



سعيد علي
باحث ومؤلف - تونس

نحو إرساء مؤسّسةٍ للتمويل الأصغر بتونس

يُعتبر التمويل الأصغر أحد أهم منتجات المالية الإسلامية، ويُعرفُ بأنه: "مجموعة الخدمات المقدمة من قبل المؤسسات المالية الحكومية وغير الحكومية للمُبادرين ممن تعوزهم القدرة على تحصيل تلك الخدمات وفق شرع الله، قصد إنشاء، أو تطوير مشروعهم الخاص". وتنبع خصائص التمويل الأصغر¹ من نظرة الإسلام إلى المال؛ فالمال هو في الأساس مال الله تعالى الخالق، وما الإنسان المخلوق إلا مُستخلفٌ على هذا المال، ويجبُ عليه أن يسير بهذا المال وفقاً لأوامر الله تعالى ومقاصده، ومن هذه المقاصد:

- الإنفاق المشروع للمال: إذ يجب أن يكون التمويل في مشاريع مباحة، ولا يُنفق على المشاريع المخالفة لمقاصد الشرع؛ والتي تؤدي إلى مفسدة الفرد والمجتمع.
- ضوابط شرعية "عدم التعامل بالربا أخذاً وإعطاءً": تستند هذه الخاصية إلى حرمة الربا، وحرمة التعامل به والمتمثلة بقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة) وتعتبر هذه الخاصية من أهم الخصائص التي تُسهم في تحقيق العدالة الاجتماعية التي تهدف إلى تحقيقها المشاريع الصغيرة؛ فهي تمنع الظلم، وتُحد من تركيز تجمع الثروة بيد البعض، وتُحد من البطالة، وتضمن حق الفقير في تنمية موارده وإبداعاته.
- التركيز على طاقات الفرد ومهاراته وإبداعاته: إذ يركز التمويل الأصغر على تنمية طاقات الفرد ومهاراته الريادية والإبداعية؛ بحيث يكون التمويل الإسلامي قاعدة الانطلاق لهذه الطاقات التي يُعول عليها في تقدم المجتمع، فالتمويل الإسلامي يجب أن يكون أداة للتنمية التي لن تتحقق من غير الاهتمام بالفرد وطاقاته.
- توجيه سلوك الفرد نحو الأخلاق الفاضلة: يُربي التمويل الإسلامي في الإنسان الأخلاق النبيلة، وبالتالي يسهم في نجاح عملية التنمية.

¹ علي سعيد: آليات بعث المشاريع بتمويل إسلامي، ميارة للنشر والتوزيع 2014

■ ضوابط فنية: فلا بد من أخذ الاعتبارات الفنية والاقتصادية في الحسبان قبل البدء بالتمويل؛ لاسيما في التمويل الاستثماري؛ إذ لا يجوز توفير تمويل لشخص تنقصه الخبرة والدراية بخفايا السوق، وينطوي هذا الضابط على معايير السلامة المالية¹ من: قدرة العميل المالية، التعرف على حالة السيولة والتدفقات النقدية، قوة مركزها المالي، ومراجعة الوثائق والمستندات الثبوتية.

■ الاستثمار الأمثل والحقيقي للمال: حيث يوجه المال نحو الاستثمار الحقيقي الذي يهدف إلى امتزاج عناصر الإنتاج ببعضها البعض؛ وبالتالي فإن الربح ينتج عن هذا الاستثمار يكون ربحاً حقيقياً يظهر في زيادة عناصر الإنتاج، مما يبين قدرة مصادر التمويل الاستثماري الإسلامية على تنمية طاقات المجتمع وموارده وقدراته.

■ ضوابط إدارية:

• معيار المتابعة والإشراف: وهو من أهم معايير التمويل الإسلامي للمشاريع؛ إذ أن منح التمويل يجب ألا يقتصر دوره في منح التمويل؛ بل يجب عليه متابعة النشاط، وتقييمه، ورفده بالمعلومات اللازمة، وذلك لأن التمويل الإسلامي بطبيعته إنما يكون تمويلاً لمشاريع تتمتع فيها عناصر الإنتاج، ومن ثم تلزم المتابعة من أجل ضمان نجاح هذه المشاريع، وتحقيق التنمية.

