



Sudan Academy for Banking and Financial Sciences

Center for Research, Publishing & Consultancy (CRPC)

IN COLLABORATION WITH

Islamic Development Bank – Jeddah

Islamic Research and Training Institute (IRTI)

PROCEEDINGS OF:

'2nd International Conference on Inclusive Islamic Financial Sector Development

Enhancing Islamic Financial Services for Microenterprises

09th – 11th October 2011, Khartoum - Sudan

**إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر:
مع الإشارة إلى تجربة بنك الأسرة (السودان)**

**Making Islamic Modes for Microfinance Work:
With Reference to the Experience of
Family Bank (Sudan)**

إعداد: د. عصام محمد علي الليثي

أستاذ مشارك بقسم الاقتصاد

أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية

السودان

مستخلص البحث

يعتبر الكثير من العلماء والمنظرين في مجال التمويل الإسلامي Islamic Finance أن التمويل الأصغر من أفضل السبل لتحقيق الغايات الأساسية للتمويل الإسلامي المتمثلة في إعادة توزيع الثروة والفرص Wealth and Opportunity Redistribution، لا سيما وأنه يلبي احتياجات الشرائح الفقيرة من السكان الذين هم خارج نطاق الحصول على الخدمات المالية الرسمية ويعمل على إدراجهم ضمن المستفيدين من هذا القطاع الهام والحيوي تحقيقاً لما يعرف بمبدأ الشمولية المالية Financial Inclusiveness.

في المقابل، يري الكثير من الممارسين Practitioner في مجال التمويل الأصغر، أن التمويل الإسلامي، حقق نجاحات متواضعة جداً في مجال التمويل الأصغر، خصوصاً بالمقارنة مع نظيره التمويل الأصغر التقليدي Conventional Microfinance. ويلقون باللوم في هذا الجانب على الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر باعتبار أنها تمثل جوهر الاختلاف والخلاف بين التمويل الأصغر التقليدي والتمويل الأصغر الإسلامي. فهؤلاء يرون أن بعض هذه الصيغ تواجه العديد من المشكلات التي تحول دون إمكانية تطبيقها على أرضية الواقع. والبعض الآخر منها ينطوي على تكاليف عالية تقلل من جدوى استخدامها في توصيل خدمات التمويل الأصغر للفئات المستهدفة. وعليه، فإن الهدف من هذه الورقة البحثية هو النظر في إمكانية الإجابة على التساؤلات التالية:

- هل تصلح الصيغ الإسلامية لتوصيل خدمات التمويل الأصغر؟
- ما هي مقومات نجاح صيغ التمويل الأصغر الإسلامية؟
- ما هي الضمانات التي يلزم توفرها لتوصيل خدمات تمويل أصغر إسلامية بصورة مستدامة؟

الإجابة على هذه التساؤلات المثارة ستتم من خلال استعراض وتحليل أحد تجارب بنك الأسرة (السودان) في مجال توصيل خدمات التمويل الأصغر لشريحة الخريجين. وسيتم تنظيم هذا البحث بحيث يخصص القسم الأول منه للمقدمة والتي سيتم فيها تسليط الضوء على أوجه الشبه وأوجه الاختلاف بين التمويل الأصغر الإسلامي والتمويل الأصغر التقليدي. أما القسم الثاني من الورقة، فسوف يخصص للتعرف على مقاصد الصيغ الإسلامية وخيارات استخدامها في التمويل الأصغر والانتقادات الواردة عليها. في حين سيتم في القسم الثالث من الورقة عرض وتحليل تجربة بنك الأسرة. بينما سيفرد القسم الرابع للخلاصة ومناقشة نتائج البحث.

1- المقدمة

هناك العديد من القواسم المشتركة التي تجمع بين التمويل الأصغر التقليدي والتمويل الإسلامي. فالإسلام، كما هو معلوم، يشدد على أهمية الاعتبارات الدينية والأخلاقية في مجال تحقيق المساواة والعدالة الاجتماعية بين كافة أفراد المجتمع. ويذهب عدد من فقهاء المسلمين، من بينهم: أبو يوسف، المواردي، ابن تيمية و ابن خلدون إلي الاعتقاد بأن مسألة المساواة والعدالة الاجتماعية تعتبر الشرط الضروري لتحقيق ما يطلق عليه - بتعبير العصر الحديث - "التنمية المستدامة"⁽¹⁾. ومن هذا المنطلق أقر الإسلام العديد من القيم والمبادئ والتي يعتبرها جزءاً أصيلاً من قواعد النظام المالي الإسلامي، مثل:

- حق الأفراد في تملك وسائل الإنتاج (الملكية الفردية).
- كما للفرد حقوق ومكتسبات فعلية واجبات تجاه الغير أو تجاه المجتمع.
- ضرورة تقاسم المخاطر بين كافة أطراف المعاملات الاقتصادية.
- قدسية عقود المعاملات والتشديد على الوفاء بما ورد فيها من التزامات.

(1) راجع في هذا الأمر:

M. Umer Chapra: *The Global Financial Crisis: Can Islamic Finance Help Minimize The Severity and Frequency of Such a Crisis in the Future?*, A paper prepared for presentation at the Forum on the Global Financial Crisis to be held at the Islamic Development Bank on 25 October 2008, p 13.

على ضوء ما ذكر أعلاه، يلاحظ أن العديد من العناصر والسمات المتوفرة في التمويل الأصغر التقليدي تتسق – إلى حد كبير – مع الأهداف العامة للتمويل الإسلامي. فعلى سبيل المثال، يدافع كلا الطرفين عن ثقافة العمل الحر وتقاسم المخاطر ويؤمنان بأن الفقراء لا بد وأن يكون لهم نصيب في مثل هذا النوع من الأنشطة. كما يركز كلاهما على إعطاء الأولوية لتحقيق الأهداف التنموية والاجتماعية. ومن ناحية أخرى، يقر كلا الطرفين بمبدأ تحقيق الشمولية المالية ومن ثم يدافعان عن حتمية إدماج الفقراء في النظام المالي الرسمي⁽¹⁾.

لكن بالمقابل، توجد أوجه اختلاف وتباينات بين التمويل الأصغر الإسلامي و التمويل الأصغر التقليدي بشأن العديد من القضايا ذات البعد الهام، ومن أهمها:

(أ) أن التمويل الأصغر التقليدي باستهدافه لشريحة الفقراء النشطين اقتصاديا يستثني من دائرة تعاملاته شريحة أفقر الفقراء Poorest of the poor. في حين يستهدف التمويل الأصغر الإسلامي هذه الشريحة ويدرجها ضمن نطاق خدماته.

(ب) يستهدف التمويل الأصغر التقليدي بدرجة كبيرة مسألة تمكين المرأة Woman Empowerment ويجعل نجاح التمويل الأصغر مسألة مرتبطة بمقدار النجاحات التي يحققها في هذا الجانب. وعلى خلاف ذلك، يستهدف التمويل الأصغر الإسلامي تمكين الأسرة Family Empowerment كبديل عن تمكين المرأة، نظرا للقيمة الكبيرة التي توليها القيم الإسلامية للأسرة ودورها في المجتمع.

(ج) معظم مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية تقوم بتزويد خدماتها المالية مقابل تقاضي أسعار فائدة مرتفعة حتى عند مقارنتها بأسعار الفائدة التي تتقاضاها المصارف التجارية في تعاملاتها المألوفة. وبما أنه غير مسموح للمؤسسات المالية الإسلامية – حسب قواعد الشريعة الإسلامية – بتقاضي أي شكل من أشكال الفائدة في كافة معاملاتها، فإن الخيار الوحيد أمام التمويل الأصغر الإسلامي هو الاعتماد على صيغ المعاملات الإسلامية كأساس لتزويد الشرائح المستهدفة بخدماتها.

