

أهمية ثقة دافعي الزكاة في قطاعات الزكاة الناشئة دراسة استكشافية

كريم مرتضى كيويومي
قسم اللغة العربية والدراسات الإسلامية،
جامعة ابادن نيجيريا

مصطفى مرتضى حولدميجي
ابيحويي
كلية الاقتصاد، جامعة ابوجا نيجيريا

عبد العزيز معروف اولايحي
قسم الشريعة والقانون، أكاديمية
الإسلامية، جامعة مالايا، ماليزيا.

الحلقة (١)¹ والحلقة (٢)

إن مؤسسة الزكاة هي الركن الثالث من الأركان التي شرعها الله سبحانه وتعالى للإسلام الحنيف؛ والتي يُقصدُ بها من بين أمورٍ أخرى ضمان عدم معاناة أي فردٍ بصعوبات الحياة؛ لعدم وجود أسباب و وسائل اكتساب حاجاته الضرورية لتحقيق السلع والخدمات المحتاجة. ويشمل عملية تحويل إلزامي لكمية محددة من ثروات الغني وتوزيعها على الفقراء. ولقد كانت الحكومة هي المسؤولة عن واجب جمع وتوزيع الزكاة منذ بدء ظهور الدولة الإسلامية في المدينة؛ لكن غياب الثقة ومصداقية الحكومة كالمنفذة لا يمكن أن تحقق نتائج مهمة في هذا الصدد؛ وذلك لأن نسبة الثروة لا يعرفها إلا أصحابها. ولقد عانت إدارة الحكومة الخطيرة بسقوط عددٍ من أجزاء العالم الإسلامي تحت نير الاستعمار العسكري والثقافي في القرن التاسع عشر. وكان هذا إهمالاً طويل من الممارسات المثالية لعملية إدارة الزكاة قد أدّى إلى تطوير نماذج مختلفة، وإلى جانب ذلك دعائية سوء استخدام أموال الزكاة من جانب دافعيها والتي أدت في النهاية إلى انعدام الثقة العامة في مؤسسات الزكاة بكماليتها وممارساتها.

بناءً على تأملاتٍ حول أهمية الثقة في تطوير مؤسسات الزكاة؛ فقد حاول الباحثون تحديد المتغيرات الديمغرافية والاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على أداء الزكاة واختيار قنوات توزيعها، إدريس وأيوب، (٢٠٠٢)، (٢٠٠٣)، نور، واحد ونور، (٢٠٠٤)، محمد، (٢٠٠٨)، واحد، أحمد وقادر، (٢٠٠٨)، رضى، نورمالا و مرزأنا (٢٠١١). وكانت نتيجة تلك الدراسات ملتبسة. وهو مثل ما تم تحقيقه في البحوث حول التبرعات الخيرية، إن هناك حاجة لتطوير النموذج الذي يألّف ويجمع بين نتائج الجهود البحثية المختلفة. والغرض من كتابة هذه الورقة هو سد هذه الفجوة من خلال النظر في التقارير والدراسات التي أجريت على تطوير وصحة النموذج الأولي الذي وُضع لتحقيق ثقة دافعي الزكاة في مؤسسات الزكاة (أي، المتبرعين للمؤسسات الخيرية الإسلامية).

¹ أقدم اعتذاري للسادة: اولايحي وكيويومي، وللسادة القراء وذلك عن السهو الذي حصل في العدد ٤٦ حيث تم إدراج الحلقة الثانية بدل الأولى مما دعانا لإدراج الحلقتين ١ و ٢ معا في العدد الحالي، وذلك لأهمية الموضوع وحيويته. (رئيس التحرير: د. سامر مظهر قنطججي)

وقد قرّر محمد (١٩٩٠) أهمية الثقة، - وفي رأيه- أنه لم يحقق نتيجة تحقيق ثقة دافعي الزكاة بعد، ولم يتأثر قانون الزكاة الإلزامية الباكستانية التي وضعتها الحكومة بعملية جمع الزكاة من قبل المنظمات المعترفة بها وغير الهادفة للربح، و نظراً لأهمية دور دافعي الزكاة في نجاح مؤسسات الزكاة؛ فإنه ينبغي فهم العوامل التي قد تؤدي إلى تحقيق ثقة دافعي الزكاة بها.

إن فهم الجهات المانحة (للزكاة) مهمة للمؤسسات (أي: الجمعيات الإسلامية الخيرية) لأنّ جلّ مسلمي اليوم يعتقدون أنّ للحكومة المصلحة السياسية في تأسيس منظمات خيرية. وبالأسف: لا يثق هؤلاء المسلمون بهم كما كانت الحال في أول المطاف (بيلوين-جودان، ٢٠٠٣). وهذا الموقف النموذجي ضدّ المؤسسات الحكومية قد أدّى إلى ظهور الوكالات التطوعية التي ملأت هذه الفجوة بجمع وتوزيع الزكاة، وذلك بجانب إقامة جمع تبرعات إنسانية أخرى (كراتيش، ٢٠٠٥)، وبناءً على ذلك: فانتشار الوكالات التطوعية تشكّل تحدياً خطيراً للمؤسسات الخيرية غير الحكومية؛ فعلى سبيل المثال: كانت للأردن أكثر من ٦٥٠ جمعية تطوعية مسجلة، بينما كانت لمصر حوالي ١٤٠٠٠. وقد أدّى هذا إلى المنافسة بينهم للحصول على الزكاة التي هي محدودة الموجود والتبرعات الأخرى (تينشال وبيلوين-جودان، ٢٠٠٣).

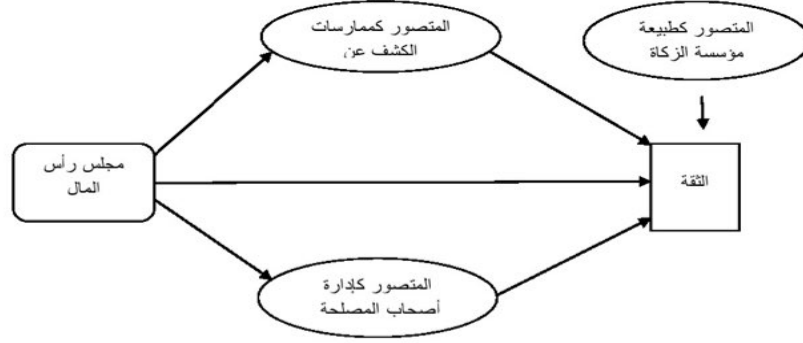
ولعلّ هذه التصاعدات غير مسبوقه ودخيلة على مؤسسة الزكاة، وهو سبب اعتماد على استراتيجيات التسويق المختلفة؛ وذلك مثل منح الهدايا الترويجية، بما فيها من استثمارات ضخمة في مجال التكنولوجيا؛ لكسب ثقة وولاء دافعي الزكاة. كانت هذه الممارسات سائدة في البلدان (ماليزيا وسنغافورة). وكان تبني مؤسسات الزكاة هذه جملة من الاستراتيجيات التسويقية بدون انتباه كافٍ إلى فهمها كالعامل الذي قد يخطر بالثقة في هذه المؤسسات تتمثل في تشكيل ضياع أموال دافعي الزكاة؛ فمثلاً: قد تمّ العثور على أنّ حقيقة تأثير التكنولوجيا الفعلي على دفع الزكاة ضعيفة (واحد وآخرين، ٢٠٠٨).

