

التنمية و التمويل

مجلة اقتصادية.. شهرية
العدد الثاني عشر

مسيرة خمس سنوات..

تجربة ثرية..
تلهمنا الحماس!!

إهداء وتصميم
جمعية رجال أعمال
اسكندرية





الأستاذ/ محدث عياد
عضو



الأستاذة/ نيفين بدر الدين
عضو



الأستاذ/ مجدي موسى
عضو



الأستاذ/ محمد سعيد مشهور
نائب رئيس



الدكتورة/ منى ذو الفقار
رئيس مجلس الإدارة



الأستاذ/ خالد صالح طلب
نائب رئيس



الأستاذة/ هالة أبو السعد
أمين السر



الدكتورة/ سهير المصري
عضو



الدكتور/ إيمان بيبرس
عضو



الدكتورة/ إيهاب فوزي عويس
عضو



الدكتور/ إيهاب فوزي عويس
أمين الصندوق

محتويات العدد

"تساهيل" تتيح التدريب
للعملاء السيدات عبر
برنامج المكافحين

الأستاذ شريف سامي:
الاستثمار في التمويل
متناهٍ الصفر

جهاز تنمية المشروعات
يستهدف ضخ تمويلات
بحوالى ٢٣ مليار جنيه
لتمويل متناهٍ الصفر

٢٩



٩

مؤشرات صناعة التمويل
تكشف جهود الدولة
والجهات المعنية لدعم
القطاع

٤١

الأستاذ حسن إبراهيم:
الدفع الإلكتروني
مستقبل صناعة التمويل
متناهٍ الصفر

٤١

شركة تنمية ترسم
ملامح نمو صناعة
التمويل وتستعرض
خطتها المستقبلية

٦

الدكتور محمد عمران :
مسيرة خمس سنوات..
تجربة ثرية.. تلهمنا
الحماس

إهداء وتصميم
جمعية رجال اعمال
اسكندرية



تحرير
شبة محمد

رئيس التحرير
خالد صلاح

رئيس مجلس الإدارة
الدكتورة / مني ذو الفقار



www.emff-eg.com

الصفحة الرسمية للاتحاد المصري للتمويل متناهٍ الصفر

العام الأول لميالد مجلة التنمية والتمويل

منذ بداية تأسيسه، لعب الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر دوراً استراتيجياً لدعم ومساندة الصناعة، سواءً من خلال تقديم الدعم الفني وتأهيل العاملين بالنشاط أو رفع صوت واحتياجات الصناعة في كافة المحافل ذات الصلة بالقطاع، ورأى أنه من الضرورة تدشين مجلة متخصصة في القطاع تعزز جوانب المعرفة للعاملين بمؤسسات التمويل وتساعدهم على التعرف على مستجدات القطاع، ومن هنا جاءت فكرة تدشين مجلة التنمية والتمويل.

صدرت مجلة التنمية والتمويل منذ العام الماضي، وحرص فريق العمل طوال تلك الفترة على تقديم محتوى متخصص يلبي متطلبات العاملين في الصناعة ويليق بكيان دور الاتحاد والصناعة ككل، وإذ تحفل في عددها هذا بمرور عام على ميلادها.

وفي هذا الصدد تود إدارة المجلة تقديم الشكر لكافة الجهات التي ساندتها بداية من الدكتورة منى ذو الفقار، رئيس مجلس إدارة الاتحاد، والأستاذ حسن إبراهيم، المدير العام للاتحاد، والأستاذ خالد صلاح رئيس تحرير المجلة، بجانب كافة أعضاء مجلس الإدارة.

وينفي الإشادة بدور جمعية رجال أعمال الاسكندرية والأستاذ مجدي موسى المدير التنفيذي لمشروع تنمية المنشآت الصغيرة والحرفية بالجمعية لدوره وفريق العمل في تصميم المجلة وتدشينها بصورة مميزة خاصةً خلال الأعداد القليلة الماضية.

كما يتقدم فريق عمل المجلة بالشكر لكافة القائمين على التمويل متناهي الصغر بالهيئة العامة للرقابة المالية ونخص بالذكر الدكتور محمد عمران، رئيس الهيئة والمستشار رضا عبد المعطي، نائب رئيس الهيئة، والأستاذ جمال خليفة، المشرف على الإدارة المركزية للتمويل متناهي الصغر والدكتور أحمد حسين خبير تنمية نشاط التمويل متناهي الصغر نظراً لجهودهم في توفير الدعم للعابين بالقطاع وإتاحة الفرصة لفريق العمل بالتواصل واجراء أحاديث صحافية تنشر بالمجلة.

وفي هذا الصدد تود إدارة المجلة وكافة العاملين بالنشاط تقديم الشكر والتقدير للأستاذ شريف سامي، الرئيس السابق للهيئة العامة للرقابة المالية لدوره والفريق المعاون له في تبني القطاع الذي ولد على يديهم، ليكون أكثر تنظيماً ومن ثم رفع قدرته على المشاركة بفعالية في المجتمع.

كما لا يسعنا أن نشكر شركة تنمية، لكونها راعي بلاتيني لأنشطة الاتحاد، وشركة تساهيل كراعي ذهبي، وشركة تمويلي كراعي فضي لأنشطة الاتحاد.

فريق عمل مجلة التنمية والتمويل



الدكتور محمد عمران
مسيرة خمس سنوات..
تجربة ثرية.. تأهمنا البعض



المالية الدولية، وتتضمن مبادئه الأساسية الشفافية والمعاملة العادلة وتسوية المنازعات وحل شكاوى المتعاملين وتعزيز الثقة، كما يلقى الضوء على التراخيص العمالة قبل التعاقد على المعاملات أو الاستفادة من الخدمة وفي مقدمتها الصدق عند تقديم المعلومات، والاطلاع على كافة المعلومات المقدمة إليهم بكل دقة، والتأكد من فهمهم لها بشكل واضح، وترجمة ذلك على أرض الواقع بأن يتسم الإعلان عن خدمات التمويل متناهي الصغر بالأمانة والدقة عن المنتجات وحظر حجب أي حقائق أو معلومات جوهرية على نحو قد يؤثر على سلامة اتخاذ العملاء لقراراتهم، وحظر إطلاق أسماء أو أوصاف على المنتجات التمويلية المتاحة من خلال مقدمي الخدمة من شأنها التضليل أو الخداع.

وبالتأكيد ما نعاصره خلال العام الحالي يمثل مرحلة مهمة للقطاع من الارتقاء بمستوى الخدمات وتحقيق الشمول المالي، وعليه أن ينجزها لمواكبة تغيرات العصر وتطوره نحو تسهيل المعاملات مع العملاء وأداء مسؤوليته الاجتماعية ليس تجاه المجتمع فقط بل ونحو العملاء بتأمين العرب الاقتصاديين متناهي الصغر.

ومواجهة أية أخطار تهدد المواطن المصري البسيط من وفاة أو عجز، ويشرفني أن أنهى كلماتي البسيطة بتجديد التزام الرقيب على الخدمات المالية غير المصرفيه باستمرار جهوده لتنظيم وتنمية نشاط التمويل متناهي الصغر، وليشهد هذا القطاع في عامه الخامس المزيد من التطور في النشاط والخدمات بفرض الوصول إلى أكبر عدد من العملاء، وأتمنى للجميع التوفيق والنجاح.

يسعدني مشاركة مجلة «التنمية والتمويل» احتفالها بمرور العام الأول على صدورها، ليصبح لسان حال قطاع عريض من الجهات والمؤسسات والجمعيات المزاولة لنشاط التمويل متناهي الصغر في مصر، والذي شهد نمواً كبيراً خلال السنوات الخمس الماضية منذ صدور القانون المنظم له بنهاية عام ٢٠١٤ وتوسيع الهيئة العامة للرقابة المالية مهام التنظيم والإشراف والرقابة عليه.

وبنظرة سريعة نرصد من خلالها حجم التطور الذي شهدته نشاط التمويل متناهي الصغر، فتكشف لنا مؤشرات الأداء أن إجمالي حجم التمويل وصل إلى ٤,٥ مليار جنيه ويستفيد منه ١,٨ مليون مقترض في نهاية ٢٠١٦، واستمر الأداء الإيجابي في النشاط ليصل إجمالي حجم التمويل إلى ١٧,٦ مليار جنيه بعد ٣,٣ مليون مقترض في نهاية ٢٠١٧، وقفز الاتجاه الإيجابي في الأداء ليبلغ إجمالي حجم التمويل إلى ١١,٥ مليار جنيه ويستفيد منه ٢,٨ مليون مقترض بنهاية ٢٠١٨ والتي شهدت انتشار مزاولة نشاط التمويل متناهي الصغر من جانب ما يزيد عن ٩٠٠ جهة مرخص لها من الهيئة بمزاولة النشاط من خلال ما يزيد عن ألف فرع منتشر بمحافظات مصر وبقارة بشريه تزيد عن ٥٠ ألف شخص..

وذلك ما يدفعني إلى أن أوجه رسالة للقائمين على ذلك العمل بضرورة حرص الجميع على استمرارية الأداء القوي، بل وتعظيمه للحفاظ على ما تم إنجازه حتى اليوم - وأداؤه لمسؤوليته المجتمعية التي يقدمها قطاع التمويل متناهي الصغر - بتمويله للشريحة الضعيفة من المواطنين الأكثر احتياجاً للتمويل في المجتمع المصري.

وخلال عام ٢٠١٩ استكملنا مسيرة التطور لنشاط التمويل متناهي الصغر والذي استحق - بأداؤه القوي - أن يصبح عملاق التمويل بين شريحة كبيرة للمجتمع المصري، ومواكبته للتحول في الدولة المصرية نحو استخدام وسائل الدفع غير النقدي في المعاملات بين الأفراد، وهو ما تبنته جهات التمويل في تعاملاتها مع العملاء، بالإضافة إلى القدرة النوعية لنشاط التمويل متناهي الصغر بما أقرته الهيئة من توفير غطاء تاميني ضد حالات الوفاة والعجز الكلي المستديم على عملاء التمويل متناهي الصغر.

ولحماية حقوق المواطن المستفيد من نشاط التمويل متناهي الصغر، أصدرت الهيئة في الربع الأول من العام الجاري دليلاً تفصيلي عن «حماية عملاء التمويل متناهي الصغر للشركات والجمعيات والمؤسسات الأهلية» يتفق مع أفضل الممارسات في العديد من الدول وأفضل الممارسات والمعايير الدولية الموضوعة في حماية المتعاملين من قبل المؤسسات

ما هي توقعات الجهاز للتمويل والجهات المعنية الأخرى، والعامل الثاني هو حجم وتنمية المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، بالإضافة على أهمية استخدام الأدوات الرقمية والدفع الإلكتروني.

وأود أن ألفت الاتتباه بأنه تم اختيار مصر من بين ٣ دول في العالم بالإضافة إلى الصين والمكسيك

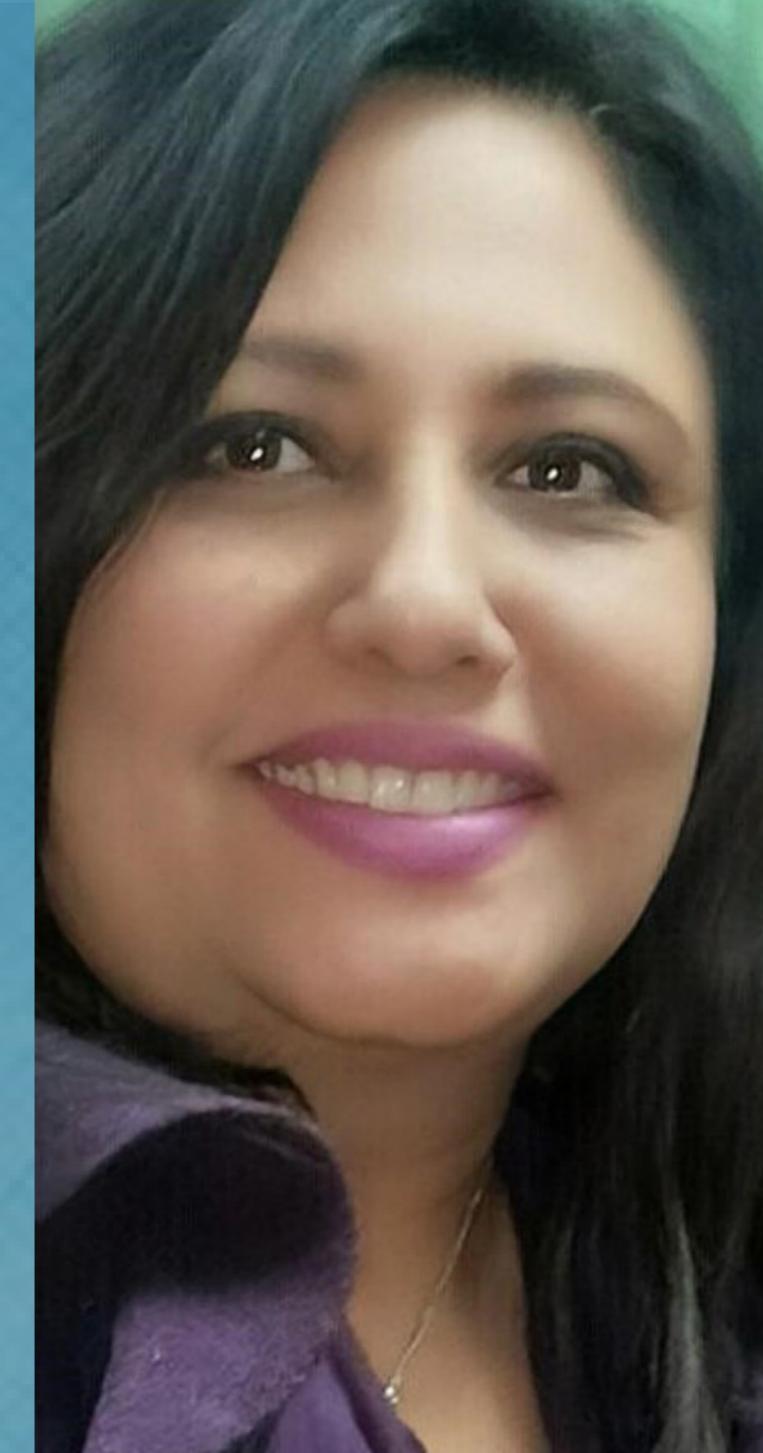
نيفين بدر الدين: أتوقع أن تشهد لقياس مؤشرات الشمول المالي، الفترة المقبلة تطويراً كبيراً ليس ومعايير الاختيار ارتكزت على مؤشرات فقط في نمو المحفظة الأنثمائية الاصلاح والتنمية الاقتصادية الإيجابية، للقطاع وإنما أيضاً في تقديم وتحديداً في مصر يوجد أكثر من ٤٤ منتجات جديدة متضمنة التأمين مليون شخص يمكن تضمينهم في متناهي الصغر والتأجير التمويلي منظومة الشمول المالي وربطهم متناهي الصغر والتوسع في بخدمات مالية رسمية.

