Imane BOUGUERRA ¹ & Fatima BELKHIR²

**ISLAMIC MICROFINANCE FOR FARMERS IN PAKISTAN: A
CASE STUDY OF THE INNOVATIVE SALAM FORMULA FOR THE
WASEL FOUNDATION**

<http://dx.doi.org/10.47832/2717-8293.1-3.10>

Research Article

Received:

27/11/2020

Accepted:

19/12/2020

Published:

01/01/2021

This article has been
scanned by iThenticate
No plagiarism detected

Copyright © Published
by Rimak Journal,
www.rimakjournal.com

Rimar Academy, Fatih,
Istanbul, 34093 Turkey
All rights reserved

Abstract:

This research paper aimed to show the effective contribution of Islamic microfinance in supporting small farmers in Punjab, Pakistan, using the innovative “salam” formula, which provided by Wasel Foundation. To achieve this goal, the descriptive approach was followed, based on data and statistics provided by the Consultative Group to Assist the Poor “CGAP”.

The most important results were: the financing in “salam” granted a greater role to farmers in Punjab in the decision-making process, because it was well prepared to suit the farmers’ needs and it was innovative in multiple ways, which led to an increase in their yields by 15% to 30% at least, and achieving acceptable profit for the Islamic Microfinance Corporation Wasel.

Key words: Islamic Microfinance, Salam, Farmers, Pakistan, Wasel Foundation.

¹ Dr., Ghardaia University (UN4701), Algeria, bouguerra.imane@univ-ghardaia.dz, <https://orcid.org/0000-0002-9544-264X>

² Dr., Ghardaia University (UN4701), Algeria, belkhir.fatima@univ-ghardaia.dz, <https://orcid.org/0000-0002-1596-6188>

التمويل الأصغر الإسلامي للمزارعين في باكستان: دراسة تجربة آلية سلم المبتكرة لمؤسسة واصل

إيمان بوقرة³

فاطمة بلخير⁴

الملخص

هدفت هذه الورقة البحثية إلى إبراز المساهمة الفعالة للتمويل الأصغر الإسلامي في دعم صغار المزارعين في ولاية بنجاب الباكستانية باستخدام آلية سلم المبتكرة التي تقدمها مؤسسة واصل، و لتحقيق هذه الغاية تم اتباع المنهج الوصفي، بالاعتماد على البيانات و الإحصائيات المقدمة من طرف المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء سيجاب. توصل هذا البحث إلى عدة نتائج هي: أن خيار التمويل بالسلم، منح دوراً أكبر للمزارعين في بنجاب في عملية اتخاذ القرار، ذلك لأنه عبارة عن اتفاق شراء مسبق مقابل تسليم محصول في المستقبل، وهو مهياً بشكل جيد بحيث يلائم احتياجات المزارعين ومبتكر بطرق متعددة، بشكل أدى إلى زيادة الغلة للمزارعين بنسبة تتراوح بين 15% و 30% من جهة، و تحقيق ربح مقبول لمؤسسة التمويل الأصغر الإسلامي واصل من جهة أخرى.

الكلمات المفتاحية: تمويل أصغر اسلامي، سلم، مزارعين، مؤسسة واصل، باكستان.

المقدمة:

يعاني أكثر من 6 ملايين باكستاني من أصحاب الحيازات الصغيرة التي تقل عن 10 أفدنة من قلة خيارات التمويل التي تمنعهم من بناء الأصول بمضي الزمن. ولا يستطيع أغلبهم التوجه إلى البنوك بل يعزفون عن التوجه إليها لأن هذه الخطوة تستلزم استخدام الأراضي كضمان ورد القروض على أقساط شهرية صارمة ودفع غرامات في حالة تأخر سداد المدفوعات. بالإضافة إلى ذلك، قد يكون من الصعب العثور على بنك بالقرب من المنزل وعند الوصول إليه يمكن أن تكون صفوف الانتظار طويلة ويستغرق الحصول على الموافقات وقتاً طويلاً. يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر توفير خيار رد القرض على دفعة واحدة، إلا أن المبالغ تعتبر صغيرة جداً بالنسبة لاستثمار ضخم.

و من بين مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي والتي فازت بجائزة تحدي للتمويل الأصغر الإسلامي مؤسسة واصل وهي منظمة غير حكومية باكستانية لعام 2013، ذلك لأنها أتاحت منذ عام للمزارعين في ولاية البنجاب خيار تمويلي آخر اسمه "سلم"، يمنحهم دوراً أكبر في عملية اتخاذ القرار، وتمويل "سلم" عبارة عن اتفاق شراء مسبق مقابل تسليم محصول في المستقبل. وهو مهياً بشكل جيد بحيث يلائم احتياجات المزارعين ومبتكر بطرق متعددة.

أ. الاشكالية:

بناء على ما تقدم ذكره، يبرز التساؤل الرئيسي في هذه الورقة البحثية في الآتي:
"إلى أي مدى ساهم التمويل الأصغر الإسلامي دعم صغار المزارعين في باكستان باستخدام آلية سلم المبتكرة من مؤسسة واصل؟"

ب. أهمية البحث:

تنبع أهمية هذه الورقة البحثية من المنافع التي أتاحتها مؤسسة واصل للتمويل الأصغر الإسلامي لصغار المزارعين في باكستان عن طريق صيغة السلم، الذي منح لأصحاب الحيازات الصغيرة دوراً أكبر في عملية اتخاذ القرار، بعد تكبدهم لخسائر و ديون من تبني الخيار غير الرسمي للتمويل باللجوء إلى الوسطاء و ذلك منذ قرون عديدة. إن هذا الخيار تقدمه مؤسسة واصل، وهو مهياً بشكل جيد بحيث يلائم احتياجات المزارعين ومبتكر بطرق متعددة.

