أولآ:النتائج

توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج والتوصيات منها ما هو عام ومنها ما هو خاص ومنها نتائج خاصة بالمحاور.

أولاً: النتائج :-

أ- النتائج العامة :

1. أن الدين والأخلاق هما ضرورة دنيويه وأخروية أكدها المشرع (لله) والسنة (رسول الله صلي الله عليه وسلم) وأكدتها التشريعات والسنن الوضعية من خلال الممارسة والتجارب . وإنها جزء لا يتجزءا عن حياه كل مسلم أو مسلمه ورسمتها الأديان .
2. توجد بعض نماذج المشروعات الصغيرة الرائد على المستوي العالمي مثل تجربه محمد يونس (بنك غراميين) ببنغلادش وتجربه محمد ناجي جدو في انقولا وتجربه مهاتير محمد في ماليزيا .
3. نسبه التزام النساء في السداد أعلي من الرجال في معظم السنوات التي تمت دراستها في بنوك التمويل الأصغر وقد وصلت أعلاها إلى 93% وأدناها إلى 67%.
4. نسبه الرجال المتعثرين في السداد أكبر من نسبه النساء في معظم السنوات التي تمت دراستها في بنوك التمويل الأصغر وذلك لان معظمهم يقوم بأخذ التمويل لأسباب ماليه دون أن يكون لهم ادني صله بالمشروع موضوع الدراسة.
5. أن معظم المشروعات في الإقليم هي مشروعات صغيره الحجم والغالب الأعظم عليها عمل فردي وليس عمل جماعي
6. صعوبة وصول المستفيدين إلى الإقراض الرسمي وذلك لكثره الوثائق المطلوبة من جانب وإجراءات التنفيذ من جانب آخر بالإضافة إلى محدودية انتشار المؤسسات المالية قيد الدراسة

والذي كان واضحا من خلال عدد المقترضين ومعدل تزايد المقترضين الجدد وقيمه القروض التي قدمت ومعدل تزايد القروض .

7. ضعف الكفاءة التحصيلية والإنتاجية الإدارية بالمؤسسات المالية قيد الدراسة بسبب النقص في عدد موظفي الإقراض الذين يعملون على إدارة عمليات تمويل المشروعات الصغيرة.

8. أن الغالبية العظمي من المشروعات الصغيرة قيد الدراسة محتاجة لتمويل أنشطتها التجارية والصناعة والخدمية والزراعية.

9. أفاد معظم أفراد العينة المدروسة بعدم وجود برامج وتكميلية (محو أمية ، توعية أو تنمية مهارات إدارية وفنية وتسويقية ....) مصاحبة لتمويل المشروعات الصغيرة .

ب-النتائج الخاصة :

توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج الخاصة حسب عينة الدراسة ويمكن تلخيصها كما يلي:

1. معظم أفراد العينة من الذكور مما يدل على أن العادات والتقاليد مازالت محافظة لعمل الرجال في السودان لأعاله أنفسهم وأسرهم .

2. معظم أعمار عينة الدراسة كانت ما بين (20-30) مما يدل على زيادة وعي المتعاملين مع التمويل الأصغر والمشروعات الصغيرة وإنها الفئة الشبابية ذات الطاقات غير المحدودة وينقصها التخطيط والإدارة.

3. معظم أفراد عينة الدراسة اتجهوا إلى المشاريع الصغيرة بدلاً عن التوظيف لعدم وجود فرصة للتوظيف وتعثروا وذلك يرجع إلى عدم مقدرتهم على ربط ما تعلموه بالواقع وأنهم تنقصهم الخبرة .

4. أفاد معظم أفراد العينة بأنهم قاموا بزيادة مبلغ التمويل من دخلهم الشخصي

5. أفاد معظم أفراد العينة بان المشروعات الصغيرة تساهم في زيادة الدخل مما يدل على أهمية المشروعات الصغيرة في تنمية الدخل

6. انتشرت المشروعات الصغيرة في معظم أطراف السودان وخاصة في المدن الكبيرة .

7. تميزت المشروعات الصغيرة لعينه الدراسة بالنمطية والتقليدية مما يدل على أن المشروعات الصغيرة تحتاج إلى مزيد من التطوير في المجال التقني

8. هنالك رضاء من العملاء (التمويل الأصغر) عن البنوك المتعاملة مع المشروعات الصغيرة وهذا ليعزيهم عن أنهم مشتركين في التعثرات والنجاحات التي حدثت لهم .