وبناءً على هذا الافتراض؛ فإنه يبدو أنّ معرفة السوابق ثقة دافعي الزكاة ستكون مساعدة لمديري مؤسسات الزكاة على اجتذابهم واستبقائهم معهم على مدى زمنٍ طويل لتحقيق الاستدامة لمنظمتهم. وعلى الرغم من وجود الدراسات ذات الصلة بشأن الامتثال بأمر أداء الزكاة - في رأي الباحثين- فإنه ليست هناك أية دراسة على موضوع العوامل التي تؤثر بشكل مباشر على ثقة دافعي الزكاة في مؤسسات الزكاة. وكما ذكرنا أعلاه؛ فإنّ الهدف من كتابة هذه الورقة هو ملء هذه الفجوة بذاتها. وبالنظر إلى نتائج هذا البحث وتطبيقها العملي؛ فإنه يرى أنّ الدراسة تمثل مساهمة كبيرة في معرفة الدراسات المتعلقة بالمنظمات التطوعية. بالإضافة إلى ذلك: فإنّ النتائج لا تكون مفيدة لمؤسسات الزكاة في نيجيريا فحسب؛ وإنما ستفيد مؤسسات الزكاة التي تواجه مشكلة شرعية في مناطق أخرى كذلك.

ويتمُّ جرماً تبقى من الورقة على النحو التالي: المقطع التالي يُقدِّم بعض المعلومات الأساسية عن قطاع الزكاة الناشئة في نيجيريا. ويلى هذا المقطع عرض الدراسات السابقة، وأمّا المقطع الرابع فهو مناقشة النظرية الخلفية والافتراضية التنموية عن قطاع الزكاة فيها، ويعرض المقطع الخامس منهجية الدراسة، كما ناقش المقطع السادس نتائج البحث، وكان المقطع السابع تلخيصاً للورقة البحثية.

١٠٠ الرصيد المعرفي والعلمي لإدارة الزكاة في اقتصاد الزكاة الناشئة

يُعزى ظهور مؤسسات الزكاة المنتظمة في نيجيريا مرةً أخرى بعد تصريح عنها بأنها مؤسسة غير قانونية من قبل السلطة الاستعمارية، إلى العاملين الأساسيين؛ أولهما: ارتفاع معدلات الفقر بين المسلمين؛ في نيجيريا والذي أدى إلى تأسيس مجلس الزكاة في ولاية كانو الشمالية في العام ١٩٨٢، ويليهما تأسيس صندوق رعاية المسلمين في عام ١٩٩٧ في منطقة غرب نيجيريا؛ فمثلاً ذلك بداية تأسيس مؤسسات الزكاة الخاصة في نيجيريا. والعامل الثاني هو إعلان نظام تطبيق الأنظمة الشرعية في ولاية زامفارا (الشمالية) في عام ١٩٩٩. وكان تأسيس صندوق الزكاة والأوقاف لولاية زامفارا من ضمن الهياكل اللازمة لتطبيق نُظم شرعي في تلك الولاية. وأنشأت إحدى عشرة ولايات شمالية آخر الباقية مؤسسات الزكاة مع اختلاف في مستويات تنفيذها. وزاد إنشاء هذه المؤسسات على الوعي حول إدارة رسمية للزكاة في نيجيريا. ثمّ تمّ تأسيس صندوق الزكاة والصدقة في عام ٢٠٠٠. ولكن على الرغم من هذه التطورات، قد احتلت القضيتان الأساسيتان مكانة بارزة في هيكل إدارة الزكاة في نيجيريا. أولاهما: كانت أغلبية جمع الزكوات من قبل المؤسسات الحكومية من المزارعين (وهذا بناءً على النتائج التي توصلت إليها دراسة استكشافية أولية)، في حين أنّ مستوى التحصيل من كُُلِّ المنظّمات الحكومية وغير الحكومية منخفضة إجمالياً بالمقارنة مع قدرة على دفع الزكاة من المسلمين. وفي الواقع تؤكد دراسة أجرتها شركة "إبراهيم أمينو" للمحاسبة القانونية في عام ٢٠٠٢ وجود الفجوة الواسعة بين الأداء الفعلي للزكاة وإمكان أداءها من قبل المسلمين المقيمين في ولاية كانو. ولكن هذه الدراسة إنما تعرّفت على مشكلة انخفاض جمع الزكاة فقط والطريقة الأمثل لحلّها؛ لكنّها فشلت في تحقيق سبب ضعف جمع الزكاة من قبل مؤسسات الزكاة ولاية كانو. وقد أكّد تقرير مراجعة مؤسسات الزكاة الثلاثة الكبرى الأخرى على حادثة ضعف جمع الزكاة في عام ٢٠٠٨، كما أفادت وكالة الأنباء البريطانية بأنّ الأغنياء في هذه الولاية يدفعون الزكاة للفقراء المجاورين لهم في حينهم. ولا يبعد بأنّ من الأسباب المحتملة لتبني هذه السلوك لدى الأغنياء في نيجيريا هو عدم ثقتهم بمؤسسات الزكاة الرسمية. وعلى ذلك؛ فإنّه لا شك بأنّ معرفة سوابق ثقة دافعي الزكاة في نيجيريا ستساعد بالتأكيد على استدامة المؤسسات الزكاة فيها.