³ د.، جامعة غرداية، الجزائر، bougueria.imane@univ-ghardaia.dz

⁴ د.، جامعة غرداية، الجزائر، belkhir.fatima@univ-ghardaia.dz

ج. أهداف البحث:

هدفت هذه الورقة البحثية إلى تحقيق جملة من الأهداف، هي:

1. إبراز مفهوم التمويل الأصغر الإسلامي وما صيغه وما الفرق بينه و التمويل الأصغر التقليدي.
2. مناقشة واقع التمويل الأصغر الإسلامي في العالم من خلال التطرق إلى جانبي العرض والطلب عليه.
3. عرض تجربة مؤسسة واصل للتمويل الأصغر الإسلامي بآلية سلم المبتكرة لصغار المزارعين باكستان.

د. محاور البحث:

سعيًا للإجابة عن التساؤل الرئيسي في هذه الورقة البحثية وتحقيق أهدافها، فقد قسم هذا البحث إلى المحاور التالية:

- المحور الأول: التمويل الأصغر الإسلامي.
- المحور الثاني: سوق التمويل الأصغر الإسلامي في العالم.
- المحور الثالث: تجربة التمويل الأصغر الإسلامي لأصحاب الحيازات الصغيرة في باكستان.

المحور الأول: التمويل الإسلامي الأصغر**1. مفهوم التمويل الإسلامي:**

يطلق على التمويل الإسلامي (التمويل وفق الشريعة الإسلامية)، وهو يشير إلى الخدمات المالية التي يتم أداؤها حسب المبادئ المستمدة من قواعد الشريعة الإسلامية وأصولها (عبد الرحمن، 2017).

وفي ورقة نقاش مركزة حول التمويل الأصغر الإسلامي فقد تم النظر إلى التمويل الإسلامي بأنه: نظام التمويل القائم على القوانين الإسلامية – والتي تعرف عمومًا باسم الشريعة الإسلامية – وتقوم على مبادئ المالية الإسلامية على مبدأ عام يتمثل في العمل على تحقيق الرفاهية للناس مع النهي عن الممارسات غير العادلة أو الاستغلالية (Karim et al., 2008). وفي دراسة للمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب فقد تم النظر للتمويل الإسلامي بأنه: تمويل عيني أو مالي إلى المنشآت المختلفة بصيغ تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية، ويشمل المراقبة والمضاربة والمشاركة والاجارة والتكافل (المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2008).

وفي تعريف آخر فإن معنى التمويل الإسلامي يدور حول تقديم عيني أو معنوي إلى المنشآت المختلفة بالصيغ التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية (البلتاجي، 2005).

و بالنظر للتعريفات السابقة فإن التمويل الإسلامي يمكن تعريفه بأنه: تمويل نقدي أو عيني يتم تقديمه للأفراد أو المنشآت المختلفة بصيغ وضوابط تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية (غانم، 2010).

2. أساسيات نظام التمويل الأصغر الإسلامي:

لا يتم فهم النظام المصرفي الإسلامي فهماً كاملاً ودقيقاً إلا في سياق فهم موقف الشريعة الإسلامية من المبادئ الأخلاقية، وتوزيع الثروة، والعدالة الاجتماعية والاقتصادية، ودور الدولة، والمبادئ التي تدعو لتقاسم المخاطر والحقوق والواجبات الفردية، وحقوق الملكية، و قدسية العقود، فهذا كله جزء من الشريعة الإسلامية التي يستند إليها العمل المصرفي الإسلامي (Dhumale and Sapcanin, 1998).

ويمكن تلخيص أهم خمس مبادئ شرعية تحكم العمل المصرفي الإسلامي فيما يلي:

- تحريم الفائدة التقليدية على المالي في حد ذاته أخذ أو عطاء.
- 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. 1 (Frasca, 2008).
- منع الاستغلال التعاقدية ويعني ذلك أن جميع الأطراف المعنية يجب أن تكون على دراية تامة بشرط العقد وماهية النشاط التجاري (Frasca, 2008).

3. الفرق بين التمويل الأصغر الإسلامي و التمويل الصغير التقليدي: يشير مفهوم التمويل الأصغر التقليدي إلى الخدمات المالية المقدمة للفقراء سواء كانت تمويل المشروعات صغيرة بالقروض أو تقديم خدمات مالية أخرى مثل: (التأمين، الادخار، تحويل الأموال... الخ) (https://www.findevgateway.org/ar, 2020).

أما التمويل الأصغر الإسلامي فإنه يشير إلى تقديم تمويل عيني أو نقدي للفقراء أو تقديم خدمات مالية أخرى مثل (التأمين، الادخار، تحويل الأموال....الخ) بصيغ تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ووفق معايير وضوابط شرعية وفنية لتساهم بدور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

بالنظر للمفهوم السابق نجد أن هناك اتفاق بين التمويل الأصغر الإسلامي و التمويل الأصغر التقليدي في أن كلاهما يهدف إلى مساعدة الفقراء لإخراجهم من الفقر والمساهمة في التنمية ولكن الاختلاف هو في الوسيلة أو الطريقة التي يتم بها تقديم التمويل، فحسب الشريعة الإسلامية وفق ضوابط الشريعة الإسلامية 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 (غانم، 2010).

4. صيغ التمويل الأصغر الإسلامي:

1.4 التمويل بالمربحة للآمر بالشراء: تعرف المربحة للآمر بالشراء بأنها: "بيع السلعة بالمواصفات التي حددها الأمر بالشراء بمثل الثمن الأول الذي اشتراها المصرف الإسلامي مع زيادة ربح معلوم متفق عليه على أساس الوعد الملزم" (شويديح، 2007).

2.4 التمويل بالمشاركة: حسب صيغة المشاركة تنشأ شراكة بين جهة التمويل الأصغر و زبون هذه الجهة حيث تقدم المؤسسة التمويل اللازم لتنفيذ مشروع معين، بينما يقوم العميل بتغطية الجزء المتبقي من التمويل، وفي حال تحقق أرباح يتم توزيعها بين الطرفين بنسب يتم الاتفاق عليها مسبقاً بين الطرفين، وعند الخسارة يتم تحميلها للطرفين بحسب نسبة مساهمة كل منهما برأس المال.

و يمكن لجهة التمويل الأصغر تفويض المتعامل بالاشراف على العملية وإدارتها و لا يكون تدخل المؤسسة إلا بالقدر الذي يضمن لها الاطمئنان على سير العملية و التزام الشريك بشروط الاتفاق (غانم، 2010).