• معيار متعلق بشخص طالب التمويل: ويشمل تقييمه من حيث الالتزام الديني، والخلق، والأمانة، والقوة، والكفاءة والخبرة.

• دراسة جدوى المشروع: من عناصر النفقات والإيراد في المشروع، والفترة اللازمة لاستعادة المبالغ المستثمرة.

• معيار الضمانات المالية: فصيح التمويل الإسلامي لا يتطلب ضماناً على الربح أو الخسارة؛ وإنما يكون الضمان على التعدي والتقصير فيجب التأكد منها.

أهمية التمويل الأصغر:

أثبتت الدراسات أن للتمويل الأصغر دوراً مهماً في نجاح المشاريع الصغيرة وديمومتها، ودوراً فاعلاً في عملية التنمية. كما يتميز² ب:

■ عدم الاقتصاد على تلبية حاجات الفرد المادية فحسب؛ بل يوازن وبشكل دقيق بين الحاجات المادية والحاجات المعنوية؛ فهو بقدر ما يكون قادراً على تلبية الحاجات المادية، فإنه - وبمصادره المختلفة - يربي في الفرد المسلم صفات الأمانة، والثقة بالنفس، والإخلاص، والإنفاق في العمل، ويربي فيه أيضاً صفة الرقابة الذاتية، والخوف من الله تعالى، والخشية له سبحانه جل جلاله.

¹ عبد الحميد البعلي: إمكانيات ابتكار الأساليب والأدوات والعمليات الجديدة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الملتقى السنوي "السادس" للأكاديمية العربية

² علي سعيد: آليات بعث المشاريع بتمويل إسلامي، ميارة للنشر والتوزيع 2014

- التّشديدُ على أهميّة تمويل النّشاط الاقتصاديّ الحقيقيّ والملموس: وهذا على الضّدّ من وضع المعاملات الماليّة البعيدة عن الواقع المباشر المعاش. وبما أنّ الرّؤية الأخلاقيّة الأساسَ للتمويل الإسلاميّ تتمثّل في تعبئة المدخّرات؛ لاستخدامها في نشاطٍ اقتصاديٍّ حقيقيٍّ يجلبُ النّفعَ العميم، ويحقّقُ الفائدةَ المرجوّةَ للجميع. وبما أنّ الشريعةَ السمحاءَ تدعو إلى تشجيع الادخار والاستثمار بدلاً من الإفراط في تحمّل الديون الاستهلاكيّة؛ فإنّ التّمويلَ الأصغرَ يُعتبرُ أحدَ أهمّ منتجاتِ التّمويل الإسلاميّ لما له من دورٍ في خدمة الشرائح السّكانيّة العريضة من المسلمين - ولاسيّما أنّ كثيراً من هذه الشرائح يندرج في عداد الفقراء.
 - توجيه سلوك الفرد وأهدافه نحو تحقيق النّفع له ولمجتمعه: باعتباره جزءاً لا يتجزأ من المجتمع؛ فينخفض معدّل الجريمة، ويضمحلّ الشّعور بالحقد تجاه الأثرياء.
 - تشكيل أسلوبٍ مثاليٍّ في الموازنة بين حاجات الفرد وحاجات المجتمع: فهو يركّز على الفرد من منظور مصلحة المجتمع؛ حيث أنّه يُنمي فيه شعوره بانتمائه لديّنه، ووطنه، ومجتمعه.
- الواقع التونسيّ:
- لقد تبينَ من خلال تجربة ميدانية - في مجال التأطير والإحاطة بصغار المبادرين بتونس - أنّ العديدَ من المبادرين لديهم الفكرة التالية عن بعث المشاريع:



ويظنُّ الكثيرُ منهم: أنّ في تطبيق أيّ فكرة ناجحة لمشروع ما، سيحقّقون النّجاح. من جهةٍ أخرى فإنّ جُلَّ المشروعات الصّغيرة لا تُشغلُ سوى صاحب المشروع؛ فهو: المدير، السكرتير، المسؤول عن الأمور كلّها (الماليّة، الإداريّة، القانونيّة، البيع والشراء، الإنتاج وإيصال السّلع، الخازن والمسؤول عن الأرشيف) وغير ذلك كثيرٌ. إنّ القيام بهذه الأمور مجتمعةً وفي الوقت نفسه أمرٌ يحتاجُ لمعرفة عدّة أمورٍ (قانونيّة، إداريّة ومحاسبيّة، وإدراك لأساليب البيع والشراء، التّعامل مع الحريف، آليات مُجابهة الحوادث والتصديّ للمنافسة الشّرسة، معرفة علميّة ونظريّة لسبيل تطوير المشروع وتحقيق الاستمراريّة في الزمن، معرفة ما لك وما عليك، وحسن التّعامل مع الهياكل الحكوميّة) إلخ. كما يفترض إدراك النّقاط التالية:

١. المزود بالمواد الأوّليّة: Fournisseur matières premières

٢. المزود بالآلات والمعدات: Fournisseur de l'équipement .

٣. الممولون، الشركاء والبنوك التي سيتم التعامل معها.

٤. القائم بالأمور اللوجستية؛ كنقل البضائع: Fournisseur de logistique .

٥. مؤسسات (أو أشخاص) تقوم بأعمال جزئية من مراحل الإنتاج: Sociétés de sous-traitances

٦. مؤسسات تقوم بشراء ما يتم إنتاجه إذا كانت طبيعة المشروع: Société de sous-traitance

٧. الحرفي النهائي.

إن نقص المعرفة عائد بالخصوص لضعف ثقافة المبادرة، ولنقص التواصل بين مكونات المجتمع التي لها علاقة بهذه المجالات؛ خاصة وأن التجربة التونسية تميزت بكثرة الإجراءات والهيكل، وبتداخل مهامها، ومن بين العراقيل الأخرى¹ نجد:

- غياب هيكل يعنى بقيادة المنظومة والتنسيق بين مكوناتها؛ لتفادي تداخل البرامج.
- ضعف الإحاطة والإرشاد - قبل، عند-؛ وخاصة بعد بعث المشروع.
- نقص التجربة والمعرفة لدى المبادرين الشبان.
- قلة إلمام المبادرين بمختلف الامتيازات المتوفرة من الدولة.
- النقص المعرفي بمزايا المشروعات.
- ضعف روح المبادرة.
- عدم استقرار أسعار المواد الأولية.
- غلاء أسعار الإجارة "الكراء" أو الشراء للمحلات.
- التجارة الموازية.
- صعوبة توفير القسط الأساس لشراء شاحنة خفيفة.

لقد وجب التفكير-لتفادي هذه العراقيل- في تأسيس مؤسسة للتمويل الأصغر شعارها: "نحن معك* ه" يعهد لها مهمة: الإحاطة، التدريب والتأطير والتمويل مجابهة هذه العراقيل، وهي مؤسسة تعمل وفق برنامج عمل نزيه؛ لتحقيق الأهداف وتحظى بالدعم الحكومي: الدعم المالي والمعنوي للحد من ارتفاع بطالة أصحاب الشهادات العليا، وإلرساء خلية من المشروعات التي تتكامل فيما بينها؛ قصد توفير منتجات ذات جودة عالية تستغلها المشاريع الكبرى المحلية والدولية، وإلرساء مشروعات أخرى تدرج صلب ما يعرف بالاقتصاد التضامني.