٣.٠ الرصيد النظري للدراسة:

الشكل ١: النموذج الأولي

الشكل ١ يمثل النموذج الأولي الذي يستند في هذه الدراسة إليها. ويستند الإطار النظري فيه إلى مورد الاعتماد والنظريات الشرعية. تحاول لتوضيح التباين الموجود في المتغيرة التابعة (أي: ثقة دافعي الزكاة) من خلال المتغيرات الأربعة المستقلة. وهي:

- (١) مجلس إدارة رأس المال،
- (٢) ممارسات الإفصاح،
- (٣) إدارة أصحاب المصلحة،

وطبيعة نماذج مؤسسات الزكاة. تم تقديم مفهوم مجلس إدارة رأس المال في دراسات حول الإدارة الاستراتيجية من قبل المؤلفين، هيلمان ودالزيل (٢٠٠٣)، وذلك بمفهوم أنها إجمالاً رأس المال البشري والاجتماعي الذي يملكه مجلس الإدارة. ولقد تم تفعيلها باعتبارها مجموعة من الصفات التي يتوقعها دافعوا الزكاة من قبل أعضاء مجلس إدارة مؤسسات الزكاة للتأكد على كفاءتهم وفعاليتهم وإنصافهم تجاه أصحاب هذه مؤسسات الزكاة. وتم تفعيل الإفصاح باعتباره نوعاً من المعلومات التي يتوقعها دافعوا الزكاة من قبل مؤسسات الزكاة، ويكون موجوداً في التقرير لتحقيق الضمان من قبول الجمهور وثقتهم بها. وتم تفعيل إدارة أصحاب المصلحة كسلسلة من الأنشطة التي يتوقعها دافعوا الزكاة من مؤسسات الزكاة؛ ليمكّنهم من الاضطلاع الذي يحقق العدالة لجميع أصحاب المصلحة ولضمان تواصل الدعم العام والثقة. وتم تفعيل طبيعة النماذج مؤسسات الزكاة باعتبارها مجموعة من فهم دافعي الزكاة في شأن مؤسسات الزكاة الحكومية. وتم تفعيل الثقة المتغيرة التابعة على شكل سلسلة من المعتقدات التي يعتقدونها دافعوا الزكاة في شأن سمات مؤسسة الزكاة المعينة والتي قد تكون نزيهة لمساهميها.

ولقد أدركت نظرية اعتماد الموارد بأن الخيارات الاستراتيجية للشركة تم تحديدها إلى درجة كبيرة بواسطة البيئة؛ وبالتالي لتحفيز تأثير هذه الشكوك البيئية على الأداء التنظيمي، يرى نظرية اعتماد الموارد بأن من الضروري للمؤسسات أن تطور وتحافظ على علاقة فعالة مع بيئتها الخارجية. وينظر إلى مجلس الإدارة على أنها هي

آلة رئيسة في تحقيق الحفاظ على علاقة مثمرة مع البيئة الخارجية. وفقاً لرأي فيفر وسلنسك (١٩٧٨)، ويمكن أن يوفر المجلس أربعة من الفوائد الرئيسية، تشمل: النصح والمشورة، والشرعية، وقنوات نقل المعلومات بين المنظمات الخارجية والشركة، وأفضلية الوصول إلى (التزامات أو دعم) من العناصر المهمة خارج الشركة. وعندما يكون لمؤسسة الزكاة الحق كأعضاء المجلس؛ فمن المتوقع أن المجلس سيقدّم المشورة الاستراتيجية المفيدة، وكذلك تعزيز ثقة الجمهور فيها، وربط المؤسسة بالمسلمين ذوي الملاءة المالية العالية. بعبارة أخرى: إذا لاحظ دافعوا الزكاة نوعية عالية في مجلس المؤسسة؛ فإن ذلك قد يؤثر على نظرتهم حول إدارة الزكاة تجاه المستفيدين— بما في ذلك من تصورهم عن مستوى شفافية المؤسسة، وأخيراً ثقتهم في المؤسسة. وهذا يؤدي إلى الافتراضيات التالية:

1H: كلما كانت نظرة دافعي الزكاة إلى مجلس إدارة رأس مال مؤسسة الزكاة عالية كانت ثقة دافعي الزكاة عالية فيها.

2H: كلما كان تصور مجلس رأس المال في مؤسسة الزكاة رفيعاً كانت ممارسات جودة الكشف رفيعة فيها.

3H: كلما ارتفع التصور تجاه مجلس رأس مال مؤسسة الزكاة ارتفعت جودة إدارة أصحاب المصلحة؛

فمن المقبول كقاعدة عامة أن تكون مؤسسات الزكاة تحت إدارة الحكومة الإسلامية؛ ولكن يمكن أن يُسمح للمؤسسات الخاصة أيضاً أن تدير شؤون الزكاة، وذلك إما على أنها (مسؤولة وحيدة عن صندوق الزكاة) عند عدم وجود الحكومة الإسلامية (القرضاوي، ١٩٩٩؛ إسلام، ١٩٩٩)، أو أن تكون تلك الإدارة بالتنسيق مع المؤسسات الحكومية (القرضاوي، ١٩٩٩؛ فريدي، ١٩٩٠؛ كاه، ١٩٩٠؛ محمد، ١٩٩٠، حسن، ٢٠٠٧)؛ إلا أن مفهوم الشعب فيما يتعلق بأداء القطاعين (العام، والخاص) يختلف فإن هناك اختلافات في المفاهيم حول الكفاءة لكل من المنظمات الخاصة والعامة نسبيّة.

فعلى سبيل المثال: يؤكد بانفيلد (١٩٧٥) بأن الوكالات الحكومية تنفق المزيد على الحد من تخفيض الفساد أكثر مما يكتسب، ومع ذلك فإنها غير فعالة في جهودها لتخفيض الفساد نتيجة لسيطرة مركزية قوية. ومزيداً على ذلك، علّق دهل ولندبلوم (١٩٥٣) بأن للوكالات الموجودة تحت سيطرة الحكومة أهدافاً غير ملموسة، وهي مع ذلك أقل حافزاً لتخفيض التكاليف، وتمتلك أكثر من الاختلالات البيروقراطية من المؤسسات التي تخضع لسيطرة الأسواق. وأما موقف داونز (١٩٦٧) من سيطرة الحكومة على المنظمات غير متكاملة. ففي رأيه— أن للبيئة السياسية أهمية أكثر، وهذا له تأثير خطير على القرارات الداخلية. وفي رأي وامسلي وزالد (١٩٧٣)، إن الملكية العامة تمويلها تخضع لموضوعات المنظمات العامة أحياناً للبيئات السياسية والاقتصادية الفريدة، والتوقعات العامة الفريدة؛ فمثلاً: أن للفكرة السياسية تجاه تلك الوكالة ستصبح أكثر أهمية من الإنتاج الاقتصادي؛ ففي دراسة عن التبرع للجامعات، اكتشف بريشلي (٢٠٠٣) أن فيها نسبة رفيعة من الدعم المالي للمؤسسات الخاصة أكثر من المؤسسات العامة.

وقد عرضت نتائج دراساتٍ أُخرى صوراً مختلفة في ما يتعلّق بالتصوّر على كلٍّ من مؤسسةٍ عامّةٍ وخاصّةٍ. وقد قام بالمرودانفوردي (٢٠٠١) بدراسةٍ حول ممارساتٍ تنظيميةٍ تسع جديدة، ولاحظ أنّ للمديرين لكلٍّ من الشركات التجارية الحكومية والقطاعات الخاصة وجهة نظرٍ مماثلةٍ في طبيعة بيئتهم الخارجية، وهي مستوى مماثلٍ من استخدام هذه الممارسات الجديدة.