3.4 التمويل بالمضاربة: المضاربة هي أن يدفع المالك إلى العامل مالاً ليتجر فيه، ويكون البح مشتركاً بينهما بحسب ما شرطاً و أما الخسارة فهي على ب المال وحده و لا يتحمل العامل المضارب من الخسارة شيئاً وإنما هو يخسر عمله و جهده (الزحيلي، 2001).

و بموجبها تدفع مؤسسة التمويل المصغر مالاً للمتعامل، و يتم تقاسم الأرباح بنسب يتم الاتفاق عليها بينما الخسارة تتحملها المؤسسة التي دفعت المال للمضارب الذي يخسر جهده و عمله فقط إلا إذا كانت الخسارة بسبب تعد أو تقصير (غانم، 2010).

4.4 التمويل بالاستصناع: الاستصناع هو عقد يتعهد بموجبه أحد أطرافه بانتاج شيء مخصوص وفقاً لمواصفات مخصوصة يتم الاتفاق بشأنها و بسع و تاريخ تسليم محدد (صوان، 2001).

و بموجب صيغة الاستصناع فإن مؤسسة التمويل الأصغر تقوم بتصنيع ما يرغبه المتعامل من وحدات انتاجية أو عقارية عن طريق المصنعين ثم تقسط المبلغ على دفعات تشتمل على ربح للمؤسسة من الاستصناع. و يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر استخدام صيغة الاستصناع لتمويل متعاملين يرغبون في تطوير مشاريعهم أو انشائها و تحتاج لتصنيع مثل الأثاث أو بعض الآلات و الأصول التي تحتاج لتصنيع و تركيب....الخ، كذلك فإن الاستصناع يلائم مؤسسات التمويل الأصغر التي تقدم منتجات و برامج لتحسين السكن أو بناء وحدات سكنية (غانم، 2010).

5.4 التمويل بالسلم: يعرف السلم بأنه: "بيع أجل بعاجل" و يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر أن تستخدم صيغة التمويل بالسلم كبديل يغني عن القرض النقدي بفائدة حيث أن السلم عكس المربحة و فيه يتم تسليم مبلغ نقدي للمتعامل على أن يعطي المؤسسة بضاعة أو سلعة معينة محددة و متفق عليها و يسلمها للمؤسسة في المستقبل. و عند استلام المؤسسة للبضاعة في المستقبل فإنها تقوم ببيعها في السوق و تحقق ربحاً حسب ما قسم الله، و هذا يسمى سلماً بسيطاً، و يمكن للمؤسسة أن تتفق مع طرف ثالث لشراء البضاعة سلماً و تقبض الثمن حالاً و يسمى سلماً موازياً (صوان، 2001).

6.4 التمويل بالإجارة المنتهية بالتمليك: و المقصود بها قيام المصرف الإسلامي بتأجير عين إلى شخص مدة معينة، و قد تزيد الأقساط عن أجرة المثل، على أن يملكه إياها بعد انتهاء المدة، و دفعه للأقساط المحددة الأجل بعقد جديد، فإذا أدى المستأجر الأجر انتقل الأصل المالي إلى ملك المستأجر في بيع بالمجان (هبة)، أو بثمان رمزي أو عند دفعه القسط الأخير (ارشيد، 2001).

7.4 التمويل بالقرض الحسن: القرض الحسن هو قرض لا يكون فيه أي نوع من أنواع الفوائد، بمعنى أنه دين من جهة معينة لفترة محددة و يرد دون زيادة أو نقصان، و غالباً ما يتم منح هذا القرض لغايات اجتماعية و انسانية و يحق للجهة

الممولة فرض رسوم رمزية مقابل مصاريف إدارية تتحملها في سبيل منح هذا القرض و لا تمت بصفة لقيمة و مدة و هدف هذا القرض (الشبكة الفلسطينية للإقراض الصغير ومتناهي الصغر، 2003).

8.4 التمويل عن طريق البيع الآجل (البيع بالتقسيط): البيع بالتقسيط هو بيع يعجل في المبيع، ويتأجل فيه الثمن، كله أو بعضه، على أقساط معلومة، لآجال معلومة (شويديح، 2007). و بموجبه يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، و عادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، و إذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو البيع بالتقسيط (غانم، 2010).

5. التحديات أما التمويل الأصغر: يذكر محمد خالد (أحد خبراء التمويل الأصغر) و عضو المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء أنه لم تستطع أياً من مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي الوصول بالتمويل الأصغر الإسلامي على نطاق واسع (عشرات الآلاف من العملاء النشطين) و لتحقيق الاستدامة المالية (أن تحقق الربحية)، و يعتقد خالد أن سبب ذلك قد يعود إلى كون التمويل الإسلامي قد نجح مع الأنشطة الصغيرة و المتوسطة لكنه لم يتم اعتماده بالشكل الصحيح على مستوى التمويل الأصغر و عملائه (https://www.findevgateway.org/ar, 2020).

و يقول باحث آخر أن هناك حاجة ماسة إلى بناء الجسور بين المؤسسة الدينية و مؤسسات التمويل الأصغر، و أن هناك مفهوم خاطئ يزعم انعدام التلاقي بين الطرفين من حيث الأهداف و يتمثل التحدي في ادراك الأرضية المشتركة في التنمية البشرية التي تجمع هذين الطرفين معاً، و يرى عبد الرحمن أن هناك تحد آخر يتمثل في معالجة الروح التشكيكية السائدة في أواسط المستهلكين المسلمين و خاصة في منطقة جنوب آسيا حول صحة و مطابقة هذه المنتجات لأصول الشريعة الإسلامية و قواعدها. و يضيف أن صناعة التمويل الإسلامي قد تحتاج إلى تكيف مجموعة منتجاتها و نماذج التشغيل المتبعة ليس بطريقة جوهرية نظراً لوجود الهياكل الأساسية فعلاً، و ذلك من أجل تلبية احتياجات الفقراء بوصفهم الشريحة التي يستهدف خدمتها التمويل الأصغر (عبد الرحمن، 2017).