لعله من المفيد الإشارة، في هذا المقام، إلى أن النقطة الأخيرة والتي تتعلق بالصيغ الإسلامية، تمثل جوهر الاختلاف والخلاف بين التمويل الأصغر الإسلامي والتمويل الأصغر التقليدي، لا سيما وأن الصيغ الإسلامية تعتبر هي الوسيلة الأساسية لتحقيق الغايات النهائية للتمويل الأصغر الإسلامي.

2- الصيغ الإسلامية للتمويل الأصغر

1-2 مقاصد الصيغ الإسلامية

كما هو معلوم، تنبني الفلسفة العامة للصيغ الإسلامية Islamic Modes على المعاملات الاقتصادية المرتبطة بالقطاع الحقيقي Real sector أو بتعبير آخر على تنبني على إرساء قواعد معاملات يتم فيها التزاوج بين كل من القطاع المالي Financial Sector والقطاع الحقيقي. تأسيسا على هذا الفهم، ينبغي أن يكون موضوع المعاملة الاقتصادية: أما سلعة، أو أصل من الأصول، أو تقديم خدمة. ولذلك، فإن المعاملات التي لا

(1) انظر في هذا الصدد:

Islamic Research and Training Institute (Islamic Development Bank): *Framework and Strategies for Development of Islamic Microfinance Services*, Working paper for IFSD Forum 2007 Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives, Dakar Senegal May 27, 2007, p 16.

تفي بهذا الغرض قد تدخل في باب الأعمال المحظورة شرعاً⁽¹⁾. ويفهم من مغزى هذه الفلسفة أن القطاع المالي لا يجب أن ينفصم عن صنوه القطاع الحقيقي، بل ينبغي أن يكون خادماً للقطاع الحقيقي الذي هو أصل الاقتصاد والذي تتم فيه عمليات الإنتاج التي تخدم - في المحصلة النهائية - عميلة التنمية الاقتصادية⁽²⁾. وهناك بعد آخر بشأن الفلسفة العامة للصيغ الإسلامية والذي يمكن الاستدلال عليه من نص الآية القرآنية:

"كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم"⁽³⁾.

والمقصود بذلك هنا هو المال. فالدلالة المباشرة لهذه الآية هي أن يكون للفقراء نصيب من هذا المال وبما يضمن تحقيق العدالة في توزيع أو إعادة توزيع الدخل والثروة. وقد يفسر البعض القصد من هذه المقولة عند مستوي حدها (سقفها) الأدنى، كأن يقول: "تتم عملية إعادة التوزيع عبر الزكاة والصدقات وأعمال البر والإحسان وأن يترك هذا الأمر لأفراد المجتمع بمحض اختيارهم". لكن الفهم الأسمر من ذلك يمتد ليشمل - بجانب ما ذكر آنفاً - تحقيق العدالة في مجال توزيع الفرص والوسائل الاقتصادية والتي تكون هي السبيل للحصول على المال ونماءه وزيادته. وهو ما يجعل تفسير القصد من هذه المقولة عند مستوي حدها (سقفها) الأقصى.

وإذا تم التسليم جدلاً بأن حاجة الفرد الفقير في المجتمع المسلم لأنفاق المال لا تختلف عن حاجات نظيره الفقير في أي مجتمع من المجتمعات الأخرى، فإنه يمكن توزيع هذه الحاجات بين ثلاثة متطلبات، تلازم بعضها البعض ولا تقبل التجزئة والتي يمكن تفصيلها على النحو التالي:

- متطلبات تتعلق بأحداث دورة الحياة Life-cycle Events، مثل: الميلاد، الزواج، التقاعد، الموت، بناء منزل، التعليم والمناسبات الدينية.

- متطلبات تتعلق بالطوارئ Emergencies أو الأحداث الطارئة، مثل: المرض، الإصابات الناتجة عن الحوادث، التعرض لحادثة سرقة أو حريق.

- متطلبات تتعلق بالبحث عن الاستثمار في فرص اقتصادية Investment Opportunities تدر دخل أو عائد، مثل: تأسيس مشروع، شراء أصل من الأصول (أرض أو منزل) وشراء أصل من الأصول المالية⁽⁴⁾.

هذا التلازم بين الحاجات المالية للفقير يتطلب بدوره وجود منتجات مالية ذات مواصفات تمكنها من أن تفي بهذه الحاجات مجتمعة دون التضحية بجانب منها لصالح الجانب الآخر. وهو الأمر الذي ستفرد له مساحة واسعة من النقاش في الأجزاء التالية من هذه الورقة.

(1) يترتب على الالتزام بهذه الفلسفة نتيجة هامة مفادها أن العائد الذي يتحصل عليه الممول يرتبط ارتباطاً وثيقاً بنتائج أعمال المشروع الممول وليس بمقدار التمويل ولا بذمة المستفيد من التمويل. انظر في هذا الصدد: سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري ببنك الجزائر، الطبعة الأولى، الجزائر، 2006م، ص 179-180.

(2) هناك من يري أن انفصال القطاع المالي عن القطاع الحقيقي يعتبر من أهم أسباب الأزمة المالية العالمية الراهنة، حيث صار له (أي القطاع المالي) وجود مستقل نسبياً وبالتالي أصبحت الأموال تدور في داخل القطاع المالي دورات متعددة ولا تخدم قطاع الإنتاج (الزراعة والصناعة) من قريب أو بعيد وإنما أصبحت الأولوية في هذا القطاع هي خدمة أغراض المضاربين والمقامرين والوسطاء المتعاطشين للأرباح غير العادية بدون جهد، بل وبدون التنازل عن الكثير من أرصدهم النقدية، وهو ما يدخل في باب الكسب الطفيلي. عرضاً مستفيضاً حول هذا الموضوع تجده في: إبراهيم العيسوي، "أثر الأزمة المالية العالمية على الدول العربية: قناة طبيعة الأزمة"، ورقة مقدمة في: المؤتمر الدولي حول القطاع الخاص في التنمية: تقييم واستشراف، 23-25 مارس 2009، بيروت.

(3) سورة الحشر: الآية (7).

(4) بتصريف نقلاً عن:

2-2 خيارات الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر

بصفة عامة، يمكن تقسيم الصيغ الإسلامية في التمويل - من حيث أنواع العقود التي تحكم معاملاتها - إلى أربعة أنواع أو أربعة مجموعات متجانسة:

أولاً: الصيغ المستندة علي عقود الشراكات

تستند هذه الصيغ على قاعدة تداول وتمليك الأصول Equity Based. ولذلك تقوم العقود التي تحكم هذا النوع من الصيغ على أساس مبدأ العدالة في توزيع الحقوق والالتزامات بين المتعاقدين على أساس مبدأ التعادل في المعاولات. فينبغي أن تكون الحقوق المستفادفة في مقابل الواجبات المستحقة كما يجب توزيع الربح والخسارة Profit and Loss Sharing (PLS) فيها على أساس قاعدة الغنم بالغرم⁽¹⁾. وتتحصّر أهم أساليب التمويل المستندة من هذا النوع من الصيغ في الآتي:

- التمويل بصيغة المشاركة.
- التمويل بصيغة المضاربة.
- التمويل بصيغة المزارعة.
- التمويل بصيغة المساقاة.

