

Jacek Adamek

Islamskie formy mikrofinansowania na przykładzie kontraktu mudaraba

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 13-20

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JACEK ADAMEK

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ISLAMSKIE FORMY MIKROFINANSOWANIA NA PRZYKŁADZIE KONTRAKTU MUDARABA

Wprowadzenie

Aktualnie na świecie około 1,3 mld ludzi żyje za mniej niż jednego dolara dziennie, kolejny miliard utrzymuje się za około 2 dolary dziennie¹. Ludzie ci, stanowiąc grupę osób o różnym stopniu ubóstwa, często, jako sposób poprawy sytuacji życiowej wybierają aktywność gospodarczą prowadzoną w ramach mikro-przedsiębiorstw, które lokują swoją działalność w handlu, usługach czy produkcji. Specyficzna sytuacja majątkowa ubogich przedsiębiorców definiowana choćby przez poziom posiadanych zasobów materialnych czy finansowych, rodzaj potrzeb pokrywanych z uzyskiwanych dochodów, czy środowisko społeczne, kulturowe, polityczne i gospodarcze, w których przychodzi im realizować cele gospodarcze, prowadzi do sytuacji, w której ich potrzeby finansowe, często bardzo skromne, nie mogą być pokryte przez tradycyjne instytucje bankowe. Banki, wskazując na podwyższoną ekspozycję na ryzyko transakcji kredytowych nawiązywanych z tą grupą potencjalnych klientów, kształtowaną przez asymetrię informacji, brak materialnych form zabezpieczeń kredytów oraz wysoki poziom kosztów transakcyjnych, omijają lub ograniczają do minimum kontakty gospodarcze z mikroprzedsiębiorstwami ludzi biednych. Lukę tę, obok tzw. źródeł nieformalnych oraz specjalnie ukierunkowanych banków, wspierających swymi produktami biednych², wypełniają głównie podmioty niebankowe, zajmujące się świadczeniem usług mikro-finansowych (zarówno kredytowych jak i depozytowych). Wśród nich ważne miejsce zajmują islamskie instytucje mikrofinansowe (IIMF), oferujące finansową pomoc dla ubogich przedsiębiorców w środowisku operacyjnym podporządkowanym zasadom i wartościom Islamu i Shariatu.

¹ Zob. szerzej *Brief Report on Microfinance's Present State in the World*, Microcredit Summit Campaign, Paris-France 2004, s. 1 i n.

² Sztandarowym przykładem takiego podmiotu bankowego jest Grameen Bank i jego założyciel, laureat nagrody Nobla Muhammad Yunus, zob. np. „Bankier biednych” laureatem Pokojowej Nagrody Nobla, Życie Warszawy, 14.10.2006.

Przyjmując powyższe przesłanki, celem poniższego opracowania staje się próba prezentacji specyfiki operacyjnej kontraktu *mudaraba* w świetle potrzeb finansowych, sformułowanych przez mikroprzedsiębiorców, którzy w swej aktywności gospodarczej kierują się normami religijnymi i moralnymi Islamu.

Islamskie instytucje mikro-finansowe – istota

Poprzez mikrofinansowanie rozumie się zwykle świadczenie usług finansowych (pożyczkowych, kredytowych, depozytowych) kierowanych do ludzi biednych i mikroprzedsiębiorstw, umożliwiających im podniesienie poziomu swoich dochodów, a przez to poprawę warunków życia wykorzystujących te usługi i ich rodzin. Jak wskazuje Muhamad Yunus „...kredyt jest fundamentalnym prawem człowieka, dlatego też, główną misją mikro-finansowania jest wsparcie ludzi biednych w procesie niesienia pomocy samym sobie, dzięki zdobyciu przez nich niezależności ekonomicznej...”³.