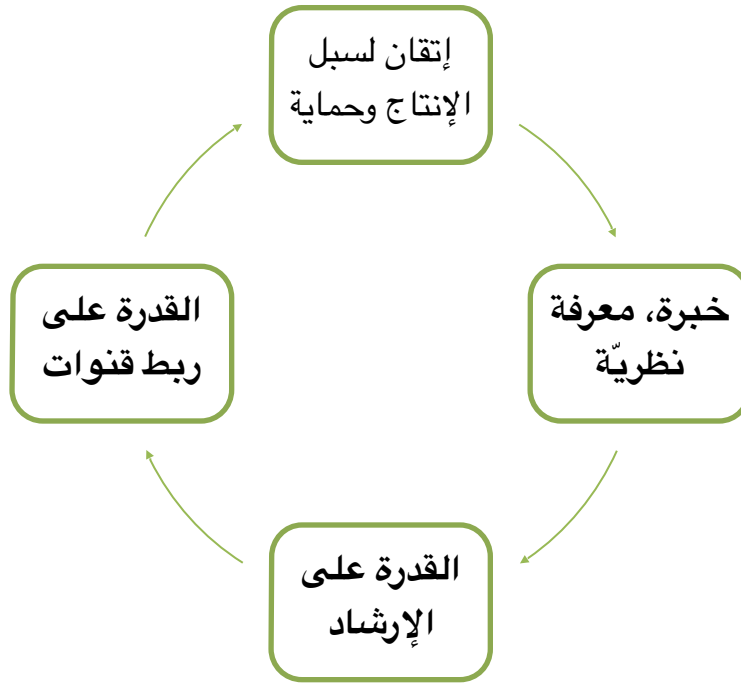
آليات التخطيط والتنفيذ:

اتم في الفترة الأخيرة الاتصال بشخصي من قبل مؤسسة أندا لمساعدتهم في بلورة التحديات التي تعيق التجربة التونسية

المراحل العملية: لقد وَجَبَ من أجل العمل المُجَدِي والناجح:

- إنشاء مؤسسة تمويل أصغر.
- إعداد مخطط عمل مبدئي.
- تكوين فريق عمل يجمع بين مختلف النقاط.
- تشريك المجتمع المدني والكفاءات من كل الولايات: يُمكنُ الاتصال بجمعيات المجتمع المدني من كل الولايات بحضور الشباب المعطل عن العمل، والمؤسسات الكبرى في الجهة، من معرفة المشاريع الأكثر تماشياً مع الجهة، والتحديات الحالية، والسعي لبلورة هذه الأمور، وإيجاد أفكار مشاريع تتكامل فيما بينها.
- التنسيق مع الوزارات المعنية: إن الاتصال بالوزارات والمصالح كلها المعنية بمجال المبادرة- سيمكّن من معرفة الامتيازات المتوفرة، والسعي لإبرام اتفاقيات تعاون مشترك قصد الضغط على تكلفة تكوين المبادرين، والحصول على الداعمين؛ المعنوي والمادي.
- إعداد مخطط عمل نهائي.
- إبرام اتفاقيات عمل مع الوزارات المعنية: من خلال عقد جلسات عمل مع وزارة التكوين المهني والتشغيل، يُمكن إرساء برنامج عمل على امتداد ٥ سنوات قابل للتجديد، والحصول على منح عن كل مبادر يتم تكوينه في المركز والإحاطة به (قبل، عند) وبعد بعث المشروع؛ فذلك أفضل من منح البطالة.
- إبرام اتفاقيات عمل مع الجمعيات المدنية: تميزت الجمعيات المدنية بقدرتها على (التواصل، وتبليغ المعلومة، وحسن التعامل) مع الأهالي والمؤسسات.
- إبرام اتفاقيات عمل مع المنظمات الدولية: فهناك العديد من المنظمات التي تسخر أموالاً طائلة؛ قصد الحد من البطالة والفقر.
- إبرام اتفاقيات عمل مع المؤسسات التونسية والأجنبية: وذلك من أجل إيجاد فرص تعاون وشراكة حقيقية؛ فتنحول المؤسسة من مجرد (مكون ومؤطر وممول) إلى شريك في الإنتاج، وهو ما سيمكّن العديد من المخترعين وخاصة الشباب منهم من عرض وتسويق أفكارهم.
- الدعوة لتنقيح بعض القوانين والتي تقف حالياً عائقاً أمام مزيد من انتشار المشروعات الصغيرة.
- إبرام اتفاقيات عمل مع الجامعات والمعاهد التونسية: تُمكن العديد من التلاميذ والطلبة من اختراع عدة أشياء، وبلورة عدة أفكار؛ ولنقص في الإحاطة والتمويل فجّل هذه المبادرات -وياً للأسف- تحولت إلى سراب ببيعة، ومن خلال حسن التمويل عبر المضاربة، وحسن التأطير يُمكن أن تستفيد المؤسسات المحلية والدولية من هذه الأفكار.