ثانياً: الصيغ المستندة علي عقود البيوع أو المعاولات

تستند هذه الصيغ على قاعدة الدين Debt Based. وتقوم العقود التي تحكم هذا النوع من الصيغ على أساس تقسيم البيوع إلى نوعين، هي: بيوع المساومة وبيوع الأمانة. والمساومة هي البيوع الذي يتفاوض فيه الطرفان ثم يتفقان على شروط البيوع، دون النظر إلى الثمن الأول الذي اشترى به البائع السلعة. أما بيوع الأمانة فهو بيع يبنى على معرفة ثمن البيوع وله ثلاثة صور: أولها بيع التولية: وهو بيع المشتري برأسماله فقط. وثانيها بيع الوضيعة: وهو بيع المشتري بأقل من رأسماله. وثالثها بيع المرابحة: وهو بيع المشتري برأسماله مع زيادة معلومة في الربح وتتحصر أهم أساليب التمويل المستندة من هذا النوع من الصيغ في الآتي:

- التمويل بصيغة البيوع بالمرابحة.
- التمويل بصيغة البيوع بالسلم.
- التمويل بصيغة البيوع بالاستصناع.
- التمويل بصيغة البيوع بالتقسيط.

ثالثاً: الصيغ المستندة علي عقود التأجير

تقوم العقود التي تحكم هذا النوع من الصيغ على أساس تمليك المنفعة في مقابل عوض أو تمليك منافع شيء مباح لمدة معلومة بعوض. وتتحصر أهم أساليب التمويل المستندة من هذا النوع من الصيغ في الآتي:

- التمويل بصيغة التأجير التمويلي.
- التمويل بصيغة التأجير التشغيلي.
- التمويل بصيغة التأجير المنتهي بالتمليك.
- التمويل بصيغة سندات الإجارة والأعيان المؤجرة.

(1) محمود عبد الكريم أحمد إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، عمان (الأردن): دار النفائس 2001م، ص 31.

رابعاً: الصيغ المستندة علي أعمال البر والإحسان

تقوم هذه الأعمال أما علي أساس تملك المنفعة أو علي أساس التنازل عن منفعة شيء مباح وبدون عوض. وتتنحصر أهم أساليب التمويل المستمدة من هذا النوع من الصيغ في الآتي:

- القرض الحسن.
- الزكاة والصدقات.
- الوقف.

تأسيساً علي العرض الوارد في الإطار رقم (1) عن خصائص الصيغ الإسلامية، يري الكثير من الفقهاء وعلماء الاقتصاد الإسلامي، أن هذه الصيغ يمكن توظيفها - كآلية للوساطة المالية - لتلبية كافة متطلبات الفقراء في المجتمع المسلم (دورة الحياة، الطوارئ، استثمار الفرص الاقتصادية). ويدعم هذا الفهم ويعضده أن جانباً كبيراً من هؤلاء - خصوصاً علماء الاقتصاد الإسلامي - يرون أن الصيرفة الإسلامية تقوم علي نهج شبيه أو مماثل لنهج البنوك الشاملة Universal Banks. ولذلك، لا بد أن تقدم الصيرفة الإسلامية منتجات مالية تتسم بالتنوع، تلائم رغبات فئات متنوعة من الجمهور وتوفي بمتطلبات أنشطة متعددة، خصوصاً في ظل انتشار ثقافة ما يعرف بالأسواق المالية المجمع Financial Super Markets، حيث أصبح المستفيد من الخدمات المالية يفضل الحصول علي خدماته المالية وغيرها من مصدر واحد قدر الامكان توفيراً للوقت والجهد، إضافة إلي أن الخدمات المالية هي من تلك الخدمات التي يرتبط فيها المستهلك ارتباطاً كبيراً بسمعة مقدم الخدمة، وكل ما يقدمه علي تنوعه⁽¹⁾.

| إطار رقم (1): الصيغ الإسلامية وخيارات استخدامها في التمويل الأصغر | | |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| الصيغة | المجال الملائم | ملاحظات |
| المشاركة | - تمويل شراء الأصول الثابتة - تمويل احتياجات رأس المال العامل | - تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية - الأنسب لتمويل الصناعة والزراعة |
| المضاربة | - تمويل شراء الأصول الثابتة. - تمويل احتياجات رأس المال العامل - التمويل النقدي (احتياجات السيولة) | - تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية. - الأنسب لتمويل الحرفيين والمهنيين |
| المزارعة | - تمويل شراء الأصول الثابتة. - تمويل احتياجات رأس المال العامل | - تصلح لتمويل النشاط الزراعي - الأنسب لتحقيق التنمية الريفية |
| الاستسقاء | - تمويل شراء الأصول الثابتة. | - تصلح لتمويل النشاط الزراعي |
| المرابحة | - تمويل شراء الأصول الثابتة - تمويل احتياجات رأس المال العامل - تمويل تجارة الصادر والوارد | - تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية - الأنسب لتمويل شراء المساكن والسيارات |
| السلم | - تمويل شراء السلع الصناعية والزراعية - تمويل احتياجات رأس المال العامل - التمويل النقدي (احتياجات السيولة) | - تصلح لتمويل النشاط الزراعي - تصلح لتمويل التصنيع الزراعي |
| الاستصناع | - تمويل شراء الأصول الثابتة. | - تصلح لكافة الأنشطة الإنتاجية |
| الإجارة | - تمويل شراء الأصول الثابتة. - تمويل الخدمات (الصحية والتعليمية) | - الأنسب لتمويل شراء المساكن والسيارات |
| القرض الحسن | - تمويل كل الأغراض | - الأنسب للتمويل النقدي |
| الزكاة والصدقات | - تمويل كل الأغراض | - الأنسب لتمويل الاحتياجات الاستهلاكية |
| الوقف | - تمويل شراء الأصول الثابتة | - الأنسب لتمويل الخدمات الصحية والتعليمية |

المصدر: بتصريف نقلا عن:

Islamic Research and Training Institute (Islamic Development Bank): *Framework and Strategies for Development of Islamic Microfinance Services*, Working paper for IFSD Forum 2007 Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives, Dakar Senegal May 27, 2007, p 16

(1) تفاصيل أوفي حول البنوك الشاملة تجدها في: سليمان ناصر، مرجع سابق، ص 51-55.

2-3 انتقادات الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر

على الرغم من كل المزايا والايجابيات التي وردت في مؤخرة القسم السابق عن أفضلية الصيغ الإسلامية في تقديم خدمات التمويل الأصغر، إلا أن الكثير من الممارسين يرون أن التمويل الإسلامي حقق نجاحات متواضعة جدا في مجال التمويل الأصغر، خصوصا بالمقارنة مع نظيره التمويل التقليدي. ويستشهد هؤلاء بالمساهمة المتدنية للتمويل الأصغر الإسلامي والتي تقدر في حدود 0.05% من حجم المعروض من التمويل الأصغر العالمي⁽¹⁾. ويذهب هؤلاء في تبرير أسباب هذه المساهمة المتدنية بالتشكيك في جدوى وفاعلية استخدام الصيغ الإسلامية في توصيل خدمات التمويل الأصغر استنادا على الحجج التالية:

أولها: بعض الصيغ الإسلامية وتحديدًا صيغ البيوع أو المعاوضات أو المبنية عموما على قاعدة الدين كالمراحة والسلم والإجارة والاستصناع وخلافها، لا تختلف كثيرا عن الصيغ التقليدية، بل أن استخدام هذه الصيغ في كثير من الأحيان ينطوي على تكلفة إضافية يتحمل عبئها المستفيد والذي هو في أمس الحاجة لتخفيض تكلفة التمويل. ويضيف هؤلاء أن صيغة مثل صيغة المراحة - والتي تعتبر أكثر شيوعاً واستخداماً في توصيل خدمات التمويل الأصغر الإسلامي - لا تلبى الحاجة إلي دفع الأجور والسيولة اللازمة للأنفاق علي مستلزمات الإنتاج (رأس المال العامل).