Próba zdefiniowania uniwersalnych cech produktów mikrofinansowych oraz warunków ich wykorzystania pozwala wskazać, że: a) podmiotem, do którego kieruje się tego rodzaju usługi są osoby biedne (pojęcie to jest kategorią względną, wyznaczaną np. przez tzw. linie ubóstwa (*poverty gap*)), nieznające pokrycia swych potrzeb finansowych w tradycyjnych podmiotach bankowych; b) zwykle działalność pożyczkowa/kredytowa oparta jest na zasadzie pożyczek/kredytów grupowych; c) okres wykorzystania zasilenia finansowego jest krótki (miesiąc lub kwartał, rzadko rok); d) kredyty/pożyczki przyjmują niską wartość jednostkową, są produktami dostosowanymi do specyfiki biocy o uproszczonej formule oceny i dostępu; e) kredyty/pożyczki udzielane są bez wykorzystania tradycyjnych form zabezpieczeń, opierając się na tzw. zabezpieczeniach społecznych (np. a) współodpowiedzialności członków kredytowanej grupy (*peer pressure*); b) groźbie utraty dostępu do przyszłych pożyczek i/lub wykorzystania zachęt wiązanych z nimi (*probation*); c) umowach wiązanych (*interlinked contracts*); d) umowach poręczeniowych bez wymogu egzekucji (*co-maker arrangements without intended enforcement*); e) spłata pożyczki/kredytu następuje w ratach tygodniowych, rzadziej miesięcznych, cena pozyskanego pieniądza oparta jest na stopach rynkowych (często obejmuje także wynagrodzenie za podwyższone ryzyko kredytowe).

Ważnym elementem działalności mikrofinansowej, obok wsparcia aktywności gospodarczej ludzi ubogich, jest także osiąganie celów o charakterze społecznym, związanych z realizacją przez podmioty mikrofinansowe tzw. programów rozwoju społecznego, skierowanych na propagowanie odpowiednich postaw i zachowań oraz społecznej i osobistej świadomości pożyczkobiorców, członków ich rodzin oraz grup, w których oni funkcjonują.

³ A. Rahman, *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*, Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies 1–2 (2007), s. 39.

Zaprezentowana powyżej krótka charakterystyka istoty mikrofinansowania staje się punktem wyjścia do wskazania specyfiki islamskich instytucji mikrofinansowych (IIMF), będących swoistą odpowiedzią na wyzwanie, jakie przed podmiotem finansowym stawia z jednej strony, instytucjonalny i produktowy rozwój mikrofinansowania, z drugiej zaś, teoretyczny i praktyczny rozwój koncepcji ekonomii islamu i finansów islamskich, a w nich, islamskich instytucji finansowych.

Ważnym w tym miejscu, w opinii autora, wydaje się podkreślenie faktu, iż ponad 44% światowej klienteli instytucji mikrofinansowych mieszka w krajach arabskich, a konwencjonalne produkty mikrofinansowe coraz częściej nie spełniają potrzeb wielu muzułmanów, poszukujących usług finansowych zgodnych z przyjętym przez nich kodem Islamu⁴.

Chcąc wskazać na specyfikę IIMF warto podkreślić cechy tych podmiotów odniesione do charakterystyk, właściwych dla konwencjonalnych podmiotów, świadczących usługi mikro-finansowania (zob. tab. 1).

Jak widać, przedstawione różnice dotyczą wszystkich sfer dokonanych porównań. Rozbieżności te wynikają zarówno z zupełnie innej koncepcji operacyjnej jak i filozofii funkcjonowania IIMF, których działanie podporządkowuje się zasadom: a) zakazu każdej formy aktywności gospodarczej związanej ze społeczną lub moralną niesprawiedliwością przy równoległej orientacji na osiągnięcie celów sprawiedliwości społecznej; b) braku dyskryminacji dowolnej kategorii klientów; c) skupienia na dobrobycie wspólnoty oraz koncentracji na ubogich, traktowanych jako równouprawnionych członków tego społeczeństwa; d) obrony przedsiębiorczości oraz partycypacji partnera biznesowego poprzez tworzenie wspólnie finansowanych przedsięwzięć gospodarczych; f) podziału ryzyka wychodzącego naprzeciw koncepcji wynagrodzenia za powierzony kapitał poprzez jego oprocentowanie.

Opierając się na zasadach i wartościach płynących z religii, IIMF i ich produkty stają się narzędziem walki z ubóstwem, bezrobociem, a co za tym idzie, stwarzają możliwość zaspokojenia podstawowych potrzeb, związanych z wyżywieniem, schronieniem, zdrowiem i edukacją milionów muzułmanów⁵. Ich ważną rolę w promocji rozwoju mikroprzedsiębiorczości, a przez to w osiągnięciu celów społeczno-ekonomicznych, wyznaczanych przez Islam, podkreślają liczni autorzy, zajmujący się tą problematyką, wskazując m.in., że „...słaby dostęp biednych do źródeł finansowania jest niewątpliwie istotnym czynnikiem osłabiającym możliwość tworzenia własnych przedsięwzięć gospodarczych o szerokim zapleczu, a tym samym, realizacji egalitarystycznych celów Islamu. Pamiętać należy, że o ile lepszy i skuteczniejszy system edukacji może podnosić wydajność pracy i dochody, to nie przyczynia się on jednak bezpośrednio do redukcji nierównowagi w podziale bogactwa. Na

⁴ Zob. *Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche*, CGAP Focus Note No. 49, August 2008, s. 3.

