



سعيد علي  
باحث ومؤلف

## نحو إرساء مؤسسة للتمويل الأصغر بتونس

يُعتبر التمويل الأصغر أحد أهم منتجات المالية الإسلامية وهو<sup>1</sup>: "مجموعة الخدمات المقدمة من قبل المؤسسات المالية الحكومية وغير الحكومية للمبادرين ممن تعوزهم القدرة على تحصيل تلك الخدمات وفق شرع الله تعالى، قصد إنشاء أو تطوير مشروعهم الخاص". هذا وتنبع خصائص التمويل الأصغر<sup>2</sup> من نظرة الإسلام إلى المال؛ ف(المال هو في الأساس مال الله تعالى) وما للإنسان إلا مُستخلفٌ على هذا المال، ويجب عليه أن يسير بهذا المال وفقاً لأوامر الله ومقاصده:

- 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 تسهم في تحقيق العدالة الاجتماعية التي تهدف إلى تحقيقها المشاريع الصغيرة؛ فهي تمنع الظلم، وتحد من تركيز الثروة بيد البعض، وتحد 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 فيتقدم 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 الفرد صفات (الأمانة، والثقة بالنفس، والإتقان في العمل)؛ مما يوفر فرصاً أكبر لنجاح المشروع وبالتالي نجاح عملية التنمية.

<sup>1</sup> تعريف للباحث

<sup>2</sup> علي سعيد: آليات بعث المشاريع بتمويل إسلامي، ميارة للنشر والتوزيع 2014م.

- ضوابط فنية: فلا بُدَّ من أخذِ الاعتباراتِ الفنيةِ والاقتصاديةِ في الحسبانِ قبلَ البدءِ بالتمويلِ - لا سيَّما في التمويلِ الاستثماريِّ-؛ إذ لا يجوزُ توفيرُ تمويلٍ لشخصٍ تنقصُه (الخبرةُ والدرايةُ) بخفايا السوقِ، وينطوي هذا الضابطُ على معاييرِ السلامةِ الماليةِ<sup>1</sup>: \*قدرةِ العميلِ الماليةِ،\* التعرفِ على حالةِ السيولةِ والتدفقاتِ النقديةِ،\* قوةِ مركزه الماليِّ ومراجعةِ الوثائقِ والمستنداتِ الثبوتيةِ.
  - الاستثمارُ الأمثلُ والحقيقيُّ للمالِ: حيثُ يوجَّهُ المالُ نحوَ الاستثمارِ الحقيقيِّ الذي يهدفُ إلى امتزاجِ عناصرِ الإنتاجِ بعضها ببعضٍ؛ وبالتالي فإنَّ أيَّ ربحٍ ينتجُ عن هذا الاستثمارِ يكونُ ربحاً حقيقياً يظهرُ في زيادةِ عناصرِ الإنتاجِ؛ ممَّا يبيِّنُ قدرةَ مصادرِ التمويلِ الاستثماريِّ الإسلاميةِ على تنميةِ طاقاتِ المجتمعِ ومواردهِ وقدراته.
  - ضوابطُ إداريةٌ:
    - معيارُ المتابعةِ والإشرافِ وهو من أهمِّ معاييرِ التمويلِ الإسلاميِّ للمشاريعِ؛ إذ أنَّ مانحَ التمويلِ يجبُ ألاَّ يقتصرَ دورهُ في منحِ التمويلِ؛ بل يجبُ عليه متابعةُ النشاطِ، وتقييمه، ورفدهُ بالمعلوماتِ اللازمةِ؛ وذلك لأنَّ التمويلَ الإسلاميَّ بطبيعتهِ؛ إنَّما يكونُ تمويلاً لمشاريعَ تتمرِّجُ فيها عناصرُ الإنتاجِ، ومن ثمَّ تلزمُ المتابعةُ من أجلِ ضمانِ نجاحِ هذه المشاريعِ، وتحقيقِ التنميةِ.
    - معيارُ متعلِّقٌ بشخصِ طالبِ التمويلِ ويشملُ تقييمه؛ من حيثُ (الالتزامُ الدينيُّ، والخُلُقُ، والأمانةُ، والقوةُ، والكفاءةُ، والخبرةُ).
    - دراسةُ جدوى المشروعِ وعناصرِ النفقاتِ والإيرادِ في المشروعِ، والفترةِ اللازمةِ لاستعادةِ المبالغِ المستثمرةِ.
    - معيارُ الضماناتِ الماليةِ؛ فصيحُ التمويلِ الإسلاميِّ لا يتطلَّبُ ضماناً على (الربحِ، أو الخسارةِ)؛ وإنَّما يكونُ الضمانُ على التعديِّ والتقصيرِ فيجبُ التأكُّدُ منها.
- أهميةُ التمويلِ الأصغرِ:
- أثبتتِ الدراساتُ أنَّ للتمويلِ الأصغرِ دوراً مهمَّاً في نجاحِ المشاريعِ الصَّغيرةِ، وديمومتها، ودوراً فاعلاً في عمليةِ التنميةِ. كما يتميَّز<sup>2</sup> ب:
- عدمِ الاقتصادِ على تلبيةِ حاجاتِ الفردِ الماديةِ فحسبٍ؛ بل يوازنُ وبشكلٍ دقيقٍ بينَ الحاجاتِ الماديةِ والحاجاتِ المعنويةِ؛ فبقدرِ ما يكونُ التمويلُ قادراً على تلبيةِ الحاجاتِ الماديةِ فإنَّه وبمصادرهِ المختلفةِ يُربيُّ في الفردِ المسلمِ صفاتِ (الأمانةِ، والثقةِ بالنفسِ، والإخلاصِ، والإتقانِ في العملِ)، كما يُربيُّ فيه صفةَ الرقابةِ الذاتيةِ، والخوفِ من الله عزَّ وجلَّ.