ثانيها: الصيغ الإسلامية الأخرى وتحديدًا صيغ الشراكات أو المشاركة في الربح والخسارة أو المبنية عموما على قاعدة تملك الأصول كالمشاركة والمضاربة والتي تتطلب قدراً كبيراً من الثقة في الطرف المستفيد من التمويل، لا يمكن استخدامها في بيئة تتمتع بدرجة عالية من الخطر الأخلاقي Moral Hazard وتتسم بضعف آليات الضبط المؤسسي (الحوكمة Governance) وضعف آليات الرقابة والإشراف. وإزاء هذه المعضلة، فإن مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية تكون أما خيارين: أما أن تقوم بتوصيل خدماتها عبر هذا النوع من الصيغ بتكلفة عالية جداً أو أن تلجأ بمختلف السبل والوسائل إلي خيار الإقصاء Exclusion لهذه الشريحة من المجتمع من دائرة تعاملاتها وبالتالي حرمانها من إشباع حاجاتها المالية.

ثالثها: الصيغ الإسلامية الأخرى المبنية أعمال البر والإحسان كالقرض الحسن والزكاة والأوقاف، لا تلائم مؤسسات التمويل ذات الأهداف التجارية أو التي تعمل بدافع تحقيق الربحية، الأمر الذي ترتب عليه نأي هذه المؤسسات بعيدا عن استخدام هذه الصيغ ضمن برامجها التمويلية أو أن تلجأ إلي استخدامها بنسب ضئيلة للغاية من جملة سقفها التمويلي.

وعليه، يخلص أصحاب هذا الرأي إلي القول بوجود فجوة كبيرة بين غايات التمويل الإسلامي ووسائل تحقيق هذه الغايات، بما في ذلك التمويل الأصغر. بل أصبح هذا الرأي اعتقاد شائع وقناعة سائدة لا يمكن تغييرها لدي الكثير من الممارسين في مجال التمويل الأصغر.

مما لا شك فيه، أن هذه القناعة السائدة لا تعني قفل الباب أمام الاجتهاد وبذل المحاولات الجادة لتبني ممارسات وحلول مبتكرة لتوصيل خدمات تمويل أصغر إسلامية بصورة أكثر كفاءة وفاعلية سعياً للوصول بالمنتجات المالية الإسلامية إلي طاقتها الكاملة، لا سيما وأن التقديرات والإحصائيات تشير إلي أن ما يقرب من ثلثي المستفيدين في سوق التمويل الأصغر في العالم الإسلامي إما يصرون على أو يفضلون التمويل الإسلامي. بل حتى أولئك الذين يتعاملون مع مؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل وفق الصيغ التقليدية في العالم الإسلامي،

(1) نقلا عن:

Nimrah Karim et. al, **Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche**, Focus Note No 49, CGAP 2008, p 1; Mohammed Khaled, **Building a Successful Business Model for Islamic Microfinance** (Draft paper), 2011, pp 3-4.

لن يترددوا في التحول إلي مؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل وفق الصيغ الإسلامية إذا توفر لهم البديل الإسلامي الناجح⁽¹⁾.

3- تجربة بنك الأسرة (السودان)

1-3-1-3 النشأة والتطور⁽²⁾

تأسس بنك الأسرة في عام 2007م بموجب قانون الشركات لسنة 1925م، حيث بلغ رأس المال المصرح به واحد مليار جنيه سوداني، بينما بلغ رأس المال المكتتب فيه 100 مليون جنيه سوداني دفع منه - حتى 31 ديسمبر 2010 - مبلغ 91.8 مليون جنيه سوداني. ومن أهم المساهمين في تأسيس هذا البنك من جانب القطاع العام هم:

- بنك السودان المركزي.

- الصندوق القومي للتأمينات الاجتماعية.

- ولاية الخرطوم.

- الأمانة العامة لديوان الزكاة وديوان الزكاة بكل من ولايتي الخرطوم والشمالية.

- مؤسسة التنمية الاجتماعية - ولاية الخرطوم.

أما أهم المساهمين في تأسيس البنك من جانب القطاع الخاص فهم:

- اتحاد أصحاب العمل وسيدات الأعمال.

- اتحاد معاشي الصندوق القومي للتأمينات الاجتماعية.

- اتحاد معاشي البنوك.

- عدد من المنظمات والأفراد المهتمين بقضايا التمويل الأصغر في السودان.

وقد نص قانون تأسيس البنك على أن أهم النشاطات التي سيقوم بممارستها تتمثل في تقديم التمويل الصغير للشرائح الفقيرة وفقاً لصيغ التمويل الإسلامي وتقديم الخدمات المصرفية وسط الشرائح الفقيرة بما يسمح به القانون، فضلاً عن قبول الودائع المصرفية بمختلف أنواعها (جارية- استثمارية- ادخارية). أما الأهداف التي كلف البنك بالعمل على تحقيقها فتتمثل في الآتي:

- تقديم الخدمات المالية للفقراء النشطين اقتصادياً والخريجين وصغار المنتجين من الزراعة والرعاة والحرفيين وتمكينهم من إدارة أنشطة اقتصادية تلائم ظروفهم.

- استقطاب الموارد المحلية والخارجية لإعادة توظيفها لصالح الفئات المستهدفة.

- مزاولة الأعمال المصرفية وفقاً للنظم والقوانين المنظمة لذلك.

- رفع الوعي المصرفي والادخاري وسط الشرائح المستهدفة.

- إعداد العنصر البشري بما يتلاءم مع متطلبات عمل البنك وتدريبهم على مفاهيم وآليات ممارسة التمويل الأصغر.

- المساهمة في خلق فرص عمل للفقراء.

(1) قارن في هذا الصدد:

Ibid, p 3.

(2) المعلومات الواردة في هذا الجزء مأخوذة من: بنك الأسرة، تقرير مجلس الإدارة والقوائم المالية وتقرير المراجع العام وهيئة الرقابة الشرعية، 2010، ص 7-8.

- المساهمة في انسياب الموارد المتكاملة من القطاع غير الرسمي والقطاع الرسمي لمصلحة الفئات المستهدفة.
- تحويل القطاعات غير المنظمة إلي قطاعات منظمة تساهم في التنمية الاقتصادية.
- تنشيط الفقراء اقتصادياً وإدماجهم في حركة التنمية.

3-2 مؤشرات الأداء العام للبنك

باشر البنك نشاطه المصرفي في عام 2008م، حيث تم وضع خطة خمسية تستهدف أن يتجاوز عدد العملاء الذين سيستفيدون من خدمات البنك نصف مليون عميل من الذكور والإناث بنهاية سنوات هذه الخطة (تحديداً 505 ألف عميل). وفيما يلي عرض موجز لأداء البنك كما تبينه إحصائيات الجدول رقم (1) والتي يمكن الخروج منها بمجموعة من الاستنتاجات نوجزها في النقاط التالية:

- تثبت الإحصائيات مقدرة البنك المتزايدة على استقطاب الودائع، مع مراعاة ضعف نسبة مساهمة الودائع الادخارية، الأمر الذي يتطلب بذل المزيد من الجهد فيما يتعلق بسياسة جذب المدخرات التي يتبعها البنك وكذلك فيما يتعلق بسياسات نشر الوعي الادخاري عموماً، خصوصاً وأن نشر الوعي الادخاري يعتبر أحد أهداف بنك الأسرة المنصوص عليها في قانون تأسيسه.

- حقق البنك زيادات كبيرة في حجم التمويل الممنوح مقروناً بزيادات كبيرة في أعداد المستفيدين⁽¹⁾. فضلاً عن ذلك، يلاحظ أن نسبة النساء المستفيدات من التمويل قد تجاوزت الربع من جملة المستفيدين وهي في اتجاه نحو التزايد.

