فإنه عند إطلاق كلمة الصدقة تشمل كل أبواب البر والإحسان من قرض حسن وزكاة ووقف، وإذا أضفنا إليها كلمة التطوعية فإنها تعنى الصدقة التي يقدمها الإنسان تطوعاً وتفضلاً، والله عز وجل يجازي المتصدقين خير جزاء في الدنيا بالبركة والإخلاف حيث يقول سبحانه وتعالى: ﴿وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ﴾ (سورة البقرة: الآية ٢٦٤)، ويقول عز وجل: ﴿وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ يُؤَفَّ إِلَيْكُمْ﴾ (البقرة: من الآية ٢٧٢) وهذا الوفاء والجزاء لا يكون بالمثل بل بالمضاعفة فضلاً وتكرماً من الله سبحانه وتعالى حيث يقول: ﴿إِنَّ الْمُصَدِّقِينَ وَالْمُصَدِّقَاتِ وَأَقْرَضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضَاعَفْ لَهُمْ وَلَهُمْ أَجْرٌ كَرِيمٌ﴾ (سورة الحديد).

وخير ما صرفت فيه الصدقات وأنفقت فيه التبرعات هو ما كان فيه تمكين الفقراء والمحتاجين من

تعزيز اعتمادهم على ذاتهم في توفير متطلبات الحياة وبما يكف عنهم ذلة سؤال الغير، وتعتبر المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر وسيلة ناجحة جداً في تحقيق هذه الغاية السامية.

### 3- تمويل المشروعات الصغيرة من الزكاة:

لا يجد الباحث والكاتب عن موضوع الزكاة نفسه في حاجة إلى التأكيد على مشروعية الزكاة ومكانتها في الإسلام وبيان دورها الاقتصادي والاجتماعي، فهي ركن من أركان الإسلام وعبادة مالية يجب على كل مسلم يملك النصاب من أي مال أن يخرج زكاته، وليعلم أن الزكاة حق الله سبحانه وتعالى في المال الذي رزق به، وأن المسلم يعامل فيها أصالة مع ربه عز وجل حيث يقول سبحانه ﴿أَلَمْ يَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ هُوَ يَقْبَلُ التَّوْبَةَ عَنْ عِبَادِهِ وَيَأْخُذُ الصَّدَقَاتِ وَأَنَّ اللَّهَ هُوَ التَّوَّابُ الرَّحِيمُ﴾ (التوبة: ١٠٤) وأن الله سبحانه وتعالى يجازي المزكي خيراً بالبركة في ماله وإخلافه لقوله تعالى ﴿وَمَا أَنْفَقْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ﴾ (سبأ: من الآية ٣٩) وأن الامتناع عن أداء الزكاة يورث الهلاك والفقر وتلف المال لقول رسول الله الكريم: « ما تلف مال في بر ولا بحر إلا بحبس الزكاة » وعلى المستوى الجماعي فإن عدم قيام هذا الركن في مجتمع ما يصيب المجتمع بالقحط والمجاعات كما قال الرسول عليه الصلاة والسلام: « ما منع قوم الزكاة إلا أصابهم القحط والسنين »، وبالنظر في واقع العالم الإسلامي بالنسبة للزكاة نجد أنه في بعض الدول تقوم الحكومة بدورها في إدارة الزكاة بتحصيلها وصرفها في مصارفها الشرعية، وهذا أمر طبيعي، والبعض الآخر تترك الزكاة للأفراد يخرجونها بأنفسهم أو من خلال الجمعيات الأهلية بصورة لا تظهر الآثار الاقتصادية والاجتماعية للزكاة بشكل كاف.