ومن الجدير بالذكر أن معدل الشمول بالإضافة إلى النمو الملحوظ المالي ارتفع إلى ٣٣% في عام ٢٠١١ للمحفظة الأنثمائية والذي تجاوز ٥٧٪، مقارنة بـ ١٠٪ في عام ٢٠١٠، أضعاف قيمتها حتى الآن منذ صدور ١٤٪ عام ٢٠١٤، وأتوقع أن يتضاعف المعدل عند تطبيق القياس المسبق قانون ١٤١ لعام ٢٠١٤.

جانب التوجهات الرئيسية والحكومية وتضامن كافة الجهات المعنية لهم والنهوض بالنشاط، لتعزيز الشمول المالي الذي يلامس بشكل كبير شرائح المتعاملين في التمويل متناهي الصغر والقطاع غير الرسمي وسيكون له أثر كبير في نمو النشاط.

وأشير إلى أنه يوجد عوامل لتعزيز معدلات الشمول المالي من أهمها التوافق بين كافة الجهات على آليات التطبيق، وهو ما يتضح بصورة واضحة في جهود البنك المركزي المصري وجهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر والهيئة العامة لرقابة المالية

”مساهمة النشاط تقدر إلى ٥٪ من المحفظة الأنثمائية الإجمالية للجهاز خلال العام الماضي.“



خلال ٣ أعوام مقبلة

جهاز تنمية المشروعات

يستهدف ضخ

تمويلات بحوالي ٢٢

مليار جنيه للتمويل

متناهي الصغر

ماذا عن تعديل قانون ١٤١ لسنة ٢٠١٤ وإدماج تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحت إشراف «الرقابة المالية»؟

في حديث صحفى انفرد به مجلة التنمية والتمويل، التقينا الأستاذة نيفين بدر الدين، رئيس القطاع المركزي للتمويل متناهي الصغر بجهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، للتعرف على رؤية الجهاز للتطورات التي شهدتها نشاط التمويل متناهي الصغر بجانب استراتيجية الجهاز لتنمية دور القطاع خلال الفترة المقبلة، وإلى نص الحديث...

”تعاون فعلياً مع حوالي ٣٥ جمعية أهلية وخطة للتعاون والتعاقد هذا العام مع ما يقرب من ١٠٠ عقد مع الجمعيات المصنفة الفئة «ج»“



متناهـي الصـغر، كـما ناقـش حـاليـاً بـروـتوكـولات آخـرـيـاً مـع بـعـض الجـهـات لـعـمـ فـئـات الـمرـأـة الـعـيـلـة وـذـوـي الـاحـتـياـجـات الـخـاصـة وـالـقـطـاع الـإـنـتـاجـي وـالـدـفـعـ الـإـلـكـتـرـوـنيـيـ.

وـبـلـغـت عـدـد الـعـقـود الـتـي تـم قـامـ جـهاـز تـنـمـيـة المـشـرـوعـات الـمـتوـسـطـة وـالـصـغـيرـة وـمـتـنـاهـيـ الصـغـرـ بالـتـعاـقـدـ عـلـيـهـا مـعـ جـمـعـيـاتـ شـرـكـاتـ (بنـوكـ جـمـعـيـاتـ شـرـكـاتـ) مـنـذـ النـشـأـةـ فيـ عـاـمـ ١٩٩١ـ أـكـثـرـ مـنـ ٩٠٠ـ عـقـدـ وـتـمـ مـنـ خـالـلـهـاـ ضـخـ حـوـالـيـ ١٥ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ لـنـحـوـ ٣ـ مـلـيـونـ عـمـيلـ مـنـهـمـ ٨ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ مـنـذـ بـداـيـةـ عـاـمـ ٢٠١٦ـ وـحـتـىـ تـارـيـخـهـ لـتـموـيلـ مـلـيـونـ عـمـيلـ مـاـ يـشـيرـ إـلـىـ التـوـسـعـ الـهـائـلـ فـيـ مـحـفـظـةـ الـإـقـرـاضـ فـيـ الـثـلـاثـ أـعـوـامـ السـابـقـةـ وـذـلـكـ تـرـامـنـ مـعـ تـنـظـيمـ نـشـاطـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ مـنـ خـالـلـ القـانـونـ رـقـمـ ١٤ـ لـعـاـمـ ٢٠١٤ـ وـالـخـدـمـاتـ غـيرـ الـمـالـيـةـ وـرـفـعـ كـفـاءـةـ الـجـمـعـيـاتـ وـتـوـفـيرـ مـتـجـهـاتـ دـاعـمـةـ

منـ ضـمـنـهـاـ مـرـكـزـ الـبـحـوثـ الـاجـتمـاعـيـةـ وـالـجـنـائـيـةـ.

كـمـاـ يـسـتـهـدـفـ جـهاـزـ هـمـ إـضـافـةـ مـنـتجـاتـ جـديـدةـ مـنـهـاـ التـاجـيرـ التـموـيلـيـ،ـ بـجـانـبـ الـاسـتـعـمارـ فـيـ بـرـنـامـجـ التـرقـيـةـ الـمـؤـسـسـاتـيـةـ لـلـجـمـعـيـاتـ الـأـهـلـيـةـ الـمـصـنـفـةـ «ـجـ»ـ خـالـلـ السـنـوـاتـ الـثـلـاثـةـ الـمـقـبـلـةـ.

وـأـكـدـ أـنـ جـهاـزـ يـعـيـ بـصـورـةـ كـبـيرـةـ الدـورـ الـمحـورـيـ الـذـيـ يـلـعبـهـ نـشـاطـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ لـذـاـ حـرـصـ خـالـلـ الـفـتـرـةـ الـأـخـيـرـةـ عـلـىـ تعـزيـزـ دـوـرـهـ لـتـقـفـزـ نـسـبـةـ مـسـاـهـمـةـ النـشـاطـ إـلـىـ ٥٠ـ%ـ مـنـ الـمـحـفـظـةـ الـأـتـمـانـيـةـ إـلـيـمـالـيـةـ لـلـجـهاـزـ فـيـ الـعـاـمـ الـمـاضـيـ وـهـيـ سـابـقـةـ لـمـ تـحـدـثـ مـنـ قـبـلـ،ـ إـذـ ضـخـ الـجـهاـزـ أـكـثـرـ مـنـ ٣ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ لـعـمـلـاءـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ مـنـ إـجـمـالـيـ مـحـفـظـةـ اـتـمـانـيـةـ لـلـجـهاـزـ خـالـلـ عـاـمـ ٢٠١٩ـ بـلـغـتـ ٦ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ.ـ أـيـضاـ دـشـنـ جـهاـزـ عـدـدـ مـنـ الـمـبـارـاتـ،ـ أـبـرـزـهـمـ بـرـوـتـوكـولـ التـرقـيـةـ الـمـؤـسـسـاتـيـةـ لـلـجـمـعـيـاتـ الـأـهـلـيـةـ الـذـيـ عـقـدـهـ مـعـ الـاتـحـادـ الـمـصـرـيـ لـلـتـموـيلـ

نيـفـينـ بـدرـ الـدـينـ:ـ عـقـدـتـ الـهـيـئـةـ الـعـامـةـ لـلـرـقـابـةـ الـمـالـيـةـ عـدـةـ اـجـتمـاعـاتـ مـعـ الـجـهـاتـ الـمـعـنـيـةـ بـتـموـيلـ الـمـشـرـوعـاتـ الـمـصـرـيـةـ،ـ وـبـنـكـ الشـرـكـةـ الـمـصـرـيـةـ SAIBـ،ـ وـبـنـكـ التـعمـيرـ وـالـإـسـكـانـ،ـ وـبـنـكـ الـأـهـلـيـ الـمـصـرـيـ،ـ وـبـنـكـ قـنـاةـ السـوـيسـ،ـ وـبـنـكـ التـجـارـيـ الـدـولـيـ،ـ وـبـنـكـ التـنـمـيـةـ الـصـنـاعـيـةـ وـبـنـكـ الزـرـاءـيـ الـمـصـرـيـ.ـ وـيـقـومـ جـهاـزـ بـعـمـ شـرـكـاتـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ أـيـضاـ بـجـانـبـ الـبـنـوـكـ،ـ وـالـمـؤـسـسـاتـ وـالـجـمـعـيـاتـ الـأـهـلـيـةـ،ـ إـذـ نـمـولـ ٤ـ شـرـكـاتـ سـوـاءـ كـانـ بـصـورـةـ مـباـشـرـةـ أـوـ مـنـ خـالـلـ الـبـنـوـكـ الـتـيـ يـقـومـ جـهاـزـ بـتـموـيلـهـاـ إـلـيـادـةـ الـإـقـرـاضـ لـلـشـرـكـاتـ وـالـجـمـعـيـاتـ الـأـهـلـيـةـ وـوـصـلـ حـجمـ التـموـيلـاتـ الـتـيـ تـمـ إـتـاحـتـهـاـ لـلـشـرـكـاتـ مـبـلـغـ ١٧٠ـ مـلـيـونـ جـنـيـهـ،ـ بـهـدـفـ زـيـادـةـ قـرـتـهـاـ عـلـىـ التـوـسـعـ فـيـ مـحـفـظـتـهـاـ الـأـتـمـانـيـةـ وـإـتـاحـةـ الـخـدـمـةـ لـأـكـبـرـ عـدـدـ مـنـ الـعـمـلـاءـ الـنـهـائـيـنـ وـالـفـئـاتـ الـأـكـثـرـ اـحـتـيـاجـاـ.

ما رأيـتـكـمـ لـدورـ الـبـنـوـكـ فـيـ هـمـ النـشـاطـ؟ـ

نيـفـينـ بـدرـ الـدـينـ:ـ أـرـىـ أـنـهـ تـمـ فـتـحـ شـهـيـةـ الـبـنـوـكـ لـلـدـخـولـ فـيـ مـجـالـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ وـخـاصـةـ بـعـدـ الـضـوابـطـ الـجـديـدةـ وـالـقـانـونـ الـمـنظـمـ،ـ بـمـاـ يـعـكـسـ أـنـ الـبـنـوـكـ تـغـيـرـ مـسـارـهـاـ بـعـدـ مـاـ كـانـتـ تـعـزـفـ عـنـ تـموـيلـ الـعـمـلـاءـ الـنـهـائـيـنـ وـالـجـمـعـيـاتـ الـأـهـلـيـةـ الـعـامـلـةـ فـيـ النـشـاطـ،ـ وـأـشـيرـ إـلـىـ أـنـ ذـلـكـ تـيـجـةـ الـجـهـودـ الـكـبـيرـةـ مـنـ الـاتـحـادـ الـمـصـرـيـ لـلـتـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ وـجـهاـزـ تـنـمـيـةـ الـمـشـرـوعـاتـ الـمـتوـسـطـةـ وـالـصـغـيرـةـ وـمـتـنـاهـيـةـ الصـغـرـ.ـ كـمـاـ حـرـصـ جـهاـزـ تـنـمـيـةـ الـمـشـرـوعـاتـ تـدـشـيـنـ وـرـشـ عـمـلـ وـاجـرـاءـ رـاسـاتـ عـنـ عـلـىـ التـوـسـعـ فـيـ قـاءـدـةـ الـبـنـوـكـ الـتـيـ تـعـاملـ مـعـهـاـ فـيـ مـجـالـ التـموـيلـ



في صناعة التمويل متناهي الصغر شركة تنمية ترسم ملامح نمو صناعة التمويل وتستعرض خطتها المستقبالية

تعبر شركة تنمية العاملة في نشاط التمويل متناهي الصغر، تحت قيادة السوق في عدد من المؤشرات واستخدام أدوات تمويلية مستحدثة وذلك بعد موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية، كما أنها تمكنت من بناء كوادر بشرية بكفاءة عالية تسببت الكيانات الجديدة على استقطابهم للمساعدة من خبراتهم، لذا حرصت مجلة التنمية والتمويل على لقاء الأستاذ عمرو أبو عش، رئيس مجلس الإدارة و الرئيس التنفيذي لشركة تنمية التمويل متناهي الصغر للتعرف على رؤيته للتطورات التي شهدتها السوق واستراتيجية شركته في المرحلة المقبلة وإلى نص اللقاء...

