

الگوسازی مؤسسات و تأمین مالی خرد منطبق با قواعد شریعت اسلام

دکتر علی حسنزاده *

تاریخ پذیرش مقاله: ۱۳۹۰/۴/۲۷

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۰/۲/۱۵

چکیده

تأمین مالی خرد، به معنای فراهم نمودن خدمات و تسهیلات مالی برای گروه‌های کم‌درآمد و فقیر جهت بهبود وضعیت مالی آنها می‌باشد. در کشورهای کمتر توسعه یافته تأمین خدمات مالی و بهره‌مندی از تسهیلات و اعتبارات بانکی برای دهک‌های پایین درآمدی به دلیل وجود نرخ‌های بهره بالا و مطالبه وثایق سنگین از طرف بانک‌ها و مؤسسات اعتباری بسیار مشکل و خارج از دسترس بوده است. از دهه ۱۹۶۰ تأمین مالی خرد به عنوان یک راهکار بنیادی در رفع این موانع از روش‌های مرسوم و متداول مالی مبتنی بر بهره بانکی مورد استفاده قرار گرفت. این

* دانشیار و مدیر گروه بانکداری پژوهشکده پولی و بانکی Alihasanzadeh2003@yahoo.com

روش تأمین مالی تا حدی توانست نیازهای گروه‌های کم‌درآمد و فقیر را به خدمات مالی و اعتباری تأمین نماید. اما در این راستا گروه‌های وسیعی از مسلمانان فقیر که عمدتاً ترجیح می‌دهند تأمین مالی خود و خانواده خود را با انطباق بیشتر بر قوانین شرعی اسلام تدوین نمایند، از منافع و آثار این روش‌های تأمین مالی بی‌بهره مانده‌اند. با عنایت به این مهم و محدودیت‌های جوامع و گروه‌های مسلمان در بهره‌مندی از منافع این روش‌های تأمین مالی، در این مقاله سعی می‌شود با استفاده از ابزارها و قراردادهای مالی معرفی شده در قانون شریعت اسلام الگوی مناسبی را تحت عنوان تأمین مالی خرد اسلامی منطبق با نیازهای مالی و اعتباری گروه‌های کم‌درآمد مسلمان، معرفی و پیشنهاد نماییم.

واژه‌های کلیدی: مؤسسات تأمین مالی خرد، اقتصاد مالی، برنامه‌های رفاهی برای فقر.

طبقه‌بندی JEL: I38, G20, G21

۱. مقدمه

برقراری عدالت اجتماعی از راه کاهش نابرابری‌های مادی و توزیع متعادل درآمدها صورت می‌گیرد و لذا کاهش نابرابری‌ها و توزیع عادلانه‌تر درآمدها از راه سازوکارهای مناسب در سطح کلان اقتصادی و اجتماعی موفق‌تر خواهد بود. بنابراین استفاده از سیاست‌های مناسب دستیابی به عدالت اجتماعی را بر اساس جریان وابسته‌ای که کلیه محورها و موضوعات با هم ارتباط نزدیک و تنگاتنگ دارند، تسهیل می‌بخشد. در مباحث عدالت اجتماعی، برابری فرصت‌ها نقش مهمی در تحقق کاهش ناعادلانه امکانات خواهد داشت. از جمله راهکارهای تحقق این رسالت برای گروه‌های خاص جامعه (گروه‌های کم‌درآمد و فقیر) که همواره دولت‌ها بر آن تأکید دارند، برنامه‌های اعتبارات خرد است. این برنامه‌ها با هدف بهبود وضعیت اقتصادی، کاهش بیکاری و به‌وجود آمدن فرصت‌های شغلی در چارچوب برنامه‌های خوداشتغالی، کارآفرینی و محو شدن نابرابری‌های اجتماعی و کاهش فقر و همچنین افزایش مشارکت زنان در بازار کار تدوین گردیده است. در سه دهه اخیر تجربه بسیاری از کشورها در جهان نشان داده است که تأمین مالی خرد، راهکار مناسبی برای ایجاد فرصت‌های جدید شغلی، کاهش فقر و توانمندسازی افراد در مناطق کم‌درآمد بوده است.

نکته قابل اشاره در این رابطه این است که تمامی این تجربیات موفق مبتنی بر روش‌های متداول و مرسوم تأمین مالی و یا به عبارتی روش‌های تأمین مالی ربوی بوده است. این در حالی است که در تمامی جوامع مسلمانان از جمله ایران، اکثریت گروه‌های کم‌درآمد جامعه ترجیح می‌دهند که منابع مالی مورد نیاز خود را بر اساس روش‌های منطبق با موازین شرعی و اسلامی تأمین نموده و از پرداخت هرگونه وجهی به صورت ربا در این فرایند پرهیز نمایند. به هر حال تأمین مالی گروه‌های کم‌درآمد و فقیر در مقیاس‌های خرد کوچک با ابزارهای مالی منطبق با قوانین شرعی به همراه کمک‌های فنی و آموزشی از طریق مؤسسات و نهادهای منسجم می‌تواند زمینه‌های لازم برای بهره‌مندی مسلمانان از هوش و استعداد های خود و ایجاد بسترهای مناسب برای توسعه اقتصادی، اجتماعی جامعه را فراهم آورد. لذا جستجو و معرفی ابزارها و سازوکارهای لازم تأمین مالی خرد و همچنین معرفی

ساختار سازمانی مناسب در جوامع اسلامی می‌تواند از اولویت‌های برنامه‌های بخش پولی و اعتباری کشور در برنامه‌های اقتصادی دولت با تأکید بر اهداف فقرزدایی و ایجاد عدالت اجتماعی قرار گیرد.