وضمن سياقٍ تنظيم الزكاة، ذكر حسن (٢٠٠٧) في تقاريره: أنّ للمؤسسات غير الحكومية ملحوظةً أفضليةً من قبيلٍ دافعي الزكاة في بنغلاديش. وكذلك فقد تمّ العثور على الخبرة في ماليزيا (سكوتش، ١٩٨٥)؛ حيث تردّد مزارعو الأرز من دفع زكاتهم إلى الحكومة غير الإسلامية في ذلك الوقت؛ خوفاً من سوء توزيع الزكاة. ونظراً لنتائج متباينة من الدراسات حول القطاعين (العام، والخاص) وقلة الدراسات فيما يتعلّق بمؤسسات الزكاة، فإنه غير واضح في تصوّر دافعي الزكاة.

في الحقيقة، قد لا تكفي نتائج الدراسات السابقة لتسويغ أيّ تعميمٍ على كلِّ دولةٍ. وعلى ذلك هناك حاجةٌ لإيجاد الحجج العلمية لتقديم التوضيح العميق عن هذه الحادثة في نيجيريا مع نشأة قطاعات الزكاة الجديدة. تُوجد كلُّ مؤسسات الزكاة الحكومية والخاصة في نيجيريا؛ لذلك هناك حاجةٌ ماسّةٌ لفهم تصوّر دافعي الزكاة فيها تجاه نماذج مؤسسات الزكاة. وقد أدّى هذا إلى الافتراضية الرابعة.

H4: كلما ارتفع تصوّر عن كفاءة وفعالية مؤسسات الزكاة الحكومية، كان تصوّر الثقة في مؤسسات الزكاة الحكومية مرتفعاً.

ويرى ديغن (٢٠٠٦) أنّه تركّز معظمُ البحوث التي أُقيمتُ بها تحت شعارِ النظرية الشرعية حول الكشف عن المعلومات العامة لتحديث، أو إعادة الشرعية التنظيمية. يُعتبر الكشف عن المعلومات من الوسائل المهمة التي يمكن لإدارة المنظمة أن تتأثر بها على التصوّر الخارجي في منظماتهم (سوشمان، ١٩٩٥). عندما تهددُ شرعية المنظمة، تقترح النظرية الشرعية بأنّه: يجبُ على تلك المنظمة أن تستخدم الكشف عن المعلومات لتتأثر بها على تصوّر أصحاب المصلحة فيها. وضمن سياقٍ مؤسسة الزكاة، يفترضُ بأنّه: إذا كان تصوّر عن المعلومات التي تُفصحُ بها المؤسسة من نوعيةٍ رفيعةٍ فإنّه سيعضدُ الثقة العامة في تلك المؤسسة. وفي الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة يُوجدُ هناك ضغوطٌ شديدة للمطالبة بالإفصاح عن أنشطة المؤسسة الخيرية؛ وذلك لاستعادة الثقة العامة المنخفضة، بتحريضٍ من الفضائح المالية الأخيرة التي تشتركُ فيها كلُّ من الشركات والمؤسسات الخيرية (موريس، ٢٠٠٥؛ قأوديري وباسكرفيل، ٢٠٠٧؛ جيتي وبيتي، ٢٠٠٩). وبالتالي: فإنّ هذه الدعوات تُشيرُ إلى شكلٍ من أشكال العلاقة بين الإفصاح عن المعلومات والثقة. وتظهرُ هذه الرابطة أكثر وضوحاً عند تصنيفٍ نظرية دافع الإفصاح كما وضعها غري، كأوهي ولافا، (١٩٩٥).

في رأيهم: أنه يجبُ على المنظمات تكشّف عن المعلومات لما يأتي:

(أ) الجدوى لاتخاذ القرارات .

(ب) النظرية الاقتصادية .

(ج) والنظريات الاجتماعية والسياسية .

ويؤكدُ برامير وبافيلين، (٢٠٠٤) بأنه بناءً على جدوى اتخاذ القرار، يُزيلُ الكشفُ عن المعلوماتِ الشكوكَ بين الأطرافِ المتعاملة، وتبني الثقةَ بينهم . ولقد تركّزت دراساتٌ ميدانيةٌ حولَ ربح المنظماتِ المسبقة على بيئةِ كشفٍ عن المعلوماتِ، والآثارِ المترتبة على الكشفِ وسماتِ الإفصاحِ وعواملِ الكشفِ عن المعلوماتِ (ويدمان، ٢٠٠٠؛ رافونير، ١٩٩٥) . وبعبارةٍ أُخرى: إنّ الدراساتِ حولَ الجمعياتِ الخيرية تُركّزُ أكثرَ على المعلوماتِ التي يحتاجُها المستخدمونَ ونوع المعلوماتِ التي تمّ الكشفُ عنها في الجمعياتِ الخيرية، وبالتالي: هناك حاجةٌ ملحةٌ للإقامة بالدراساتِ التجريبية على الآثارِ المترتبة على المعلوماتِ التي تقدّمَتها الجمعياتِ الخيرية . وهذا ما أدّى بالتالي إلى نتائجِ الفرضيةِ الخامسة التي هي:

H5: كلما ارتفع تصورُ نوعيةِ ممارساتِ إفصاحِ المعلوماتِ من قِبَلِ مؤسسةِ الزكاة ارتفعت ثقةُ دافعي الزكاة فيها فإنَّ النظريةَ الشرعية تستندُ على فكرةِ العقدِ الاجتماعيّ الذي هو عبارةٌ عن مجموعةٍ من توقّعاتِ الذي يعتقدُها المجتمعُ حولَ كيفما ينبغي أن يكونَ تنظيمُ المجتمعِ إجراءً عمليّاتها . يتوقّعُ من المجتمعِ أن تنتظمَ بأن البنودِ التي تتضمنتها فكرةُ العقدِ الاجتماعيّ . وفي سياقِ كلامٍ عن المنظماتِ الزكوية؛ فإنّها تكونُ منتظمةً بهذه البنودِ إذا كانت موافقةً مع توقّعاتِ المجتمعِ عندما توزعُ الزكاة وفقاً لأحكامِ الشريعة . يؤكدُ عالم (٢٠٠٦) بأن نجاحَ المنظماتِ الحديثة يعتمدُ على قدرته على الاستمرارِ والتي يمكن تحقيقها من خلالِ فعاليةِ أصحابِ المصلحةِ الإدارية . وقد حاولَ العلماءُ إقامةَ صلاتٍ بين إدارةِ أصحابِ المصلحةِ ومؤسسةِ الزكاة وسمعتها . في رأيهم، أنّ سمعةَ المنظمةِ ضمنيةٌ لتصورِ مواصفاتِ المنظمةِ وملاحظها المميّزة لدى الغرباء، (داتون وآخرون، ١٩٩٤، ووثين وماكي، ٢٠٠٢، حسبما ورد في دحلي، ٢٠٠٧) . وتعتبرُ ذلك تصوراتِ الناسِ عن صدقِ المنظمةِ وقلقِ المساهمينِ فيها . (دوني وكانون، ١٩٩٧) . يمكنُ أن تقومَ السمعةُ مثابةً مقدرةً لقدرةِ المنظمةِ على القيامِ الاستمراري (هباغ وميلشز، ١٩٩٥ في تورييس موراغا وآخرون، ٢٠١٠) . في الواقعِ: يُمكنُ القولُ بأنَّ شركةً ذاتَ استراتيجياتٍ إداريةٍ فعّالةٍ من أصحابِ مصلحتها يُمكنُ لها احترازُ المرجحِ الإيجابيِّ من سمعتها في أعينِ المتطوعين؛ ولذلك: إذا اعتبرَ دافعوا الزكاة إدارةً جيّدةً من مؤسسةِ زكاةٍ فإنَّ تلكَ الاعتبارَ سيُفيدها، وسوف تُؤثّرُ إيجاباً على سمعةِ تلكَ المؤسسة . لا شكَّ أنّ منظمةً خيريةً تحتاجُ إلى سمعةٍ كالحفيز على ثقتها لدى الجهاتِ المتطوعة، وكذلك لدى غيرها من أصحابِ المصلحةِ (بينيت وغابرييل، ٢٠٠٣) . علاوةً على ذلك قد أثبتتِ الدراساتُ أنّ هناكَ علاقةً إيجابيةً بين السمعةِ وثقةِ المستهلك (دوني وكانون، ١٩٩٧؛ كيم، وراو، ٢٠٠٨؛ اندرسون وبيتز، ١٩٩٩) . وهذا يقودنا إلى الافتراضية السادسة:

H6: كلما كان تصورٌ نوعيٌّ الممارسات الإدارية بين أصحاب المصلحة من مؤسسة الزكاة رفيعةً كان تصورٌ ثقةٍ دافعي الزكاة ربيعاً عنها.

٤.٠ منهجية البحث

٤.١ الطُّرق

المقياس

قام العلماء بتفعيل الثقة بشكلٍ مختلف؛ وذلك حسب الثقة التي درسوها (روسو وآخرون، ١٩٩٨)، لذلك؛ فإنَّ سوابق ثقةٍ دافعي الزكاة الرئيسية تُبنى على تلك الدراسات. وكانت البنود الستة التي تُعتبر كالعناصر الكامنة وراء تصور الثقة عن مؤسسات الزكاة مقتبسٌ من بنود الاستبيان التي وضعتها سارجنت ولي (٢٠٠٢) وهي التي تُقاس بها ثقة المتبرعين. ومن البنود الخمسة التي تُقاسُ منها تصور إدارة مجلس رأس المال، تمَّ تكييف ثلاثة منها من الدراسة التي قام بها هيلمان ودالزيل (٢٠٠٣) اللذان هما أول من وضع مفهوم "مجلس رأس المال". وقد تمَّ اشتقاق واحدٌ من البندين المتبقين من دراسة القرضاوي (١٩٩٩)، حيث كان اشتقاق البنود الخمسة من دراسة كالين، كلاين وتينكيلمان، (٢٠٠٣). وتمَّ تبني البنود الأربعة التي تقيس الكوامن التي تتمُّ تمثُّل تصور طبيعة مؤسسة الزكاة الرسمية من دراستي القرضاوي (١٩٩٩) وكهف، (٢٠٠٠). وأما البنود الثلاثة المستخدمة كمقياس لتصور ممارسات الكشف عن المعلومات، التي تعكس تصور دافعي الزكاة عن المعلومات التي قد تشجّع قبول الجمهور لمؤسسات الزكاة، فقد تمَّ تكييفها من نتائج الدراسة التي قام بها هيديمان (١٩٩١)، وغرينفيلد واركين (٢٠٠٠) وفيرني (في المطبعة). والعناصر الأربعة المستخدمة لإدارة أصحاب المصلحة والتي تُشير الإجراءات التي يُعتبرها دافعو الزكاة كمقياس للأهمية وتكون المرفقة مع كل مجموعة من أصحاب المصالح، كانت متبنيّة من مقياس توجيه أصحاب المصلحة التي وضعتها ياو وتشاو وسين وتسي ولوق ولي (٢٠٠٧).

٤.٢ تنمية أداة

بالرغم من أن مؤسسات الزكاة تبدو مماثلة للمنظمات الخيرية التقليدية؛ إلا أن نظرياتهم الأيديولوجية تختلف؛ ولذلك؛ فإنه من المناسب أن تُوضع مقياس جديدة، - وخاصة التي تتوافق استخداماتها مع السياق الإسلامي الحالي. ولتحقيق هذه الغاية تابع الباحثون اقتراح تشرشل (١٩٧٩) وغرينر وويب (١٩٧٧) بأن الخطوة الأولى لتوسيع نطاق التنمية هو عرض الدراسات ذات الصلة بها تبعاً؛ وعليه: فقد أدّى العرض الذي قام به الباحثون إلى عددٍ من العوامل التي تفترض أن يكون لها التأثير على اختيار المتبرعين لمنظمة خيرية معينة وقائمة واسعة للبنود المستخدمة لقياس هذه العوامل. وتمَّ وضع تعريفات محددة لكل من بنية مصلحة بناءً على هذا الاستعراض،

وتمشياً مع دراسة غرين وويب (١٩٩٧). وباستخدام هذه التعريفات كنقطة انطلاق، تم توليد مجموعة من ٤٤ بنداً للاستفادة من البنيات التي تُعتبر مقياساً للعوامل المؤثرة في دفع الزكاة لمؤسسة زكاة معينة.