- هناك قدر كبير من التنوع في الأنشطة التي قام البنك بتمويلها (عشرة أنشطة)، إلا أنه يلاحظ أن هناك ثلاثة أنشطة فقط (التجاري، النقل والتخزين والعقاري) استأثرت بحوالي 74% من حجم التمويل الممنوح. وفي ذات الوقت، يلاحظ أن التمويل الممنوح لم يشمل الاحتياجات الاستهلاكية للمستفيدين كالتعليم والصحة والسكن⁽²⁾.

- أظهرت إحصائيات الجدول وجود قدر من التنوع في الصيغ المستخدمة في التمويل مع بيان الانحياز الكبير والمتزايد لاستخدام صيغة المرابحة، وهو ما قد يدعم صحة الانتقادات الموجهة لمؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية بأنها تسرف في استخدام هذه الصيغة لسهولتها ولأنها تخدم أهداف المؤسسة التي تقوم بمنح التمويل وتلقي بأعباء جسمية على المستفيد من التمويل من أهمها رفع تكلفة التمويل ومن ثم التسبب في زج المستفيد في وضعية العجز عن السداد والتعثر.

(1) يلاحظ أن الزيادات في أعداد المستفيدين من التمويل إذا استمرت بنفس هذا النسق، فلن تكون كافية لتحقيق العدد المستهدف بلوغه في الخطة الخمسية (505 ألف عميل)، لا سيما وأنه تبقي عامان على انتهاء فترة تنفيذ هذه الخطة.

(2) ربما يتضمن تمويل النشاط العقاري جانباً من تمويل السكن الخاص. لكن البيانات المتاحة ليست بالتفصيل الذي يسمح بمعرفة مقدار وحجم التمويل العقاري الموجه للسكن الخاص.

جدول رقم (1)
مؤشرات الأداء العام لبنك الأسرة
خلال الفترة 2008-2010م
(المبلغ بالجنيه السوداني)

| البند | 2008م | 2009م | 2010م |
|---------------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| استقطاب الموارد: | | | |
| إجمالي الودائع | 1,077,649 | 5,449,888.96 | 13,123,336.84 |
| نسبة الودائع الادخارية (%) | %5.3 | %8.4 | %8.3 |
| استخدامات الموارد: | | | |
| حجم التمويل | 10,029,803.00 | 66,296,500.25 | 137,367,698.93 |
| عدد المستفيدين من التمويل | 1,522 | 11,302 | 24,370 |
| نسبة النساء المستفيدات (%) | (-)* | 27.2 | 29.0 |
| توزيع التمويل حسب الأنشطة (%): | | | |
| زراعي | (-) | 7.12 | 12.1 |
| صناعي | (-) | 1.35 | 1.2 |
| تجاري | (-) | 28.04 | 18.1 |
| اسر منتجة | (-) | 0.02 | 1.2 |
| حرفي | (-) | 0.03 | 2.1 |
| مهني | (-) | 1.58 | 0.6 |
| نقل وتخزين | (-) | 25.32 | 24.1 |
| عقاري | (-) | 24.74 | 29.1 |
| حيواني | (-) | 3.96 | 3.4 |
| أخري | (-) | 2.75 | 8.1 |
| توزيع التمويل حسب الصيغ (%): | | | |
| المرابحة | 67 | 91 | 94 |
| المضاربة | 31 | 6 | 3 |
| المشاركة | 1 | 2 | 2 |
| المقاوله | 1 | 0.5 | 0.5 |
| السلم | 0.0 | 0.5 | 0.5 |

* الرمز (-) يعني أن المعلومة غير متوفرة.

المصدر: بنك الأسرة، تقرير مجلس الإدارة والقوائم المالية وتقرير المراجع العام وهيئة الرقابة الشرعية، للأعوام 2008، 2009، 2010.

3-3 تمويل حاضنات الأعمال ببنك الأسرة (1)

يعد بنك الأسرة من بين المؤسسات المصرفية القليلة في السودان التي اتخذت زمام المبادرة فيما يتعلق بتمويل نشاط حاضنات الأعمال الموجهة لتشغيل شريحة الخريجين بالبلاد في إطار منهج التمويل عبر المجموعات. وفي هذا السياق تبني، بنك الأسرة مجموعة من المبادرات، حيث قام بتأسيس خمسة حاضنات

(1) المعلومات المتعلقة بتمويل حاضنات الأعمال ببنك الأسرة وتمويل حاضنة جامعة أم درمان الإسلامية تم الحصول عليها من خلال مقابلة شخصية أجريت مع: محمد صلاح الدين عوض الكريم (مدير فرع أم درمان ومنسق المشروعات والحاضنات سابقاً)، بنك الأسرة. ومنيب قسم الباربي (المدير المالي لحاضنة جامعة أم درمان الإسلامية)، بنك الأسرة.

طرفها البنك وأحد المؤسسات العلمية بالسودان. ومن بين هذه الحاضنات هناك ثلاثة حاضنات تستضيفها جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، وهي جامعة حكومية. الجدول رقم (2) يعطي لمحة موجزة عن الحاضنات القائمة.

جدول رقم (2)
الحاضنات القائمة التي طرفها بنك الأسرة
(المبلغ بالجنيه السوداني)

| اسم الحاضنة | نوعية النشاط | عدد الخريجين المستوعبين | حجم المبلغ المستثمر |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 1- حاضنة كلية الإنتاج الحيواني (جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا) | - إنتاج دواجن لاهم | 62 | 1,450,000 |
| 2- الحاضنة الهندسية الأولى (جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا) | - تصنيع الطوب الأسمنتي - تصنيع المكعبات الأسمنتية | 52 | *520,000 |
| 3- الحاضنة الهندسية الثانية (جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا) | - تصنيع الأثاثات المدرسية - تصنيع الأثاثات الجامعية | 30 | |
| 4- حاضنة أبو حليمة** | - تصنيع الألبان - تصنيع منتجات الألبان | 30 | 100,000 |
| 5- حاضنة الإنتاج الحيواني والزراعي (جامعة أم درمان الإسلامية) | - إنتاج دواجن لاهم - تسمين أبقار - إنتاج شتول الزينة | 860 | 1,822,000 |
| المجموع | - | 1,034 | ⁽¹⁾ 3,892,000 |

* المبلغ مخصص لكلا الحاضنتين الهندسيتين.

** يساهم بنك الأسرة في تمويل حاضنة أبو حليمة إلى جانب العديد من البنوك السودانية وديوان الزكاة.

المصدر: مقابلة مع: محمد صلاح الدين عوض الكريم (مدير فرع أم درمان ومنسق المشروعات والحاضنات سابقا)، بنك الأسرة.

وهناك أيضا أربعة حاضنات جديدة يرغب بنك الأسرة البدء في مرحلة تأسيسها بعد أن اتخذت أربعة جامعات - في مختلف ولايات السودان - زمام المبادرة وتقدمت بطلب للبنك للدخول معه في شراكة على غرار ما تم العمل به في الحاضنات القائمة. وتتمثل هذه الجامعات في:

- جامعة البطانة.
- جامعة القصارف.
- جامعة سنار.
- جامعة نهر النيل.

3-4 تجربة حاضنة جامعة أم درمان الإسلامية لتمويل الخريجين

بدأ العمل في تنفيذ مشروع حاضنة جامعة أم درمان الإسلامية في يوليو 2010م بعد أن أثبتت تجربة الحاضنات التي طرفها بنك الأسرة وجامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا جدواها وحققوا قدرًا من النجاحات. وقد بدأ تسويق الإنتاج الفعلي للحاضنة في الأول من يناير 2011م. وفيما يلي وصف مجمل للوضع القائم بالحاضنة وموقف سير نشاطاتها:

⁽¹⁾ يعادل المبلغ الذي خصص لتمويل الحاضنات حوالي 1.6 مليون دولار أمريكي (بأسعار صرف أغسطس 2011م)، علما بأن هذا المبلغ يمثل حوالي 1.6% من جملة التمويل بنك الأسرة خلال الفترة 2008-2010م.