۲. مدل‌های تأمین مالی خرد

پیشینه تأمین مالی خرد مقدم بر بانکداری مدرن است، زیرا تأمین مالی خرد مستلزم تأمین مالی غیررسمی از طریق وام‌دهندگان غیررسمی، بنگاه‌های وام‌دهنده، استقراض از دوستان، خویشاوندان و منابع اعتباری عرضه‌شده از طرف بازرگانان و مالکین بوده است. اکثریت این روش‌های تأمین مالی مستلزم اعطای اعتبار در مقابل ایجاد بدهی برای وام‌گیرندگان می‌باشد که اغلب آنها به دلیل وجود ریسک مربوط به عدم وصول وثیقه و تضمین‌های لازم بسیار گران‌قیمت مصوب می‌گردند. این چنین روش‌های تأمین مالی در بعضی شرایط به دلیل وجود وام‌دهندگان فرصت‌طلب زمینه‌های بهره‌کشی استثمار وام‌گیرنده‌هایی را که به دنبال تأمین نیازهای ضروری و فوری خود بوده‌اند، فراهم می‌آورد و نهایتاً به ایجاد و گسترش فقر در جامعه و حتی انتقال آن از نسلی به نسل دیگر در میان جوامع کم‌درآمد منجر می‌گردد. چنین شرایط غیرمنصفانه‌ای حتی امروزه علی‌رغم رشد بسیار بالای بانکداری مدرن هنوز در بعضی از کشورها برای گروه‌های کم‌درآمد جامعه که امکان دسترسی به منابع بانکی را نداشته و مجبور به استفاده از منابع پولی بازارهای غیررسمی می‌باشند، ملاحظه می‌گردد. حال با عنایت به شکست ناتوانی سیستم‌های بانکی در تأمین نیازهای اعتباری فقرا و گسترش تأمین مالی غیررسمی که نتیجه‌ای جز تعمیق فقر در این جوامع نداشته است، ابداع سازمان جدیدی در قالب مؤسسات غیردولتی اعتباری به عنوان فراهم‌کنندگان اعتبارات و تسهیلات مالی خرد برای فقرا و قدرت‌بخشیدن به آنها در جهت کمک به رشد اقتصادی جامعه مدنی و همچنین سهیم‌نمودن آنها در مشارکت‌های اقتصادی جایگاه ویژه‌ای دارد.

با عنایت به این مهم، در گوشه و کنار جهان، در کشورهای در حال توسعه، دولت‌های ملی به منظور ایجاد وضعیت مناسب‌تر برای گروه‌های کم‌درآمد و در چارچوب برنامه‌های فقرزدایی، به تدوین برنامه‌های تأمین مالی خرد و ایجاد

مؤسسات تأمین مالی خرد اقدام نمودند که در این بخش اشاره‌ای مختصر بر بعضی از تجربه‌های موفق و ناموفق آن خواهیم نمود.

۳. بنگلادش، الگوی گرامین بانک

کشور بنگلادش را می‌توان مبدأ تأمین مالی خرد قلمداد کرد. تجربه این کشور در فراهم‌سازی منابع مالی برای واحدهای کوچک، فقیران و گروه‌های خاص به ویژه زنان باعث شد که کشورها در اتخاذ راهبرد مناسب برای اعتبارات خرد، تجربه کشور بنگلادش به ویژه توفیق گرامین بانک را مورد توجه قرار دهند. برای ارزیابی میزان عملکرد و کیفیت خدمات‌رسانی مالی مؤسسه‌های تأمین مالی خرد در بنگلادش می‌توان به مؤسسه یا طرح‌هایی نظیر گرامین بانک (GB)، کمیته توسعه روستایی بنگلادش (BRAC)، پروژه توسعه روستایی ۱۲ (RDP- 12) سازمان نوسازی بنگلادش (BURO)، بنیاد شاکتی (Shakti Foundation)، خدمات روستایی رانچپور دنیاچپور (RDRS) و طرح توسعه سیستم‌های کشاورزی حاشیه‌ای و خرد (MSFSCIP) را نام برد.

هر چند اهداف تأسیس این مؤسسات با هم متفاوت است، اما رویکرد اصلی تأسیس و فعالیت این نوع مؤسسات حمایت از فقیران و توانمندسازی آنان برای انجام فعالیت‌های اقتصادی و کسب حداقل درآمد است. تمرکز اصلی این مؤسسات و به ویژه گرامین بانک روی گروه‌های پایین درآمدی (طبقات پایین اجتماعی) است و به دلیل درآمد پایین مشتریان و عدم دستیابی به وثیقه سنتی، وامدهی فقط از راه تشکیل گروه‌های با تعهد مشترک که ملزم به پس‌انداز اجباری هستند، صورت می‌گیرد. پرداخت‌ها بر سازوکار گروهی متکی است تا شعبه‌ها به بازپرداخت اعتبار خود اطمینان کنند.

۴. مالزی، مؤسسات غیردولتی تأمین مالی

با اجرای برنامه‌های جدید اقتصادی در کشور مالزی طی سال‌های ۱۹۸۵-۱۹۹۵، به‌رغم گستردگی فقر در مناطق روستایی، میزان جمعیت فقیر از ۴۵ درصد به ۱۵ درصد کاهش یافت. دو عامل مهم در گسترش اعطای ترکیبات مالی به فقیران

به وسیله این طرح شامل حمایت‌های چشمگیر و تأمین مالی دولت و استفاده از راهنمایی‌های کاربردی گرامین بانک است. تجربه نظام پرداخت اعتبار خرد به وسیله مؤسسات و سازمان‌های غیردولتی در کشور مالزی نشان می‌دهد که همانند گرامین بانک، افراد فقیر در قالب گروه‌هایی تقسیم شده‌اند و هر گروه بر وام پیشنهادی، نحوه هزینه وام، نظارت بر وام‌گیرندگان و مسائل خرد و رفاه عمومی اعضا بررسی‌هایی انجام می‌دهند. قابل توجه اینکه وام‌ها بدون هیچ وثیقه، ضامن و بهره و پیگرد قانونی اعطا می‌شود.