”درس مضاعفة الحد الأقصى لتمويل الجمعيات الأهلية وشركات التمويل متناهي الصغر.“

عدد من الجمعيات أبرزهم جمعية فكرة بحوالي ٣ مليون جنيه، ورصدنا خلال العام الجاري تمويلات البنوك قد تصل إلى مليار جنيه، منهم ٤٠٠ مليون جنيه يقوم من خلالها البنك بتمويل الشركات والجمعيات الأهلية وتخصيص ٢٠٠ مليون جنيه منهم للجمعيات المصنفة فئة «ج» و ٢٠٠ مليون جنيه لتمويل الشركات والجمعيات المصنفة فئة «أ» وفئة «ب»، و ٦٠٠ مليون جنيه لقيام البنك بتمويل العملاء النهائيين مباشرةً.

في إطار حم جهات التمويل متناهي الصغر، هل يخطط الجهاز لرفع السقف التمويلي للجمعيات الأهلية وشركات التمويل متناهي الصغر؟

نيفين بدر الدين: بالفعل نعيد حالياً النظر في رفع السقف التمويلي للجمعيات الأهلية وشركات التمويل متناهي الصغر، وبناءً على توجهات الرئيس التنفيذي للجهاز، جارى الإعداد تمهيداً للعرض على مجلس إدارة الجهاز.

لتلك الجمعيات من خلال الاتحاد المصرى للتمويل متناهى الصغر . ومن هنا من بداية هذا العام وحتى نهاية يونيو ٢٠١٩ حوالى ١٤ مليار جنيه من خلال حوالى ١٠٠ ألف قرض ومن المتوقع ضخ أكثر من ٣ مليارات حوالى ٢٢ ألف عميل خلال عام ٢٠١٩ .

ما هي خطة الجهاز للتعاون مع الجمعيات الأهلية؟

نيفين بدر الدين: لدينا تعاقدات قائمة مع أكثر من ٣٥ جمعية أهلية، ونستهدف التعاقد مع ما يقرب من ١٠٠ جمعية من الفئة «ج» خلال عام ٢٠١٩ .

وأشير إلى أن الجهاز يهتم بالجمعيات الأهلية الجديدة من الفئة «ج» والتي تعمل في السوق لأول مرة وليس لديها محفظة ائتمانية وتجد صعوبة في الحصول على تمويلات، أما فيما يخص الجمعيات الأهلية القائمة من الفئة «ج» فنحن ندعمها من خلال بروتوكول الترقية المؤسساتية لتصعد إلى الفئة «ب».

ما أخر تطورات مبادرة اشتراط تخصيص البنوك التي يمولها الجهاز نسبة تمويلية للفئة «ج»؟

نيفين بدر الدين: أطلقنا مبادرة مؤخراً لقيام البنوك التي يمولها الجهاز بتخصيص جزء من التمويلات للفئة «ج»، وهي مبادرة مازالت في طورها الأول، وأبدأت بعض البنوك في تنفيذها أبرزهم بنك قناة السويس وبنك التنمية الصناعية والعمال المصرى، وبالفعل تم تمويل

قطاع المشروعات متناهية الصغر للنسبة الإلزامية من التمويل الموجه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والبالغة ٢٠٪ من المحافظ الأئتمانية، ففتح المجال للمكافحين الحقيقيين في السوق وهم الجمعيات الأهلية، والتي كانت تواجه صعوبات في تلقي التمويل وتترقب المنح من الجهات الدولية بهدف توسيعة محافظهم الأئتمانية.

لكن الكيانات الصغيرة التي تم تأسيسها استغلت هذه الخطوات بصورة سيئة، واتساع عن منح البنك أئتمان لجهات ليس لديها محافظ أئتمانية غير ناضجة، إذ أنه لابد أن تعمل تلك الجهات فترة زمنية طويلة للموافقة على منها التمويل، وأشار إلى أن هذا الاجراء سيسهم في زيادة حجم الاستثمارات وتحسين جودتها، خاصةً أن أي شركة جديدة ستعرض منذ بداية تأسيسها على إتاحة استثمارات ذاتية ما يزيد على ١٥ مليون حتى ٣٠٠ مليون جنيه، مقابل ٥٠ مليون جنيه حالياً، بما يصب في النهاية في مصلحة السوق ككل.

كما أن المستثمر الذي يضخ هذه الاستثمارات الضخمة في السوق يكون لديه القمرة على انتهاء العناصر الإدارية التي تدير المحافظة الأئتمانية والكيانات الجديدة بكفاءة.

لكن البنك تمنح التمويل لكيانات الجديدة بهدف التوافق مع معايير البنك المركزي وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتصل نسبتها

على الصناعة كما يتقد البعض. وأرى أن إتاحة الهيئة لمتاجع التمويل للمشروعات في بداية وضع القانون كانت بداية تشريعية سليمة من وجهة نظرى للحكم والسيطرة على السوق، لكن بعد مرور مزيد من الوقت لم تجد الكيانات الجديدة سوى متاجع أئتمان الشركات وبذات تقاتل عليه ومن ثم ظهور بعض المؤشرات السلبية في السوق.

ما هي التحديات التي طرأت على صناعة التمويل متناهي الصغر؟

عمرو أبو عش: كثير من الكيانات الجديدة تسرق موظفي المؤسسات القديمة، دون تنفيذ ميثاق شرف الصناعة الذي أصدره الاتحاد فمثلاً تم اختطاف ما يقرب من ١٣٠ موظف من «تنمية» خلال ٦ أشهر، وأؤكد أن تلك الممارسات لن تضرنا لأننا ملتزمين بتطبيق الميثاق ونحرص في تعين موظفيننا من الكوادر الجديدة خاصة مسئولي الأئتمان، لكن تلك الممارسات ستؤدي إلى انخفاض جودة العميل، وارتفاع قاعدة التكاليف للكيانات الجديدة خاصة أنه من المتوقع انخفاض معدلات الفائدة بما يعتبر مؤشراً سلبياً للصناعة ككل.

ماذا عن تطور الحصول على التمويل من البنك؟

عمرو أبو عش: تطور السوق بصورة واضحة على مستوى التمويل لاسيما في ظل الخطوات التي اتخذها البنك المركزي المصري بضم تمويل

المؤشر الآخر هو أن المخاطر عادةً ما ترتبط باللاعبين الجدد وليس القدامى، فينافي إدراك أن المؤسسات الكبيرة القديمة قادرة على التوسيع بمعدلات أسرع من نظيرتها الجديدة، وبالتالي فإن أضمن توسيع يتم على مستوى الجمعيات والشركات الكبار. وأوضح أن الشركات الجديدة تعتقد أن تسهيل الاشتراطات الأئتمانية لمنح تسهيلات أئتمانية للعملاء هي أسهل الطريق لكسب العملاء وآلية للسيطرة على السوق، لكن اللاعبين المخضرين بالسوق يدركون أن ذلك سيؤدي إلى تعدد المديونية وزيادة عبء الدين على العميل وفي النهاية ترتفع معدلات عدم السداد بصورة كبيرة وأعتقد أن السوق يشهد ذلك حالياً إذ ارتفعت نسبة عدم السداد بين ١,٥ إلى ٢٪ إلى بين ٤ إلى ٥٪ على مستوى السوق.

ومن ثم تظهر خطورة النتائج ما لم تدخل الجهات الرقابية والجهات الممولة عن طريق فرض اشتراطات مختلفة للموافقة على منح التمويل للكيانات الجديدة.

وأؤكد ضرورة أن تسمح الهيئة لجهات التمويل بإضافة منتجات جديدة منها الإدخار متناهي الصغر Micro Saving، تمويل شراء المنازل Micro housing جداً الاستهلاكي متناهي التمويل Micro consuming أو Retail finance، فضلاً عن إتاحة الخدمات المالية غير المصرفيه الأخرى منها تحويل الأموال وهي بصورة عامة منتجات مهمة جداً ولن تؤثر سلباً إنها على مستوى السوق أيضاً.

نود التعرف على رؤية شركة تنمية سوق التمويل متناهي الصغر خاصةً بعد عدد من التطورات التي شهدتها السوق في الفترة الماضية؟

عمرو أبو عش: مرت صناعة التمويل متناهي الصغر بعدد من التطورات منها خاصةً بالبيئة التشريعية ودخول كيانات جديدة، بجانب البنية الأساسية للدولة على مستوى التطورات المرتبطة بالبنية المعلوماتية والتكنولوجية.

وأود أن أشير إلى أن إتمام عملية بيع شركة تنمية وشركة ريفي لمستثمرین جدد والبيع الجزائري لشركة تساهيل يعتبر أمراً إيجابياً، لاسيما أنه جذب مجموعات كبيرة من المستثمرین، لكن دخول بعض الكيانات الجديدة التي قد تفتقد الخبرة والرأية الكافية بالسوق ربما يحدث توسيع مفاجئ وبسرعة عالية جداً ومن ثم قد يؤدي لانهيار جزئي في السوق.

وتشير كافة الدراسات والأبحاث التي أجريت للدول التي تعرضت لانهيار كامل أو جزئي لسوق التمويل متناهي الصغر كدول الهند، المكسيك، نيجيريا، جواتيمالا، إلى أن التوسيع السريع في السوق يؤدي لظهور عدد من المؤشرات التي إن تحققت قد تسبب مشكلات كبيرة في الصناعة، وتمثل في: أن عدد مسئولي التمويل الجدد يمثلوا أكثر من ٥٠٪ من إجمالي عدد المسؤولين، وأشار إلى أننا نواجه حالة شديدة بذلك بمؤسسات كثيرة ويمكن القول إنها على مستوى السوق أيضاً.

إلى ٢٠٪ من إجمالي المحفظة وغير العادية أيضاً.
الائتمانية..

عمرو أبو عش: من الأفضل أن يتم تعطيل قرار ضم تمويل المشروعات على زيادة الحد الأقصى للتمويل إلى ٢٠٠ ألف جنيه، هل يعتبر ذلك كفيأً؟

عمرو أبو عش: يعتمد ذلك على قدرات كل مؤسسة في منح التمويل، لكن بصورة عامة يعتبر الحد الأقصى المقترن كافياً بمعايير الصناعة، وأشار هنا إلى أنه في السابق كان هناك فجوة بين الحد الأقصى للتمويل متاحي الصغر والحد الأدنى للتمويل الممنوح من البنك، لذا فإنني أشد باقتراح السماح لمؤسسات التمويل متاحي الصغر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

ما هي رؤية «تنمية» للتعديل المقترن ١٤ الخاص بتنظيم نشاط التمويل متاحي الصغر؟

عمرو أبو عش: التوسيع في إتاحة التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة يعتبرقرار إيجابي لكن ينبغي وضع اشتراطات واضحة للتأكد من قدرة مؤسسات التمويل متاحي الصغر على منح الائتمان لتلك الشركات.

نود التعرف على استراتيجية شركة تنمية خلال الفترة المقبلة؟

أبو عش: تسير تنمية على خطى ثابتة ومستمرة في التوسيع داخل السوق المحلي بنفس الآلية المتبعة من قبل، إذ توسعنا بصورة كبيرة خلال العام الماضي وفتحنا ١٠٠ فرع جديد ونخطط للوصول بشبكة الصغر بالحصول على رخصة التيرتو الفروع إلى ٣٢٠ فرعاً بنهایة العام الجارى.

عمرو أبو عش: أشد بتصريح نائب محافظ البنك المركزي وكنا ننادي بأدراكنا أهمية الأبحاث والدراسات لذلك أنشأنا إدارات متخصصة بهذا الشأن ونرس حاليًّا كيفية الوصول للعملاء باستخدام الحلول الرقمية، على خدمات الإدخار يماثل ٥ أو ٦ أضعاف الطلب على خدمات التمويل فضلاً عن مراسلة إتاحة منتجات جديدة.

ما هو محتوى تلك المراسات وأبحاث؟

أبو عش: تدور حول آلية تقديم الخدمة للعملاء لتكون أكثر تناسبًا مع احتياجاتهم، بعيداً عن الطريقة التقليدية المتعارف عليها، خاصةً في ظل وجود بدائل متعددة أمام العميل، لذلك لابد من تطوير نقاط الاتصال بالعميل في ظل تطور الحلول الرقمية التي من المتوقع الاعتماد عليها في المستقبل.

ماذا عن خطة «تنمية» لتقديم خدمات الدفع الإلكتروني؟

أبو عش: الهيئة طالبت كافة جهات التمويل متاحي الصغر ل توفير أوضاعها خلال ٦ أشهر، لذا تعكف تنمية على إتاحة محفظة الهاتف المحمول والبطاقات المدفوعة مسبقاً للسداد والتحصيل.

هل هناك خطة لتقديم التأجير التمويلي وماذا عن التأمين متاحي الصغر؟

أبو عش: أعتقد أن تنمية تعتبر الجهة الوحيدة التي تتيح بوليصة اختيارية للتأمين متاحي الصغر بالتعاون مع شركة GIG ونجحنا في بيع ما يزيد عن ٦٠ ألف بوليصة خلال ٨ أشهر ماضية، أما فيما يخص التأمين الإجباري على عملاء التمويل متاحي الصغر الذي أصررت الهيئة ضوابطه مؤخراً، فإن «تنمية» طبقته منذ أكثر من ١٠ سنوات بأسعار مخفضة.

من المعروف أن شركة تنمية هي أول من طبق آلية حوالات المحفظة الائتمانية في السوق، فما هي

آخر تطورات الآلية؟

أبو عش: بالفعل تعتبر آلية ممتازة، وفيما يخص «تنمية» تعقدنا مع أحد البنوك مؤخراً لحوالة مليار جنيه من المحفظة الائتمانية، كأحد أدوات تعزيز محفظتنا الائتمانية وأشار إلى أن «تنمية» تعامل مع أكبر البنك العاملة في السوق على رأسها البنك التجاري الدولي وقطر الوطني الأهلي وHSBC ومن المعروف أن تلك البنوك لا تمنحك تمويلات إلا للمؤسسات ذات الملاءة المالية والإدارية المتميزة.

