

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية

مركز البحوث والنشر والاستشارات

المنتدى المصرفي السادس والتسعون

بعنوان:

## رؤية حول سياسة الدعم في قطاع التمويل الأصغر

إعداد:

أ. د. بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم\*  
رئيس وحدة التمويل الأصغر  
بنك السودان المركزي

أغسطس 2014م

\* الآراء الواردة هنا تمثل رؤية كاتبها وليس بالضرورة رؤية بنك السودان المركزي.

## مقدمة:

على الرغم من التطور الكبير في مؤسسات و هياكل وسياسات التمويل الأصغر بالسودان على النسق الإسلامي منذ العام 2007 والذي وجد الإشادات من المنظمات الدولية والإقليمية (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والبنك الإسلامي للتنمية، جده).

### أولاً: المشكلات والتحديات التي تواجه قطاع التمويل الأصغر:

حسب الإطلاع على السياسات والتجارب العالمية في قطاع التمويل الأصغر نرى أن من أهم المشكلات التي تواجه هذا القطاع بالسودان هي الفهم الخاطئ من قبل المؤسسات المالية الممولة والمستهدفين وأصحاب القرار وعموم المواطنين بضرورة تقديم التمويل الأصغر في شكل دعم بدون هوامش أرباح (قرض حسن) أو بهوامش ضعيفة رافة بالجهة المستهدفة من الفقراء (حسب رؤيتهم).

التمويل المدعوم هو التمويل الذي يقوم على الإعانات أو القروض بهوامش أرباح

متدنية أقل من أسعار السوق التي تتحدد بواسطة قوى العرض والطلب

• هذا الفهم المغلوط يؤثر سلباً على الأفراد الممولين وعلى إستدامة المؤسسات وبالتالي على خلق قطاع فاعل مستقبلاً، كما إن هذا الدعم في هوامش الأرباح ليس بأكثر أهمية من عمل المؤسسات المانحة في الأصل إذا ما قورن هذا الخفض بالإنخفاض المريع في دخول المؤسسات الممولة نتيجة لهذا الإنخفاض، والعوائد الضعيفة للمستفيدين منه. كما أنه غير مطلوب في ظل العائد الكبير على الاستثمار في المشروعات متناهية الصغر.

• في هذا العرض سنتناول مجمل الأسباب التي توضح خطورة منحي الدعم وندعو للعمل بأسلوب مغاير لمصلحة القطاع. من أهمها تقييد أي إستثناءات داعمة للجهة المستهدفة في حدود ضيقة مدفوعة الأجر (جزئياً أو كلياً، لأن الجهة المستهدفة لاتقدر الخدمة إلا إذا كانت كذلك) وفي مجالات تشمل التوعية وتصحيح المفاهيم والإجراءات التمويلية وإستيفاء شروطها وتوسيع قاعدة الضمانات التي تتفق مع مقدرات وطبيعة الجهة المستهدفة وتقديم بعض المساعدات الفنية والتسويقية بحيث لا تشمل الإستثناءات أي دعومات لهوامش الأرباح.

## ثانياً: أسباب خطورة منحى الدعم:

- إذا كان الهدف من التمويل الأصغر هو خروج بعض الجهة المستهدفة من دائرة الفقر فإن هذا الهدف يمكن أن يتحقق بدون تقديم إشارات سالبة ولا يعني أن الدعم وسيلة ناجعة لمكافحة الفقر ولا يعني إخراج كل الفقراء من دائرة الفقر عبر التمويل الأصغر المدعوم.
- من أهم الشروط لتمويل المؤسسات بالجملة وجود مؤسسات فعالة وعاملة ومستدامة تطبق أفضل الممارسات العالمية وهذه هو النجاح الحقيقي للمؤسسات الذي لا يأتي عبر التمويل المدعوم للمؤسسات أو الجهة المستهدفة.
- خفض هوامش الأرباح للمستفيدين غير مجد للمؤسسات. بالإضافة إلى الأثر السلبي لارتفاع معدلات التضخم في تآكل رؤوس أموال المؤسسات و ضعف مقدرتها على الاستمرار في تقديم الخدمة، إذا ما قورن ذلك بالانخفاض المريع في دخول المؤسسات الممولة نتيجة لهذا الانخفاض والعوائد الضعيفة للمستفيدين من هذا الخفض (الأمثلة التالية توضح ذلك) كما نلاحظ أنه كلما كان المشروع صغير، كلما قلت نسبة الزيادة في دخل الجهة المستهدفة نتيجة لانخفاض الهامش.