۵. جامائیکا، عدم توفیق اعتبارات خرد

در سال ۱۹۸۵ در کشور جامائیکا برنامه مشترکی در قالب اعطای وام کوچک برای آغاز فعالیت خوداشتغالی به صورت گروهی و پذیرش مسئولیت بازپرداخت اعتبار بین افراد تدوین شد که هدف این برنامه، ایجاد اشتغال به وسیله کارفرمایان کوچک با راهبرد معین حرکت در جهت دستیابی به شغل‌های مناسب در بخش رسمی اقتصاد به ویژه در بخش مدرن بود. عملکرد اعطای وام‌دهی این برنامه نشان می‌دهد که به طور عمده اختصاص به جوانان و زنان داشته که برای گسترش و توسعه واحدهای کسب‌وکار به کار گرفته شده است، اما ارزیابی‌ها نشان از عدم توفیق این برنامه دارد و عمده علل عدم توفیق این برنامه را می‌توان به عدم نظارت دقیق بر اعتبارات اعطایی، عدم توانایی برای اداره کسب‌وکار کوچک که نیاز به نیروی انسانی با مهارت لازم است، عدم توفیق در شناسایی افراد و قدرت بازپرداخت وام نسبت داد.

۶. هند، گروه‌های خودیار

تا پیش از آغاز برنامه‌های اصلاحات مالی (دهه ۱۹۹۰)، پرداخت اعتبار و تسهیلات به فقیران در کشور هند به صورت برنامه دولتی در قالب یارانه‌ای رایج بود. این دیدگاه میان بسیاری از سیاستمداران و بانکداران حاکم بوده است، ولی مقررات‌زدایی نظام مالی توانست چشم‌انداز نظام مالی را به تدریج تغییر دهد؛ برای مثال، در نتیجه آزادسازی نرخ‌های بهره، بسیاری از بانک‌ها با حمایت بانک ملی

توسعه کشاورزی و روستایی^۱ پیوندهایی را با گروه‌های غیررسمی خودیاری فقیران به منظور تجهیز سپرده‌های فقرا و اعطای اعتبارات به آنها با نرخ‌های مناسب بهره ایجاد کردند.

یکی از بزرگترین برنامه‌های فقرزدایی در جهان، طرح برنامه توسعه یکپارچه روستایی (IRDP) در هند بود که بیش از ۴۵ میلیون نفر را تحت پوشش قرار داد. اجرای برنامه‌های پیش‌گفته در جهت فقرزدایی مناطق روستایی و اعطای اعتبارات ارزان قیمت به وسیله بانک ملی توسعه کشاورزی و روستایی هند باعث شد که گروه‌های خودیار در این مناطق شکل گیرند که این امر، نقش مهمی در کاهش هزینه‌های عملیاتی، درجه پایداری و خودکفایی مؤسسه‌های مالی خرد دارد. از جمله علل این امر جذب بیشتر پس‌اندازها به وسیله این مؤسسه‌هاست.

۷. نپال، برنامه بهبود وضعیت کشاورزان خرد

نپال کشور فقیری است که از لحاظ اقتصادی به اصلاحات اساسی نیاز دارد. با توجه به عدم توفیق مؤسسات مالی خرد در این کشور، وضعیت برای رشد و شکوفایی مؤسسات غیررسمی فراهم شده است. از جمله مهم‌ترین برنامه‌های فقرزدایی این کشور عبارت‌اند از: برنامه توسعه و بهبود وضعیت کشاورزان خرد^۲، برنامه بانکداری متمرکز^۳ با ۸۵ هزار نفر وام‌گیرنده، اعتبارات تولیدی برای زنان روستایی. اکثر مؤسسات تأمین مالی خرد در کشور نپال خودکفا نبوده و این وضع باعث شده تا قدرت اعتباردهی مؤسسات به افراد نیازمند و فقیر کاهش یابد، زیرا متوسط نرخ وامدهی این مؤسسه‌ها کمتر از ۱۸ درصد است و از جمله مشکلات این مؤسسات این است که اولاً مقررات بانک مرکزی نپال تفاوت میان نرخ‌های بهره سپرده و وام را به ۶ درصد محدود می‌کند و ثانیاً اعتبارات ثانیه‌ای در این کشور رواج دارد، به طوری که بانک‌های تجاری مکلف‌اند ۱۲ درصد ترکیب وام خود را به بخش‌های دارای اولویت در بخش‌های کشاورزی و صنعت خانه‌سازی روستایی و خدمات اختصاص دهند.

1- Koopervasi Kredit Rakyat (KKR).

2- National Bank for Agricultural and Rural and Development (NABARD).

3- International Rural Development Program (IRDP).

۸. تأمین مالی خرد در انطباق با قوانین شرعی

علی‌رغم اینکه اکثر نمونه‌ها و الگوهای اشاره شده، کشورهای مسلمان می‌باشند و یا اکثر جمعیت آنها مسلمان هستند، مع‌هذا مؤسسات و الگوهای تأمین مالی خرد در آنها منطبق با موازین شرعی و اسلامی نمی‌باشد، زیرا این مؤسسات (برای مثال گرامین بانک) بابت وام‌ها و تسهیلات اعطایی به مشتریان بهره دریافت نموده و در مقابل به سپرده‌گذاران خود نیز بهره می‌پردازند که از دیدگاه قوانین اسلامی این سازوکارها مترادف با ربا و حرام است. حال با توجه به این مهم یعنی عدم انطباق این سازوکارهای تأمین مالی و یا تجهیز پس‌اندازها با باورها و ارزش‌های جوامع اسلامی، آیا این برنامه‌ها و الگوهای فقرزدایی می‌تواند به صورت مداوم و پایدار مورد استفاده قرار گیرند؟ یا اینکه صرفاً به گسترش و اشاعه فرهنگ مادی و مصرف‌گرایی بین گروه‌های کم‌درآمد و فقیر شهری و روستایی و نهایتاً افزایش عمق فقر، تهی‌سازی معنوی جامعه و حتی گسترش بیشتر جرائم اقتصادی منجر می‌گردد.