كم تبلغ حجم المحفظة الائتمانية القائمة وقائمة عملاء «تنمية»؟

أبو عش: وصلت المحفظة الائتمانية إلى ٣٥٣ مليار جنيه وتخدم ٣٦٠ ألف عميل، ومن المستهدف الوصول بين ٣٥٤ مليار جنيه بنهائية العام الجاري، إذ أنه من المهم الحفاظ على جودة المحفظة الائتمانية خاصةً في تلك المرحلة التي تشهدتها الصناعة.

ماذا عن الحصة السوقية للشركة؟

أبو عش: بلغت الحصة السوقية لـ «تنمية» ٤٪ وفقاً لآخر تقرير صادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية عن سوق التمويل متاحي الصغر، أما حصتنا بين الشركات العاملة في الصناعة فدقةنا أكثر من ٥٪ على مستوى الجمهورية ككل، وذلك فيما يخص الرصيد القائم للمحفظة الائتمانية.

شريف سامي، خبير مالي، رئيس
الهيئة العامة للرقابة المالية سابقاً
**الاستثمار في التمويل
متناهي الصغر**

وفي هذا السياق شهدنا إصدار الهيئة العامة للرقابة المالية الضوابط التنظيمية التي استحدثت صناديق الاستثمار المتخصصة في التمويل متناهي الصغر، وأيضاً إتاحة توجيه صناديق الاستثمار الآخرين لجزء من أموالها لتمويل الشركات والجمعيات الأهلية من خلال حوالات جزء من محافظه بما يضخ تمويل جديد لها. وما زلنا في انتظار تأسيس وبده نشاط مثل تلك الصناديق المتخصصة في التمويل متناهي الصغر.

ويرتبط بذلك الصناديق وجوب دراسة متطلبات جذب الصناديق الدولية المتخصصة في المجال والتي توجه أموالها لمؤسسات التمويل متناهي الصغر في مختلف مناطق العالم وفي مقدمتها الأسواق الناشئة. فمصر بالتأكيد تستحق أن تكون ضمن الدول الجاذبة لتلك الصناديق في ضوء حجم سكانها ومعدلات نمو السوق بها وما تحقق بها على أرض الواقع ومستدفات حجم التمويل بها، لاسيما مع إضافة منتجات وأدوات جديدة مثل التأجير التمويلي متناهي الصغر والتسهيل الجاري مدین متناهي الصغر وما يتم مناقشه من رفع الحد الأقصى للقرض متناهي الصغر.

هذا وتشير الاحصاءات إلى وجود أكثر من ٩٠ صندوق عالمياً منتشرة في ١٧ دولة توجه استثماراتها إلى التمويل متناهي الصغر، وتزيد أموالها عن ١٥ مليار دولار بمتوسط معدل نمو سنوي يزيد عن ٣٠ - ٢٠٪ خلال العشر سنوات الأخيرة. وبتحليل المناطق المستقطبة لتلك التمويلات نجد أن أمريكا اللاتينية تأتي في المرتبة الأولى حيث وجدت لها ٣٣٪ من تلك الأموال، تليها منطقة شرق أوروبا ووسط آسيا بـ ٢٧٪، ثم جنوب آسيا بنسبة ١٦٪، فجنوب شرق آسيا والمحيط الهادئ بـ ١٤٪، وصولاً لمنطقة أفريقيا (جنوب الصحراء) بنسبة ٨٪ وأخيراً منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تتميّز إليها بـ ٣٪. وهو ما يستوجب علينا العمل لزيادة نصيبنا في استقطاب جزء من تلك الأموال.

لذا علينا سعياً لمضاعفة مصادر التمويل المتاحة لقطاع التمويل متناهي الصغر، الترويج لمصر كمقصد استثماري لتلك المؤسسات الدولية، جنباً إلى جنب مع البدء في إطلاق صناديق استثمار مصرية للتمويل متناهي الصغر وتشجيع استخدام الأدوات المالية المناسبة التي يتاحها سوق المال وبصفة خاصة السندات قصيرة الأجل وهي منظمة بصورة متكاملة من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية. وقد يكون مفيداً أن تؤسس في مصر شركة تطبيف ائتمانى تتخصص في جهات التمويل متناهي الصغر، بما يزيد من شهية البنوك وصناديق الاستثمار وغيرها من المؤسسات المحلية والأجنبية على اتخاذ قرارات التمويل.



مرت أربع سنوات على بدء نشاط التمويل متناهي الصغر بصورة منتظمة في مصر، وشهدت تلك الفترة نمواً قوياً من حيث الكم والكيف في النتائج المحققة، بفضل تضافر جهود العاملين في القطاع واهتمام الهيئة العامة للرقابة المالية وما أبداه البنك المركزي المصري من تفهم للصناعة ومبادرات داعمة خلال العامين الأخيرين. وبالتأكيد كان لاستحداث اتحاد مصر للتمويل متناهي الصغر مساهمة في تنسيق ودفع العديد من العبارات لخدمة رسالة ذات اقتصادي واجتماعي يشار لها بالبنان.

ولكل الفرضية الأساسية التي بدأت بها رحلة التمويل متناهي الصغر المنظم، مستهدفين التوازن بين التنمية والرقابة وحماية المتعاملين، هي أن الجمعيات والمؤسسات الأهلية مع الشركات ستكون قائد النشاط وليس البنوك. وهو ما أثبتته الأيام، وأكدت أن متطلبات النجاح والنمو تتطلب موارد تمويلية وبنية إدارية وكوادر توافر على أساس في الشركات والجمعيات الأهلية الكبيرة.

وفي ضوء ما سبق، وسعياً للمزيد من النمو للقطاع، وبالنظر إلى ما شهدناه من إقبال على تأسيس شركات جديدة والاستحوادات التي تمت على بعضها، من كيانات لها مقيدة أسهمها بالبورصة المصرية، أرى وجوب الاهتمام بتنمية وتشجيع فرص الاستثمار في مجال التمويل متناهي الصغر، ولا سيما في أدوات تمويلة بما يجذب رؤوس أموال وطنية وعربية وأجنبية له.



**حسن إبراهيم،
المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر:**

الدفع الإلكتروني مستقبل صناعة التمويل متناهي الصغر

قال حسن إبراهيم، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن الآليات الدفع الإلكتروني واستخدام الأدوات الرقمية تعتبر مستقبل صناعة التمويل متناهي الصغر خلال الفترة المقبلة، وتنماشى مع خطة الدولة.

لفت «إبراهيم» إلى أن أبرز التحديات التي تواجه صناعة التمويل متناهي الصغر في الفترة الراهنة تمثل في نشر الوعي بأهمية استخدام الدفع الإلكتروني في السداد والتحصيل وتوافق مؤسسات التمويل مع هذه الآليات خلال الفترة الزمنية المقررة، موضحاً أن قانون ١٨ لسنة ٢٠١٩ ألزم جميع جهات الدولة بما فيها المؤسسات التي تمنح تمويلاً متناهي الصغر باستخدام أدوات الدفع غير النقدي في المعاملات المالية مع العملاء، وهنا يظهر التحدي الأكبر في زيادة وعي الأعضاء بأهمية استخدام تلك الأدوات، لكن قد تضيق كافية ملامح التطبيق بعد صدور اللائحة التنفيذية للقانون والتي تبين كافة التفاصيل الخاصة بالحد الأدنى والأقصى للمعاملات.

كما أشار إلى استجابة كافة الجهات المعنية لاحتياجات صناعة التمويل متناهي الصغر، ضارباً المثال بموافقة رئيس مجلس الوزراء على أن يكون الجمعيات والمؤسسات الأهلية من الفئة «أ» الحق في التعامل مع كافة بنوك مصر، بعدها كان يقتصر فتح حسابات لدى ٥ بنوك فقط، الأمر الذي



”ترقية نحو ا جمعية من الفئة «ج» إلى الفئة «ب»، وـ جمعيات أهليـة من الفئة «ب» إـلى الفئة «أ»“

**”مـعدلات التـعـثر فيـ
الـشـاطـ منـخـفـضـةـ جـداـ
ومـعدلـاتـ السـدـادـ فيـ
أـغلـبـ المؤـسـسـاتـ خـاصـةـ
الـكـبـيرـةـ تـنـعـدـيـ ٩٩ـ٪ـ“**

٢٠١٨ وـنـسـبةـ نـمـوـ قـدـرـهـاـ ٤٩ـ،ـ٤ـ مـقـارـنـةـ بـنـهـاـيـةـ الـرـبـعـ الـأـولـ مـنـ عـامـ ٢٠١٨ـ،ـ يـكـسـ جـهـودـ الدـكـتـورـةـ مـنـىـ فـيـ مـؤـسـسـاتـ مـجـلـسـ إـداـرـةـ الـاتـحـادـ وـالـدـكـتـورـةـ غـادـةـ وـالـيـ وزـيـرـةـ التـضـامـنـ الـاجـتمـاعـيـ فـيـ تـنـمـيـةـ الشـاطـ وـتوـسـعـةـ الـمـجـالـ أـمـامـ مـؤـسـسـاتـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ.ـ

وقـالـ «ـ حـسـنـ إـبرـاهـيمـ»ـ أـنـ الـبـنـوـكـ اـحـتـلـتـ الـمـرـكـزـ الـثـالـثـ مـنـ حـيـثـ عـدـدـ الـمـسـتـفـيدـينـ الـحـالـيـةـ لـلـصـنـاعـةـ سـجـلـتـ ١٩ـ،ـ٥ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ،ـ وـتـخـدـمـ ٣ـ٣ـ٧ـ مـلـيـونـ عـمـيلـ،ـ بـيـنـماـ ١ـ٤ـ٪ـ عـنـ دـيـسـمـبـرـ ٢٠١٨ـ،ـ وـبـنـمـوـ بـلـغـ ٢٢ـ،ـ٧ـ مـقـارـنـةـ بـنـهـاـيـةـ الـرـبـعـ الـأـولـ مـنـ عـامـ ٢٠١٨ـ،ـ بـيـنـماـ اـحـتـلـتـ الـمـرـكـزـ الـأـولـ مـنـ حـيـثـ قـيـمةـ مـحـفـظـهـاـ الـأـئـمـانـيـةـ الـمـبـاشـرـةـ وـأـلـقـلـ مـنـ ١ـ٠ـ٠ـ أـلـفـ جـنـيـهـ وـالـتـيـ وـصـلـتـ إـلـىـ ٠ـ٩ـ٤ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ بـنـسـبةـ نـمـوـ بـلـغـ ٢ـ،ـ٤ـ٪ـ مـقـارـنـةـ بـنـهـاـيـةـ دـيـسـمـبـرـ ٢٠١٨ـ،ـ وـبـنـمـوـ قـدـرـهـ ٢ـ،ـ٨ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ بـنـسـبةـ نـمـوـ الـرـبـعـ الـأـولـ مـنـ عـامـ ٢٠١٨ـ.

أـوـضـحـ،ـ المـديـرـ الـعـامـ لـلـاتـحـادـ الـمـصـرـيـ لـلـتـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ،ـ أـنـ الـاتـحـادـ لـيـعـنـحـ تـموـيلـاتـ مـتـنـاهـيـةـ الصـغـرـ وـلـاـ يـتـعـاملـ مـباـشـرـةـ مـعـ الـعـمـلـاءـ،ـ إـنـمـاـ هـوـ جـمـهـةـ مـنـوطـ بـهـاـ تـنـمـيـةـ وـعـمـ صـنـاعـةـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ فـيـ مـصـرـ لـلـعـملـ عـلـىـ اـتـشـارـهـاـ وـتـوـسـيـعـ قـاعـدـهـاـ.

وـخلـالـ السـنـوـاتـ الـأـرـبـعـةـ الـمـاضـيـةـ أـيـ مـنـذـ تـأـسـيسـ الـاتـحـادـ حـرـصـتـ إـلـاـدـارـةـ عـلـىـ تـقـدـيمـ الدـعـمـ الـفـنـيـ لـلـأـعـضـاءـ وـالـتـوـافـقـ مـعـ مـتـطلـبـاتـ قـانـونـ ١٤ـ لـسـنـةـ ٢٠١٤ـ الـخـاصـ بـتـنـظـيمـ شـاطـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ لـذـاـ بـدـأـ عـمـلـهـ بـتـنـفيـذـ عـدـةـ مـراـحلـ بـدـأـتـ بـتـنـظـيمـ عـدـدـ مـنـ الدـورـاتـ الـتـدـريـيـةـ بـالـتـعاـونـ مـعـ الـهـيـئـةـ الـعـامـةـ لـلـرـقـابـةـ الـمـالـيـةـ،ـ ثـمـ الـمـرـحلـةـ التـالـيـةـ التـيـ رـكـزـ فـيـهـاـ الـاتـحـادـ عـلـىـ تـوعـيـةـ الـأـعـضـاءـ بـأـفـضـلـ الـمـارـسـاتـ الـعـالـمـيـةـ لـلـشـاطـ Best Practicesـ،ـ وـبـالـنـسـبـةـ لـلـمـرـحلـةـ الـحـالـيـةـ،ـ فـيـنـ الـاتـحـادـ يـولـيـ أـهـمـيـةـ بـالـغـةـ بـتـطـيـقـ بـرـنـامـجـ الـتـرـقـيـةـ الـمـؤـسـسـاتـيـةـ لـلـجـمـعـيـاتـ

يـعزـزـ قـدرـهـاـ عـلـىـ الـحـصـولـ عـلـىـ التـموـيلـ وـتـحـقـيقـ مـعـدـلـاتـ نـمـوـ مـرـتفـعـةـ وـهـوـ يـكـسـ جـهـودـ الدـكـتـورـةـ مـنـىـ فـيـ مـؤـسـسـاتـ مـجـلـسـ إـداـرـةـ الـاتـحـادـ وـالـدـكـتـورـةـ غـادـةـ وـالـيـ وزـيـرـةـ التـضـامـنـ الـاجـتمـاعـيـ فـيـ تـنـمـيـةـ الشـاطـ وـتوـسـعـةـ الـمـجـالـ أـمـامـ مـؤـسـسـاتـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ.