⁵ Szacuje się, że około 35% z 1,6 mld populacji muzułmanów na świecie to osoby biedne, które nie mając dostępu do tradycyjnych, bankowych źródeł finansowania tworzą grupę potencjalnych klientów instytucji mikro-finansowych, w tym i tych o islamskiej orientacji. Zob. *Islamic Microfinance A New Approach to Help Small Enterprises*, Meeting Paper 6-C, Third Meeting 2008, ABAC Malaysia 2008, s. 2.

szczęście Islam posiada wyraźną przewagę nad kapitalizmem i socjalizmem, budowaną na systemie wartości, dostarczającym mu siłę do realizacji jego celów w obszarze społeczno-ekonomicznej sprawiedliwości...⁶.

Tabela 1

Różnice pomiędzy konwencjonalnymi i islamskimi podmiotami świadczącymi usługi mikrofinansowe

Cecha	Konwencjonalna instytucja mikrofinansowa	Islamska instytucja mikrofinansowa
1. Pasywa (źródła funduszy)	Fundusze zewnętrzne (donatorzy zagraniczni, agencje krajowe, rządy, banki centralne) oszczędności klientów	Fundusze zewnętrzne (donatorzy zagraniczni, agencje krajowe, rządy, banki centralne), oszczędności klientów, islamskie źródła dobroczynne (zakat)
2. Aktywa (forma instrumentów)	Oparte na odsetkach	Islamskie instrumenty finansowe
3. Finansowanie ubogich	Najbiedniejsi nie są obsługiwani	Najbiedniejsi są obsługiwani dzięki łączeniu form dobroczynności z mikro-finansowaniem
4. Transfer funduszy	W formie pieniądza	W formie transferu dóbr
5. Grupa docelowa	Kobiety	Rodzina
6. Cel wyboru grupy docelowej	Wzmocnienie pozycji kobiet	Łatwość dostępu
7. Zobowiązany do spłaty (gdy pożyczka jest przekazana kobiecie)	Biorca	Biorca i małżonek
8. Motywacja do pracy personelu instytucji mikrofinansowej	Finansowa	Finansowa i religijna
9. Dochodzenie roszczeń	Zabezpieczenia społeczne	Zabezpieczenia społeczne/zachowania zgodne z etyką Islamu
10. Program rozwoju społecznego	Świecki lub nie islamski	Religijny (zachowania, etyka, aspekty społeczne ukazywane w świetle Islamu)

Źródło: A. Rahman, *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*, Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies 1–2 (2007), s. 44.

⁶ U. Chapra, *Islam and the Economic Challenge*, Leicester: Islamic Foundation 1992, s. 260, za: A. Rahman, *Islamic Microfinance: A Missing Component...*, s. 43.

Kontrakt mudaraba – w świetle zasad funkcjonowania IIMF

Kontrakt mudaraba jest historycznie jednym z najstarszych islamskich produktów finansowych, wykorzystywanych od wielu wieków przez muzułmanów, występujących zarówno w roli inwestorów, jak i poszukujących źródeł finansowania. A. Udowich stwierdza, że „...mudaraba i musharaka, jako typowy przejaw stosowania modelu PLS⁷ pozwoliły zorganizować cały zasób monetarnych źródeł średniowiecznego świata islamu do finansowania rolnictwa, rzemiosła, manufaktur i handlu zagranicznego...”⁸.

Dynamiczny rozwój idei mikrofinansowania obserwowany na świecie oraz powstawanie IIMF, kierujących swe usługi do ubogich muzułmanów, chcących wykorzystać produkty finansowe, pozostające w zgodzie z nakazami i wartościami wyznawanej przez nich religii, doprowadziły do sytuacji, w której koniecznym było dopasowanie operacyjnej charakterystyki tradycyjnych, islamskich kontraktów finansowych do wyzwań formułowanych przez specyfikę mikrofinansowania.