استفاده از ابزارها و قراردادهای اسلامی به جای سازوکار ربوی دریافت و پرداخت بهره در تأمین مالی گروه‌های کم‌درآمد می‌تواند علاوه بر تأمین مالی گروه‌های کم‌درآمد، مشکلات و محدودیت‌های موجود الگوهای رایج موجود را نداشته باشد. همان‌طور که در بررسی مدل‌های تجربی قبلی اشاره گردید، اکثر مؤسسات تأمین مالی خرد به منظور تأمین مالی گروه‌های کم‌درآمد مجبور به تحمل زیان‌های مالی متعدد ناشی از پرداخت یارانه‌ها به گروه وام‌گیرندگان بوده‌اند. و این موضوع ادامه فعالیت مستمر و بلندمدت آنها را با مشکل روبه‌رو می‌سازد. حال جایگزینی ابزارها و قراردادهای اسلامی نه تنها می‌تواند مسائل و محدودیت‌های ناشی از زیان‌دهی این گروه از نهادهای مالی را برطرف نماید، بلکه انطباق با قوانین شرعی و اسلامی، زمینه‌های گسترده استفاده جوامع مسلمان کم‌درآمد از این اعتبارات را جهت ارتقای سطح کیفی و کمی زندگی آنان میسر می‌سازد. این نوع تأمین مالی می‌تواند بر مبنای تسهیلات مالی مرسوم شامل وام‌های بدون بهره (قرض‌الحسنه) که تنها نوع وام مجاز، تحت قانون شریعت می‌باشد و یا قراردادهای فروش اقساطی، تأمین اعتبارات خرید آتی (سلف)، تأمین مالی پروژه‌های در حال ساخت (استصناع) و یا تسهیلات اجاره‌بها، بهره‌برداری (اجاره) افراد و بنگاه‌های کوچک را در خرید تجهیزات و یا امکانات مورد نیاز هدایت می‌نماید. مسلمانان

کم درآمد می‌توانند با گزینش یکی از این روش‌ها (قراردادهای تأمین مالی و یا ترکیبی از روش‌های مذکور، نیازهای مالی خود را منطبق با قوانین شریعت تأمین نمایند. برای مثال از عقد فروش اقساطی برای خرید کالاها، اجاره برای اجاره املاک، تجهیزات و ساختمان و یا ترکیبی از آنها استفاده نمایند.

۹. ابزارهای بالقوه تأمین مالی خرد اسلامی

تأمین مالی اسلامی معمولاً از طریق ابزارهای منطبق با شریعت تدوین می‌گردند. مع‌هذا برای بقای خود با شرایط دنیای مدرن و به ویژه محصولات رقابتی مرسوم نیز باید تطبیق یابند. اغلب این تسهیلات برای انجام وظایف مشابه با معادل‌های مرسوم و متداول (ابزارها و محصولات ربوی) طراحی شده‌اند، زیرا تسهیلات مالی مورد نیاز مشتریان مسلمان با مشتریان دیگر تفاوتی ندارد. تفاوت عمده‌ای که تسهیلات و خدمات مالی منطبق با قوانین شریعت با سایر تسهیلات و خدمات مالی متداول دارد، اساساً مربوط به نوع قراردادهای قانونی بین مشتری و واسطه‌گر مالی می‌باشد، به‌خصوص در رابطه با حقوق و مسئولیت‌های طرفین پیرامون موضوعاتی نظیر مجازات، تولید و یا دارایی‌های حقیقی. هر چند این تفاوت‌ها می‌تواند کالاها و خدمات را نیز در بر گیرد. این مسأله خود یکی از امتیازات و وجوه مثبت شیوه‌های تأمین مالی خرد اسلامی در مقابل تأمین مالی خرد غیررسمی و سنتی است، زیرا در روش‌های متداول سنتی به علت عدم ثبت حقوقی قراردادها ریسک و نااطمینانی موجود در قراردادها در حداکثر خود قرار داشته و خود این امر می‌تواند زمینه‌های سوءتفاهم و نهایتاً استثمار وام‌گیرندگان توسط وام‌دهنده را فراهم آورد. البته تنظیم قراردادهای حقوقی مستلزم هزینه‌های اضافی است. اما زمانی که قراردادها به صورت استاندارد تدوین می‌گردند این هزینه‌ها به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌یابد، زیرا هدف این قراردادهای مکتوب صرفاً، رسمیت بخشیدن به آنها نیست بلکه بیشتر به منظور حصول اطمینان از این امر می‌باشد که قراردادها دقیق و خالی از ابهام بوده و نهایتاً باعث ایجاد عوامل حقوقی و منازعات نشود، زیرا این نوع از منازعات هم به لحاظ مالی و هم به لحاظ روحی هزینه‌های قابل توجهی را برای دوطرف معامله به بار می‌آورد.