تم تشكيل لجنة التحكيم من ثلاثة طلاب الدكتوراه واثنين من أعضاء هيئة التدريس وواحد من أعضاء إدارة شؤون الموظفين في إحدى مؤسسات الزكاة في نيجيريا. وتمشياً مع اقتراح ديفيليس (١٩٩١)، وكانت مسؤولية القضاة تحديد أهمية كل بند إلى بناء مُعَيَّن، والتعليق على لياقة عناصر الأفراد، وتقييم كل بند من حيث الوضوح والإيجاز. وقد تم تزويد كل قاضٍ بتعريف عملي لكل بنية وطلب من كل منهم بتصنيف كل عنصر وفقاً لهذه التعريفات. وبناءً على اقتراح ديفيليس (١٩٩١) ومنهج سارجنت ولي (٢٠٠٢)، وكذلك طلب من أعضاء تلك اللجنة تقييم كل بند تقييماً ملاءمةً ووضوحاً بناءً على جدول تصنيف من ١-٥. وتواصلوا على إجماع فيما يتعلق بتصنيف التقييمات والملاءمة والوضوحية بتقدير ٤ على الأقل والتي تم استخدامها للاعتراف بالعناصر إلى الفوج النهائي. وفي نهاية هذه العملية، تمت إزالة ١٢ بنداً من الفوج الأول مما أدى إلى الإبقاء على ٣٢ بنداً. ومن مسؤولية أولئك القضاة تحديد إمكان استبدال بنيات التسويق بالمفاهيم المحاسبية المناسبة. وفي النهاية، المتصور كمجلس رأس المال، والمتصور كالكشف عن ممارسات إفصاح عن المعلومات، والمتصور كإدارة أصحاب المصلحة، تم استبدالها لمتصور كالمسئمة والمتصورة كفعالية الاتصالات والمتصورة الانتهازية. ولم يُعتبر موقف تجاه الأعمال الخيرية والمستفيدين من المنظمات ملائماً - لا سيما أن الزكاة ليست إلا واجب ديني. ولكن لم يكن هناك توافق في الآراء في شأن استبدال الألفة بالمتصور كطبيعة مؤسسات الزكاة. ومع ذلك، كان هناك الاتفاق على إلحاقها في الدراسة في الأخير.

الاستبيان والدراسة التجريبية

بعد أن تم التصديق على البنود ٣٢ النهائية؛ كبنود للاستبيان من قبل لجنة من القضاة، تم التأمير عشوائياً، وأضيفت في الاستبيان. والغرض من الدراسة التجريبية: هو تقديم الأدلة التجريبية على صحة ومصداقية هذه الأدوات. تم إجراء دراستين للتجربة. وأدت الدراسة التجريبية الأولى إلى المزيد من تخفيض البنود إلى ٢٧ بنداً. ولزيت من صقل العناصر تم تحليل نتيجة دراسة تجريبية ثانية بعامل SPSS المساعد (الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية) - الإصدار ١٨. وكانت نتيجة لعامل استدارة التحليل باستخدام varimax التي أدت إلى إسقاط ستة عناصر فبقيت ٢١ بنداً محملاً مقابل خمسة عوامل في نسبة ٥: ٣: ٣: ٤: ٦. وعلى الرغم من نتيجة التحليل، تم إدراج ٢٢ بنداً في الاستبيان النهائي؛ بسبب الأهمية العملية للبند الواحد الذي أُضيف إليها.

العينة وجمع المعلومات :

لقد أدركت النخبة السياسية النيجيرية قيمة تعداد الشعب منذ 1953م، وقد حاولوا العودة إليها (أو كولو، 1999)، لذلك يصعب الاعتماد على العدد الرسمي دون تحفظات. وكانت هناك محاولة للحصول على قائمة موثوق بها من المتجاوبين لتستخدم كإطار العينات حسب الأصول للحصول على قائمة المحاسبين المسلمين؛ وذلك من دليل أعضاء معهد المحاسبين في نيجيريا (ICAN)، والذي كان أحد الباحثين عضواً فيها؛ لكن العملية كانت غير ناجحة؛ لأنه يبدو أن كل عناوين الاتصال قديمة. وهذا متوقع من المؤسسات المهنية المماثلة الأخرى والتي لم تكن منتظمة مثل ICAN، وبناءً على ذلك تم اعتبار المسلمين المهنيين الذين قاموا بالاعتكاف في العشر الأواخر من شهر الصيام المبارك كبديل أفضل.

وقد تم اختيار اثني عشر مسجداً لتحقيق الهدف، وبمساعدة من أئمة المساجد المختارة فقد تم ترتيب القائمة للمهنيين فيها، وتم اختيار 480 من المستجوبين من المجموعة بطريقة عشوائية. واعتمد 360 استبياناً مفيداً من أصل 415 مستجوباً؛ بمعدل استجابة قدره 86٪.

أما ديموغرافياً، فكان إجمال العينة 100٪ ذكوراً، يعمل 53.3٪ منهم في القطاع الخاص، ويمثل 56.7٪ منهم عدد دافعي الزكاة بالفعل، وكان عمر 22.3٪ منهم 30 سنة وما دون، وعمر 43.8٪ منهم فيما بين 31 و 40 سنة، وعمر 25.1٪ منهم فيما ما بين 41 و 50 سنة، في حين كان عمر 8.7٪ منهم فوق 50 سنة. و 61.5٪ ممن يدفع الزكاة فعلياً يدفعها مباشرة إلى المحتاجين، و 31.7٪ منهم يدفعها للمنظمات غير الحكومية، في حين يدفعها 6.8٪ للحكومة. بعد النظر في ذلك، كان 28.7٪ من يحمل شهادة ماجستير فما فوق، و 51.3٪ منهم يحمل الشهادة الجامعية (بكالوريوس) أو ما يعادلها، و 20٪ منهم يحمل شهادة دبلوم أو ما يعادلها. بالإضافة لذلك وقع 59.7٪ منهم في مجموعة من يحصل على الدخل الأعلى الأوسط، ووقع 40.3٪ منهم في مجموعة من يحصل على متوسط الدخل وما دونها.

توزيع المحببين على أساس مهني في الجدول (1)

| الجدول 1. مواصفات العينة | | | |
|--------------------------|-------|----------------|------------|
| المهنة | العدد | القطاع الحكومي | قطاع الخاص |
| القانون | 36 | 12 | 24 |
| المصرفية والمحاسبة | 63 | 11 | 52 |
| التدريس | 57 | 46 | 11 |
| الهندسة المعلوماتية | 66 | 27 | 39 |

| | | | |
|-----|-----|-----|------------------------------|
| 19 | 37 | 56 | الطب وما شاكله |
| 19 | 14 | 33 | الهندسة المعمارية وما شاكلها |
| 44 | 35 | 79 | الباقي |
| 208 | 182 | 390 | المجموع |

أبعاد بنوية :

تمَّ إجراء الفحص الاستكشافي استناداً لتحليل عامل باستخدام المكونات الرئيسية، وتناوب مصفوفة "varimax" (هيا وآخرون، ١٩٩٨، توريس- وراغا وآخرون، ٢٠١٠). وتمَّ تحديد خمسة عوامل هي:

* الثقة تجاه مؤسسة الزكاة (PTZ)،

* مجلس إدارة رأس المال (PBC)،

* والطبيعة الرسمية لمؤسسة الزكاة (PNZ)،

* وممارسات الإفصاح (PDP)،

* وإدارة أصحاب المصلحة (PSM).

كان مجموع المتغيرات الموضحة من قبل خمسة عوامل ٦٩.١٩٪ (الملحق ١).