هذا ومن المقرر أن الله سبحانه وتعالى تولى بنفسه تحديد مصارف الزكاة في أصناف ثمانية حددتها

الآية الكريمة في قوله تعالى: ﴿إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي

الرَّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴿٦٠﴾ (التوبة: ٦٠) وفي ضوء ذلك يمكن بيان كيفية الاعتماد على الزكاة كمصدر لتمويل المشروعات الصغيرة:

أ - المستحقين لهذا التمويل: إن مصارف الزكاة محددة بنص القرآن الكريم في أصناف ثمانية لا بد أن تتوفر فيهم الصفات المقررة لاستحقاق الزكاة، وبالنظر في هذه الأصناف نجد أنه يوجد من بينهم الفقراء والمساكين والغارمين وهم الأصناف الذين يمكن أن يدخل فيهم المستحقون للتمويل من الزكاة مباشرة أنشطتهم في مشروعاتهم بشرط أن يكونوا قادرين على العمل ومشروعاتهم صغيرة أو متناهية الصغر، لأن الزكاة تمويل مجاني لا يرد ولا يحمل بأية تكاليف.

ب - نوع التمويل والمساعدة من الزكاة للمشروعات الصغيرة: ويتمثل ذلك في أمرين:

الأمر الأول: توفير التمويل اللازم لرأس المال المشروع في صورة عينية بشراء الآلات، أو لشراء مستلزمات الإنتاج، وهذا أمر مقرر في الفقه الإسلامي من خلال مسائل مثل مسألة تحديد القدر الذي يصرف للفقير أو المسكين أو عورته، ولفئات الفقيرة المستهدفة.

الأمر الثاني: دور الزكاة في ضمان مخاطر الاستثمار في المشروعات الصغيرة:

الغارمين يعدون من مصارف الزكاة المنصوص عليها في القرآن الكريم، والغارم أعم من المدين فهو يشمل أيضاً من تعرض في تجارته أو حرفته لمخاطر أو كوارث، ومن هذا المنطلق يمكن أن تستخدم الزكاة من سهم الغارمين في ضمان المخاطر التي يتعرض لها أصحاب المشروعات الصغيرة سواء كانت مخاطر طبيعية من حريق وغيره، أو مخاطر تجارية وسوقية من ديون ركبته بسبب تعثر نشاطه.

ج- الجانب المؤسسي: ويختلف ذلك بحسب الأحوال:

1- ففي البلاد التي تتولى الحكومات فيها إدارة الزكاة، يراعى تخصيص جزء من حصيلة الزكاة لتمويل هذه المشروعات من سهم الفقراء والمساكين، وجزء آخر من سهم الغارمين لضمان المخاطر فيها.

2- وفي حالة قيام الجمعيات الأهلية بتحصيل بعض الزكوات من المسلمين، تخصص صناديق معينة لتجميع الزكاة لتمويل هذه المشروعات وضمان مخاطرها.

3- وفي حالة الإخراج الفردي بواسطة المزين أنفسهم، فإنه من الأفضل دفع زكاة أموالهم إلى الفقراء العاطلين لشراء آلات الحرف أو البضائع أو لتعويضهم عن المخاطر وسداد ديونهم.

#### 4- تمويل المشروعات الصغيرة من الأوقاف:

أولاً: الأساس الشرعي للوقف:

الوقف من الآليات الإسلامية التي تعمل في مجال التكافل الاجتماعي والبناء الحضاري للأمة، وحقيقته الشرعية تنطرح من تعريفه بأنه تخصيص مال في صورة رأسمال دائر والإنفاق من عائده في سبل الخيرات التي يعود نفعها على أوجه البر المختلفة من إعانة الفقراء والمحتاجين ونشر العلم والمحافظة على الصحة وغير ذلك من أوجه النفع المشرية، والوقف من الصدقات الجارية التي يستمر الانتفاع بها مدة طويلة وهو المقصود بحديث النبي صلى الله عليه وسلم: ((إذا مات ابن آدم انقطع عمله إلا من ثلاث: صدقة جارية، أو علم ينتفع به، أو ولد صالح يدعو له)).

ولقد قام الوقف بدور بارز في بناء الحضارة الإسلامية على مدى التاريخ ومازالت آثاره قائمة حتى اليوم ولكن في العصر الحديث أصاب مؤسسة الوقف الضعف وتراجع هذا الدور في الوقت بدأت فيه الدول غير الإسلامية تأخذ به في ما يعرف « بالترست »، وهذا ما دفع بعض الجهات الإسلامية إلى تبني فكرة إحياء دور الوقف في الحياة المعاصرة، وهو ما يمكن الاستفادة به في جميع المجالات الاقتصادية ومنها تمويل المشروعات الصغيرة.