قراردادهای مالی اسلامی مرتبط با معاملات حقیقی معمولاً برای مقاصد خاصی طراحی می‌شوند، برای مثال از قراردادهای فروش اقساطی برای خرید و فروش کالا استفاده می‌شود، در حالی که عقد اجاره برای اجاره دارایی‌ها و یا تجهیزات سرمایه‌ای به کار می‌رود و عقد استصناع، تأمین مالی اقلام در جریان ساخت یا پروژه‌های عمرانی را پوشش می‌دهد. تمامی این ابزارها می‌توانند برای فعالیت‌های مربوط به تأمین مالی خرد یا تسهیلات مالی کوچک به کار روند. اما در کنار این موارد، تعداد زیادی از مشتریان خواهان تسهیلات مالی نقدی (سرمایه در گردش) برای استفاده در فعالیت‌های مورد نظر خود هستند. برای پوشش چنین خدمات مالی دو نوع ابزار قرض‌الحسنه و تورق می‌تواند به عنوان ابزارهای مالی مورد استفاده مؤسسات تأمین مالی خرد معرفی گردد.

به لحاظ نظری، قرض‌الحسنه ابزار مناسب‌تری در مقایسه با تورق در تأمین نقدینگی مورد نیاز وام‌گیرندگان خرد می‌باشد، اما مشکل این نوع وام بدون بهره این است که هیچ سودی را برای مؤسسه مالی عرضه‌کننده این وجوه در بر ندارد. البته می‌توان مبالغی را تحت عنوان کارمزد و حق مدیریت نقدینگی برای پوشش هزینه‌های اجرایی این وام در نظر گرفت. مع‌هذا چنانچه این وجوه مازاد بر هزینه‌های واقعی فعالیت و یا منطبق با زمان و مبلغ وام اخذ گردد، ربا و حرام تلقی می‌گردد.

از دیگر راه‌های تأمین پول نقد برای مشتریان مؤسسات تأمین مالی خرد می‌توان به تورق اشاره نمود. در این رابطه مشتری ابتدا با استفاده از قرارداد فروش اقساطی کالا، تأمین مالی لازم را انجام می‌دهد و سپس از طریق فروش مجدد آن به صورت وثیقه قرار دادن اصلی مال نزد بانک منابع مالی نقدی خود را تأمین می‌نماید. اما در فعالیت‌ها این نوع ابزارها عمدتاً می‌بایست در معاملات تجاری سودآور مورد استفاده قرار گیرند.

اما مسأله اساسی این است که در رابطه با تسهیلات مالی کوچک تمایز بین وام‌های تجاری سودآور و یا وام‌های شخصی غالباً امکان‌پذیر نمی‌باشد. به عبارت دیگر نمی‌توان به درستی تعیین نمود که در کدام وضعیت باید از ابزار فوق و در کجا از قرارداد قرض‌الحسنه استفاده نمود. لذا با عنایت به اینکه در فقه قرض‌الحسنه برای تأمین مالی نیازمندان طراحی شده است. لذا ابزار مناسب‌تری در تأمین مالی نقدینگی محسوب می‌گردد، زیرا دربرگیرنده مسائل اخلاقی نیز می‌باشد. حال با

عنایت به ابزارهای معرفی شده، در این بخش از مقاله دو نوع الگوی تأمین مالی برای عرضه تسهیلات مالی خرد بر مبنای ابزارها و عقود اسلامی معرفی می‌گردد.

۱۰. ساختار سازمانی و الگوهای مدیریتی برای نهادهای مالی خرد اسلامی

با عنایت به ابزارهای مالی اسلامی جهت تأمین مالی خرد و کوچک گروه‌های کم‌درآمد مسلمان می‌توان با استفاده از ماهیت قراردادهای اسلامی دو نوع ساختار سازمانی و تشکیلاتی متفاوت و کارآمد برای تأمین مالی این گروه‌ها معرفی نمود:

۱۰-۱. الگوی مبتنی بر مشارکت گروهی و وکالت

بخش قابل توجهی از عرضه تسهیلات مالی کوچک مستلزم کمک‌های خیرخواهانه نظیر قرض‌الحسنه و وام‌های بدون بهره و یا عرضه یارانه‌های مستمر به گروه‌های وام‌گیرنده می‌باشد. لذا تأمین مالی ارزان قیمت بنگاه‌های عرضه‌کننده خدمات مالی به گروه‌های کم‌درآمد از اهمیت و جایگاه خاصی برخوردار است.

ایجاد یک واحد اعتباری مبتنی بر الگوهای مشارکت گروهی با یک مدیریت مالی حرفه‌ای می‌تواند تقریباً این هدف را تضمین نماید. در این ساختار سازمانی، افراد گروه، تحت عنوان شرکای واحد اعتباری منابع مالی مورد نیاز را تأمین می‌کنند و در نهایت با توجه به نیازهای خود می‌توانند به عنوان استفاده‌کنندگان از این منابع مالی معرفی گردند. در این ساختار سازمانی، شرکا همانند هر واحد اعتباری دیگر برای پرداخت پول از صندوق در هر تاریخ معینی فراتر از میزان سهم‌الشرکه اولیه واجد شرایط می‌باشند، اما واضح است که تمام شرکا نمی‌توانند مزاد بر سهم خود همزمان از صندوق برداشت نمایند، زیرا در این صورت منابع کافی برای جوابگویی به تقاضای تمامی اعضا وجود ندارد. این امر بر مبنای احساس ضرورت، سازوکار جیره‌بندی و یا قیمت‌گذاری وجوه صندوق می‌باشد. مع‌هذا استفاده از روش‌های متداول برای قیمت‌گذاری منابع به معنای وجود بهره (ربا) برای تنظیم عرضه و تقاضاست که در تضاد با قوانین اسلامی می‌باشد. اما احسان یا تبراً به عنوان یک ابزار و سازوکار جایگزین برای جیره‌بندی می‌تواند مورد استفاده