9. الأخلاق في التمويل الأصغر تحمل للموظف وليس العميل وان المال المستثمر هو ملك للغير.

ثانياً: النتائج الخاصة بالمحاور :-

أولا:- محور الحاجات النفسية :

1. **أثبتت الدراسة أن هنالك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين الكفاءة والانتماء والاستقلال للعملاء (الناجحين والمتعثرين) ونجاح المشروعات الصغيرة .**
2. أكدت الدراسة بأن المتحصل النهائي من النجاحات في العمل وخصوصاً في المشروعات الصغيرة. يرجع إلى الجهد المبذول من قبل العملاء والسرعة والدقة في أداء العمل .
3. أكدت الدراسة بان الإفراد الذين يرسمون أهداف ويسعون إلى تحقيقها يقومون بتنمية شخصيتهم ويتطلعون إلى القيادة وإنهم يستعينون بالخبرات أنهم أكثر الإفراد نجاحاً في أعمالهم من غيرهم من العملاء .
4. أكدت الدراسة بأن الإفراد الذين لا يوجد لهم عائل يعول أسرهم يقومون باختيار الأعمال التي تتناسب وإمكانياتهم وأنهم يحاولون أن يكونوا أفرادا متميزين ومفيدين في أسرهم وأنهم ولا يعرفون المستحيل لتحقيق هذه النجاحات .
5. أكدت الدراسة بان العملاء الناجحين في أعمالهم يتميزون بأنهم يتنازلون عن أرائهم إذا كانوا مخطئين وأنهم يهتمون بالعامل البشري و معاملته على انه إنسان لديه أحاسيس ومشاعر واسعد أوقاتهم عندما يكونون مع أسرهم فتكون بيئة عملهم(بيئة أسريه).
6. أكدت الدراسة أن الإفراد الناجحين في أعمالهم يحافظون على قيم المجتمع بدون تبعية وإنهم يفضلون العمل الجماعي أكثر من الفردي . وان بيئة العمل لديهم هي بيئة (اجتماعيه) .

ثانيا:- محور السلوك الديني :

1. **أثبتت الدراسة بان هنالك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين الالتزام الديني والأخلاقي للعملاء (الناجحين والمتعثرين) وعدم تأخير السداد**
2. أكدت الدراسة بان العملاء الذين يقومون للصلاة بمجرد سماع الأذان و يؤدون الصلوات في جماعه وفي وقتها المحدد يشعرون بالخشوع والسكينة في كل حياتهم وهذا ينعكس على تعاملاتهم عامه وخصوصاً مع والديهم لأنهم يعرفون حقوق الله عليهم و يتميزون بأنهم أكثر العملاء نجاحا في مشاريعهم الصغيرة دون غيرهم من العملاء.
3. أكدت الدراسة بأن العملاء الذين يتدبرون القرن الكريم ويستغفرون ربهم خوفا وطمعاً ويشكرون ربهم ويزورون أهلهم وأرحامهم ويسعون للصلح بين المتخاصمين يتميزون بأنهم أكثر العملاء نجاحا في مشاريعهم الصغيرة دون غيرهم من العملاء.
4. أكدت الدراسة أن العملاء الذين لا يأخذون أموال غيرهم دون علمهم ويلومون أنفسهم على تقصيرها في طاعة الله ويبادرون للتوبة والاستغفار و يرضون بما قسمه الله لهم. يتميزون بأنهم أكثر العملاء نجاحا في مشاريعهم الصغيرة دون غيرهم من العملاء.
5. أكدت الدراسة أن العملاء الذين يصلون على النبي صلي الله عليه وسلم ويعفون ويصفحون عن من ظلمهم وينفقون ويتصدقون على الفقراء والمساكين ويتذكرون الموت وكربته وسكراته يتميزون بأنهم أكثر العملاء نجاحا في مشاريعهم الصغيرة دون غيرهم من العملاء.
6. أكدت الدراسة بان العملاء الذين لا يتكاسلون في عبادتهم ولا ينتقدون غيرهم ويلتزمون بالزى الشرعي يتميزون بأنهم أكثر العملاء نجاحا في مشاريعهم الصغيرة دون غيرهم من العملاء.

ثانياً: التوصيات :-

تتمثل أهم التوصيات فيما يلي :-

1. يوصي الباحث المسلمين بصفة عامة والشباب المسلم بصفة خاصة بالتمسك بتعاليم الدين الإسلامي وسنة رسولنا الكريم محمد بن عبد الله وليعلموا أن في التمسك بالدين سعادة الدارين وان في تجاهله شقاء وضنك وان تقوي الله تعالي هي مخرج لنا من كل محنة وفيها تيسير لكل أمورنا ولا تتحقق التقوى والالتزام إلا بالعلم والمعرفة التي تجعلنا نتعرف على آيات الله وأحكامه في كل شيء صغير أو كبير .