W przypadku transakcji opartej na kontrakcie mudaraba, mikroprzedsiębiorca wnoszący swoją pracę, umiejętności i wiedzę staje się partnerem gospodarczym IIMF, która zasila finansowany projekt pożądanym kapitałem. Przedsiębiorca, otrzymując wynagrodzenie za wniesioną pracę, uprawniony jest także do udziału w potencjalnych zyskach, płynących z finansowanego lub współfinansowanego przez IIMF projektu gospodarczego. Finansujący (IIMF), godząc się na udział w ewentualnych zyskach, zmuszony jest także do pokrycia strat, które może on wygenerować, do wartości wniesionego kapitału pożyczkowego/kredytowego⁹.

Analizując cechy tej techniki finansowania, wypada stwierdzić, że realizują się one w: oparciu podziału zysku na zasadzie umownej proporcjonalności (nie może on być gwarantowany, ani obejmować z góry ustalonej kwoty), obciążeniu inwestora odpowiedzialnością za straty płynące z finansowanego projektu do wysokości włożonej kwoty, nieuczestniczeniu w stracie płynącej z finansowanego przedsięwzięcia zarządzającego, z wyjątkiem sytuacji, kiedy wynika ona z niedotrzymania przez niego umownych ustaleń związanych z realizacją kontraktu.

⁷ „Istotą PLS jest przesłanka, zgodnie z którą finansujący (wnoszący kapitał) nie jest traktowany jako pożyczający lecz bardziej jako inwestor, niezabezpieczony z góry na realizację dodatniej stopy zwrotu. W zależności od rodzaju kontraktu inwestujący pokrywa całość lub część strat, odpowiadając za nie do wysokości wniesionego kapitału przy równoległym udziale w realizowanych zyskach, ustalonym w drodze umowy między stronami kontraktu...”, szerzej [w]: J. Adamek, *PLS i jego odwzorowanie w produktach bankowości islamskiej na przykładzie kontraktu musharakah*, [w:] *Finanse i rachunkowość – teoria i praktyka*, G. Borys (red.), Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1186, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007.

⁸ A. Udowich, *Partnership and Profit In Early Islam*, Princeton New York, Princeton University Press 1970, s. 11 za: U. Chapra, *Banks without interest: is it conceivable*, Ahlan wa Sahlan, August 1993, s. 12.

⁹ Takie umiejscowienie roli i uprawnień IIMF w kontrakcie mudaraba wypływa z idei podziału zysku i strat (model PLS).

Poniższy przykład prezentuje istotę wykorzystania kontraktu mudaraba w mikro-finansowaniu. Mamy w nim do czynienia z ubogim handlarzem warzywami, który poszukując zasilenia finansowego o wartości 10000 j.p., realizuje tygodniowy dochód o wartości 1000 j.p. Kierując się do IIMF, nawiązuje on z nią kontrakt mudaraba, w którym finansujący przekazuje mu pożyczkę o wartości 10000 j.p., spłacaną w 20. cotygodniowych, równych ratach (500 j.p.). Wraz z ich spłatą mikroprzedsiębiorca w każdym tygodniu „odkupuje” od IIMF udział w pożyczonym kapitale o tej samej wartości, co pozwala zmniejszyć część zysku, w którego podziale partycypować ma IIMF (zgodnie z umową IIMF przejmuje 10% tygodniowego zysku, zaś mikroprzedsiębiorca 90% jego wartości). Liczbowa charakterystykę przebiegu powyższej transakcji ukazują tabela 2 i wykres 1.

Tabela 2

Zyski programu i mikroprzedsiębiorcy oraz wartość spłat dokonywanych przez mikroprzedsiębiorcę w kontrakcie mudaraba na rzecz IIMF (j.p.)