قرار گیرد، به طوری که افراد برای کمک به شرکای همکار خود در صندوق و تأمین مالی آنها می‌توانند در یک مقطع از نیاز خود گذشت نمایند و به طور مشابه از چنین انگیزه‌ای نزد سایر شرکا نیز استفاده نمایند. این سازوکار اولویت‌بندی می‌تواند بر مبنای اولویت‌بندی طرح‌ها و نیازهای متقاضیان استفاده از تسهیلات باشد. افرادی که می‌توانند طرح‌های کاری قابل اجرا ارائه دهند و یا نشان دهند منابع و درآمد لازم برای تضمین بازپرداخت وام‌ها را خواهند داشت، می‌توانند در اولویت دریافت وام قرار گیرند. مدیریت تخصصی واحد اعتباری مسئول تصمیم‌گیری در خصوص تأیید یا رد درخواست‌های افراد است. اما در کنار این امر باید هدف آموزش گروه‌هایی که طرح‌ها و پیشنهادهای آنها در اولویت قرار نگرفته را جهت بهبود پیشنهادهای و یا ارائه پیشنهادهای جدید که به لحاظ تجاری و بازار کسب‌وکار قابل توجه‌تر باشد، مدنظر قرار دهد. هدف واحد مدیریتی در این ساختار عمدتاً ارزیابی و کاهش ریسک است نه قیمت‌گذاری ریسک، زیرا هیچ‌گونه هزینه بهره‌ای برای وجوه عرضه‌شده در این بخش وجود ندارد. این ساختار تأمین مالی، عدالت را در معاملات مالی مورد توجه قرار می‌دهد.

منابع مالی مؤسسات تأمین مالی خرد در این ساختار سازمانی از طریق پنج منبع مختلف تأمین می‌گردد. بخش اول و اصلی منابع این مؤسسات از محل منابع ناشی از موقوفات، هبه‌ها، نذورات و یا منابع اهدایی شرکا و اعضای صندوق تأمین می‌گردد. از آنجا که این بخش از منابع غالباً به صورت هبه می‌باشد، نیازی به بازپرداخت آن وجود ندارد و این خود به معنای یک روش تأمین مالی ارزان قیمت برای این مؤسسات جهت عرضه محصولات و خدمات مالی ارزان به گروه‌های کم‌درآمد می‌باشد.

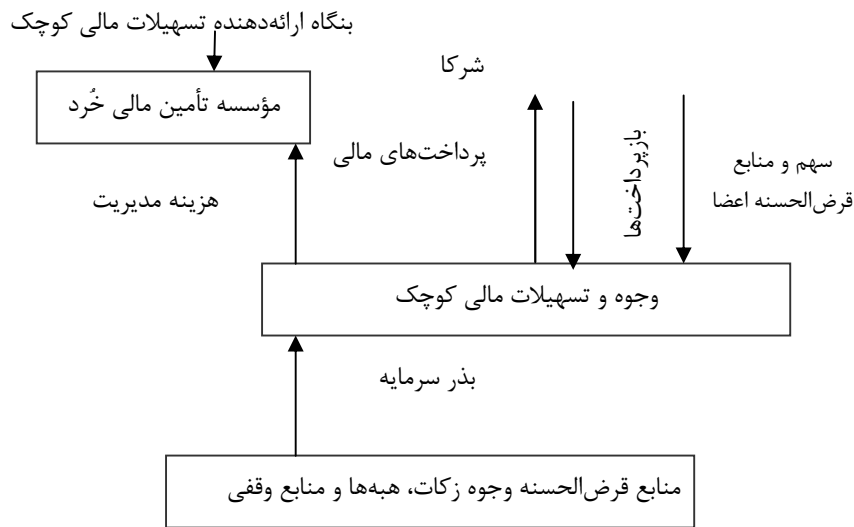
بخش دوم منابع مالی مؤسسات مشتمل بر دریافت کارمزد مربوط به مطالعه و بررسی درخواست‌های مربوط به متقاضیان وجوه می‌باشد. این کارمزدها عمدتاً صرف هزینه‌های اداری، سازماندهی صندوق، تهیه و ارسال صورتحساب برای مشتریان و شرکا و در قالب قراردادهای جعاله اخذ گردد.

سومین منبع درآمد صندوق از محل بازپرداخت اقساط وام توسط شرکاست که تسهیلاتی را از صندوق دریافت داشته‌اند، بازپرداخت وجوه اعطاشده به شرکا تضمین می‌کند که منابع صندوق بر حسب ارزش اسمی کاهش نیابد هر چند تورم و قصور احتمالی در پرداخت تعدادی از شرکا این موضوع را ایجاد خواهد نمود.

چهارمین منبع درآمد صندوق، یارانه‌های دریافتی از سری سازمان‌های وقف‌کننده غیردولتی و یا وجوه زکات می‌باشد. برای اینکه وجوه زکات مورد استفاده قرار گیرند، می‌بایست نشان داده شود که این وجوه برای کمک به افراد فقیر و نیازمند (نه مبادرت به کسب‌وکار) فراهم شده است.

پنجمین منبع درآمد صندوق، درآمد حاصله از دارایی‌های مالی نگهداری شده در صندوق است. این امر در حوزه مسئولیت ساختار مدیریت مؤسسه مالی می‌باشد، زیرا مسئولیت این گروه فراتر از تأیید اعتبارات و اداره دخل و خرج است. از آنجا که همیشه یک وقفه زمانی بین دریافت‌ها و پرداخت‌های وجوه مؤسسه وجود دارد، لذا مدیریت با اختصاص بخشی از وجوه و تبدیل آن به دارایی‌های مالی در بازارهای سرمایه به جای نگهداری موجودی نقد بیکار که هیچ عایدی را در بر ندارد، بازدهی و سود مناسبی را به دست می‌آورد. با این حال این دارایی‌ها نباید به عنوان دارایی‌های بلندمدت تلقی گردند. همچنین باید از قابلیت نقدینگی نسبتاً بالایی برخوردار بوده و در معرفی کمترین ریسک قرار داشته باشند. لذا اوراق مشارکت اسلامی می‌تواند بهترین گزینه برای این نوع دارایی‌ها محسوب گردد.