يتبع تحليل العوامل الاستكشافية نموذج التحليل على النحو الذي عرضها (جوريسكوغ ١٩٩٣) باستخدام نموذج المعادلة الهيكلية (نسخة AMOS 18)، وتحليل نموذج جمع إطار استراتيجي للمنهج الاستكشافي بدلاً من منهج تأكيد، وحيثما تم رفض النموذج الافتراضي الأول قرر الباحثون إجراء تحليل آخر مخصص، وإعادة تقدير النماذج المنقحة قبل النظر النهائي في النموذج المناسب. وتشير نتيجة نموذج الجمع المحلل إلى أن النماذج كافة مقبولة، (انظر إلى الملحق ٢).

الاعتمادية:

تمَّ إجراء ثلاث دراسات اعتمادية للتثبت من البنية:

* مركب: موثوقية المشاركة الفعالة (جوريسكوغ، ١٩٧١)

* والمتغيرات المتوسطة المستخرجة (AVE) (فوما ولاكا، ١٩٨٨)،

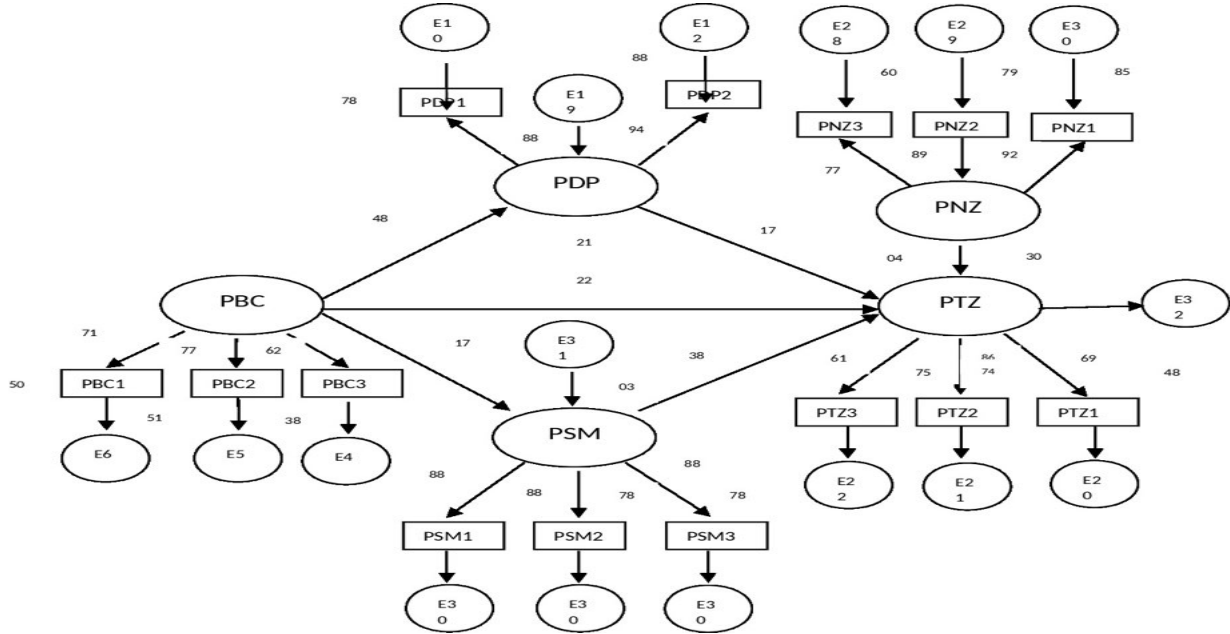
* وكرونباغ ألفا (كرونباغ، ١٩٥١).

وأظهرت النتائج أن التدابير فوق الحد الموصى به الأدنى في البنيات كافة باستثناء PBC التي وقع في أقل من درجة ٠.٥ الموصى به كمياري لـ AVE.

المناقشة والنتائج

الجدول 2: نموذج الأرقام القياسية الصالحة

| Chi-sq | Df | Nomed Chi-sq | CFI | GFI | IFI | RFI | NFI | RMSEA |
|--------|----|--------------|------|------|------|------|------|-------|
| 12.509 | 17 | 1.754 | .981 | .958 | .982 | .946 | .958 | .044 |



الشكل ٢: هيكل نموذج ثقة دافعي الزكاة

الجدول 3 النتائج من نموذج الهيكلية المعادلة

| نموذج | B | | | | β | | | | R ² |
|-----------|-----|-----|-----|------|-----|-----|------|------|----------------|
| | PBC | PDP | PSM | PNZ | PBC | PSM | PDP | PNZ | |
| مباشر | | | | | | | | | |
| PTZ | .22 | .17 | .38 | -.04 | .35 | .23 | -.04 | .30 | |
| PDP | .46 | | | | .71 | | | .21 | |
| PSM | .17 | | | | .47 | | | .03 | |
| PNZ | - | | | | - | | | -.04 | |
| غير مباشر | | | | | | | | | |

| | | | | | |
|---------|-----|-----|-----|------|------|
| PTZ | .14 | .23 | .18 | .23 | -.04 |
| المجموع | | | | | |
| PTZ | .36 | .17 | .38 | -.04 | .58 |
| PDP | .46 | | | | .71 |
| PSM | .17 | | | | .47 |

النتائج

تم اختبار افتراضيات البحث باستخدام هيكلية النمذجة المعادلة. وأظهرت النتائج تركيب الأرقام القياسية المقبولة

χ^2 124.509 (71) $P \leq 0.000$; CFI 0.981; IFI 0.982; GFI 0.958; NFI 0.958; RFI 0.946; RMSEA 0.044; Normed χ^2 1.754

وكما يبدو في (الشكل ٢)، فلمجلس رأس المال، وممارسات الكشف عن المعلومات، وإدارة أصحاب المصلحة علاقة مباشرة إيجابية مع ثقة دافعي الزكاة في مؤسسات الزكاة. وهذه النتيجة تدعم H1 و H5 و H6. وكذلك فإن مجلس رأس المال يرتبط بشكل إيجابي مع ممارسات الكشف عن المعلومات، وإدارة أصحاب المصلحة دعماً ل (H2 و H3).

وأخيراً وليس آخراً: فإن لطبيعة مؤسسة الزكاة علاقة سلبية وضعيفة مع الثقة في مؤسساتها، وتُشير إلى أنه كيفما يكون تصور كفاءة وفعالية مؤسسة الزكاة الحكومية، فقد لا تُترجم بالضرورة إلى ثقة دافعي الزكاة. هذا لا يدعم H4.

المناقشة

لقد طوّرت هذه الدراسة النموذج الأولي لثقة دافعي الزكاة، ودرست العلاقة بين الثقة وسوابقها الافتراضية باستخدام البيانات المستمدة من الدولة ذات الديانات المتعددة؛ فدعمت نتائجها نموذج الدراسات بأن للثقة في مؤسسات الزكاة أبعاداً متعددة البنية، تتألف من مجلس رأس المال، وممارسات الإفصاح عن المعلومات، وإدارة أصحاب المصلحة، وطبيعة الزكاة.