المحور الثاني: سوق التمويل الإسلامي الأصغر في العالم

يتم دراسة سوق التمويل الإسلامي الأصغر في العالم من زاويتين هما العرض و الطلب، كما يلي (الزغبى. و مايكل. 2013):

1. معروض خدمات التمويل الأصغر الإسلامي: الجهات المقدمة و المنتجات.

1.1 الجهات المقدمة: ما زال العرض الإجمالي لمنتجات التمويل الأصغر الإسلامي ضئيلاً جداً بالمقارنة بقطاع التمويل الأصغر التقليدي، لكنه سريع النمو، حيث أعلن ما يقرب من ثلث إجمالي المؤسسات طرح عمليات خاصة بالتمويل الأصغر الإسلامي، في غضون الأعوام الخمسة الأخيرة. و استناداً إلى المسح الميداني الذي أجرته المجموعة الاستشارية، و البيانات المجمعة التي تم الحصول عليها من الشركاء (مثل البنك المركزي الاندونيسي)، فثمة ما يقدر بنحو 255 جهة مقدمة للخدمات المالية حول العالم تقدم منتجات التمويل الأصغر الإسلامي (انظر الشكل 1).

و يتركز ما يقرب من 92 بالمائة من هذه الجهات المقدمة للخدمات في منطقتين: الأولى هي: منطقة شرق آسيا و المحيط الهادئ، التي بها 164 مقدمة للخدمات، تمثل 64 المائة من الاجمالي. أما المنطقة الثانية فهي منطقة الأوسط و شمال افريقيا، و 72 جهة مقدمة للخدمات ما يقرب من 28 في المائة من الاجمالي. في حين تتباين أنواع المؤسسات المقدمة لخدمات التمويل الأصغر المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، 5 فإن غالبيتها (من حيث العدد المطلق) بنوك ريفية (انظر الشكل 2).

و يرجع ذلك في الأساس إلى أن البنوك الريفية في أندونيسيا كانت لها الريادة في تقديم خدمات التمويل الأصغر. لكن عند القياس بعدد العملاء الحاصلين على الخدمة، فإن البنوك التجارية تعد أكبر الجهات المقدمة للخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية (انظر الشكل 3) فمن بين العملاء الذين تقدم لهم خدمات التمويل الأصغر الإسلامي، البالغ عددهم 1.28 مليون عميل، فإن البنوك التجارية تخدم 60 بالمائة منهم، في حين تخدم البنوك الريفية 16 بالمائة فقط.

2.1. المنتجات: ينحصر المعروض من منتجات التمويل الإسلامي للفقراء، بصفة عامة، في المrabحة و القرض الحسن (انظر الشكلين 4 و 5).

⁵ من المرجح أن يرتفع إجمالي عدد مقدمي الخدمات على مستوى العالم نظراً لأن معدلات الاستجابة لدى المؤسسات المالية التي تتخذ من إفريقيا مقراً لها و المؤسسات المالية في بعض البلدان الآسيوية (كباكستان) كانت منخفضة و مع ذلك، فمن المحتمل أن تكون هذه المؤسسات بصفة عامة مؤسسات صغيرة من حيث حجمها و انتشارها.

1.2.1 المربحة: عبارة عن عقد بيع "بالتكلفة مضافاً إليها زيادة على السعر"، ويتم اللجوء إليها في الغالب لتمويل السلع اللازمة بوصفها رأس مال عامل. حيث يطلب العميل، عادة، شراء سلعة محددة، يقوم الممول بشرائها مباشرة من السوق ثم يعيد بيعها للعميل، بعد إضافة "زيادة سعرية" ثابتة مقابل الخدمة المقدمة. ولكن تبقى ملكية السلعة (مع ما يرتبط بها من مخاطر) للممول إلى أن يقوم العميل بسداد كامل المبلغ له. وتتميز الزيادة السعرية عن الفائدة في أن الأولى تبقى ثابتة عند المبلغ المتفق عليه في الأصل، حتى لو تأخر العميل في السداد.

تعد المربحة أوسع منتجات التمويل الأصغر الإسلامي انتشاراً (672 ألف عميل و إجمالي محفظة أصول بقيمة 413 مليون دولار تقريباً). و مع ذلك، فغالباً ما ينظر إلى المربحة باعتبارها المنتج الإسلامي الأشبه بالقرض التقليدي. كما تعتبر الزيادة السعرية فائدة مستترة. وثمة شواهد غير مثبتة

تشير إلى أن " صحة "المربحة من الناحية الشرعية تكون محل شك أحياناً من جانب العملاء وبعض أئمة الدين المحليين. وعلاوة على ذلك، ونظراً لارتباط المربحة بأصل معين، فهي لا توفر للعملاء المرونة، لا سيما حين تُقارن بمدفوعات قروض التمويل الأصغر التقليدي التي يمكن تحويلها إلى استخدامات أخرى. وكذلك، فإن إدارة نقل الأصول ينتج عنها تكاليف تشغيلية أعلى في الغالب من صرف النقود في التمويل الأصغر لصغر التقليدي، وهي التكاليف التي يتحملها المستهلك في أغلب الأحيان.

2.2.1 القرض الحسن: وفقاً للشريعة الإسلامية، يعد القرض الحسن النوع الوحيد المسموح به من " القروض ". والقرض الحسن سهل الإدارة نسبياً، و الأهم ن ذلك هو أنه قد يكون المنتج المالي الإسلامي الأسهل في تطبيقه لتحقيق سلاسة الاستهلاك بعكس تمويل المؤسسات أو بناء الأصول. وبناءً عليه، تحتل هذه القروض المركز الثاني من حيث عدد العملاء بعد المربحة - إذ يصل إلى نحو 191 ألف عميل، بما في 80 ألفاً في لبنان و 56 ألفاً في بنغلاديش. و يبلغ إجمالي قيمة محفظة هذه القروض 156 مليون دولار. ولكن، من الناحية العملية، لا تُسعر القروض الحسنة لتغطية تكاليفها الإدارية (و إن كان مسموحاً بذلك)، وعادة ما يتسامح فيها أيضاً في حالة التأخر عن السداد (وإن كان من المسموح أخذ رهن) وبناءً عليه، تصرف القروض الحسنة في الغالب باعتبارها نوعاً من الاحسان وليس بوصفها أنشطة قادرة على الاستمرار ذاتياً، ممولة بهبات مثل الزكاة أو الصدقات.