نمودار ۱ - الگوی مبتنی بر مشارکت گروهی



۱-۲. الگوی تأمین مالی خرد مبتنی بر مضاربه

هر چند الگوی تأمین مالی خرد مبتنی بر مشارکت گروهی، از مزایای متعددی برخوردار است. مع هذا جا دارد الگوی جایگزین دیگری خصوصاً برای تأمین مالی کسب و کارهای تجاری مورد استفاده قرار گیرد، این جایگزینی می‌تواند الگوی مبتنی بر عقد مضاربه باشد. این ساختار به طور کلی از سه تفاوت قابل توجه در مقایسه با الگوی مشارکت گروهی برخوردار است:

اول به دلیل اینکه قرارداد مضاربه مبتنی بر مشارکت و سهام‌شدن در سود و زیان است، بنابراین در این الگو مؤسسه تأمین مالی خرد خود به صورت سرمایه‌گذار مستقیم فعالیت نموده و سود خود را از این نوع سرمایه‌گذاری مالی به دست می‌آورد. این سود به همراه کارمزدهای حاصله از عرضه سایر خدمات مالی به مشتریان انگیزه مناسبی برای مؤسسه جهت حصول اطمینان از کارآمدی فعالیت است.

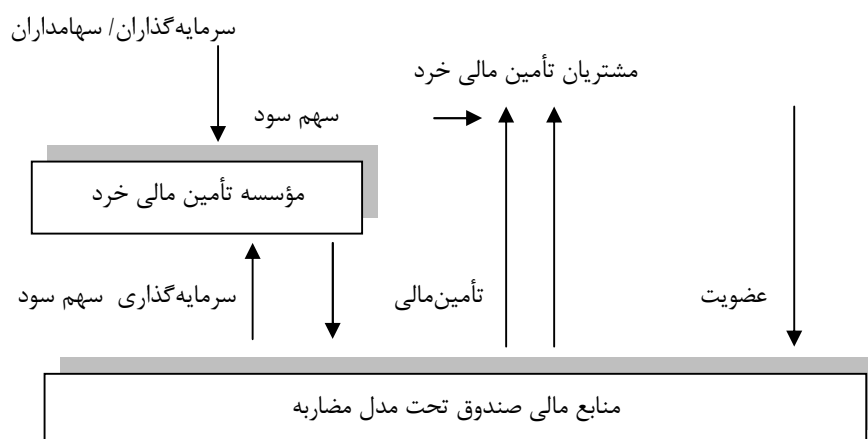
دومین تفاوت، در ساختار سازمانی و مالکیت این نوع مؤسسات مشاهده می‌شود، در این ساختار اعضای مؤسسه منابع مورد نیاز مؤسسه را در قالب کمک‌های مالی، هبه، بخشش و یا در مجموع انگیزه‌های خیرخواهانه و همیاری تأمین نمی‌نمایند، بلکه به عنوان اعضای تأمین‌کننده منابع مالی جهت مشارکت در سود فعالیت‌های اقتصادی دیگران اقدام می‌نمایند و در کنار این عضویت حقیقی برای خود جهت استفاده از اعتبارات و تسهیلات اعطایی مؤسسه فراهم می‌کنند. در این چارچوب، سهم از سود بین مؤسسه و تأمین‌کنندگان مالی می‌تواند بر اساس قرارداد فی‌مابین از پیش تعیین شده باشد و مادامی که این شیوه تقسیم سود بین طرفین تغییر نکند، مورد قبول خواهد بود. هر چند این سهم از پیش تعیین شده است، اما به دلیل اینکه سود دوره از پیش تعیین شده نیست و این مقدار سود واقعی می‌تواند از دوره‌ای به دوره دیگر که خود بسته به نوع طرح‌های سرمایه‌گذاری، متفاوت باشد، لذا حلال است و متفاوت با ربا خواهد بود.

در الگوی مضاربه، بر خلاف الگوهای مشارکت با طرح‌های سرمایه‌گذاری به طور متفاوتی برخورد می‌شود. در این الگو شناسایی صاحب سرمایه مادی (رب‌المال) و مضارب از اهمیت خاصی برخوردار است، زیرا در این نوع قرارداد تنها صاحب سرمایه مادی مسئول هر گونه زیان به اصل سرمایه خواهد بود. به این دلیل در این الگو، انگیزه مضاعفی برای مؤسسه تأمین مالی خرد به عنوان صاحب سرمایه مادی

جهت اطمینان از کارکرد صحیح و کارآمد منابع مالی در فعالیتهای اقتصادی وجود خواهد داشت. علاوه بر این با عنایت به این مهم چون مشتریان مؤسسه تأمین مالی خرد، به عنوان مضارب تلقی می‌گردند و عمدتاً درخواست آنها بابت منابع اعتباری برای توسعه فعالیتهای اقتصادی خودشان است. لذا برطرف کردن هر نوع فشار ممکن از نقطه نظر زیانهای مالی از مضربان، ریسک آنها را کاهش داده و فعالیتهای اقتصادی را تشویق می‌نماید.

سومین مورد و تفاوت بین الگوی مضاربه و مشارکت گروهی این است که بخشی از منابع مالی در مدل مشارکت گروهی از طریق زکات و یا منابع وقفی تأمین می‌گردد، در حالی که در الگوی مبتنی بر مضاربه این طور نیست. منطق مستثنی بودن این امر در مورد الگوی مضاربه به این علت است که چنین قراردادهایی عمدتاً دارای ماهیت تجاری است تا اجتماعی و مقتضی و شایسته است که منابع مالی عمومی نظیر زکات، وقف و هبه به فعالیتهایی اختصاص یابد که با هدف سوددهی اجتماعی و تأمین مالی نیازمندان و فقرای جامعه باشد.