2. إستناداً علي الاستبيان تم وضع برنامج إلكتروني من قبل الباحث يوصي بتطبيقة يحتوي على علم النفس والاقتصاد والدين يساعد البنوك في معرفة الأشخاص الذين يودون المتعاملون معهم بأقل تكلفة وبأسرع طريقه بغرض تقليل التعثرات التي تحدث للعملاء بنسبة عالية ولأنها تؤثر بصفة خاصة على المشروع وبصفه عامه على محفظة التمويل.(الاستدامة المالية).

وقد خلصت الدراسة إلى عدد من التوصيات حسب المحاور الآتية :-

- **محور السياسات:-**

1. يجب أن تكون هنالك استراتيجيه من الدولة للنهوض بإنسان الدولة وخصوصا انه من دول العالم الثالث حيث تتوفر لدينا الموارد التي ينقصها التخطيط الاستراتيجي والإدارة.

2. يجب على جميع الوزارات التنسيق فيما بينها وان تقوم بالإشراف على هذه المشاريع الصغيرة والمساندة في تطويرها .كوزارة الزراعة من خلال البيوت المحمية .

3. يجب أن تكون هنالك شراكه بين الجهات المانحة (مجموعه بنوك) من اجل استدامة ماليه تحدد من خلالها الموقع والرعاية والرقابة

4. يجب أن يفعل دور التامين في المشاريع الصغيرة وان يكون هنالك تنسيق بين الجهات الراعية للمشروع متمثله في البنوك وشركات التامين ووزارة المالية .

5. يجب أن يقدم التمويل للجهات الراعية للعمل (القطاع الزراعي ، الصناعي ، الحرفي – جمعيات تعاونية) وهذه الطريقة تساعد على تجاوز مخاطر التعثر وتتجاوز الحالات الاجتماعية عن التعثر.

6. أن تقوم الحكومة بالتحكم في الأسعار وذلك لمنع تذبذب الأسعار والتي بدورها تؤثر على المشاريع الصغيرة .

7. الاهتمام بالمشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية وإزالة كافة العقبات التي تواجهها .

8. يجب على الدولة أن تتبني تسويق منتجات المشروعات الصغيرة وذلك بشرائها منهم بأسعار معقولة (قياسية) وبيعها من خلال عمل تجمعات لذلك .

9. أن تقوم هذه المشاريع على المجموعات التي تضم أفراد المجتمع والإدارة تكون فيها لوذي الخبرة(المعاشين) الذين تتوفر لديهم الخبرة والتخطيط وعمليه التنفيذ والرقابة للجامعيين حسب تخصصاتهم والعمالة تكون من قبل الإفراد الذين لا يجيدون الإدارة والرقابة والتنظيم .

10. استخدام قطاعات تابعة للحكومة مثل (الحدادة – التجارة – كل المجالات) أي لا بد أن تكون هنالك محلات تابعة للحكومة . أي استخدام وسائل الإنتاج من قبل الحكومة وتوفيرها لكي يكون الزراعية .

11. يجب إعادة الحياة لمشروع الجزيرة باعتباره مشروع أساسي يضم عددا من العمالة (تقنين ، خريجين ، أيادي عاملة) . وغيره من المشروعات ذات الصلة

12. يجب علي الدوله أن تنشئ شركات تابعه لها لتوفر فرص عمل لأفراد المجتمع بغرض تقليل البطالة المنتشره في أوساط المجتمع السوداني ومنعكسة علي الإقتصاد الذي مازال يعاني.

- **محور البنك :-**

1. يجب أن يقوم البنك بشراء السلعة ومن ثم بيعها إلى العميل وفقا للمرابحة كصيغه إسلاميه.

2. يجب أن تكون هنالك كتيبات يتوفر فيها الجانب الديني والأخلاقي تقدم للعملاء . وعمل محاضرات وندوات لعملاء التمويل تختص بالجانب الديني والأخلاقي .

3. يجب توفير وحدة متخصصة للتثقيف الديني والأخلاقي للعملاء داخل البنك

4. يجب توفير الناحية الإعلامية في التمويل الأصغر وخصوصا خارج العاصمة وفي أطراف المدن الكبيرة من خلال وسائل الإعلام .