أولاً: الأطراف ذات العلاقة بالحاضنة:

اكتملت الترتيبات لتسجيل الحاضنة بالمسجل التجاري كشخصية اعتبارية لتضم الأطراف التالية:

أ- بنك الأسرة:

يمثل الجهة الممولة وقام بتوفير 70% من مبلغ التمويل ويشارك في إدارة الحاضنة كما يساهم في عمليات الترويج والتسويق لمنتجاتها.

ب- جامعة أم درمان الإسلامية:

تمثل المؤسسة العلمية وتساهم بصفة أساسية في توفير خدمات التدريب والاستشارات الفنية. كما تساهم بنسبة 30% من التمويل⁽¹⁾. علاوة على ذلك، تساهم الجامعة في إدارة الحاضنة بحكم تمثيلها في مجلس الإدارة وكذلك بحكم تمثيلها في اللجنة الفنية.

ج- الخريجين:

يمثلون الطرف المستفيد من مخرجات مؤسسة التمويل ومخرجات المؤسسة العلمية. ويبلغ العدد المخطط استيعابه عندما تعمل الحاضنة بطاقتها القصوى 1,100 خريج من مختلف جامعات السودان (منهم 55 خريج فقط من الجامعة الإسلامية وتمثل نسبة الإناث 20% فقط). والجدير بالذكر أن هؤلاء الخريجين يتوزعون حسب الأنشطة التالية:

- تسمين العجول: 800 خريج.
- الدجاج اللحم: 30 خريج.
- شتول الزينة: 40 خريج.
- تصنيع الأعلاف: 25 خريج.
- تصنيع اللحوم: 200 خريج.
- المسلخ أو المجزر: 25 خريج.

ثانياً: الهيكل التنظيمي للحاضنة:

يتكون الهيكل التنظيمي للحاضنة من ثلاثة مستويات تشمل الآتي:

أ- مجلس الإدارة:

يتكون مجلس الإدارة من ثمانية أعضاء أربعة منهم يمثلون بنك الأسرة وثلاثة أعضاء يمثلون جامعة أم درمان الإسلامية وعضو واحد فقط يمثل الخريجين. يترأس مجلس الإدارة أحد الأعضاء الممثلين لبنك الأسرة وبنوب عنه أحد الأعضاء الممثلين لجامعة أم درمان الإسلامية.

ب- اللجنة الفنية:

تتكون اللجنة الفنية من خمسة أعضاء جميعهم من جامعة أم درمان الإسلامية ويمثلون تخصصات ذات صلة بنشاطات الحاضنة (إنتاج حيواني، دواجن، بيطرة، شتول وإنتاج الأعلاف). علاوة على ذلك، تضم عضوية اللجنة الفنية رؤساء لمجموعات الخريجين في كل نشاط من الأنشطة الثلاثة بالحاضنة.

(1) كانت مشاركة الجامعة الإسلامية في التمويل في شكل عيني وهو عبارة عن قيمة أرض مملوكة للجامعة تبلغ مساحتها أكثر من 30 فدان (تعادل حوالي 126 ألف متر مربع) والتي تم تخصيصها لبناء تجهيزات الإنتاج التابعة للحاضنة والتسهيلات المتعلقة بالخدمات المساندة.

ج- إدارة الحاضنة:

تطلع إدارة الحاضنة بمسؤولية متابعة سير العمل اليومي بالحاضنة ولها اتصال مباشر بالخريجين في مواقع الإنتاج بمختلف أقسام الحاضنة. وتتكون الإدارة من فريق عمل يترأسه مدير الحاضنة ويعاونه مدير مالي ومحاسب وموظف مسئول عن تسويق منتجات الحاضنة⁽¹⁾.

ثالثاً: التجهيزات والتسهيلات الإنتاجية المملوكة للحاضنة:

تنفيذاً لمتطلبات النشاطات الإنتاجية بالحاضنة، فقد تم بناء وتوفير التسهيلات والتجهيزات التالية:

- عدد 80 حظيرة أبقار بسعة 65 بقرة لكل حظيرة.
- عدد واحد بيت للدواجن بسعة 7200 فرخة.
- عدد 10 مشاتل لأشجار الفواكه والزينة بمساحة فدان (4200 متر مربع).
- مصنع أعلاف جافة بطاقة إنتاجية تبلغ 30 طن/اليوم.
- مجزر أو مسلخ بطاقة ذبيح 50 عجل/الساعة.
- ثلاجة لحفظ اللحوم بسعة 200 عجل.
- المنافع: بئر ارتوازية و مولد كهربائي بطاقة 100 kw.
- استراحة (بيت ضيافة) مجهزة بكافة المرافق.
- عدد واحد عربة توزيع.
- مخزن (جملون) للأعلاف تبلغ مساحته 250 متر مربع.
- صيدلية بيطرية.

رابعاً: المنتجات المالية وصيغ التمويل بالحاضنة:

تتوفر لدي جميع الخريجين بالحاضنة حزمة متكاملة من المنتجات المالية التي يتم توصيلها لهم عبر صيغتين من الصيغ الإسلامية. وفيما يلي وصف لهذه المنتجات وصيغ التمويل:

أ- المنتجات المالية المتداولة:

فيما يتعلق بالمنتجات المتداولة، يحق لأي خريج ينتمي إلي الحاضنة أن يحصل على مجموعتين من المنتجات المالية:

- المجموعة الأولى:

تتولف هذه المجموعة من ثلاثة منتجات (التمويل، الادخار والتأمين) والتي تعتبر حتمية لأنها ترتبط ببعضها البعض.

- المجموعة الثانية:

تتولف هذه المجموعة من منتجين (التحويلات وسداد الفواتير) والتي تعتبر اختيارية وللخريج الحق في الاستفادة منها متى ما أراد ذلك.

لابد من التذكير في هذا المقام بأن المدخل الذي يخول للخريجين الحصول على كل هذه الأشكال من المنتجات المالية هو انخراطهم – بصورة اختيارية – في مجموعات تضامنية حددت على النحو التالي:

- تسمين العجول: عشرة أفراد للمجموعة.

(1) فيما يتعلق بنشاط تسمين العجول توجد لجنة للمشتريات يمثل فيها الخريجين من خلال رؤساء المجموعات.

- الدجاج اللاحم: عشرة أفراد للمجموعة.

- شتول الزينة: أربعة إلى خمسة أفراد للمجموعة.

لتشكيل المجموعات التضامنية بالحاضنة يتم إتباع الخطوات التالية:

- يتلقى أفراد المجموعة تنويراً من بنك الأسرة عن شروط وخطوات الانضمام للحاضنة وكذلك عن صيغ التمويل التي سيتم التعامل بها⁽¹⁾.

- يطلب من كل مجموعة انتخاب رئيس لها وأمين مال يفوضان بالتوقيع نيابة عن المجموعة.

- تتقدم المجموعة بطلب لفتح حساب جاري جماعي باسم المجموعة وبمجرد إنشاء هذا الحساب الجماعي يفتح لكل فرد من أفراد المجموعة - تلقائياً - حساب ادخار إجباري يتم تغذيته من المبالغ التي يقوم البنك بخصمها من نصيب كل فرد من الأرباح عند التصفية عقب انتهاء كل دورة إنتاج.

- يلتحق بعض أعضاء المجموعات بدورة تدريبية في مجال التسمين وتصنيع الأعلاف يقدمها الخبراء والمختصين في هذا المجال من جامعة أم درمان الإسلامية.

- حسب لوائح وقوانين الحاضنة تستغرق دورة بقاء الخريج مدة عامين في الحاضنة ويتم بعدها تخريجه ليحل محله خريج آخر.