3.2.1 قرض السلم: ويحل قرض السلم ثالثاً بفارق كبير عن بقية منتجات التمويل الأصغر الإسلامي الأكثر شيوعاً من حيث عدد العملاء، ولكنه أقل كثيراً من حيث المحفظة القائمة. والسلم هو الدفع العاجل في مقابل التسليم الآجل. وغالباً ما يستخدم في السياق الزراعي، حيث يسمح للمزارعين بتمويل الانتاج في مقابل التسليم الآجل للمحصول. ولكي تكون المعاملة شرعية، يجب أن يكون مقدار السلع الآجلة ونوعيتها وتاريخ التسليم الفعلي منصوباً عليه صراحةً.

4.2.1 المشاركة و المضاربة: تعد من برامج تقاسم الربح والخسارة، فلا تقدمها الجهات المقدمة لخدمات التمويل الأصغر الإسلامي على نطاق واسع على الرغم من كونها عقود التمويل الإسلامي التي يشجع عليها علماء الشريعة كثيراً باعتبارها أفضل ما يعكس مبادئ الشريعة. والمشاركة هي مشاركة رأس المال في مشروع أعمال تجارية، يتقاسم فيها الأطراف الأرباح والخسائر وفقاً لنسبة محددة مسبقاً. ويمكن استعمال المشاركة مع الأصول أو رأس المال العامل.

و المضاربة تشير إلى تمويل المؤتمن، حيث يكون فيها أحد الأطراف ممولاً من خلال تقديمه لأموال، في حين يقدم الطرف الآخر الخبرة الادارية في تنفيذ المشروع (أو يقدم أي أشكال أخرى من الاسهام غير المالي) و في المضاربة، تقتسم الأرباح وفقاً لنسبة محددة سلفاً، إلا أن الخسائر المالية يتحملها الممول بالكامل، في حين يخسر المدير وقته ومجهوده (أو أي إسهام آخر غير مالي). ويتطلب كلا البرنامجين يقظة في إعداد التقارير ودرجة عالية من الشفافية من أجل توزيع الأرباح و الخسائر توزيعاً عادلاً. وبالتالي، فعلى الرغم من تشجيع الشريعة لهما تشجيعاً قوياً، فإنه ينتج عنهما تكاليف تشغيلية كبيرة خاصة للمؤسسات الصغرى والصغيرة غير المعتادة على الحسابات الرسمية. ونتيجة لذلك، يظل انتشار هذين المنتجين متدنياً، بإجمالي عملاء يبلغ 9300 عميل فقط، 7500 منهم تقريباً في إندونيسيا (انظر الشكل 6).

ويقدر عدد العملاء المستخدمين لخدمات الادخار المتوافقة مع الشريعة بنحو 830 ألف عميل، يقيم ما يقرب من 78 في المائة منهم في إندونيسيا وحدها. وتمثل منتجات الادخار الإسلامية ودائع يجري استثمارها وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، و تمثل المضاربة الشكل لأدوات الادخار، حيث "يستثمر" المدخرون ودائعهم في نشاط المؤسسة المالية. و تقوم المؤسسة المالية باستثمار خبرتها الادارية وتوسط الودائع/الاستثمارات بطريقة متوافقة مع أحكام الشريعة. ويتم تقاسم الأرباح أو الخسائر وفقاً لاتفاق مسبق، و بالإضافة إلى إندونيسيا، أعلنت أفغانستان وبنغلاديش والسودان واليمن فقط عن توفر خدمة الودائع الصغرى المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. ومن بين أول ثلاثة بلدان من حيث أعلى انتشار للتمويل الأصغر الإسلامي، هناك مؤسستان تهيمنان: الأولى في السودان، يخدم البنك الزراعي 75 في المائة من العملاء من خلال المنتجات المتوافقة مع الشريعة، و الثانية في بنغلاديش، يخدم بنك بنغلاديش الإسلامي 67 في المائة. وباستثناء هذين البنكين الكبيرين، فإن الغالبية العظمى من الجهات المقدمة لخدمات التمويل الأصغر الإسلامي صغيرة جداً، حيث إن لديها 2250 عميلاً في المتوسط (انظر الشكل 8) وتبلغ قيمة محفظتها القائمة أقل من مليوني دولار.

2.2 مسألة الطلب: يعد فهم الطلب على التمويل الأصغر الإسلامي أحد التحديات الرئيسية أمام زيادة الانتشار إلا أن المعلومات المتوفرة عن الطلب ناقصة ومتعارضة، ولم يحاول خوض غمار هذه المسألة سوى القليل من الدراسات، والتي كانت في معظمها استبيانات للمؤسسات، تستفسر فقط عن تفضيلات المستجيبين بشأن الخدمات المتوافقة مع الشريعة، حيث أظهرت الاستبيانات الممولة من مؤسسة التمويل الدولية في خمسة بلدان عربية تفاوت تفضيلات الخدمات المتوافقة مع الشريعة تفاوتاً واسعاً على مستوى البلدان، فجاءت الجزائر في الطرف الأدنى، حيث أشار فيها 20 في المائة من أصحاب المنشآت الصغرى إلى عدم قدرتهم على الحصول على التمويل لأسباب دينية، في حين كانت فلسطين في الطرف الأعلى، حيث أشار أكثر من 60 في المائة من أصحاب المنشآت الصغرى إلى تفضيلهم للخدمات المتوافقة مع الشريعة. ولكن ثمة شواهد غير مثبتة تشير إلى أن العديد من المستجيبين الذين أعربوا عن تفضيلهم للمنتجات الإسلامية سيختارون المنتجات التقليدية حين تخيرهم.