فريق العمل: تكوين فريق عمل متكامل ومتجانس:



أمثلة عن المشاريع:

- المشاريع الفلاحية: كل ما له علاقة ب(الفلاحة البيولوجية، وتربية الحيوانات، والنحل، والطيور، والأسماك)، وتصدير منتجاتها
- المشاريع التجارية: التجارة الإلكترونية وتصميم البرمجيات، المشاريع الباطنية لترويج السلع التونسية داخل وخارج الوطن؛ عبر استعمال التقنيات الجديدة في التسويق، ترويج الصناعات التقليدية.
- المشاريع الخدمية: الترجمة عن بُعد (محلياً ودولياً)، الفنادق والسياحة، الاستشارات القانونية والمحاسبية والإدارية، الإشهار والتصميم، التكوين والتدريب عن بُعد.
- المشاريع الصناعية: رسكلة فواضل المنازل والمطاعم "الزيوت لصناعة الصابون"، الرسكلة بمختلف أنواعها، الصناعات التقليدية والمنزلية، الصناعات الباطنية.

طريقة العمل:

- استقبال المبادرين.
- تقييم معرفتهم النظرية عبر استمارة تقييم.
- تقسيم المبادرين حسب المجال المزمع التعيين والالتزام به.
- التأكد من معرفتهم الميدانية للمجال سواء بامتحان تطبيقي، أو بالنظر في الخبرات المكتسبة.

- تكوينهم في مجال دراسة كلاً من (المشروع، التسويق، التنظيم الإداري والتسيير والمحاسبة) لحسن إدارة المشروع.
 - مساعدتهم على القيام بدراسات الجدوى، والحصول على فكرة أشمل عن واقع السوق التونسي والعالمي، وسبل التسويق والترويج.
 - إحاطتهم علماً بالضوابط الإسلامية وبالقانون الجاري العمل به.
 - إحاطتهم علماً بطريقة عمل المؤسسة المزمع اتباعه: الإحاطة والمتابعة الإجبارية طيلة سنتين إلى ثلاث سنوات.
 - التنسيق مع فضاء المبادرة؛ والذي يُقدّم ٣ دورات تكوينية مجانية¹ ومع محاضرات المؤسسات².
- في نهاية كل مرحلة، يتحصل كل مُبادرٍ نَجَحَ في اجتياز الدورات التكوينية الأساسية على شهادة تُثبت أهليته الفعلية لبعث مشروع صغير وهي الضامن الأساس؛ لتتم عملية تمويله حسب المجال وفرص النجاح. وبعد الموافقة على التمويل، يُعهد للمؤسسة نفسها التي قامت بالتكوين والتمويل، مسؤولية المتابعة والإحاطة طيلة سنتين على الأقل (وهي عادة ما تكون فترة سداد الأقساط) إلى أن يبلغ المشروع مرحلة الاستقرار.
- لقد تبين - من خلال المساهمة في إعداد برنامج عمل صلب منظمة عالمية PASC، بمعية جمعية تنموية - أن تأطير، وتكوين الشباب الواحد، والإحاطة به طيلة ثلاث سنوات، بالاعتماد على فضاء المبادرة ومحاضرات المؤسسات، لا يتجاوز ألف دينار تونسي، مُعدّل الزيارات الميدانية هو: في السنة الأولى يصل إلى ١٠ زيارات. وفي السنوات الثانية والثالثة في حدود ٥ زيارات.
- مع ضرورة وضع رقم أحضر على ذمة المبادر للاتصال به قصد الاستفسار في كل من المجال (القانوني، المحاسبي، الاستشارات)؛ على أن تكون الإجابة في أجل أقصاه ٤٨ ساعة³، مع ضرورة رفد صاحب المشروع بأي تطورات في مجال عمله، وإحاطته علماً بالفرص الجديدة المتاحة، ويمكن أيضاً التكفل بتكوينه في مجالات حديثة على حسابه الشخصي لتطوير مشروعه.
- بهذا التخطيط يمكن إنشاء مؤسسة تمويل أصغر، تجمع بين (التكوين، والتأطير، والإحاطة الإجبارية) إلى حين بلوغ المبادر مرحلة الاستقرار، وتحد من عملية التهرب من تسديد الأقساط، المساهمة في جهود الدولة في القضاء على بطالة أصحاب الشهادات الجامعية والكفاءة المهنية، كما ستتمكن هذه المؤسسة من:

١برنامج بعث المؤسسات وتكوين الباعثين CEFÉ، طريقة أنشئ مشروعك CREE وطريقة تصرّف أمثل في مؤسستك GERME

٢توفر عدة خدمات؛ كإجراء مكتب بسعر رمزي طيلة مرحلة الانطلاق

٣يمكن الاعتماد على عدة تجارب دولية ناجحة مثال ذلك: بنك مصر يعتمد المشاريع التي تدرج صلب الاقتصاد، ويخصص المصرف موظفين ينقلون على عين المكان لخلاص الأقساط. وتجربة البنك الإسلامي للتنمية بالسودان: مشاريع فلاجية بالجهة نفسها يتم جمع محصولها وترويجه من قبل مؤسسة كبرى. وتجربة فلسطين في مجال الصناعات الصغرى العائلية.

- توفير أسواق جديدة للمؤسسات الكبرى؛ حيث تستطيع المؤسسة شراء العين (المعدات، والسلع؛ لبعت المشروع الصغير) بالموصفات نفسها من قبل أحد حُرْفِي المصارف الإسلامية؛ مِمَّنْ، يلتزم بتوفير المنتج نفسه وبسعرٍ تفاضليٍّ.
 - توفير حلولٍ عمليةٍ للمؤسسات الكبرى عبر تمويل مشاريع توفّر منتجاتٍ باطنيةً (sous-traitance) بعد التشاور معها، وإيجاد قاعدة بياناتٍ للمشاريع الأكثر أهميةً.
 - تخصيص هذه المشروعات بطلب العروض في عمليات البناء والتزويق التي تُموّلها المصارف الإسلامية حالياً؛ وهو ما يساهم في المساعدة على النجاح.
 - التطوير المستمر للمشاريع لمواكبة المتطلبات التجارية، والصناعية، والفلاحية، والخدماتية.
 - التسويق وفتح أسواق جديدة، وتنشيط المبيعات (محلياً ودولياً)؛ من خلال فريق التجارة الدولية والممثلين التجاريين التابعين للمؤسسة.
- هذا الدور المحوري يستطيع القيام به بيت الزكاة التونسي في صورة إعادة بثّ الروح فيها – وهذا جائز شرعاً – وتعتمده عدة تجارب مقارنة؛ حيث يُعهد لمؤسسة الزكاة مهمة التكوين والإحاطة، ويُعهد للمؤسسات التمويل الأصغر مهمة التمويل.
- إنّ ما تعيشه السوق التونسية حالياً من (نقصٍ ورُكُودٍ) – في عدة مجالات، وفي توفير اليد العاملة، يعود للصعوبات العديدة التي تقف أمام صغار المبادرين؛ فهذا الأخير لا يستطيع انتداب عملة بأجرٍ أكثر من ٣٠٠ د.ت في الشهر، وهذا الأجر في حدّ ذاته غير كافٍ؛ ممّا تسبّب في إفلاس العديد من المشروعات الصغيرة؛ لعدم قدرتها على تلبية حاجيات الحريف. لقد كان لهذه المؤسسة في صورة إنشائها دور مهمّ في إيجاد فرص العمل، وإعادة الثقة إلى صغار العملة؛ عبر تمكينهم من التمويل بعيد سنواتٍ من العمل صلب المشروعات الصغيرة واكتساب الخبرة.