## ثالثاً: نماذج من المشروعات الصغيرة لبعض الدول (المكسيك والهند واليابان):

المشروع رقم (1): بيع خضروات، المكسيك

المبلغ بالدولار	الوصف
12.00	المبيعات اليومية
10.00	التكلفة اليومية
2.00	إجمالي الدخل اليومي
0.1	1% يومياً (365% سنوياً) على تكلفة الخضروات
1,90	صافي الدخل
2.5%	الزيادة في الدخل إذا إنخفض هامش الربح بنسبة 50%

المصدر: Harper, Malcolm, 1984, Small Business in the Third World, IT Publication, London, pp. 50-52

## المشروع رقم (2) صناعة ملابس، الهند

المبلغ بالدولار	الوصف
300	المبيعات السنوية (المواد الخام تأتي من الزبائن)
300	إجمالي الدخل السنوي
50	هامش الربح ( 25% في السنة)
250	صافي الدخل
<b>%10</b>	<b>الزيادة في الدخل إذا إنخفض هامش الربح بنسبة 50%</b>

المصدر: Harper, Malcolm, 1984, Small Business in the Third World, IT Publication, London, pp. 50-52

المبلغ بالدولار	الوصف
305	المبيعات الشهرية
200	التكلفة الكلية (الأجور (3 عمال X 60 + المواد الخام 20)
105	الدخل الشهري
20	هامش الربح على 200 دولار (10% في الشهر، 120% في العام)
85	الدخل الصافي الشهري
<b>%20</b>	<b>الزيادة في الدخل اليومي الصافي إذا إنخفض هامش الربح بنسبة 50%</b>

المصدر: Harper, Malcolm, 1984, Small Business in the Third World, IT Publication, London, pp. 50-52

- الدعم (إن وجد لأي أسباب) سياسة قصيرة المدى إذ لا بد أن يتوقف الدعم في الحالتين: لأنه ناجح ينبغي أن يتوقف ، أو لأنه فاشل ينبغي أن يتوقف أيضا.

• يؤدي الدعم الزائد أو غير المبرر إلى غياب الإضباط المالي للطرفين (الجهة الداعمة والجهة المستفيدة)، ولا يشجع بالإهتمام بسداد القروض، وينظر إلى القروض المدعومة نظرة المنح مما يضعف واجباتها تجاه السداد.

• لا حاجة للدعم إذ أنه كلما قل حجم التمويل كامل زاد العائد على الاستثمار (الجدول التالي من أربعة مشروعات حقيقية بأحجام تمويلية مختلفة بالبنك الإسلامي السوداني توضح أن حجم التمويل يتناسب عكسيا مع العائد على الاستثمار للشريك والبنك والإجمالي)

**العائد على الاستثمار في 4 مشروعات مولت من البنك الإسلامي السوداني**

**بالمشاركة في 1995 و 1996**

المشروع الرابع (معمل طبي)	المشروع الثالث (محل بيع الشاي)	المشروع الثاني (محلات بيع الزهور)	المشروع الأول (صناعة خبز)	الوصف
10.000.000	1.000.000	200.000	29.295	حجم التمويل
%14	%50	%50	%75	نسب إسهام البنك
%5	%12	%0	%0	نسبة الإدارة (البنك)
%25	%87.7	%60	%30	نسبة الإدارة (الشريك)
%14.8	%6.75	%20	%52.5	عائد البنك من الأرباح الكلية
%85.2	%93.25	%80	%47.5	عائد الشريك من الأرباح الكلية
%52	%6	%20	%122	العائد على الاستثمار، شهري (الأرباح/رأس المال) البنك
%68	%84	%80	%325	الشريك
%66	%45	%50	%224	إجمالي