وتشير الدراسات المعنية بالطلب في إندونيسيا، وهي أكبر دولة إسلامية وواحدة من أكثرها تقدماً من حيث تقديم خدمات التمويل الأصغر الإسلامي، إلى أن الطلب ليس عاملاً بالغ الأهمية في الإقبال على هذه الخدمات. ففي دراسة غير مسبقة، توصل سيبيل (2011) إلى أنه لا يتوفر أي مؤشر على أن إنشاء البنوك الإسلامية في إندونيسيا سبقه طلب شعبي واسع النطاق على الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة". ويشير سيبيل إلى البحوث التي أجريت بتكليف من بنك إندونيسيا عن الطلب في جاوا الوسطى والغربية، والتي أظهرت نتائج مختلطة. فقد توصلت الدراسة الخاصة بجاوا الوسطى إلى أن المستهلكين بحاجة إلى مزيد من التوعية عن الموضوع قبل الخروج بأي استنتاج بشأن الطلب من جانبهم. وأظهرت الدراسة الخاصة بجاوا الغربية أن المستهلكين انتقوا اختياراتهم بناءً على القرب والراحة وليس لأسباب دينية (سيبيل، 2011) وتدعم بيانات قاعدة البيانات العالمية للاشتغال المالي (فيندكس) هذا الاستنتاج، فبناءً على معلومات عن المسلمين في 148 بلداً، أظهرت فيندكس أن التفضيل لأسباب دينية كان أدنى العوامل في الأهمية عند اختيار فتح حساب مالي رسمي (انظر الشكل 9).

الشكل 9. أسباب عدم امتلاك حساب مالي رسمي (نسبة مئوية للمسلمين البالغين)

نسبة المشاركين في الاستبيان

المصدر: فينيدكس، الشريط العلوي عليه المؤشر "عدم وجود نقود كافية (فقط لا غير)" يعكس شخصية هؤلاء المشاركين الذين لم يذكروا سوى عدم توفر أموال سببا لعدم فتح حساب رسمي، في مقابل أولئك الذين صرحوا بهذا السبب توضيحاً لسبب آخر ذي صلة مثل "عدم وجود نقود كافية لدفع ثمن الانتقال إلى أقرب بنك" أو "عدم وجود أموال كافية لسداد تكاليف المعاملات"، وما إلى ذلك.

وقد حاولت تجربة عشوائية حديثة في مصر الذهاب إلى ما هو أبعد من استبيان التفضيلات إلى فهم الاختيارات (الجمال و آخرون، 2001) وقد أجرى الباحثون بحثاً في جمعيات الاقراض والتوفير الدوار التي تعتبر متوافقة مع أحكام الشريعة، واختبرت هذه النماذج بالمقارنة مع النموذج التقليدي للقروض الصغرى لمجموعات التضامن الدوار على طراز غرامين. وقد توصلت الدراسة إلى أن معدلات الاقبال والسداد لجمعيات الاقراض والتوفير الدوار الإسلامية كانت أعلى من المجموعة التقليدية على طراز غرامين، مما يشير إلى أنه في حالة تقديم الخدمات المناسبة وبتكلفة ومرونة مماثلتين، فإن العملاء سيختارون بالفعل النماذج التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

وقاعدة الشواهد الحالية المعنية بالطلب غير قوية بالقدر الكافي. حيث يلزم إجراء المزيد من الأبحاث لا لفهم تفضيلات العملاء وحسب بل سلوكهم أيضاً، لا سيما فيما يتعلق بكيفية تأثير قرارات العملاء بالتكلفة وسمات المنتج والتصور بشأن صحته الشرعية. ومن الأمور ذات الأهمية الخاصة أيضاً فهم التوازن في الطلب على المنتجات المالية المرنة التي يمكن استخدامها في تسهيل الاستهلاك مقارنة بالمنتجات المالية لبناء الأصول وتمويل المشاريع التي تعد المنتجات الإسلامية أنسب لها.

المحور الثالث: تجربة التمويل بآلية سلم لصغار المزارعين في باكستان

سيتم شرح تجربة مؤسسة واصل للتمويل بصيغة سلم المبتكرة، في ما يلي (شهادة، 2016):

1. التعريف بمؤسسة واصل للتمويل الأصغر الإسلامي:

أسست في عام 1992 م كمنظمة غير حكومية تنشط في التمويل الأصغر التقليدي باسم مركز التنمية التعاونية للمرأة (CWCD)، وقد نجحت في نقل أصولها والتزاماتها إلى مؤسسة واصل في عام 2012 المختصة في التمويل الأصغر الإسلامي.

هدفت هذه المنظمة منذ انشاءها إلى التخفيف من حدة الفقر من خلال تطوير المشاريع و انشاء سلسلة القيمة وتمكين المجتمعات الفقيرة اقتصادياً و تسهيلها في تطوير أعمالها من خلال برامج القروض الصغيرة و تنمية المشاريع في عام 2009، وسعت هذه المنظمة عملياتها من التمويل الأصغر التقليدي إلى التمويل الأصغر الإسلامي إلى أن أوقفت التمويل التقليدي بصفة نهائية في 2010 م و أصبحت مؤسسة واصل المختصة والرائدة في التمويل الإسلامي المحض في باكستان، حيث وفرت بنجاح خمس صيغ للتمويل الأصغر المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وهي: المراجعة، السلم، الاستصناع، المشاركة، الاجارة (www.wasil.org.pk، 2020).

2. الخيار غير الرسمي للتمويل من الوسطاء:

يميل المزارعون إلى القيام بما اعتادوا عليه منذ قرون، فهم يستعينون بالوسطاء الذين يستجيبون لاحتياجاتهم التمويلية الزراعية والشخصية منذ فترة طويلة، حيث انتقل هذا النظام غير الرسمي من جيل إلى جيل، الأمر الذي أدى في كثير من الأحيان إلى تكتيل المزارعين بديون دائمة.