<sup>1</sup> عبد الحميد البعلي: إمكانياتِ ابتكارِ الأساليبِ والأدواتِ والعملياتِ الجديدةِ لتمويلِ المنشآتِ الصَّغيرةِ والمتوسطةِ، الملتقى السنوي "السادس" للأكاديمية العربية

<sup>2</sup> علي سعيد: آليات بعث المشاريع بتمويل إسلامي، ميارة للنشر والتوزيع 2014

- التّشديد على أهميّة تمويل النّشاط الاقتصاديّ الحقيقيّ والملموس على عكس المعاملات الماليّة البعيدة عن الواقع المباشر المعاش. وبما أنّ الرّؤية الأخلاقيّة الأساسيّة للتمويل الإسلاميّ تتمثّل في تعبئة المدخّرات؛ لاستخدامها في نشاط اقتصاديّ حقيقيّ يجلب النّفع العميم، ويحقّق الفائدة المرجوة للجميع. وبما أنّ الشريعة السمحاء تدعو إلى تشجيع (الادخار والاستثمار) بدلاً من الإفراط في تحمّل الديون الاستهلاكيّة؛ فإنّ التّمويل الأصغر يُعتبر أحد أهمّ منتجات التّمويل الإسلاميّ؛ لما له من دورٍ في خدمة الشرائح السّكانيّة العريضة من المسلمين- لاسيّما 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 مثاليّ في الموازنة بين حاجات الفرد وحاجات المجتمع؛ فهو يركّز على الفرد من منظور مصلحة المجتمع؛ حيث أنّه يُنمي فيه شعوره بانتمائه ل(دينه، ووطنه، ومجتمعه).
- الواقع التونسيّ:

من خلال تجربة ميدانية في مجال التّأطير والإحاطة بصغار المبادرين بتونس، تبين أنّ العديد من المبادرين لديهم الفكرة التالية عن بعث المشاريع:



والكثير منهم يظنّ أنّ في تطبيق أيّ فكرة مشروع ناجحة، سيحقّقون النّجاح. من جهةٍ أخرى فإنّ جلّ المشروعات الصّغيرة لا تشغل سوى صاحب المشروع؛ فهو (المدير، السكرتير، المسؤول عن الأمور الماليّة كلّها، الإداريّة، القانونيّة، البيع والشراء، الإنتاج وإيصال السّلع، الخازن والمسؤول عن الأرشيف) وغير ذلك كثير. إنّ القيام بهذه الأمور وفي الوقت نفسه أمرٌ يحتاج لمعرفة عدّة أمورٍ قانونيّة، إداريّة ومحاسبية، وإدراكٍ لأساليب البيع والشراء، التّعامل مع الحرفي، آليات مجابهة الحوادث والتصدّي للمنافسة الشّرسية، معرفة علميّة ونظرية لسبل تطوير المشروع وتحقيق الاستمراريّة في الزّمن، (معرفة ما لك وما عليك) وحسن التّعامل مع الهياكل الحكوميّة، إلخ. كما يفترض إدراك النّقاط التّالية:

- المزوّد بالمواد الأوّليّة: Fournisseur matières premières.
- المزوّد بالآلات والمعدّات: Fournisseur de l'équipement.

- الممولين، الشركاء والبنوك التي سيتم التعامل معها.
- القائم بالأمر اللوجستية؛ كتنقل البضائع: **Fournisseur de logistique**.
- مؤسسات (أو أشخاص) تقوم بأعمال جزئية من مراحل الإنتاج: **Sociétés de sous-traitances**
- مؤسسات تقوم بشراء ما يتم إنتاجه إذا كانت طبيعة المشروع: **Société de sous-traitance**: تقتضي ذلك.
- 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 ويتداخل مهامها، ومن بين العراقيل الأخرى<sup>1</sup> 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.
  - نقصاً معرفياً 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.
- لتفادي هذه العراقيل وجب التفكير في تأسيس مؤسسة للتمويل الأصغر شعارها "أحنا معاك"<sup>2</sup> يعهد لها مهمة: (الإحاطة، التدريب والتأطير، والتمويل لمجابهة هذه العراقيل، مؤسسة تعمل وفق برنامج عمل نزيه؛ لتحقيق الأهداف وتحظى بالدعم الحكومي: الدعم (المالي والمعنوي) للحد من ارتفاع بطالة أصحاب الشهادات العليا، وإرساء خلية من المشروعات التي تتكامل فيما بينها قصد توفير منتجات ذات جودة عالية تستغلها المشاريع الكبرى (المحلية، والدولية)، وإرساء مشروعات أخرى تندرج في صلب ما يعرف بالاقتصاد التضامني.

اتم في الفترة الأخيرة الاتصال بشخصي من قبل مؤسسة "أندا" لمساعدتهم في بلورة التحديات التي تعيق التجربة التونسية  
شعار مقتبس عن الباحثة منى الهدار

آليات التخطيط والتنفيذ:

المراحل العملية: إنه من أجل العمل المجدي والناجح؛ لذا وجب:

- إنشاء مؤسسة تمويل أصغر؛
  - إعداد مخطط عمل مبدئي؛
  - تكوين فريق عمل يجمع بين مختلف النقاط؛
  - تشريك المجتمع المدني والكفاءات من الولايات كافة: يمكن الاتصال بجمعيات المجتمع المدني بالولايات كافة بحضور شباب البطالة والمؤسسات الكبرى في الجهة، من معرفة المشاريع الأكثر تماشياً مع الجهة، والتحديات الحالية، والسعي لبلورة هذه الأمور، وإيجاد أفكار لمشاريع تتكامل فيما بينها.
  - التنسيق مع الوزارات المعنية: إن الاتصال بالوزارات كافة والمصالح المعنية بمجال المبادرة سيتمكن من معرفة الامتيازات المتوفرة، والسعي لإبرام اتفاقيات تعاون مشترك قصد الضغط على تكلفة تكوين المبادرين، والحصول على الدعم (المعنوي والمادي).
  - إعداد مخطط عمل نهائي.
  - إبرام اتفاقيات عمل مع الوزارات المعنية: من خلال عقد جلسات عمل مع وزارة التكوين المهني والتشغيل، يمكن إرساء برنامج عمل على امتداد 5 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 منظمات عديدة تسخر أموالاً طائلة بقصد الحد من البطالة والفقير.
  - 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 سيتمكن العديد من المخترعين - وخصوصاً الشبان - من تسويق أفكارهم.
  - الدعوة لتنقيح بعض القوانين والتي تقف حالياً عائقاً أمام مزيد انتشار المشروعات الصغيرة.
  - إبرام اتفاقيات عمل مع الجامعات والمعاهد التونسية: تمكن العديد من التلاميذ والطلبة من اختراع عدة أمور وبلورة عدة أفكار وبسبب نقص في الإحاطة والتمويل فجعل هذه المبادرات تحولت إلى سراب، وفي حسن التمويل عبر المضاربة، ويمكن بحسن التأطير أن تستفيد المؤسسات المحلية والدولية من هذه الأفكار.
- فريق العمل:



تكوين فريق عمل متكامل ومتجانس:  
أمثلة عن المشاريع:

- المشاريع الفلاحية: كل ما له علاقة بالفلاحة 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 بعد (محلياً ودولياً)، السياحة وإدارة الفنادق، الاستشارات (القانونية، والمحاسبية، والإدارية)، الإشهار والتصميم، التكوين والتدريب عن بعد.
- المشاريع الصناعية: إعادة فواضل المنازل والمطاعم "الزيوت لصناعة الصابون"، وتدوير المواد بمختلف أنواعها، الصناعات (التقليدية، والمنزلية، الباطنية).

طريقة العمل:

- استقبال المبادرين.
- تقييم معرفتهم النظرية عبر استمارة تقييم.
- تقسيم المبادرين حسب المجال المزمع العمل به.
- التأكد من معرفتهم الميدانية للمجال؛ سواءً بامتحان تطبيقي أو بالنظر في الخبرات المكتسبة.
- تكوينهم في مجالات دراسة (المشروع، التسويق، التنظيم الإداري، والتسيير، والمحاسبة لحسن إدارة المشروع).
- مساعدتهم على القيام بدراسات الجدوى، والحصول على فكرة أشمل عن واقع السوقين (التونسي، والعالمي) وسبل (التسويق، والترويج).
- إحاطتهم علماً بالضوابط الإسلامية والقانون المعمول به.
- إحاطتهم علماً بطريقة عمل المؤسسة المزمع اتباعه: الإحاطة والمتابعة الإيجابية طيلة سنتين إلى ثلاث سنوات.
- التنسيق مع فضاء المبادرة؛ والذي يُقدم 3 دورات تكوينية مجانية<sup>1</sup> ومع محاضرات المؤسسات<sup>2</sup>.

برنامج بعث المؤسسات وتكوين الباعثين CEFÉ، طريقة أنشئ مشروعك CREE وطريقة تصرف أمثل في مؤسستك GERME تنوّر عدة خدمات كإجارة مكتب بسعر رمزي طيلة مرحلة الانطلاق

يتحصّل كلُّ مُبادِرٍ - في نهاية كلِّ مرحلةٍ - نجح في اجتياز الدورات التكوينية الأساسية على شهادة تُثبت أهليته الفعلية لبعث مشروع صغير وهي الضامن الأساس لتتم عملية تمويله حسب المجال المتاح وفُرص النجاح. وبعد الموافقة على التمويل، يعهد للمؤسسة نفسها التي قامت بالتكوين والتمويل، مسؤولية المتابعة والإحاطة طيلة سنتين على الأقل (وهي عادة فترة سداد الأقساط) إلى أن يبلغ المشروع مرحلة الاستقرار.