Badr El Din A. Ibrahim, *Banking & Finance Lessons from an Islamic Financing System*, Institute of Islamic Banking & Insurance, UK, 2004 (Forwarded by Professor Rodney Wilson, University of Durham, UK); *to SMEs in Sudan*

ليس فقط علو العائد على الاستثمار في العمليات الصغيرة بل أيضا العائد على رأس مال المشاركة أعلى من العائد من سعر الفائدة (المثال التالي يوضح ذلك).

المصرف	حجم التمويل	سعر الفائدة (التقليدي)	الأرباح السنوية	العائد على الاستثمار للزبون (الشريك)
المصرف التقليدي	0	36	50%	العائد مقسوم على رأس المال مضروب في 100% = $\frac{\$ 100}{\$ 1.18 \times \% 1.18} = \% 100$ (\$ 50 - \$ 36 = \$ 14 في العام)، \$ 1.18 / الشهر.
المصرف الإسلامي	\$ 100 (\$ 50) (الشريك و البنك)	20% نسبة الشريك في الإدارة من إجمالي الأرباح و 50% من أرباح المساهمات	50%	أرباح إدارة الشريك (20% من \$ 50) = \$ 10. 50% من صافي أرباح المساهمات ( \$ 50 الأرباح الكلية - 10 (أرباح إدارة الشريك) - \$ 2.5 (أرباح متابعة البنك) = \$ 37.5 (50% منها يعادل \$ 18.75). إجمالي العائد السنوي = 10 + 18.75 = \$ 28.75. العائد على الاستثمار \$ 28.75، \$ 2.4 / الشهر. العائد مقسوم على رأس المال مضروب في 100% = \$ 2.4 $\frac{\$ 50}{x} \% 4.8 = \% 100$

Ibrahim, Badr El Din, A. & Malcolm Harper, 2011, "Crossfire: Islamic banking avoids interest payments and thus prevents rich investors profiting from the poor", *Small Enterprise Development & Microfinance*, Volume 22 Number 4 December 2011, Practical Action Publishing

- التمويل (القروض المدعومة) يقوم على التفرقة في شروط التمويل بين صغار المنتجين على أسس ذاتية وليست موضوعية. وهذه القروض تحكّمية وغير عادلة في توزيعها
- تعدد هوامش التمويل عبر القروض المدعومة يعمل على تشويه سوق التمويل الأصغر بتمويلات عدة ورخيصة بدون وجود أسباب اقتصادية وسوقية منطقية لهذا التعدد.
- القروض المدعومة تدعو لتراخي صغار المنتجين ولا تشجع على القيام بمجهود مقدر في المشروع نظراً للحوافز التي يتلقاها المنتجين الممولين مما يؤدي إلى إضعاف الإنتاج. وغالبا ما يشل متلقي التمويل المدعوم في التمويل المؤسسي المبني

على أسعار فائدة سوقية في المستقبل .

- كما يقدم التمويل المدعوم فكرة خاطئة للمنتجين عن أن التمويل على المستوى الأصغر عبارة عن منحة غير مستردة وليس تمويلا تجاريا مربحا لكل الأطراف.
- التمويل المدعوم يحد من دخول القطاع الخاص في سوق التمويل الأصغر بالتجزئة أو بالجملة ويضعف بالتالي درجات الإلتشار. وربما واحدا من سلبيات التمويل المدعوم أنه شكل واحدا من أهم الأسباب التي منعت من قيام نموذج إسلامي مستدام للتمويل الأصغر ، إذ أن كل التجارب الإسلامية فيما عدا القليل منها إعتمدت على صيغ القروض الحسنة ( و التي حتى و إن كانت نسبة سدادها 100% فإنها تؤدي في المدى الطويل إلى تآكل رؤوس الأموال بفعل التضخم ) أو الهوامش المدعومة مما أثر على توسيعها وإستدامتها.