Ty-dzień	Wartość zysku do podziału	Zysk programu	Zysk mikroprzedsiębiorcy	Rata kapitału	Zysk programu	Spłata Razem
1	$20/20 \times 1000 = 1000$	$1000 \times 10\% = 100$	$1000 \times 90\% + 0 = 900$	500	100	600
2	$19/20 \times 1000 = 950$	$950 \times 10\% = 95$	$950 \times 90\% + 50 = 905$	500	95	595
3	$18/20 \times 1000 = 900$	$900 \times 10\% = 90$	$900 \times 90\% + 100 = 910$	500	90	590
4	$17/20 \times 1000 = 850$	$850 \times 10\% = 85$	$850 \times 90\% + 150 = 915$	500	85	585
5	$16/20 \times 1000 = 800$	$800 \times 10\% = 80$	$800 \times 90\% + 200 = 920$	500	80	580
6	$15/20 \times 1000 = 750$	$750 \times 10\% = 75$	$750 \times 90\% + 250 = 925$	500	75	575
7	$14/20 \times 1000 = 700$	$700 \times 10\% = 70$	$700 \times 90\% + 300 = 930$	500	70	570
8	$13/20 \times 1000 = 650$	$650 \times 10\% = 65$	$650 \times 90\% + 350 = 935$	500	65	565
9	$12/20 \times 1000 = 600$	$600 \times 10\% = 60$	$600 \times 90\% + 400 = 940$	500	60	560
10	$11/20 \times 1000 = 550$	$550 \times 10\% = 55$	$550 \times 90\% + 450 = 945$	500	55	555
11	$10/20 \times 1000 = 500$	$500 \times 10\% = 50$	$500 \times 90\% + 500 = 950$	500	50	550
12	$9/20 \times 1000 = 450$	$450 \times 10\% = 45$	$450 \times 90\% + 550 = 955$	500	45	545
13	$8/20 \times 1000 = 400$	$400 \times 10\% = 40$	$400 \times 90\% + 600 = 960$	500	40	540
14	$7/20 \times 1000 = 350$	$350 \times 10\% = 35$	$350 \times 90\% + 650 = 965$	500	35	535
15	$6/20 \times 1000 = 300$	$300 \times 10\% = 30$	$300 \times 90\% + 700 = 970$	500	30	530
16	$5/20 \times 1000 = 250$	$250 \times 10\% = 25$	$250 \times 90\% + 750 = 975$	500	25	525
17	$4/20 \times 1000 = 200$	$200 \times 10\% = 20$	$200 \times 90\% + 800 = 980$	500	20	520
18	$3/20 \times 1000 = 150$	$150 \times 10\% = 15$	$150 \times 90\% + 850 = 985$	500	15	515
19	$2/20 \times 1000 = 100$	$100 \times 10\% = 10$	$100 \times 90\% + 900 = 990$	500	10	510
20	$1/20 \times 1000 = 50$	$50 \times 10\% = 5$	$50 \times 90\% + 950 = 995$	500	5	505
Razem		1050	18950			

Źródło: R. Dhumale, A. Sapcanin: *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance – Technical Note*, UNPD, World Bank 2003, s. 9.

O ile zaprezentowany produkt pozostaje w zgodzie z omówionymi wcześniej kanonami kontraktów mikro-finansowych, zarówno tych uniwersalnych jak i definiowanych przez wymogi i wartości Islamu, o tyle ważnym staje się również dostrzeżenie pewnych jego wad, które mogą przyczynić się do ograniczenia jego wykorzystania. Chodzi tu głównie o: a) kwestię trudności w poprawnym szacowaniu zysku, stanowiącego podstawę podziału korzyści płynących z finansowanego przedsięwzięcia; b) problem należytego sprawowania przez IIMF funkcji kontrolno-nadzorczej nad kontraktem.

Odnosząc się do problemu poprawnego szacowania zysku, wskazać należy na dwa zagadnienia. Pierwszym z nich staje się niepewność jego osiągnięcia w przyjętej w kontrakcie wartości, determinowana zmianami uwarunkowań prowadzenia działalności, co może obniżyć skłonność finansującego do wchodzenia w takie transakcje, nawet przy dużej znajomości lokalnej specyfiki prowadzenia działalności gospodarczej¹⁰. Drugim zagadnieniem, decydującym o poprawności szacowania i pomiaru rzeczywistego wyniku, realizowanego na wspartym przez kontrakt *mudaraba* projekcie gospodarczym, jest jakość systemu rachunkowości prowadzonej w mikro-przedsiębiorstwie, która często z przyczyn obiektywnych (mała wiedza, niskie umiejętności,) lub subiektywnych (chęć ukrycia prawdy, pomijanie znaczenia) nie pozwala na pomiar wyniku i jego poprawną dystrybucję.