قالـ المـديـرـ الـعـامـ لـلـاتـحـادـ الـمـصـرـيـ لـلـتـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ أـنـ الـمـحـفـظـةـ الـأـئـمـانـيـةـ الـحـالـيـةـ لـلـصـنـاعـةـ سـجـلـتـ ١٩ـ،ـ٥ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ،ـ وـتـخـدـمـ ٣ـ٣ـ٧ـ مـلـيـونـ عـمـيلـ،ـ بـيـنـماـ تـقـدـرـ الـفـئـاتـ الـمـسـتـهدـفـةـ فـيـ مـصـرـ بـ ١١ـ مـلـيـونـ عـمـيلـ مـحـتمـلـ بـمـاـ يـشـيرـ إـلـىـ أـنـ نـسـبـ الـانتـشـارـ الـفـعـلـيـةـ وـتـلـيـةـ اـحـتـيـاجـاتـ السـوـقـ مـنـ حـيـثـ عـدـدـ الـمـسـتـفـيدـينـ تـبـلـغـ ٢ـ،ـ٩ـ٤ـ٪ـ.

أـضـافـ أـنـهـ بـعـدـ الـأـخـذـ فـيـ الـاعـتـبارـ عـدـدـ مـؤـشـراتـ أـهـمـهـاـ مـعـدـلـاتـ الـفـقـرـ،ـ فـيـانـ الـمـحـفـظـةـ الـأـئـمـانـيـةـ الـمـحـتمـلـةـ قـدـ تـصـلـ إـلـىـ ٦ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ،ـ وـيـمـكـنـ القـوـلـ أـنـ تـلـكـ الـقـيـمـةـ قـابـلـةـ لـلـتـغـيـرـ وـفـقـاـ لـمـتـطـلـبـاتـ وـمـتـغـيـرـاتـ السـوـقـ.

أشـارـ المـديـرـ الـعـامـ لـلـاتـحـادـ إـلـىـ أـنـ الـجـمـعـيـاتـ الـأـهـلـيـةـ الـعـامـلـةـ فـيـ شـاطـ التـموـيلـ تـرـىـتـ عـلـىـ عـرـشـ الـجـهـاتـ التـموـيلـيـةـ فـيـمـاـ يـخـصـ عـدـدـ الـمـسـتـفـيدـينـ لـتـخـدـمـ ١ـ،ـ٨ـ مـلـيـونـ عـمـيلـ بـنـهـاـيـةـ الـرـبـعـ الـأـولـ مـنـ عـامـ ٢٠١٩ـ،ـ بـيـنـماـ اـسـتـحوـذـتـ عـلـىـ مـرـكـزـ الـوـظـيفـ مـنـ حـيـثـ قـيـمةـ الـمـحـفـظـةـ الـأـئـمـانـيـةـ لـتـسـجـلـ ٦ـ،ـ٥ـ٧ـ٥ـ مـلـيـارـ جـنـيـهـ نـهـاـيـةـ ٢٠١٨ـ،ـ مـحـقـقـةـ نـمـوـ ٤ـ،ـ٤ـ٪ـ مـقـارـنـةـ بـنـهـاـيـةـ دـيـسـمـبـرـ ٢٠١٨ـ،ـ وـنـمـوـ بـوـاقـعـ ٢ـ،ـ٨ـ٪ـ عـنـ نـهـاـيـةـ الـرـبـعـ الـأـولـ مـنـ عـامـ ٢٠١٨ـ،ـ وـفـقـاـ لـأـخـرـ تـقـرـيرـ صـادرـ عـنـ الـهـيـئـةـ الـعـامـةـ لـلـرـقـابـةـ الـمـالـيـةـ.

ولـفـتـ إـلـىـ أـنـ شـرـكـاتـ التـموـيلـ مـتـنـاهـيـ الصـغـرـ حـصـدـتـ الـمـرـكـزـ الـثـالـثـيـ مـنـ حـيـثـ عـدـدـ الـمـسـتـفـيدـينـ،ـ لـتـخـدـمـ ٩ـ٦ـ١ـ أـلـفـ عـمـيلـ،ـ بـمـعـدـلـ نـمـوـ ١ـ٪ـ عـنـ نـهـاـيـةـ دـيـسـمـبـرـ

ومؤسسات التمويل متناهي الصغر حرصت على التوافق مع الضوابط التشريعية التي وضعتها الهيئة منذ إقرار القانون مروراً بالضوابط المتواالية له».

قال حسن إبراهيم، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن تحديد سعر فائدة منتج التمويل متناهي الصغر يخضع لآليات السوق والمنافسة بين كافة اللاعبين دون التدخل من جانب أية جهة رقابية أو إشرافية.

ويفسر ارتفاع سعر الفائدة في صناعة التمويل متناهي الصغر باعتماده على معادلة حسابية تتضمن متغيراتها عدة عوامل وهى تكفة التمويل التي تمتد لها البنوك للجمعيات الأهلية وشركات التمويل، لذا فإن الأخيرة تضيف هامش ربحية بعد سعر فائدة التمويل المصرفي بهدف تحقيق عوامل الاستدامة، فيما يتضح العامل الآخر في أن صناعة التمويل تتميز بارتفاع تكلفة التشغيل إذ تشهد كثافة في العمالة لمنابع التمويلات بصورة مستمرة، كما أن ضخامة عدد معاملات السداد والتحصيل خلال فترات زمنية قصيرة ومن ثم يؤدي ذلك إلى زيادة المصروفات التشغيلية.

تابع: «بالفعل تتضمن خطة عمل الاتحاد المصري للتمويل وضع استراتيجية لتطوير الصناعة والعاملين بها، عن طريق تنفيذ عدد من الآليات على رأسها رفع الكفاءة المهنية للعمبي النشاط، بجانب إعداد الأبحاث ودراسات السوق للتعرف على احتياجات السوق، إضافة إلى السعي لحفظ على زيادة كفاءة المحافظة الاجتماعية عبر توفير خدمة الاستعلام الاجتماعي بأسعار مخفضة بالتعاون مع الشركة المصرية للاستعلام الاجتماعي i-Score، فضلاً عن التوacial مع الجهات المعنية منهم البنك المركزي المصري والمؤسسات الدولية لدعم الصناعة.

” أدوات وخدمات مالية لم يتم استخدامها في السوق منها التأجير متناهي الصغر وصناديق الاستثمار المتخصصة في التمويل متناهي الصغر ”

ومؤسسات التمويل الأهلية، فضلاً عن عدم الأعضاء للتوافق مع المتغيرات التشريعية والتنظيمية التي تطرأ على السوق.

وأضاف أن مفهوم الترقية المؤسساتية يكمن في رفع كفاءة أعضاء الاتحاد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر ومن ثم الارتفاع بهم من الفئات الأقل إلى الأعلى، أي من الفئة «ج» إلى الفئة «ب» ومن الفئة «ب» إلى الفئة «أ»، يستهدف ترقية نحو ٤٤ جمعية من الفئة «ج» إلى الفئة «ب»، و١٠ جمعيات أهلية من الفئة «ب» إلى الفئة «أ»، ومن المعروف أن مفهوم تصنيف تلك الفئات يعتمد على قيمة المحفظة الأئتمانية النشطة وهو ما حدده «الرقابة المالية» في وقت سابق.

أكد المدير العام للاتحاد الدور المدور الذي يلعبه جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهي الصغر باعتباره شريك استراتيجي في كل الأحداث والفعاليات التي يعقدها الاتحاد أو يشارك بها.

وأشار إلى أنه في عام ٢٠١٨، تم توقيع مذكرة تعاون مع الجهاز يتضمن ترقية ٣ جمعية ومؤسسة أهلية من الفئة «ج» إلى الفئة «ب» عن طريق توفير الدعم الفني للبنك المركزي للجمعيات والمؤسسات الأهلية بمجال (إدارة المخاطر - إدارة المخاطر) ومن ثم توفير التمويل اللازم لنمو المحفظة الأئتمانية.

قال أن معدلات التغير في نشاط التمويل متناهي الصغر، منخفضة جداً سواء على المستوى العالمي أو في السوق المحلي، إذ أن معدلات السداد في أغلب المؤسسات العاملة في النشاط خاصةً الكبيرة منها تندى ٩٩٪، الأمر الذي يعكس جاذبية النشاط وكفاءة العاملين به في التعامل مع متغيرات السوق.

أكمل المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن ضخ أي تمويل في الأنشطة الاقتصادية يسهم في توسيتها، ومن ثم التأثير الإيجابي في حياة الأفراد اقتصادياً واجتماعياً سواء من خلال زيادة قدرة الفرد على الحفاظ على وضعه الحالي أو تنمية نشاطه وتشغيل أفراد آخرين وتخفيف معدل البطالة والمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية التي تتوافق مع استراتيجية الدولة ككل.

تابع: «ينفي التأكيد على أن صدور قانون تنظيم نشاط التمويل متناهي الصغر نهاية عام ٢٠١٤ أسهم في تنظيم الصناعة التي كانت تفتقد وجود بيئة تشريعية منظمة للنشاط خلال سنوات طويلة من عمل تلك الجهات في مصر والتي تعددت ٢٠ عاماً، وفي هذا الصدد لابد أن أشير إلى أن كافة

متناهي الصغر و صناديق الاستثمار المتخصصة في التمويل متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر، وسجلت قيمة وثائق التأمين متناهي الصغر ٢٠١٩ من عام ٤٩٨ ألف عميل نهاية الربع الأول من عام ٤٩٨، وذلك وفقاً لآخر تقرير صادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية.

أوضح، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن «الرقابة المالية» أصرت ضوابط تنظيمية لكافة تلك الأدوات، وبالفعل يحتاج السوق مثل هذه الآليات المستحدثة إلا أن الإقبال عليها مازال ضعيفاً لاسيما أن تقديمها يتطلب توافر مهارات وخبرات متخصصة قد يفتقد لها السوق، فضلاً عن تركيز مؤسسات التمويل متناهي الصغر على إتاحة منتج التمويل متناهي الصغر الذي لم يتسبّع به السوق حتى الآن.

محاور استراتيجية الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر
وفيها يتلّق بالاستراتيجية المستهدفة تنفيذها، لفت «المدير العام للاتحاد متناهي الصغر» إلى أنه استكمالاً للخطة الاستراتيجية التي وضعها الاتحاد وبدأت في ٢٠١٥ وتنتهي عام ٢٠٢٠، فإن الاتحاد يتبنّى استراتيجية تتضمّن ٧ محاور، تمثل في تطبيق مشروع الترقية المؤسساتية لجمعيات ومؤسسات الفئة «ج» والعمل على إدارة برنامج متكامل لترقية ١٤ جمعية ومؤسسة أهلية إلى الفئة «ب»،مواصلة تشجيع البنك على تعزيز كفاءة أعضاء الاتحاد من شركات وجمعيات ومؤسسات أهلية لتمكينها من التوسيع في تقديم خدمات التمويل متناهي الصغر وزيادة عدد المستفيدين من ٣ مليون إلى ٤ مليون مواطن على الأقل، بجانب العمل على ضم جميع البنوك العاملة في مصر لعضوية الاتحاد.

أضاف أن الاستراتيجية تتضمّن أيضاً التعاون مع الشركاء المعنيين لإدخال خدمات مالية جديدة خاصة التأمين متناهي الصغر والتأجير التمويلي متناهي الصغر والمنتجات المناسبة للمناطق الريفية وذلك لسد حاجة الفئات المستهدفة من تلك الخدمات والعمل على زيادة معدلات الشغف الشعبي لها، وخاصة المرأة المعيلة والتي تقول حوالى ٣٣٪ من الأسر الأشد فقرًا في مصر، بالإضافة إلى العمل على التوسيع في استخدام النظم التكنولوجية في إدارة ومتابعة النشاط وتقديم التقارير الرقابية وكذلك استخدام أدوات الدفع الإلكتروني في صرف وتمويل وسداد الأقساط وبناء القرارات لدى الأعضاء على التنفيذ.

تابع: «كما تشمل الاستراتيجية تشجيع كافة أعضاء الاتحاد بالالتزام بمعايير شرف صناعة التمويل متناهي الصغر بمصر والذي أقرته الجمعية العامة للاتحاد في أبريل ٢٠١٨، ويتضمن المبادئ الرئيسية لحماية العملاء والتي حدتها أفضل الممارسات العالمية، بجانب استمرار دعم منظومة الاستعلام الأئتماني وتشجيع أعضاء الاتحاد على الوفاء بالبيانات الشهرية».

كما أصدر «المركزي» تعليمات إرشادية للبنوك لتقييم مخاطر الأئتمان للجمعيات والمؤسسات الأهلية التي تباشر التمويل متناهي الصغر باعتبارها مؤسسات للتمويل، بما أسهم في تحقيق محفظة التمويل متناهي الصغر طفرة ملحوظة خلال العامين الماضيين.

٢- بناء القيمة الفنية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر:
كما أن دور البنك المركزي لم يقتصر على الحديث على منح التمويل المصرفي وإنما أسهم في حمّ وتمويل ٨٪ من خطة الاتحاد التدريجية لعامي ٢٠١٨ - ٢٠١٩، وتم عقد ٤ دورات تدريبية بمختلف محافظات مصر وتدريب ١٢٣ مترب من العاملين.