حيث يزود الوسطاء المزارعين بشكل مباشر بالبذور والأسمدة ويحصلون المبلغ المساوي لها في صورة محاصيل وقت الحصاد. ويسود سعر السوق اليومي عند التسوية التي تتم مباشرة بعد الحصاد حين تكون الأسعار في أدنى مستوياتها. ويعتمد الوسيط إلى تخزين المحاصيل وبيعها بعد عدة أسابيع حين تكون أسعار

السوق قد ارتفعت بنسبة تتراوح بين 25% و 30%. وبعد فترة قصيرة، وعندما تظهر الحاجة إلى البذور والأسمدة والمبيدات وغيرها من المستلزمات للمحصول التالي، لا يمتلك المزارع في أغلب الأحوال سيولة كافية لتغطية احتياجات المحصول والاحتياجات المنزلية لأسرته. ونتيجة لذلك، يلجأ المزارع إلى الوسيط للحصول على دورة تمويلية أخرى. وتشير بعض التقديرات إلى أن الوسطاء يمولون 50% على الأقل من أصحاب الحيازات الصغيرة في باكستان.

3. الخيار الرسمي للتمويل بألية السلم:

منذ عام 2009، أتيح للمزارعين في ولاية البنجاب خيار تمويلي آخر اسمه سلم، يمنحهم دوراً أكبر في عملية اتخاذ القرار. وهذا الخيار تقدمه مؤسسة واصل، وهي منظمة غير حكومية باكستانية حازت على جائزة تحدي التمويل الأصغر الإسلامي لعام 2013. وتمويل "سلم" عبارة عن اتفاق شراء مسبق مقابل تسليم محصول المستقبل. وهو مهيا بشكل جيد بحيث يلائم احتياجات المزارعين ومبتكر بطرق متعددة:

- توفر مؤسسة واصل التمويل نقداً ويُرد إليها في صورة محاصيل وقت الحصاد. ويتحدد السعر وقت التمويل ويجري التفاوض عليه بين المزارع ومؤسسة واصل بناء على سعر العام السابق وظروف الطقس المتوقعة.
- ويتسنى للمزارع اختيار بذور وأسمدة ذات جودة أعلى، في الوقت الذي يحدده ومن تجار التجزئة الذين يختارهم. ويؤدي ذلك إلى زيادة الغلة، التي تردد أنها ارتفعت بنسبة تتراوح بين 15% و 30% على أقل تقدير.
- وعند الحصاد، يسلم المزارع إلى مؤسسة واصل كمية المحاصيل المساوية لمبلغ التمويل بالسعر الذي تم التفاوض عليه. ثم يبيع أي كمية متبقية من المحصول في السوق. وشأنها شأن الوسيط، تباع مؤسسة واصل المحاصيل عند ارتفاع الأسعار، وتحصل بذلك على أرباحها من السوق.
- ووفقاً لخطة التمويل التي تقدمها مؤسسة واصل، يحتفظ المزارعون على الأقل بنصف الإنتاج المتوقع، في حين أن الوسطاء يتركون في المعتاد ما بين 20% و 30% وهي نسبة تكفي بصعوبة لتغطية الاحتياجات الاستهلاكية الخاصة بالأسرة.

وتشير مؤسسة واصل إلى أن مزايا تمويل سلم تكفي للسماح للمزارعين ببناء الأصول وإعالة أنفسهم فوق مستوى خط الفقر في غضون خمس دورات تمويلية أو ثلاث سنوات تقريباً. ويقتصر برنامج سلم في الوقت الحالي على القمح والأرز نظراً للسهولة النسبية لتوقع أسعارهما وتخزينهما.

4. نموذج الأعمال:

يعد عرض سلم من الخيارات المستدامة لمؤسسة واصل، حتى على نطاق صغير. فقد مولت المؤسسة 1200 عقد سلم فقط حتى عام 2016، بإجمالي معدل انتشار بلغ 430 مزارعاً في أي فترة زمنية. ومع ذلك، فهي تجني أرباحاً بالفعل من هذا النشاط. ويتفاوت هامش الربح على عقود سلم حسب المحصول وحسب السنة، إلا أنه يبلغ 30% في المتوسط. وبناء على تدفقات نقدية فعلية، فإن هذه النسبة تساوي معدل عائد داخلي يبلغ 45%، وهي نسبة من المفترض أن تكفي لنمو محفظة سلم نمواً مستداماً، حيث تمثل في الوقت الحالي 10% من إجمالي أصول مؤسسة واصل.

وكان لفوز مؤسسة واصل بجائزة تحدي التمويل الأصغر الإسلامي بقيمة 100 ألف دولار تأثير مضاعف. فقد استخدمت الأموال في شراء أرض وبناء مستودع في جوجرا التي تقع على بعد 200 كيلومتر جنوب غرب لاهور. ويمكن للمستودع تخزين كمية تصل إلى 800 طن من المحاصيل، مع إمكانية التوسع إلى 2300 طن (أدت أكبر

عملية تمويل في شهر أيار/ مايو 2014 إلى قيام مؤسسة واصل بجمع 870 طناً من المحاصيل). وأتاح هذا لمؤسسة واصل تلبية الطلب المتزايد. ولن تحتاج أيضاً بعد الآن إلى تأجير مستودعات لا تكفي لتخزين المحاصيل. وأدت الجائزة أيضاً إلى جذب ممولين آخرين مهتمين بالتمويل الإسلامي، ما أتاح لمؤسسة واصل تجميع تمويل إضافي بقيمة 80 ألف دولار من مؤسسات محلية مثل صندوق إحسان وأخوات. ثمة

أثر إيجابي آخر هو أن ست مؤسسات في باكستان تعمل الآن على تجريب منتجات سلم.