5. يجب نشر ثقافة العمل الحر في المشروعات الصغيرة والاعتماد عليها كمصدر دخل إضافي للأسرة

6. يجب تفعيل الجمعيات الأهلية والروابط (الوسطاء) والتي بدورها تقوم بتوزيع التمويل والإشراف والمتابعة في تحصيله .

7. يجب أن يكون هنالك تنسيق بين الجهات مانحه التمويل وشركات التامين والوسطاء والجمعيات والروابط ووزارة الأوقاف والإرشاد والإعلام يعملون من خلاله كحلقه واحده هدفها أن لا يخرج العميل للتعثر .

8. يجب على مدراء البنوك التعامل بعقلية منفتحة دون النظر إلى سرعة العائد باعتباره احدي المرتكزات الأساسية في التنمية .

9. يجب الحذر من المخاطر الخارجية المتمثلة في التجار والبيوت التجارية والذين بدورهم يقومون برفع الأسعار لعملاء التمويل . والبيوت التي تقوم بوضع دراسات الجدوى بأرقام غير حقيقية .

- **محور الموظف:-**

1. يجب على موظف التمويل أن يكون فطن في كل المعاملات المالية لأنها ذات مخاطر شرعيه وأخلاقيه.

2. لابد من وجود موظفي تمويل (ميدانيين.ضباط تمويل) حسب تخصصاتهم المهنية والفنية وان يكون كل منهم ملم بالأسعار والمعارف في المنطقة التي يكون مسئول عنها .

3. يجب أن تكون هنالك اختبارات مستمرة للموظفين وان يتم وضعهم تحت المراقبة .لأنه قد يساعد في أن تتحول المعاملة إلى معامله غير أخلاقيه و تسقط شرعيتها.

4. يجب على موظفي التمويل الأصغر أن تتوفر لديهم كفاءة إنتاجيه" حيث أن تقديم الخدمات المصرفية هي إحساس الترغيب وتكرار التجربة وينعم بالثقة في البنك (المواصلة في التعامل مع البنك).

5. يجب على موظف التمويل قبل إبداء الموافقة على الطلب أن يقوم بزيارة إلى أهل الزبون ويجلس معهم ويخبرهم بالطلب المقدم .فإذا أكد أفراد الأسرة الطلب يبدأ في إجراءات الطلب

6. لابد من وجود (وسيط ومراقب حقيقيين) بين العميل والبنك متمثله في البيوت تجاريه تابعه للبنك والتي بدورها تحدد مدي مصداقية العميل وتقوم بوضع دراسات الجدوى بأسعار رمزيه

7. يجب أن تتوفر صفات في موظف التمويل متمثله في المثالية والقدوة الحسنه والأخلاق العالية ومخافة الله فوق كل شي.

8. يجب سحب الشيك من التجار وتفعيل اللجان الشعبية في الأحياء كضامن .

- **محور العميل:-**

1. يجب توظيف المدين بدلاً عن حبسه أو جدوله ديونه ليتم وقف نزيف الطلاق وتشريد الأبناء والتي بدورها تؤدي إلى ظهور العادات السيئة والتي تكلف الدولة كثيراً من الجهد والمال لمحاربتها
2. عدم ربط الجانب الأكاديمي بالجانب المهني باعتبار أن الجانب المهني جانب يختص بالأرزاق.
3. يجب تذليل الظروف المالية للعلماء والأدباء والجهات التي يحتاج العالم العربي والإسلامي.
4. يجب دعم المدين لحياة جديدة يحقق من خلالها استقراراً نفسياً واجتماعياً بقبول مشاريع ومجالات عمل تحقق إنتاج يدر عائد ويسهم في تشغيل فرص جديدة.
5. يجب وضع خطط وبرامج يتم من خلالها تشجيع العملاء على روح الابتكار والمنافسة ويتم الإشراف عليها من قبل الحكومة من خلال المعارض التي تجمع فيها جميع المنتجات.
6. يجب معرفه أن الالتزام الديني والأخلاقي يعتبر مقياساً جيداً اتجاه جميع المعاملات.

ثالثآ: مقترحات بحوث مستقبلية :

1. دراسة التجارب الناجحة للمؤسسات المالية عربيا ودوليا في دعم قطاع المشروعات الصغيرة وتعميمها على الواقع السوداني.

2. دراسة مقارنة حول برامج تطوير المهارات الإدارية لأصحاب المشروعات الصغيرة في بعض دول العالم والسودان .

3. تسويق منتجات المشروعات الصغيرة في السودان ,المشاكل والحلول .