كانت المتغيرات الأربعة؛ أي: PBC، PSM، PDP و PNZ تبين ٣٠٪ من اختلافات ثقة دافعي الزكاة (PTZ). وأن هناك علاقة إيجابية كبيرة بين PBC و PTZ وكذلك، هناك علاقة إيجابية مهمة بين PSM و PTZ. ومع ذلك فإن هناك علاقة إيجابية – وإن كانت ضعيفة – بين PDP و PTZ. وقد يرتبط هذا مع تصرف دافعي الزكاة نحو سائر المنشورات المختلفة عن المعلومات التي تمثل الإعلام من المؤسسات. وأظهرت النتائج أن لمجلس

إدارة رأس المال آثاراً إيجابية على الكشف عن المعلومات. وكان تأثير المجلس متغيراً على إدارة أصحاب المصلحة ضعيفاً، وتأثير PNZ على PTZ سلبياً وضعيفاً. كان التأثير واضح التناقض من مجلس رأس المال على الكشف عن المعلومات، وإدارة أصحاب المصلحة متوافقاً مع الأدلة النظرية والتجريبية؛ فالمجلس الذي يهيمن عليه (محامون واقتصاديون ومحللون) سيدعم نموذج إدارة أصحاب المصلحة الاستراتيجي.

الخلاصة:

بناءً على ما تمّ بيانه من الدراسات السابقة وقرار الخبراء، فقد تمّ التعرف على أربعة عوامل كالمؤثر على ثقة دافعي الزكاة، وهي:

مجلس إدارة رأس المال، ممارسات الإفصاح عن المعلومات، وإدارة أصحاب المصلحة، وطبيعة مؤسسات الزكاة. تمّ تطوير آلية لجمع المعلومات،

واستُخدمت الدراسة التجريبية قبل أن يتمّ ذلك وقبولها في نهاية المطاف. وتوضّح النتائج: أن للعوامل أثراً مباشراً على ثقة دافعي الزكاة. وأنه لما كان لممارسات الإفصاح عن المعلومات تأثير مباشر وضعيف على ثقة دافعي الزكاة، فإنّ لفعالية مؤسسات الزكاة الحكومية تأثيراً سلبياً على ثقة دافعي الزكاة، ويدلّ ذلك على أنه ليس المتصور كفعالية مؤسسات الزكاة الحكومية وحدها أن تؤدي إلى كسب ثقة دافعي الزكاة.

إنّ نتائج هذه الدراسة تُشكّل مساهمة كبيرة في كيان المعرفة وممارسة إدارة الزكاة.

تمّ تطوير نموذج واحد ذي أربعة عناصر لثقة دافعي الزكاة؛ كمساهمة في المجال الأكاديمية، ومع ذلك: فإنه لم تُدرج معظم العوامل المرتبطة بسلوك دافعي الزكاة؛ بسبب تناقضاتها مع الموضوع. وتمّ اختبار النموذج وتطويره وظهرت صحته وموثوقيته. وبغض النظر عن ذلك؛ فإنه سيوفّر أساساً مفيداً لمزيد من الدراسات النظرية والتجريبية في مجال إدارة الزكاة في المستقبل إن شاء الله تعالى.

علاوة على ذلك: إنّ نتائج الدراسة ستُساعد مديري الزكاة على أداء واجبهم الديني إلى حدّ كبير. وسوف تزيد معرفتهم كيفية تنظيم منظماتهم؛ تحسين وضع جمع الزكاة، وتكون لهم القدرة على خدمة المستفيدين بشكلٍ أوسع، وستُساعدهم على توفير دليل النفقات ذات الصلة بأنشطتهم، وعلى المعلومات التي قد تأتي منظماتهم بنتائج إيجابية. وكانت نتيجة العلاقة بين الثقة والطبيعة المتصورة لمؤسسة الزكاة مفيدة.

ومن المتوقع أن تُساعد نتائج هذا الاستطلاع صانعي السياسات في إنشاء مؤسسة الزكاة التي سيكون لها تصورٌ شرعي لدى الجمهور.

ومع الشك بأنّ هذه الدراسة قد قدّمت أفكاراً جديدة نسبياً في مجال الدراسة حول إدارة الزكاة بتطوير نموذج فهم سلوك دافعي الزكاة؛ فإنه من المهم أن يُشار إلى بعض قيودها المحدودة. ومن ذلك أنّ نتائج الدراسة اعتمدت على

بيانات المقطع العرضي بدلاً من البيانات الطولية. وهذا يُبين سبب تجنّب الرابطة السببية في العلاقات بين البنات. وستقدّم البيانات الطولية المزيد من المعلومات للسببية المحتملة.

كما يفترض من خلال هذه الدراسة أنّ المسلمين المهتمين بدِينهم هم الذين سيدفعون الزكاة كواجب ديني عليهم؛ لذا فإنّ استخدام المهنيين الدينيين كهدف يمثّل نموذجاً مناسباً. إلى جانب آخر؛ فإنّه قد تمّ اختيار نماذج غير متغيّرة استقلالاً من خلال الدراسات الأخرى، ووَجَد أنّها مناسبة للتطبيق في مناطق مختلفة. ويُمثّل استبعاد المسلمين المتدينين - كالمزارعين والحرفيين - نقصاناً آخر في الدراسة؛ لأنّه ليس من المستبعد بأنهم قد لا يستجيبون بشكل مقبول و مناسب.

وإنّ الدراسة الحالية ما هي إلا محاولة أولية لبناء واختبار نموذج ثقة دافعي الزكاة؛ ولذلك: فإنّ نتائجها كانت تدليلاً وليست بحاسمة. في هذا الصدد؛ فإنّه سيكون من المفيد أن يتمّ تعميم تقييم النموذج التي وضعت في هذه الدراسة الدول الإسلامية الأخرى وغير الإسلامية. ويُعتقَد أنّ أيّ تكرارٍ لمثل هذا النموذج سيؤدّي إلى تطوير نموذج شامل لتحقيق ثقة دافعي الزكاة. ويمكن أن يكون موضوع الدراسات المستقبلية اعتبار العوامل مثل (التعرّف على المؤسسة المعينة، والانتماء إلى المذهب المعين).

أجل: لقد كان من التحديات الرئيسية في المرحلة المبكرة من الدراسة قلّة الدراسات حول سلوك دافعي الزكاة، وبناءً على ذلك فإنّه يُتوقَّع بأنّ الدراسات حول التفضيل والتفصيل بين دافعي الزكاة على أساس عوامل (الديموغرافية والسيكومترية) تمثّل منطقة للبحث المستقبلي. وتدفع أمثال هذه الأبحاث سيساعد في توليد جمع المواد الكافية.