ب- صيغ التمويل المستخدمة:

من حيث صيغ التمويل، يتم حالياً استخدام ثلاثة أنواع من صيغ التمويل الإسلامي، وذلك على النحو التالي:

- صيغة المشاركة المتناقصة:

وهي الصيغة المستخدمة بين بنك الأسرة وجامعة أم درمان الإسلامية وتوزع أنصبة المشاركة بنسبة 70% للبنك و30% للجامعة، حيث يتوقع - حسب دراسة الجدوى - أن تؤول ملكية أصول الحاضنة للجامعة بعد مرور خمسة سنوات.

- صيغة المرابحة للآمر بالشراء:

وهي الصيغة المستخدمة بين بنك الأسرة والخريجين وتوظف في شراء متطلبات نشاطاتهم الإنتاجية، مثل: العجول، الكتاكيت، الشتول، وأدوات المشاتل. فيما يتعلق بشروط المرابحة، يلاحظ أن تصفية المرابحة يتم كل ثلاثة شهور بهامش ربح 3% وفترة السماح هي ثلاثة شهور.

- صيغة الإجارة:

وهي الأخرى مستخدمة بين بنك الأسرة والخريجين وتوظف في تغطية التكاليف التشغيلية، مثل: الاستضافة في حظائر وبيوت الدواجن والمشاتل، العلف، الخدمات البيطرية وخدمات التوزيع.

خامساً: نتائج أعمال الحاضنة:

ترتبط نتائج الأعمال ارتباطاً وثيقاً بدورات الإنتاج لكل نشاط من أنشطة الحاضنة، حيث تتم بنهاية كل دورة التصفية ويتحدد موقف توزيع الأرباح بين الأطراف ذات العلاقة. وفي عام 2011م كان موقف تنفيذ دورات الإنتاج على النحو التالي:

(1) بالنسبة لكل من مجموعة في نشاط تسمين العجول ونشاط إنتاج الدجاج اللاحم تضم المجموعة - قدر الإمكان - تشكيلة من التخصصات التي تخدم بعضها البعض (سبعة خريجين تخصص إنتاج حيواني، خريج تخصص بيطري، خريج تخصص محاسبة وخريج تخصص تسويق).

- نشاط تسمين العجول:

اكتملت دورة إنتاج واحدة بهذا النشاط وأجريت لها عمليات التصفية، حيث بلغ متوسط نصيب الخريج من الأرباح الموزعة 1,500 جنيه سوداني (تعادل حوالي 536 دولار أمريكي بأسعار صرف أغسطس 2011م)، علماً بأن دورة الإنتاج بهذا النشاط بلغ مداها أربعة شهور⁽¹⁾.

- نشاط الدجاج اللحم:

اكتملت بهذا النشاط ثلاثة دورات إنتاج تمت عملية التصفية للدورة الأولى والثانية. أما دورة الإنتاج الثالثة، فلم تكتمل عملية تصفيتها بعد. هذا وقد بلغ متوسط نصيب الخريج من الأرباح الموزعة في دورة الإنتاج الأولى حوالي 2,500 جنيه سوداني (تعادل حوالي 893 دولار أمريكي بأسعار صرف أغسطس 2011م)⁽²⁾. لكن انخفض متوسط نصيب الفرد من الأرباح الموزعة في دورة الإنتاج الثانية إلي 500 جنيه سوداني فقط (تعادل حوالي 179 دولار أمريكي بأسعار صرف أغسطس 2011م)، علماً بأن دورة الإنتاج بهذا النشاط بلغ مداها شهرين⁽³⁾.

- نشاط شتول الزينة:

اكتملت دورة إنتاج واحدة بهذا النشاط، علماً بأن عمليات التصفية لم تكتمل بعد. ولذلك يصبح من المتعذر معرفة متوسط نصيب الخريج من الأرباح بهذا النوع من النشاط.

4- الخلاصة ومناقشة النتائج

من خلال العرض والتحليل السابق لتجربة بنك الأسرة (السودان)، يمكن الخروج بمجموعة من النتائج التي تجسد مزايا هذه التجربة، على وجه العموم، ومزايا تجربة حاضنة الأعمال بجامعة أم درمان الإسلامية، على وجه التحديد، خصوصاً فيما يتعلق بجانب استخدام الصيغ الإسلامية في توصيل خدمات التمويل الأصغر:

أولاً: الانتقاء Selectiveness:

يتضح عنصر الانتقاء في هذه التجربة - أولاً - من خلال اختيار شريحة مستهدفة من العملاء (الخريجين) تجمعهم خصائص وسمات مشتركة عديدة. ويتضح هذا الانتقاء - ثانياً - من طبيعة ونوعية الأنشطة المستهدفة تمويلها والتي من أبرز سماتها أنها تهدف إلي تحقيق ثلاثة أهداف استراتيجية لا غني عنها: الأمن الغذائي، توفير فرص عمل للخريجين ونشر ثقافة العمل الحر لدي هذه الشريحة. كما يتجلى هذا الانتقاء - ثالثاً - من خلال اختيار المؤسسات العلمية التي توفر لهذه التجربة شروط وعاصر النجاح.

ثانياً المرحلية والتدرج Phased Gradation:

يمكن تلمس هذه المرحلية والتدرج من خلال تتبع النهج الذي سلكه بنك الأسرة في الولوج إلي نشاط حاضنات الأعمال الذي بدأ بمرحلة التجريب Piloting (تجربة حاضنة أبو حليمة وحاضنات جامعة السودان). وتعتبر تجربة حاضنة الجامعة الإسلامية والتي تم الاستفادة فيها بشكل كبير من التجارب السابقة. وتشير الدلالات إلي أن بنك الأسرة مقدم على مرحلة التوسع Expanding في هذا المجال (الحاضنات قيد التنفيذ: جامعة البطانة، جامعة القصارف، جامعة سنار، جامعة نهر النيل) والتي تعتبر ثمرة لنتائج مرحلة التجريب.

(1) حسب دراسة الجدوى، كان تقدير متوسط ربح الخريج 3,000 جنيه سوداني لنشاط تسمين العجول .

(2) حسب دراسة الجدوى، كان تقدير متوسط ربح الخريج 2,500 جنيه سوداني لنشاط الدجاج اللحم .

(3) يعزى هذا التدهور الكبير في مستوي أرباح الدورة الثانية إلي وجود مشكلة تتعلق بنوعية وجودة سلالة الدواجن التي تم اختيارها في هذه الدورة .

وسيتبع هذه المرحلة مرحلة الخروج Exit، حيث سيتم تملك الحاضنة لجامعة أم درمان الإسلامية بعد مرور خمسة أعوام.

ثالثاً: التنوع Diversification:

يمكن النظر إلي عنصر التنوع من خلال ثلاثة أبعاد: **البعد الأول** ويتمثل في تنوع صيغ التمويل التي تم استخدامها في تجربة حاضنة الجامعة الإسلامية. فهذه التجربة هيأت إمكانيات استخدام ثلاثة صيغ إسلامية (المشاركة، المرابحة، الإجارة) بصورة تتلاءم مع احتياجات وظروف الأطراف ذات العلاقة في مشروع الحاضنة. بل تفيد المعلومات التي تم الحصول عليها من البنك بأنه تجري الترتيبات - حالياً - لإدخال صيغة السلم في مجال زراعة العلف الأخضر لحل مشكلة عدم استقرار وتذبذب أسعار العلف التي تؤثر سلباً على نشاط تربية الدجاج اللاحم ونشاط تسمين العجول. **البعد الثاني** ويتمثل في تنوع المنتجات التي يتم تداولها في تجربة حاضنة الجامعة الإسلامية (التمويل، الادخار، التأمين، التحويلات، سداد الفواتير)، حيث هيأ هذا التنوع لشريحة الخريجين بالحاضنة إمكانيات الوصول Access وإمكانيات الاستخدام Usage لهذه الخدمات التي كان الخريجين محرومين من التمتع باستخدامها قبل انضمامهم للحاضنة. **البعد الثالث** ويتمثل في حل مسألة التمييز المتعلق بالنوع Gender Issue، لا سيما وأن 20% من الإناث هم أعضاء في حاضنة الجامعة الإسلامية.