من خلال المساهمة في إعداد برنامج عمل صلب منظم عالمية PASC، بمعية جمعية تنموية، تبين أن تأطير وتكوين الشّابّ الواحد والإحاطة به طيلة ثلاث سنوات، بالاعتماد على فضاء المبادرة ومحاضن المؤسسات، لا يتجاوز ألف دينار تونسي، مُعدّل الزيارات الميدانية هو:

■ في السنة الأولى يصل إلى ١٠ زيارات.

■ في السنوات الثانية والثالثة في حدود ٥ زيارات.

مع ضرورة وضع رقم أحضر على ذمة المبادر للاتصال به قصد الاستفسار في كلِّ من المجال (القانوني، المحاسبي، الاستشارات)، على أن تكون الإجابة في أجل أقصاه ٤٨ ساعة<sup>1</sup>، مع ضرورة رّفد صاحب المشروع بأيِّ تطورات في مجال عمله، وإحاطته علماً بالفُرص 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 الإيجابية) 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:

■ توفير أسواق جديدة للمؤسسات الكبرى؛ حيث تستطيع المؤسسة شراء العين (المعدات، والسلع لبعث المشروع الصغير) بالمواصفات نفسها من قبل أحد حرفيي المصارف الإسلامية ممن يلتزم بتوفير المنتج نفسه وبسعرٍ تفضلي.

■ توفير حلول عملية للمؤسسات الكبرى عبر تمويل مشاريع تُوفّر منتجات باطنية (sous-traitance) بعد التّشاور معها، وإيجاد قاعدة بيانات لمشاريع أكثر أهمية.

■ تخصيص هذه المشروعات بطلب العروض في عمليات البناء والتزويق التي تُمولها المصارف الإسلامية حالياً؛ ممّا يُساهم في المساعدة على النجاح.

■ التطوير المستمر للمشاريع لمواكبة المتطلبات (التجارية، والصناعية، والفلاحية، والخدماتية).

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

■ التّسويق وفتح أسواقٍ جديدةٍ، وتنشيطِ المبيعاتِ (محلياً، ودولياً) من خلال فريقِ التّجارةِ الدّوليّةِ والممثّلينِ التّجاريينِ التّابعينِ للمؤسّسةِ.

إنّ بيتَ الزكاةِ التونسيّ يستطيعُ القيامَ بهذا الدّورِ المحوري في صورةِ إعادةِ بثِّ الرُّوحِ والحيويةِ فيها، وهذا جائزٌ شرعاً، وتعتمدهُ تجاربٌ عديدةٌ مقارنةً؛ حيثُ يُعهدُ لمؤسّسةِ الزكاةِ مهمّةُ التّكوينِ والإحاطةِ، ويُعهدُ لمؤسّساتِ التّمويلِ الأصغرِ مهمّةُ التّمويلِ.

إنّ ما تعيشهُ السّوقُ التّونسيّةُ حالياً من (نقصِ قيامِ عدّةِ مجالاتٍ، وتوفيرِ اليدِ العاملةِ) يعودُ للصعوباتِ العديدةِ التي تقفُ أمامَ صغارِ المبادرينَ؛ فهذا الأخير لا يستطيعُ انتدابَ (عمّالٍ) عمّلةٍ بأجرٍ أكثرَ من ٣٠٠ د.ت في الشهر، وهذا الأجرُ في حدِّ ذاته غيرُ كافٍ؛ ممّا تسبّبَ في إفلاسِ العديدِ من المشروعاتِ الصّغيرةِ؛ لعدمِ قدرتها على تلبيةِ حاجياتِ الحرفيّ.

إنّ لهذهِ المؤسّسةِ في صورةِ إنشائها دوراً مهمّاً في إيجادِ فرصِ العملِ، وإعادةِ الثّقةِ إلى صغارِ (العمّالِ) العمّلةِ عبرَ تمكينهم من التّمويلِ بعيدَ سنواتٍ من العملِ صُلبِ المشروعاتِ الصّغيرةِ واكتسابِ الخبرةِ. واللهُ الموفّقُ.