خدمات جديدة في صناعة التمويل متناهي الصغر
قال: «هناك أدوات وخدمات مالية لم يتم استخدامها في السوق، وأضفنا إليها بالفرصة التي توالت مع استغلالها من مؤسسات التمويل متناهي الصغر، منها التأجير في استجابته لتوصيات الاتحاد وأعلن مباراته في مايو ٢٠١٦ بضم تمويل مؤسسات وجمعيات وشركات التمويل متناهي الصغر إلى النسبة الإلزامية والمقررة بـ ٢٪ من محافظ البنك التمويلي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حتى ٢٠٢٠».

الفئات المستهدفة في مصر تقدر بـ ١١ مليون عميل محتمل

”١٩٥ مليار جنيه المحفظة الحالية وعدد المستفيدين ارتفع إلى ٣ مليون عميل بنهاية الربع الأول“

التعاون مع البنك المركزي

١. إتاحة التمويل لمؤسسات التمويل متناهي الصغر:
أشاد حسن إبراهيم، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، بالدور الاستراتيجي الذي لعبه البنك المركزي المصري في حمّ وتطوير الصناعة في المرحلة الماضية، وذلك من خلال عدة محاور أهمها إتاحة التمويل لمؤسسات التمويل

منذ العام الماضي

«تساهيل» تتيح التدريب للعملاء السيدات عبر برنامج المكافحين

أدركت شركة تساهيل منذ تدشينها أهمية تقديم كافة الخدمات التمويلية، لكنها لم تكتفي بذلك وإنما بحثت عن توفير خدمات تدريب للعملاء منها برنامج المكافحين المتخصص في التدريب على التسويق.

وقدمت الشركة برنامج المكافحين- مصر منذ العام الماضي بالتعاون مع أحد المكاتب الاستشارية وذلك في ١٤ فرعاً من شركة تساهيل واستفاد منه ما يقرب من ٣ ألف مستفيدة.

قال أيمن زكريا، مدير عمليات بشركة تساهيل، أن فريق عمل الشركة اجتمع بممثلي المكتب الاستشاري خلال العام الماضي وأبدى ممثلي المكتب رغبتهم في التواصل مع شركته وتطوير أعمال السيدات وتوفير التدريب لهم.

تابع: «عملنا خطة واضحة للبرنامج خلال الفترة المستقبلية وفتحنا ١٤ فرع وبدأنا ندرب العملاء على المحظوظ الخاص بالمكتب الاستشاري ، وهو إزاز العملاء يستخدموا الهاتف المحمول في تطوير أعمالهم، بدلاً من استخدامه في الترفيه فقط، فتم وضع نظام تسويق إلكتروني يساعد العميلات على إتاحة منتجاتهم على الوسائل الإلكترونية ومن ثم زيادة قدرتهم على البيع وتوسيعة حجم أنشطتهم».

لفت، زكريا، إلى أنه تم تجميع عمليات الفروع الأربع عشر في مجموعة على «برنامج الواتس آب»، بما يسهل عملية تسويق المنتجات فيما بينهم، كما عكفت الشركة على تأهيلهم وتعليمهم كيفية مساعدة الدفاتر المحاسبية والتعرف على الإيرادات والمصروفات بطريقة سهلة وبالتالي تنمية عملهم. قال أن البرنامج التدريسي لاقى استجابة ملحوظة من العميلات وأسهم في تطوير حياتهم اجتماعياً واقتصادياً، مشيراً إلى أن نسبة كبيرة من الشعب لديه رغبة في التعلم واستخدام التكنولوجيا.

واختتم، مدير عمليات بشركة تساهيل، حديثه بأن الشركة تقوم حالياً بتدريب مجموعات عمل من فريق الشركة لتدريب العملاء وتنمية مهاراتهم للبيع الإلكتروني ، بما يوفر مزيد من الوقت والجهد ويعزز نمو أنشطتهم ، وذلك من خلال التعاون مع هذا المكتب الاستشاري.

حميدة، أم لثلاثة أطفال، وهي أحد عملاء القروض المتناهية الصغر لشركة «تساهيل» منذ أكثر من أربع سنوات. اعتادت حميده على شراء مستحضرات التجميل من شركة مار وار ثم إعادة بيعها إلى زبائنها من جيرانها الذين يتعاملون معها بشكل دائم. في مارس الماضي، أثناء سدادها لقسط القرض كالمعتاد، عرفت برنامج المكافحين. وتقول حميده: «قررت حضور المحاضرة التعريفية، فإذا ما وجدت الموضوع مفيد، سأشترى في البرنامج التدريسي».

كانت مشاهدة جزء من مقطع الفيديو الأول للدورة التدريبية الخاصة بالتسويق خلال محاضرة التعارف كفيلاً لإقناع حميده بالتسجيل في الدورات التدريبية (كما تسميه). بل وأنهت حميده الدورة التدريبية للتسويق في أوائل أبريل، وبدأت على الفور في تطبيق بعض النصائح التي تعلمتها. تقول حميده: «لم أهتم سابقاً بالعروض على المنتجات والترويج لها، ولم أكن أستمع جيداً للزيائين بل وكانت أحاديثي مقتضبة بشكل حاد مع الزيائين». وقد تسبّب هذا السلوك السني في أن تفقد «حميدة» فرصة لاكتساب زبائن من تجار الجملة (محلات البيع)، إضافةً لخسارتها بعضاً من زبائنها الموسميين. «تعلمت الاستماع إلى الزيائين مما ساعدي على تحديد احتياجاتهم من منتجات مار وار».

وقد بدأت منذ شهر أبريل في شراء منتجات معينة عند موسم التخفيضات في الأسعار، ثم تبيعها لزبائنها من الأفراد عندما يطلبون. وهذا ساعدها على تحقيق هامش ربح أكبر. وعلاوة على ذلك، فقد نجحت في استقطاب فئة جديدة من الزيائين: وهن المحلات. وبحلول شهر يونيو، تمكنت من جذب ٦ محلات تجارية كزبائن منتظمين لديها، وبذلك أصبحت موزعاً تجارياً للبيع بالجملة في منطقة «شبرا الخيمة».

وشاركتنا حميده رائدة العمل الطموحة وهي تشعر بعمقها السعادة «إن زيادة الربح التي حققتها في الفترة من أواخر أبريل إلى يونيو مكنتني من الوفاء بوعدي لابنني هذا العام وإشراكه في تدريب كرة القدم الصيفي في النادي الرياضي المحلي».

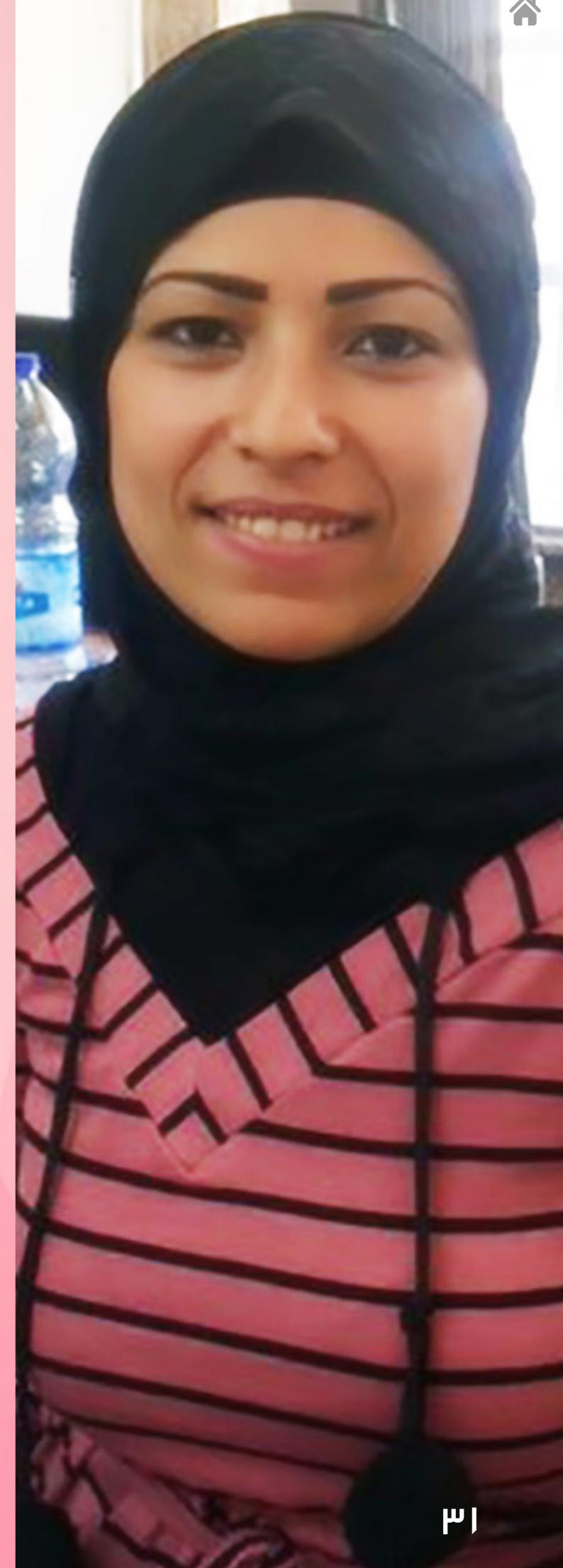
حميدة مصطفى

٣٣ سنة

المرحلة الاعدادية

بائع تجزئة لمستحضرات التجميل

**«في غضون ثلاثة أشهر،
أصبحت، تقريراً، موزع
جملة لمنتجات شركة
ماى واى إلى محلات الحي،
وذلك بفضل النصائح
المتعلقة بجذب الزبائن
التي تعلمتها خلال
الدورة التدريبية الخاصة
بالتسويق».**



بدأت هند، وهي أم لأربعة بنات، منذ خمس سنوات في السعى لتحسين دخل أسرتها من خلال العمل كمصففة شعر (كوافيرة) من المنزل. وفي كل مرة كانت ترغب في شراء أدوات جديدة لتطوير عملها كانت تتقدم بطلب للحصول على قرض متناهى الصغر من شركة تساهيل. وفي مارس الماضي، انضمت إلى برنامج المكافحين بناء على دعوة من منسقة شركة تساهيل. وقالت هند: «أعجبتني فكرة الحصول على شهادة، ووجدت أن أول مقطع فيديو تم تشغيله أثناء محاضرة التعريف، يقدم نصائح يمكنني استخدامها والاستفادة منها».

فالعمل من المنزل حيث المكان لا يتسع وساعات النهار لا تكفيه وتقديم نفس الخدمات بنفس الأسعار كل ذلك لم يساعدها على زيادة عدد الزبائن. وأرادت أن تستأجر مكان للعمل (محل) لكن لم تكن تستطيع توفير تكفة ذلك. وتقول هند: «عند مشاهدة مقاطع الفيديو الخاصة بالتسويق بدأت أفكر في تقديم عروض وصفقات جديدة، كما ساعدتنى علاقات التشبيك مع مجموعة التدريب على زيادة عدد الزبائن». فقد قامت هند بتطوير عروض جديدة وزيادة عدد ساعات العمل حيث استعانت بجزء من وقتها في عطلة نهاية الأسبوع. وبالتالي، فقد جذبت فئة جديدة من الزبائن وهي المرأة العاملة. وعلاوة على ذلك، بدأت في توفير خدمات أخرى يحتاجها زبائنا، مثل بيع وجبات نصف مطبوخة. وكانت هذه الوجبات عبارة عن منتجات زملاءها من المكافحات الآخريات اللاتي تعرفت عليهن من خلال مجموعة التدريب على تطبيق الواتس آب WhatsApp.

وبحلول شهر يونيو، استطاعت هند زبائنا بعد ٥ زبونا آخر. وبناءً عليه، استأجرت محلًا واستمرت في تحسين مهاراتها التسويقية. وبجانب تقديم العروض الجديدة الخاصة بتصفييف الشعر، استخدمت هند التواصل مع مجموعة التدريب على تطبيق الواتس آب واستمرت في بيع منتجات وخدمات أساسية أخرى إلى زبائنا مثل مستحضرات التجميل والمطهرات.

وتحرص هند، التي بدأت التدريب الرابع، على تطبيق جميع النصائح التي قد تساعدها في تحقيق طموحها. «أريد محل أكبر في المستقبل لإنشاء مركز التجميل الذي أحلم به».