نمودار ۲- الگوی تأمین مالی خرد مبتنی بر مدل مضاربه



۱۱. نتیجه‌گیری و پیشنهادها

این مقاله بیشتر به مباحث نظری و مفهومی انطباق ساختارهای تأمین مالی خُرد برای گروه‌های کم‌درآمد و فقیر بر اساس موازین، الگوها، قراردادهای و ابزارهای مالی اسلامی پرداخته است. با عنایت به دو الگوی معرفی شده در این مقاله و انطباق آن با تشکیلات تأمین مالی خُرد موجود نظیر مؤسسات قرض‌الحسنه کوچک که در مناطق شهری و روستایی کشور فعالیت می‌نمایند و همچنین با استفاده از یک سازماندهی مناسب مجدد و تدوین آیین‌نامه‌ها و مقررات لازم جهت استفاده از منابع و امکانات مالی بالقوه در کشور نظیر منابع وقفی کمک‌های مردمی، منابع زکات و تشویق خیرین و افراد خیرخواه در تقویت مؤسسات تأمین مالی خُرد موجود، می‌توان زمینه‌های لازم را برای توسعه این بخش مالی فراهم نمود. از طرف دیگر ایجاد یک شورای سیاستگذاری کلان متشکل از مقامات پولی، وزیران کار و امور اجتماعی و رفاه و همچنین رئیس سازمان اوقاف و خیریه می‌تواند در ارتقای توانمندی این بخش مالی و ارتقای سطح کیفی خدمات و کارایی آن مؤثر واقع گردد.

منابع و مأخذ

- 1- Ali, Abbas J. (2005). *Islamic Perspectives on Management and Organization* Cheltenham: Edward Elgar.
- 2- Chowdhry, Sajjad. (2006). *Creating and Islamic microfinance model: the missing dimension", Dinar Standard: Business Strategies fo the Muslim World, November 18th*. from www.dinarstandard.com/finance/Micro Finance 111806.htm
- 3- Clark, Heather. (2002). *Islamic banking principles applied to microfinance: case study-Hodeidah Microfinance Programme, Yemen*, New York: United Nations Capital Development Fund.
- 4- Dhumale, Rahul & Sapcanin, Amela. (1999). *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance*, Regional Bureau for Arab States, UNDP in cooperation with MENA division, Washington D.C: World Bank.
- 5- Dow Jones. (2005). *Guide to the Dow Jones Islamic Market Index*. New York.
- 6- El-Hawary, Dahlia & Graiss, Wafik. (2005). *The Compatibility of Islamic Financial Services and Microfinance*. Washington D.C: World Bank.
- 7- El-Hawary, Dahlia & Graiss, Wafik. (2005). *The Compatibility of Islamic Financial Services and Microfinance*, pp-1-4. New York: United Nations Capital Development Fund.
- 8- Ferro, Nicoletta. (2006). *Value through diversity: Microfinance and Islamic finance and global banking. Fondazione Eni Enrico Mattei Working Paper*, 87. from <http://ssrn.com/abstract=755447>
- 9- *Grameen Bank*, from www.grameen-info-org/bank/index/html., www-grameen-info.org/bank/bank2.html

- 10- Imady, Omar & Seibel, Hans Diete. (2003). Sanduq: a microfinance innovation in Jabal Al-Hoss, Syria. pp. 1-12, *NENARACA Newsletter*, from www.und-hoss.com
- 11- Iqbal. Zamir & Mirakhor, Abbas. (2007). *An Introduction to Islamic Finance. Theory and Practice*, NewYork: John Wiley and Sons.
- 12- Khan, Atif Raza. (2005). Poverty to profit. *Islamica Magazine*. 12, from www.islamicmagazine.com/issue12/poverly-to-profit-9.html.
- 13- Lewis, Mervyn K.(2005). Wealth creation through takaful. in Munnawar Iqbal and Rodney Wilson, (Eds.), *Islamic Perspectives on Wealth Creation* pp. 167-187. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- 14- *Microfinance Gateway of he World Bank*. from www.microfinancegateway.Org
- 15- National SME Development Council. (2006). *Strengthening Enabling Infrastructure to Support SME Development*. Kuala Lumpur: Bank Negara Press .
- 16- Nelson, Stephanie.(2006). Microfinance: the opportunity for Islamic Banks. *Islamic Finance News*. (43), 16-17.
- 17- Rahman, Abdul Rahim Abdul. (2006). The Islamic microfinance potential. *New Horizon, Issue* 162, 9-12.
- 18- Said, Pervez., Shafqat, Mahmood & Zahid, Ur-Rehman.(2006). *Draft Guidelines for Provision of Islamic Microfinance Services and Products by Financial Institutions*. Karachi: State Bank of Pakistan.
- 19- Sait, Siraji & Lim, Hilary.(2005). *Islamic Credit and Microfinance*. Islam, Land and Property Research Series. *UN-HABITAT Paper*, 8.

-
- 20- Segrado, Chiara. (2005). *Islamic Microfinance and Socially Responsible Investment*. University of Torino MEDA Project, August .
 - 21- Seibel, Hans Dieter & Wahya Dwi, Agung. (2005). *Islamic Microfinance in Indonesia*. Weisbaden: GTZ.
 - 22- Wilson, Rodney. (2004). Screening criteria for Islamic equity funds. in Sohail Jaffer, (Ed), *Islamic Asset Management: Forming the Future for Shariah Compliant Investment Strategies*, pp. 35-45, London: Euromoney Books.
 - 23- Wilson, Rodney. (2005). Overview of the sukuk market. in Nathif J. Adam and Abdulkader Thomas, (Eds.). *Islamic Bonds: Your Guide to Issuing, Structuring and Investing in Sukuk*, pp. 3-17, London: Euromoney Books.