Utrudnienia w należyтым sprawowaniu funkcji nadzorczo-kontrolnych obrazują się zwykle w konieczności ciągłego monitoringu rzeczywistej wartości osiąganych wyników, dającej podstawę ustalenia faktycznie należnych IIMF kwot, obejmujących zarówno stałą ratę kapitałową jak i stały procentowy udział w zmieniającej się zwykle kwocie wypracowanego zysku oraz wymogu bazowania personelu IIMF na ograniczonych zasobach informacji, kreowanych przez ubogi system rachunkowości wspieranych mikroprzedsiębiorstw. Jak stwierdza R. Dhumale i A. Sapcanin „...margines błędu [w związku z administrowaniem mikrofinansowymi kontraktami *mudaraba* – przyp. autora] zwiększa się, zwłaszcza w sytuacji, gdy dany oficer kredytowy obsługuje 100–200 pożyczkobiorców...”¹¹.

Wnioski

Podsumowując rozważania dotyczące kontraktu *mudaraba*, stwierdzić wypada, że jest on najczęściej używaną techniką finansowania potrzeb mikroprzedsiębiorców w grupie kontraktów opartych na podziale zysków i strat (model PLS), a jego udział w portfelach IIMF waha się w przedziale 5–20% wartości nawiązywanych transakcji. Kontrakt ten staje się emanacją podstawowej zasady funkcjonowania islamskich instytucji finansowych,

¹⁰ Działanie takie może być również wynikiem obserwowanej ostatnio tendencji odchodzenia islamskich instytucji finansowych od kontraktów PLS i kierowania zwiększonej uwagi na tzw. finansowanie marżowe (kontrakt *murabha*). Przyczyny tego zjawiska wyjaśnia m.in. A. Dar Humayon, J.R. Presley [w:] A. Dar Humayon, J.R. Presley, *Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking, Management and Control Imbalances*, Loughborough University, Economic Research Paper No. 00/24, s. 6–7.

¹¹ R. Dhumale, A. Sapcanin: *An Application of Islamic...*, s. 10.

związanej z obowiązkiem podziału zysku i strat między finansującym przedsięwzięcie gospodarce a przedsiębiorcą. Jako sposób finansowania potrzeb kapitałowych ubogich mikro-przedsiębiorców, w przeświadczeniu zarówno IIMF jak i samych biorców, produkt ten staje się narzędziem poprawy warunków życia, często w obszarze podstawowych potrzeb dotyczących wyżywienia, miejsca zamieszkania, opieki medycznej czy edukacji, przy równoległym wsparciu realizacji celów religijnych, związanych z niesieniem pomocy ludziom biednym, sprawiedliwą dystrybucją dochodów, czy szerzej, sprawiedliwością społeczno-ekonomiczną.

Pozostawiając z boku czynione wyżej porównania i odniesienia do konwencjonalnych czy islamskich form mikro-finansowania, warto w tym miejscu przytoczyć słowa Ministra Spraw Zagranicznych Republiki Singapuru G. Yong Boon Yeo, który stwierdza, że „...Każda istota ludzka ma w sobie potencjalną energię tworzenia. Mikro-kredyt pomaga ją uwolnić. Ta energia przemnożona milion razy może przenosić góry...”¹². Słowa owe w prosty sposób charakteryzujące siłę tkwiącą w samej filozofii i produktach mikrofinansowania oraz mogą stanowić wytłumaczenie popularności tej formy walki z biedą i ubóstwem.

ISLAMIC FORMS OF MICRO-FINANCING BASED ON THE EXAMPLE OF MUDARABA CONTRACT

Summary

Over 1/3 of the world Muslim population, estimated at over 1,6 billion people, represent poor individuals, who having no access to traditional, bank financing sources, create a group of potential clients for micro-financing institutions, including these of Islamic orientation. Islamic micro-financing institutions (IMFI) constitute a response to challenges which occur before a financial entity, firstly due to institutional and product oriented development of micro-financing and secondly, owing to theoretical and practical development of Islamic economy concept and Islamic finances, including Islamic financial institutions.

Among products offered by IMFI an important position is occupied by mudaraba contract. The objective of the hereby article is to present operational characteristics of this product, in the light of possibilities and principles for its application, in order to cover the financial needs of poor micro-entrepreneurs, who while choosing financing sources follow indications in line with principles and values of Islam.

¹² *PlaNet Finance Annual Report 2007*, Saint-Ouen Paris – Frances 2008, s. 1.