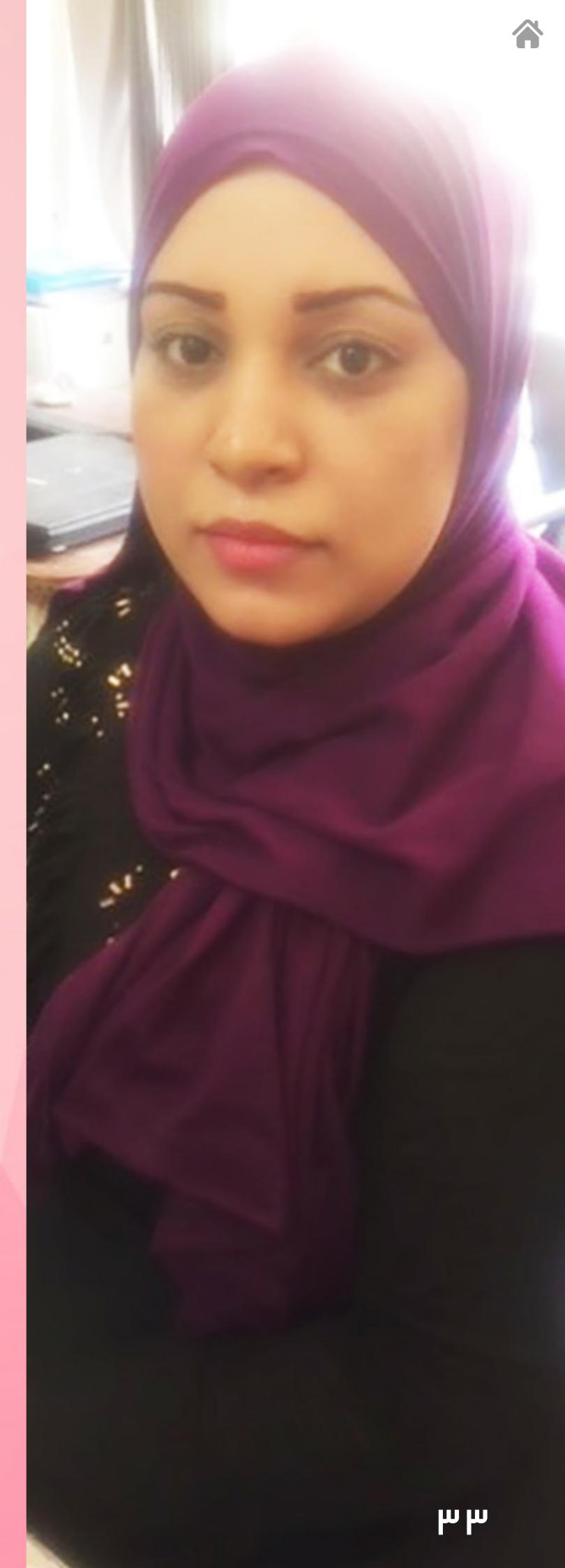
هند حسين

٣٠ سنة

مرحلة الثانوى الفنى

مصففة شعر / كوافيرة

«الآن لدي محل لتصفييف الشعر بدلاً من العمل من المنزل، وذلك بفضل النصائح التي تعلمتها عن جذب عملاء جدد»



هند جمال، شأنها شأن العديد من الشباب المصري، اضطرت للبحث عن فرصة للعمل الحر منذ أن كانت في السنة النهائية بالجامعة. وكما أخبرتنا هند «بدأت كعميل لدى شركة تساهيل قبل عام عندما انضممت إلى عضوية شركة أوريفايم (لمستحضرات التجميل). لم يكن لدي سوى ١٠ زبائن كلهم زملائي». وتابعت قائلة: «كنت أفكرا في بدء مشروعي الخاص لأنه من الصعب البحث عن عمل في مهنتي كمحامية».

وفي أواخر شهر مارس، أثناء سدادها للأقساط الشهرية، دعت منسقة فرع تساهيل هند إلى الانضمام إلى برنامج المكافحين. الحصول على شهادة وتعلم مهارات جديدة كان أول ما جذب هند للاشتراك بالبرنامج. فقد قالت: «النصائح التي تعلمتها خلال تدريب التسويق أقنعني بأن استكمل مراسة باقي الدورات التدريبية. بالفعل قمت بتطبيق بعض هذه النصائح، مثل استخدام علاقات التشبيك مع زملائي المتدربيين، لتوسيع نطاق مبيعاتي».

وبدأت في تطبيق النصائح ونجحت في جذب ١٤ زبون جيد، فوصلت لما يقرب من ٢٤ عميلة دائمة بحلول الأول من أبريل ٢٠١٨. وبحلول شهر أغسطس، قفز هذا الرقم إلى حوالي ٦٠ عميلة؛ والسبب هو زيادة عدد العملاء الموسمية. ومن خلال التفاعل مع المكافحات الأخريات في التدريب، تعلمت تطوير العروض الموسمية للمنتجات والترويج لها عبر حسابها على الفيس بوك.

وهند بدأت التدريب الرابع، وفُصّلة على اجتياز كل تدريبات البرنامج والحصول على الشهادة بالإضافة إلى سيرتها الذاتية. وحيثما الآن، تشعر هند بأنها أثقلت معرفتها ونشاطها التجاري من خلال المهارات التي اكتسبتها خلال الدورات التدريبية

هند جمال

٢٢ سنة

**حاصلة على ليسانس حقوق
بائع تجزئة لمستحضرات التجميل**

**«التشبيك، واستخدام
تطبيق الواتس أب
وWhatsApp وحسابي
على الفيس بوك لتقديم
العروض الترويجية هي
ثلاث نصائح تعلمتها من
تدريب التسويق. وبفضل
هذه النصائح، زاد زبائني
ال دائمون بنسبة ٨٠٪.
تقريباً».**



قبل ثمانية سنوات، قررت رانيا أن تبدأ مسارها المهني الخاص كمصففة شعر. وكانت هذه هي خطوها الأولى في علاقتها مع شركة «تساهيل» كأحد عميلات القروض المتناهية الضرر. وقالت رانيا: «لقد كان لدي بالفعل محل صغير بالإيجار وعدد معقول من العميلات اللاتي أغلبمن من أقرب جيرانى. لكن مستوى زيادة عدد الزبائن كان ضعيفاً للغاية».

ومنذ ستة أشهر، التحقت رانيا ببرنامج المكافحين، واستحوذ التدريب الأول على كل اهتمامها ومن ثم قررت الاستمرار في البرنامج. كيفية جذب العملاء الجدد كان أول الدروس التي استوعبتها. حتى قبل إكمال التدريب، بدأت رانيا بتطبيق بعض النصائح التي تعلمتها في أسبوعها التدريبي الأول. وتخبرنا رانيا «بدأت أنصت بانتباه إلى زبائني، وبالتالي استطعت معرفة كيفية تقديم عروض جذابة لهم. وكان شهر مايو الماضي، نجاحاً كبيراً بالنسبة لي حيث أطلقت أول عرض خاص بالعيد».

لم تعتمد رانيا على التطبيقات مثل واتس آب أو فيس بوك في الترويج للعروض. ولكنها استخدمت الأدوات الإعلانية المباشرة، مثل اللافتات الثابتة والمعلقة، وذلك نظراً لأن معظم جيرانها لا يستخدمون تطبيقات المحمول كثيراً.

رانيا، وهي أم لثلاثة أطفال، بدأت التدريب الرابع وتحرص على استكمال التدريب الخامس. «أنا حريصة جداً على الحصول على شهادة البرنامج النهائي» كما طرحت رانيا.

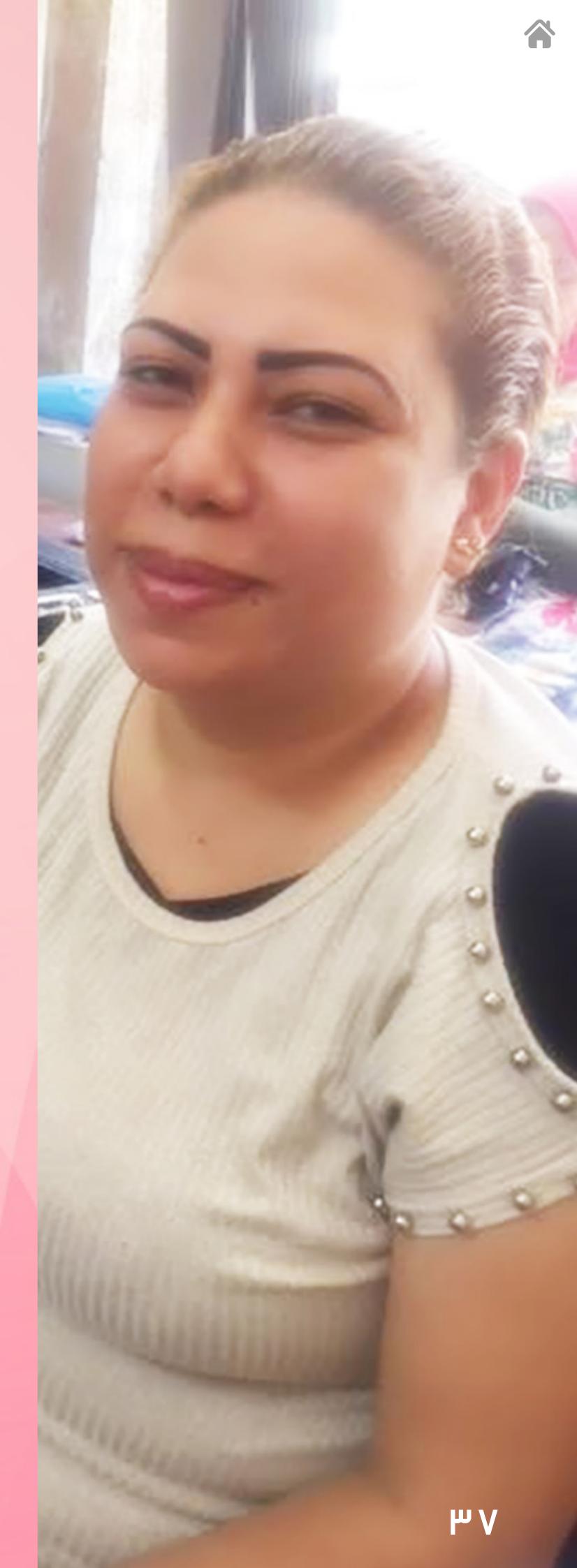
رانيا جرجس

٣٥ سنة

المرحلة الاعدادية

مصففة شعر (كوافيرة)

«ازداد دخل الشهري بنسبة ٣٠٪ منذ أوائل أبريل بفضل دروس تدريب التسويق المصورة»



المهيئة العامة للرقابة المالية الأب الروحي للنشاط

إذا أردنا أن نشير إلى الأب الروحي للنشاط الذي احتضن الصناعة منذ فترة ليست بعيدة وبذل جهوداً ملموسة للتأكد من تطبيق الضوابط الرقابية، فإن أنظارنا ستتجه إلى الهيئة العامة للرقابة المالية التي قامت منذ البداية بتدشين قانون تنظيم النشاط في نوفمبر ٢٠١٤، ثم أصررت فيما بعد معايير الرقابة والإشراف على جهات التمويل لتنظيم النشاط ورفع كفاءة العاملين به، فضلاً عن اهتمامها بإصدار ضوابط بعض المنتجات الجديدة على رأسها التأجير التمويلي والتأمين متناهي الصفر، بما أوجد منتجات مستحدثة ومتنوعة في متناول اللاعبين بالنشاط ويساعدتهم على تعزيز عملياتهم التوسعية بصورة أكبر.

وينبغي أيضاً إلقاء الضوء على اهتمام «الرقابة المالية» بجوانب الدفع غير النقدي حتى قبل صدور قانون رقم ١٨ لسنة ٢٠١٩ الذي يلزم كافة الجهات العاملة في التمويل باستخدام أدوات الدفع الإلكتروني خلال الفترة الزمنية المقررة.

وخلال الفترة السابقة تعاون الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصفر مع «الرقابة المالية» في عدة مجالات لدعم صناعة التمويل متناهي الصغر بمصر، إذ تمكن الاتحاد بإشراف الهيئة من التعاقد مع شركة المصرية لاستعلام الأئتماني وتوفير منظومة الاستعلام الأئتماني لأعضائه بداية من عام ٢٠١٥، كما تم وضع لائحة استرشادية لتقديم التمويل متناهي الصغر لجمعيات / مؤسسات الفئة (ج).

”٢٥٦٪ نمواً في المحفظة الأئتمانية للجمعيات وشركات التمويل و٨٪ زيادة في عدد المستفيدين منذ بداية عام ٢٠١٦“

وتوضح في نمو المحافظ الأئتمانية وعدد المستفيدين مؤشرات صناعة التمويل تكشف جهود الدولة والجهات المعنية لدعم القطاع

قفزت مؤشرات صناعة التمويل متناهي الصغر، كشفة عن جهود الدولة وأجهزتها لمساندة النشاط وتعزيز نموه وذلك من خلال تضافر جهود الجهات المعنية على رأسهم البنك المركزي المصري، الهيئة العامة للرقابة المالية، جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، والشركة المصرية لاستعلام الأئتماني. ونمط المحفظة الأئتمانية لجهات التمويل متناهي الصغر من الجمعيات الأهلية وشركات التمويل إلى ١٢,٦ مليار جنيه نهاية الربع الأول من ٢٠١٩، مقابل ٣,٥ مليار جنيه نهاية الربع الأول من ٢٠١٦، فيما نجحت تلك الجهات في زيادة قاعدة العملاء إلى ٢,٨ مليون عميل خلال الربع الأول من العام الجاري، بدلاً من ١,٥ مليون عميل الربع الأول من عام ٢٠١٦، وفقاً للتقارير الدورية المصدرة من الهيئة العامة للرقابة المالية.

وفي هذا التقرير نستعرض دور الجهات المعنية التي كان لها الفضل الرئيسي في دعم صناعة التمويل متناهي الصغر:

البنك المركزي رمانة ميزان صناعة التمويل متناهي الصغر

من ينظر بعينة لتطور صناعة التمويل متناهي الصغر يجد أن البنك المركزي المصري كان رمانة ميزان تلك الصناعة، فيما يخص توفير التمويل اللازم من خلال البنك أو بالمشاركة في تقديم التدريب والتأهيل اللازم للعاملين بالصناعة.

وأول الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر من رحم مؤسسات التمويل متناهي الصغر، فمنذ بداية تأسيسه، كان هو صوت الصناعة في كافة المحافل واللاعب الاستراتيجي لهم النشاط، ليقوم بالتواصل مع كافة الجهات المحلية والدولية ويعتبر حلقة الوصل بينها وجهات التمويل. والمتابع لأنشطة الاتحاد منذ تدشينه، يدرك أنه عكف على توفير الدعم الفني لكافة العاملين في النشاط، إذ عقد حتى الآن ٩٢ فاعلية تدريبية في ١١ محافظة محلية و٣ فاعليات خارج مصر، واستفاد منها ٥٣٠ جمجميات ومشاركة بنحو ٧٦٢٠ مترب.

وتحضر الدورات التدريبية موضوعات تهم العاملين في الصناعة هي التقييم المالي والائتماني، أساسيات التمويل الأصغر المستدام، تحديد سعر الفائدة وإدارة المتأخرات، التحليل المالي، إدارة المخاطر واستدامة الأعمال، إدارة المراجعة الداخلية، إنجاح التمويل الأصغر - الإدارة من أجل تحسين الأداء، تطوير المنتج، إدارة الموارد البشرية، إدارة البحث، التحليل المالي، إدارة أبحاث السوق، متطلبات الحصول على تمويل، الشمول المالي.