٥. الخاتمة:

ترتبط خبرة مؤسسة واصل بولاية البنجاب، ويمكن توسيعها لتشمل مناطق أخرى في باكستان ذات جوانب تشابه معها. ومع ذلك، فهناك حاجة إلى مزيد من التجريب والبحث لفهم الظروف التي يمكن في ظلها تكرار التجربة في بلدان أخرى ولمحاصيل أخرى. فعلى سبيل المثال، من غير الواضح ما إذا كان برنامج سلم سيكون مستداماً إذا لم يتح للمزارعين الحصول على مياه الري. كما أن المبادئ المحاسبية الموحدة ومقاييس الأداء مهمة هي الأخرى لفهم إمكانيات منتجات التمويل المذكورة. وفي الوقت ذاته، يظل العرض المقدم من مؤسسة واصل جديراً بالمتابعة، سواء بالنسبة لأصحاب الحيازات الصغيرة أو من يسعون إلى دعمهم. إن تجربة سلم قابلة للتكرار إلا أن هناك عدة عوامل تؤثر على نجاحها، كما يلي:

1. تهيئة مكان التخزين المتاح بحيث يتوافق مع نوع المحصول الممول. فالقمح على سبيل المثال سهل التخزين، أما الأرز فيجب تجفيفه قبل التخزين، والقطن يستلزم رقابة دقيقة على مستويات الرطوبة وغير ذلك.
2. تمويل سلعة أولية من خلال اتفاق شراء مسبق مستدام بالنسبة لمقدم التمويل عندما تكون الأسعار إما مستقرة أو تتجه اتجاه تصاعدياً، كما هو الحال مع القمح في باكستان بفضل دعم الحكومة للمحصول. إلا أن انخفاض أسعار المحاصيل في وقت الحصاد يمكن أن يكبد الممول خسائر جسيمة. تتحوط مؤسسة واصل جزئياً من هذا الانخفاض عن طريق تجنب 2% من مبلغ التمويل.
3. قد يميل أصحاب الحيازات الصغيرة إلى بيع محاصيلهم مباشرة في السوق وقت الحصاد إذا كانت الأسعار أكثر جذباً من السعر التعاقدي المتفق عليه مسبقاً. تخفف مؤسسة واصل هذا البيع الجاني بأن تعرض رد أي أرباح تحققها تتجاوز 30% من السعر المتفق عليه. وقد يؤدي هذا إلى تعزيز الاحتفاظ بالعملاء إلا أنه يؤدي إلى الحد من الأرباح.
4. يجب حماية المحاصيل من التلف والمخاطر قبل الحصاد وبعده، مع استفادة المزارعين من التأمين على المحاصيل واستفادة الممول من التأمين على المخزون. ويعد الخيار الأخير غير متاح لمؤسسة واصل التي تتحمل مخاطر التخزين بعد الحصاد خلال شهرين.
5. يستلزم توسيع نطاق هذه الخدمة استثمارات مسبقة في رأس المال العامل ومنشآت التخزين. وللوصول إلى 10 آلاف مزارع، تحتاج مؤسسة واصل إلى 6.5 مليون دولار من تمويل المحفظة.
6. ويجب فهم الاشتراطات القانونية فهماً جيداً. وعند تنفيذ برنامج سلم، أدركت مؤسسة واصل أنها في حاجة إلى ترخيص خاص لتخزين المحاصيل أو نقلها من مقاطعة إلى أخرى.

و. قائمة المراجع:

- ارشيد، محمود عبد الكريم، (2001). الشامل في المعاملات و عمليات المصارف الاسلامية، (ط.1). دار النفائس.
- البلتاجي، محمد. (2005). صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة و المعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك. استرجعت بتاريخ جانفي، 12، 2020، من <http://iefpedia.com/arab/wp-cotent/uploads/2009/vvv.doc>.
- الجمال، محمود و آخرون. (2001). جمعيات الاقراض والتوفير الدوار الممولة من البنوك للتمويل الأصغر: أدلة تجريبية في قرى مصرية فقيرة . استرجعت بتاريخ فيفري، 15، 2020، من <http://www.ruf.rice.edu/~elgamal/files/EMF-05-11.pdf>
- روزنبرغ، ريتشارد و آخرون. (2009). مقرضوا الأموال الجدد: هل يتعرض الفقراء للاستغلال بسبب ارتفاع أسعار الفائدة على القروض الصغرى؟. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء.
- الزحيلي، وهبة. (2001). الفقه الاسلامي وأدلته. (ط.4). دار الفكر.
- الزعي. ميادة و مايكل تارازي. (2013). "الاتجاهات العامة للاشتغال المالي المتوافقة مع الشريعة الاسلامية. CGAP. 9-2.
- عبد الرحمن، عامر. (2007). نحو التمويل الصغر وفقاً للشريعة الإسلامية. استرجعت بتاريخ جانفي، 01، 2020 من <http://arabia.microfinancegateway.org/cotent/article/detail/24004>.
- غانم، محمد مصطفى. (2010). واقع التمويل الأصغر و آفاق تطويره في فلسطين: دراسة تطبيقية على قطاع غزة [رسالة ماجستير غير منشورة]. الجامعة الاسلامية في غزة.
- شويديح، أحمد ذياب. (2007). المعاملات المالية المعاصرة في الشريعة الاسلامية. (ط.3). المركز الدولي للنشر.
- الشبكة الفلسطينية للإقراض الصغير و متناهي الصغر، (2003). سلسلة ملخصات للتمويل متناهي الصغر في فلسطين.
- شحادة. ندين. (2016). تجربة التمويل الأصغر لأصحاب الحيازات الصغيرة في باكستان. CGAP. استرجعت بتاريخ فيفري، 15، 2020، من www.wasil.org.pk.
- صوان، محمود حسن. (2001). أساسيات العمل المصرفي: دراسة مصرفية تحليلية مع ملحقات الفتاوى الشرعية. (ط.1). دار وائل للطباعة و النشر.
- المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب، عضو مجموعة البنك الاسلامي للتنمية. (2008). تنمية التمويل الأصغر الاسلامي: التحديات و المبادرات. السعودية. استرجعت بتاريخ فيفري، 15، 2020، من <http://arabia.microfinancegateway.org/cotent/article/detail/2587>.
- Dhumale, Rahul and Sapcanin, Amela. (1998). "An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance Technical Note", United Nations Development Program and World Bank. Retrieved: February 15, 2020, From <http://www.gdrc.org/icm/country/wana/wb>
- Karim, Nimrah. (2008). Islamic Microfinance; An Emerging Niche Market. Washington D.C; CGAP, Retrieved: February 15, 2020, From <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.5029>.
- Frasca, Alexandra. (2008). A Further Niche Market : Islamic Microfinance in The Middle East and North Africa, Center for Middle Eastern Studies and McCombs School of Business, University of Texas at Austin, Retrieved: February 15, 2020, From <http://arabia.microfinancegateway.org/>
- <https://www.findevgateway.org/ar>. (2020).