رابعاً التجديد والابتكار Invention and Innovation:

يمكن تلمس هذا الأمر من خلال نجاح هذه التجربة في الجمع بين توليفة من الصيغ الإسلامية وبين مجموعة من العناصر المأخوذة من أفضل الممارسات Best Practices العالمية في مجال التمويل الأصغر ممثلة في الآتي:

- التمويل عبر المجموعات وحل مشكلة الضمان.
- توفير خدمات تطوير الأعمال Business Development Services عبر أسلوب الحاضنات.
- اختيار الأنشطة الممولة التي تتميز بخاصية سلسلة القيمة Value Chain.
- تحويل أصول غير منتجة إلي أصول منتجة (الأراضي المملوكة لجامعة أم درمان الإسلامية).
- على الرغم مما ذكر في البنود الأربعة أعلاه، لا بد من التأكيد على أن هذه التجربة لا تتسم بالمثالية والكمال، بل مازالت تواجهها العديد من التحديات التي تضع العقبات والعراقيل أمامها. لكنها - في ذات الوقت - تمثل فتحاً جديداً في مجال إنجاح خيارات الصيغ الإسلامية في توصيل خدمات التمويل الأصغر. ومما لا شك فيه، أن المجال مازال متسع للعديد من الخيارات الأخرى والتي لا تتطلب سوى المزيد من التجديد والابتكار.
- وبالعودة للتساؤلات المطروحة في مقدمة هذا الورقة للإجابة عليها نبدأ السؤال الأول عن مدي صلاحية الصيغ الإسلامية لكي تستخدم في توصيل خدمات التمويل الأصغر: تبين لنا من مناقشة الجزء المتعلق بخيارات الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر وجود 11 صيغة يمكن استخدامها بأوجه مختلفة في توفير كافة متطلبات الشرائح الفقيرة في المجتمع المسلم والمتمثلة في:

- متطلبات دورة الحياة.

- متطلبات الطوارئ.

- متطلبات استثمار الفرص الاقتصادية.

وهو الأمر الذي يدعم سياسات التسويق الموجهة بحسب السوق (الطلب) Client/Market Driven Policy والتي وبقا لها تركيز مؤسسات التمويل الأصغر على فهم احتياجات ورغبات جمهور المستفيدين وتكييف المنتجات التي تقدمها لهم حسب هذه الاحتياجات والرغبات، بهدف نيل رضاهم ومن ثم تحقق زيادة في ذات

الوقت في ربحيتها. وعليه، يمكن الوصول إلي رد ايجابي لهذا السؤال يؤكد على صلاحية استخدام الصيغ الإسلامية في توصيل خدمات التمويل الأصغر.

السؤال الثاني عن مقومات نجاح صيغ التمويل الأصغر الإسلامية: ثبت من عرض تجربة بنك الأسرة أنه لكي يكتب لهذه الصيغ النجاح في تحقيق المطلوب منها، فلا بد من العمل على استخدام توليفة من هذه الصيغ تتنوع حسب أغراض ومتطلبات المستفيدين. أيضا من مقومات نجاح الصيغ الإسلامية الاستفادة من أفضل الممارسات العالمية بشكل يلائم بيئة وظروف المستفيدين من التمويل. وأخيرا تحتاج الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر إلي تواصل العمل في مجال التجديد والابتكار للبحث عن الحلول التي تسمح بتحقيق أقصى مدي ممكن من الشمولية المالية للفقراء في المجتمع المسلم.

السؤال الثالث عن الضمانات التي يلزم توفرها لتوصيل خدمات تمويل أصغر إسلامية بصورة مستدامة: ويمكن الإجابة على هذا السؤال أيضا من واقع تجربة بنك الأسرة. وكما هو معلوم، يعتبر التمويل الأصغر من النشاطات التي تتمتع بخصوصية وتحتاج إلي مؤسسات ذات رسالتين أو رسالة مزدوجة Double Mission، تتكون من شقين: الرسالة الاجتماعية والرسالة التجارية. والالتزام Commitment بهذه الرسالة المزدوجة لا يتأتي لا في ظل وجود عاملين على قناعة ودراية كاملة بهذه الرسالة. وفي حالة غياب هذا الأمر سيحدث ما يعرف بالانجراف أو الانحراف عن الرسالة Mission Drift. بمعنى الانحياز للرسالة التجارية على حساب الرسالة الاجتماعية. وبالنظر إلى الأهداف الواردة في قانون تأسيس بنك الأسرة، يمكن استنباط أنها تتضمن الرسالة المزدوجة التي تم شرحها أعلاه. ومن مشاهدات الباحث لتجربة بنك الأسرة، يمكن تلمس وجود قدر كبير من الالتزام من جانب العاملين بالبنك بتحقيق رسالته. وهذا ما يمكن الاستلال عليه من خلال الجهود المبذولة السعي المستمر لإنجاح تجربة حاضنات الأعمال والتوسع وإيجاد الحلول الجديدة والمبتكرة.

خلاصة الأمر، إن وجود مؤسسة متخصصة ولها رسالتين (رسالة تجارية ورسالة اجتماعية) ويتمتع العاملون بهذه المؤسسة بدرجة عالية من الالتزام تجاه رسالة مؤسستهم، يعتبر بمثابة الضمان الكافي لتوصيل خدمات تمويل أصغر إسلامية بصورة مستدامة.

* * *

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- (1) إبراهيم العيسوي، "أثر الأزمة المالية العالمية على الدول العربية: قناة طبيعة الأزمة"، ورقة مقدمة في: المؤتمر الدولي حول القطاع الخاص في التنمية: تقييم واستشراف، 23-25 مارس 2009.
- (2) بنك الأسرة، تقرير مجلس الإدارة والقوائم المالية وتقرير المراجع العام وهيئة الرقابة الشرعية، للأعوام 2008م، 2009م، 2010م.
- (3) سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية في ظل المتغيرات الدولية الحديثة مع دراسة تطبيقية حول علاقة بنك البركة الجزائري ببنك الجزائر، الطبعة الأولى، الجزائر 2006م.
- (4) محمود عبد الكريم أحمد إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، عمان (الأردن): دار النفائس 2001م.

ثانياً: المراجع باللغة الإنجليزية

- (5) Islamic Research and Training Institute (Islamic Development Bank): *Framework and Strategies for Development of Islamic Microfinance Services*, Working paper for IFSD Forum 2007 Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives, Dakar Senegal May 27, 2007.
- (6) M. Umer Chapra: *The Global Financial Crisis: Can Islamic Finance Help Minimize The Severity and Frequency of Such a Crisis in the Future?*, A paper prepared for presentation at the Forum on the Global Financial Crisis to be held at the Islamic Development Bank on 25 October 2008.
- (7) Mohammed Khaled, **Building a Successful Business Model for Islamic Microfinance** (Draft paper), 2011.
- (8) Nimrah Karim et. al, **Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche**, Focus Note No 49, CGAP 2008.

ثالثاً: المقابلات الشخصية

- (9) مقابلة مع: محمد صلاح الدين عوض الكريم (مدير فرع أم درمان ومنسق المشروعات والحاضنات سابقاً)، بنك الأسرة.
- (10) مقابلة مع: ومنيب قسم الباري (المدير المالي لحاضنة جامعة أم درمان الإسلامية)، بنك الأسرة.