ولأن الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر كان دوماً الصوت المسنون والمعبر عن الصناعة، فقام بعرض رؤيته على مجلس النواب بخصوص قانون ٧ لعام ٢٠١٧ والخاص بالجمجميات والمؤسسات الأهلية (وذلك في إطار الحوار المجتمعي لمناقشة تعديلات قانون الجمجميات الأهلية)، وذلك في اجتماع مع لجنة المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

ولما رأى الاتحاد ضرورة وجود ميثاق يحكم وينظم عمل ممارسات مؤسسات التمويل متناهي الصغر، أعد خلال عام ٢٠١٨، ميثاق الشرف الخاص بمؤسسات التمويل متناهي الصغر، وتم إقراره خلال فاعلية الجمعية العامة للاتحاد يوم ٣ أبريل ٢٠١٨.

ولتعرف عن قرب عن احتياجات سوق التمويل متناهي الصغر أولى اهتماماً ملحوظاً بجانب المراسات والأبحاث، ليوقع خلال عام ٢٠١٨ بروتوكول تعاون مع مركز PaL للأبحاث بهدف إجراء دراسة مسحية لسوق مصر في عدة موضوعات منها التعرف على المنتجات التي يحتاجها السوق المصري للتمويل متناهي الصغر، ورصد حجم الفجوة التمويلية المطلوبة لسوق، وتحديد المنتجات التي تناسب طبيعة المرأة المعيلة.

وتأكد البيانات التاريخية ذلك ففي مايو ٢٠١٧، أعلن البنك إضافة التمويل متناهي الصغر المنووح مباشرة للأشخاص والشركات، أو من خلال الجمعيات والمؤسسات الأهلية وشركات التمويل متناهي الصغر إلى نسبة ٣٠٪ التي تم إلزام البنك بتخصيصها من إجمالي محفظة التسهيلات الائتمانية لتمويل الشركات والمنشآت الصغيرة والمتوسطة خلال ٤ سنوات حتى عام ٢٠٢٠.

والمطلع على مؤشرات أداء البنك ومحافظتها الائتمانية لتمويل متناهي الصغر، يلاحظ القفزة التي حققتها خلال فترة زمنية وجيزة، إذ سجلت قروض البنك للقطاع نحو ٦٩ مليار جنيه نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، مقابل ١٩ مليار جنيه نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٧.

كما أصدر «المركزي» تعليمات إرشادية للبنك لتقييم مخاطر الائتمان للجمجميات والمؤسسات الأهلية التي تباشر التمويل متناهي الصغر باعتبارها مؤسسات لتمويل.

وفيما يتعلق بجانب التأهيل والتدريب، فكان للبنك المركزي المصري دوراً هاماً في تنفيذ الخطة التدريبية للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر لعامي ٢٠١٩-٢٠٢٠ إذ قام بدعم وتمويل ٨٨٪ من الخطة، ليتم عقد ٤ دورة تدريبية بمختلف محافظات مصر، معارفه كفاءة القائمين على الجمجميات الأهلية وممؤسسات التدريب وانعكاس في النهاية على مؤشرات الأداء بصورة عامة.

وخلال عام ٢٠١٨ سعى الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر بالتعاون مع البنك المركزي المصري والهيئة العامة للرقابة المالية لتطبيق نظام الدفع عبر الهاتف المحمول في إطار برنامج تجريبي يشمل مشاركة ٣ جمجميات وبنكين وبعد نجاح تلك التجربة الانتقال للبدء في تنفيذ المرحلة الثانية للمبادرة.

الشركة المصرية للاستعلام الأئتماني للاعب استراتيجي لرفع كفاءة التمويلات وأخيراً ينفي الإشارة إلى اللاعب الاستراتيجي الذي أسهم في رفع جودة وكفاءة المحافظ الأئتمانية لنشاط التمويل متناهي الصغر، وهي الشركة المصرية للاستعلام الأئتماني Score، إذ كان ينفي على المؤسسات العاملة في النشاط الاستعلام عن كافة التمويلات التي تزيد عن ١٥٠٠ جنيه وفقاً للضوابط التنفيذية التابعة لقانون ١٤ لسنة ٢٠١٤.

لذا سارع الاتحاد في سبتمبر ٢٠١٥ بتوقيع اتفاقاً لمدة ثلاثة سنوات مع الشركة تضمن خفض تكاليف تقديم خدمة الاستعلام الأئتماني للمؤسسات التي تمارس التمويل متناهي الصغر في مصر والحاصلة على ترخيص من الهيئة العامة للرقابة المالية وأعضاء بالاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر.

كما أنه في أواخر عام ٢٠١٨ تمكّن الاتحاد من تجديد هذا التعاقد لمدة ثلاثة سنوات أخرى مماثلة قادمة ليضمّن استمرار تقديم خدمات الاستعلام الأئتماني المدعمة للمؤسسات التي تمارس التمويل متناهي الصغر.

وفي أتجاه آخر استطاع الاتحاد دعم منظومة الاستعلام الأئتماني من خلال إدارة نظم المعلومات بالاتحاد حيث قام بتوجيه ٥٠٪ من موارده البشرية عامي ٢٠١٦ - ٢٠١٧ لخدمة المنظومة، وقام بعمل عدّد من الجولات بأغلب محافظات الجمهورية تسهيلاً على الأعضاء لتوقيع عقود اتفاق استخدام خدمة الاستعلام الأئتماني بالتعاون مع Score و«الرقابة المالية»، كما قام الاتحاد بتطوير شكل تقرير الاستعلام ليتناسب مع احتياجات الجمعيات والمؤسسات الأهلية.

ويُسّعُ الاتحاد في الفترة المقبلة بالتعاون مع الشركة المصرية للاستعلام الأئتماني لعمل تقارير تبيّن وضع التنافسية وتوزيع محفظة التمويل ونقط التماس بشكل شهري لتقييم مخاطر التنافسية في السوق المصري في ظل الانتشار والنموا ذو الوتيرة الكبيرة الذي يشهده سوق صناعة التمويل متناهي الصغر بمصر.

أيضاً سعى الاتحاد لإجراء دراسة موسعة بالتعاون مع المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية لقياس أثر التمويل متناهي الصغر على التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخاصة المرأة المعيلة في مصر.

”قرص البنوك تقفز إلى ١٩ مليار جنيه نهاية الربع الأول من ٢٠١٩ بدلاً من ١٩ مليار نهاية الربع الأول من ٢٠١٧“

جهاز تنمية المشروعات محور ارتكاز لتمويل العاملين بالقطاع

لم يكن من اليسير إغفال دور جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، لاسيما أنه كان محور ارتكاز توفير التمويل للعاملين في القطاع منذ زمن بعيد، واستكمل دوره الفعال بعد صدور القواعد المنظمة وتعديل مسماه وإضافة مهامه الجديدة.

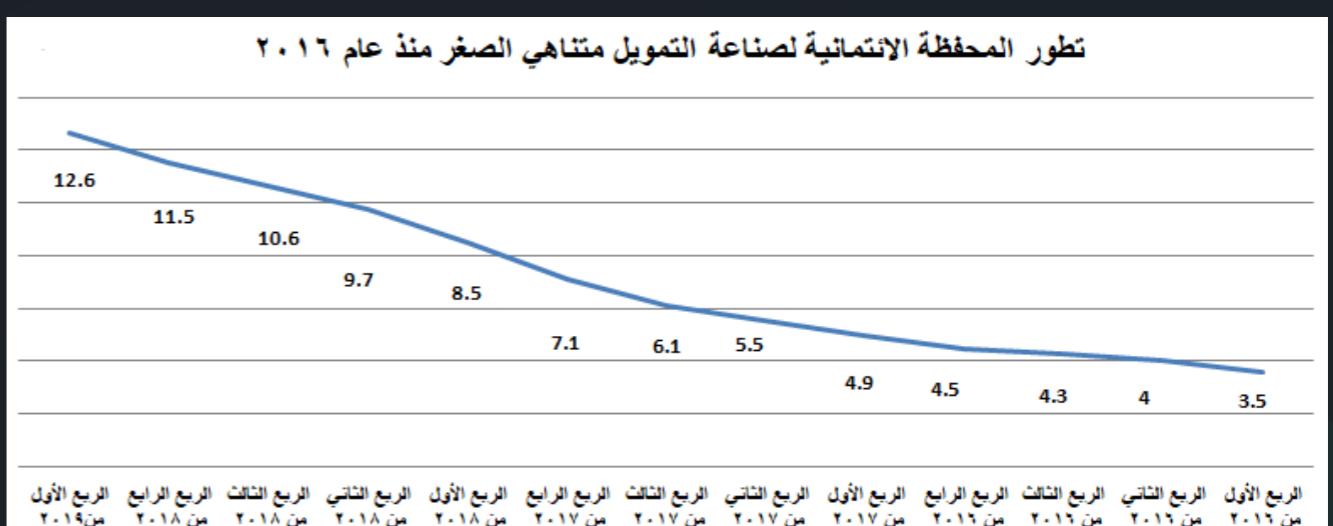
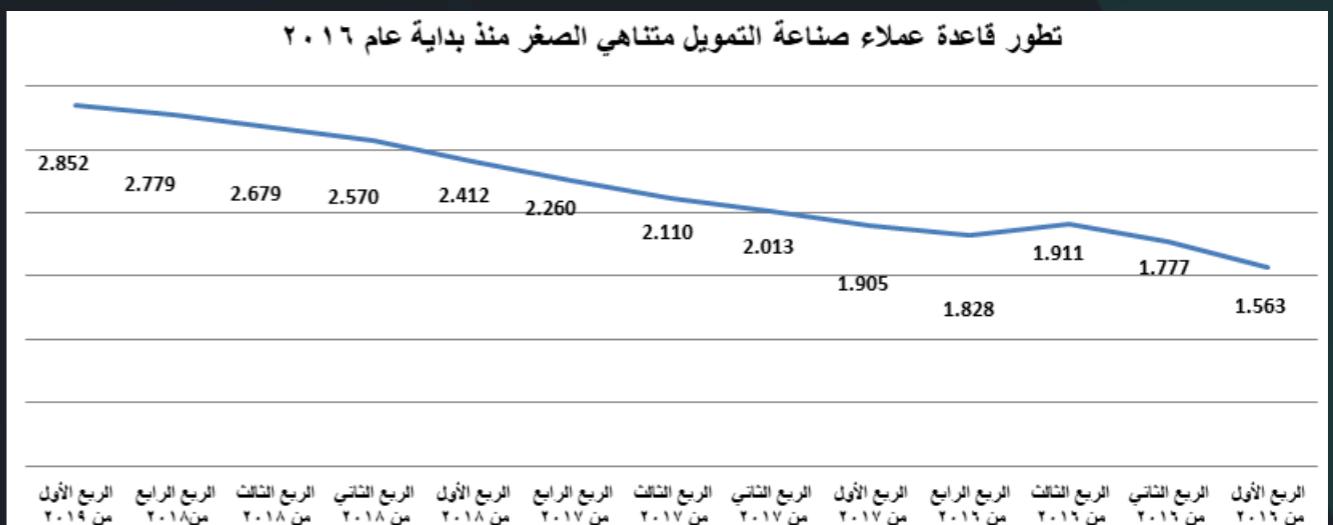
وعكف الجهاز خلال تلك الفترة على مساندة الجمعيات ومؤسسات التمويل متناهي الصغر خاصةً الصغيرة منها وغير القابلة على تلقي التمويلات من البنوك، فضلاً عن قيام الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر بتوقيع بروتوكول تعاون مع الجهاز في عام ٢٠١٨، بهدف تطبيق برنامج الترقية المؤسساتية لـ ٣ جمعية ومؤسسة أهلية من الفئة (ج) إلى الفئة (ب) عن طريق توفير الدعم الفني للبناء، المؤسسي للجمعيات ومؤسسات الأهلية بمجالي (إدارة المراجعة - إدارة المخاطر) و توفير التمويل اللازم لنمو محفظة الأئتمانية.

كما دشن الجهاز مبادرة جديدة لدعم الجمعيات الأهلية خاصة من الفئة (ج)، إذ تنص على أن تخصص البنوك التي يمولها الجهاز نسبة من تلك التمويلات للجمعيات الأهلية من «ج»، الأمر الذي يعزز نمو محفظتها الأئتمانية ومن ثم تحقيق عوامل الاستدامة في السوق.

وزارة التضامن الاجتماعي واستجابة لاحتياجات الصناعة

استجابت وزارة التضامن الاجتماعي لاحتياجات الجمعيات الأهلية خاصةً الفئة «أ»، وقامت بالتعاون مع الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر بمخاطبة رئيس الوزراء لسمح لجمعيات متناهي الصغر من الفئة «أ» بفتح حسابات لدى كافة البنوك باعتبار أن من مقتضيات النمو والحصول على التمويل التعامل مع عدد أكبر من البنوك.

وبالفعل استجاب الدكتور رئيس الوزراء وأصدر قراراً يسمح للجمعيات والمؤسسات الأهلية العاملة في مجال التمويل متناهي الصغر والمصنفة ضمن الفئة (أ) بفتح حسابات مصرافية لدى جميع البنوك المحلية الخاضعة لرقابة البنك المركزي المصري.





فِي خَلَال
10 سَنِين
سَاعَدَنَا
أكْثَرُ مِنْ



شَخْصٌ وَسَهْ مَكَانٍ





الإتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر
Egyptian Microfinance Federation

www.emff-eg.com

الصفحة الرسمية للإتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر



هنساعدك بتمويل لدد
٣٠١٧