#### رابعاً: الخلاصة والتوصيات:

- من أقوال ألبرت إنشتاين أنه لا يمكننا إيجاد حلول للمشكلات عبر نفس نوع التفكير الذي كان سائدا عند ظهور المشكلات. وإذا أردنا إيجاد حلول للتعثر فمن الأجدى أن نبدأ بمعالجة هذا الأمر بتغيير أفكارنا التي قادتنا إلى اعتبار التمويل المدعوم هو الآلية الناجحة لخلق قطاع مستدام. وأن الفقراء ينقصهم التمويل على أسس أقل من الأسس التجارية لكي يخرجوا من دائرة الفقر.
- هنالك مشكلات كانت نتاج ليس فقط للفهم الخاطئ حول الهامش الذي ينبغي أن يمول به صغار المنتجين بل في الفكرة من أساسها (فكرة تقديم التمويل عبر الدعم والمنح) في انتظار أن يحقق التمويل المدعوم النتائج المرجوة (تحقيق معدلات سداد عالية وخلق قطاع مستدام ونام).
- الإبتعاد عن سياسة الدعم إلا إذا كانت على نطاق محدود للغاية ولفترة محددة.
- عدم خلط المؤسسات الداعمة والمؤسسات الربحية في مؤسسة واحدة.
- الخدمات التدريبية والمساعدات الفنية التي تقدم للشريحة المستهدفة ينبغي أن تكون

مدفوعة الأجر (جزئياً أو كلياً)، لأن الجهة المستهدفة لا تقدر الخدمة وتستفيد منها إلا إذا كانت كذلك، وإلا ترتبط بالتمويل (كالتدريب والمساعدات التسويقية) لأن التركيز سيكون على نيل شهادة التدريب وليس على التدريب.

• صناعة سياسات وضوابط مصرفية في التمويل الأصغر تتفق والممارسات العالمية في شروط منح التمويل وتقييد أي استثناءات داعمة للجهة المستهدفة في حدود ضيقة وفي مجالات مثل التوعية وتصحيح المفاهيم وتوسيع قاعدة الضمانات التي تتفق مع مقدرات وطبيعة الجهة المستهدفة بحيث لا تشمل المساعدات أي دعومات لهوامش الأرباح.

• تصحيح المفاهيم المغلوطة فيما يتعلق بفهم التمويل الأصغر كمنحة.

• أخيراً، إذا أردنا أن نصل لمعدلات تعثر ضعيفة تتماشى والتجارب العالمية الناجحة وتحقيق عائدات على الاستثمار في التمويل الأصغر للمؤسسات والمصارف وضمان إستمراريتها وتحقيق الإنتشار في المستقبل ينبغي تقديم التمويل الأصغر على الأسس التجارية البحتة، مع التخفيف من الشروط الأخرى التي لا تتعلق بالهوامش مثل الضمانات.

• تجربة بنك السودان المركزي أوضحت أن البعد عن الدعم له نتائج إيجابية. التمويلات المدعومة في بداية التجربة (القرض الحسن والمشاركة) ليس لها عائد ربحي للمصارف والمؤسسات ولم تحقق عديدية جيدة للأفراد الممولين مع علو نسب تعثرها، بينما التمويل عبر العقد النموذجي (المضاربة المقيدة مع تقاسم الأرباح بنسب متساوية) كانت مربحة لكل الأطراف مع زيادة كبيرة في الأعداد الممولة لنفس المبالغ وانخفاض في معدلات التعثر إلى مادون المعدلات العالمية.

والله الموفق،،،