

التنمية و التمويل

مجلة .. اقتصادية .. شهرية
العدد الثاني عشر

مسيرة
خمس
سنوات..
تجربة ثرية..
تلهمنا الحماس!!

إهداء وتصميم
جمعية رجال أعمال
أسكندرية



الأستاذ/ محدث عياد
عضو



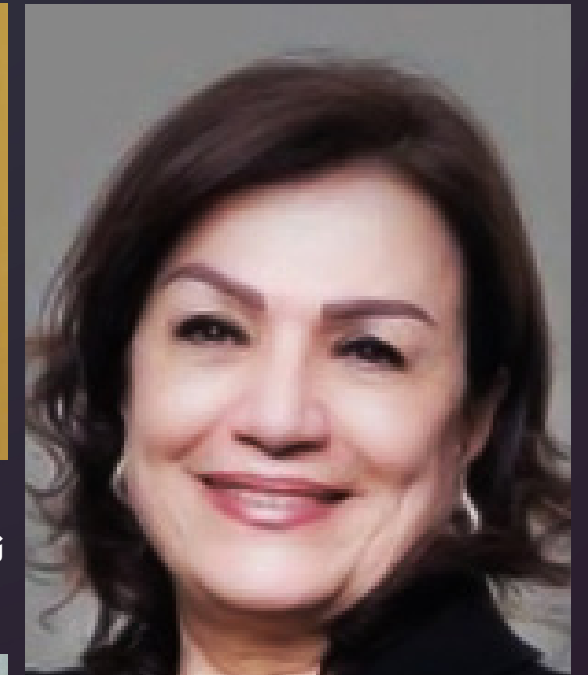
الأستاذة/ نيفين بدر الدين
عضو



الأستاذ/ مجدي موسى
عضو



الأستاذ/ محمد سعيد مشهور
نائب رئيس



الدكتورة/ منى ذو الفقار
رئيس مجلس الإدارة



الأستاذ/ خالد صلاح طلب
نائب رئيس

إدارة الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر

تأسس الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر بأحكام القانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠١٤ والخاص بالتمويل متناهي الصغر وصدر النظام الأساسي بقرار مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية رقم «٢» لسنة ٢٠١٥، وتم انتخاب مجلس الإدارة في ١٥/٩/٢٠١٥ كما تم إعادة اختيار المجلس الحالي في انتخابات الاتحاد خلال يونيو ٢٠١٧. وقد ترتب على إصدار القانون توفير بيئة تشريعية موثقة ومعايير موحدة وضوابط محددة للرقابة على النشاط، بما يضمن الكفاءة المؤسسية والاستدامة المالية وحماية حقوق المستفيدين. ويستهدف تنمية النشاط وإتاحته في كافة أنحاء مصر، بجانب بناء ودعم قدرات مؤسسات التمويل من خلال توفير برامج تدريبية متخصصة والمعونة والاستشارات الفنية، فضلاً عن توفير البيانات ونظم المعلومات وإعداد الدراسات والأبحاث.



الدكتورة/ سهير المصري
عضو



الدكتور/ محمد نشأت العريس
عضو



الدكتورة/ إيمان بيبرس
عضو



الدكتور/ إيهاب فوزي عويس
أمين الصندوق



الأستاذة/ هالة أبو السعد
أمين السر

محتويات العدد

جهاز تنمية المشروعات
يستهدف فخر تمويلات
بحوالي ١٢ مليار جنيه
للتحويل متناهي الصغر

٩



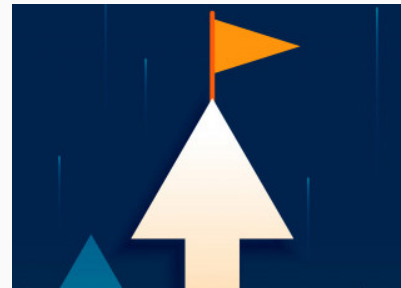
الأستاذ شريف سامي:
الاستثمار في التمويل
متناهي الصغر

١٩



"تساهيل" تتيح التدريب
للعاملات السيدات عبر
برنامج المكافحين

٢٩



٣٩

مؤشرات صناعة التمويل
تكشف جهود الدولة
والجهات المعنية لدعم
القطاع

٢١

الأستاذ حسن إبراهيم:
الدفع الإلكتروني
مستقبل صناعة التمويل
متناهي الصغر

١٤

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 أعمال
أسكندرية



تحرير
هبة محمد

رئيس التحرير
خالد صلاح

رئيس مجلس الإدارة
الدكتورة / مني ذو الفقار



www.emff-eg.com

الصفحة الرسمية للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر





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

العام الأول لميلاد مجلة التنمية والتمويل

منذ بداية تأسيسه، لعب الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر دوراً استراتيجياً لدعم ومساندة الصناعة، سواء 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 ودور الاتحاد والصناعة ككل، وإذ تحتفل في عيدها 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.

وينبغي 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 متميزة خاصة 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 للاعبين بالقطاع وإتاحة الفرصة لفريق العمل بالتواصل وأجراء أبحاث صحفية 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 وُلد على أيديهم، 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



المالية الدولية، وتتضمن مبادئه الأساسية الشفافية والمعاملة العادلة وتسوية المنازعات وحل شكاوى المتعاملين وتعزيز الثقة، كما يلقي الضوء على التزامات العملاء 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 العبء الاقتصادي عند مواجهة أية أخطار تهدد المواطن المصري البسيط من وفاة أو عجز.

ويشرفني أن انهني كلماتي البسيطة بتجديد التزام الرقيب على الخدمات المالية غير المصرفية باستمرار جهوده لتنظيم وتنمية نشاط التمويل متناهي الصغر، وليشهد هذا القطاع في عامه الخامس المزيد من التطور في النشاط والخدمات بغرض الوصول إلى أكبر عدد من العملاء. وأتمنى للجميع التوفيق والنجاح.

يسعدني مشاركة مجلة «التنمية والتمويل» احتفالها بمرور العام الأول على صدورهما، لتصبح لسان حال قطاع عريض من الهيئات 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 وتولي الهيئة العامة للرقابة المالية مهام التنظيم والإشراف والرقابة عليه.

وبنظرة سريعة نرصد من خلالها حجم التطور الذي شهده 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 ٧,١ مليار جنيه لعدد ٢,٣ 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 وبقوة بشرية تزيد عن ٢٥ 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 انجازه حتى اليوم- وأدأؤه لمسئولياته المجتمعية التي يقدمها قطاع التمويل متناهي الصغر- بتمويله للشريحة العظمى من المواطنين الأكثر احتياجاً للتمويل في المجتمع المصري.

وخلال عام ٢٠١٩ استكملنا مسيرة التطور لنشاط التمويل متناهي الصغر والذي استحق -بأدأؤه 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 القفزة النوعية للنشاط بالتزام جهات التمويل متناهي الصغر بما أقرته الهيئة من توفير غطاء تأميني ضد حالات الوفاة والعجز الكلي المستديم على عملاء التمويل متناهي الصغر.

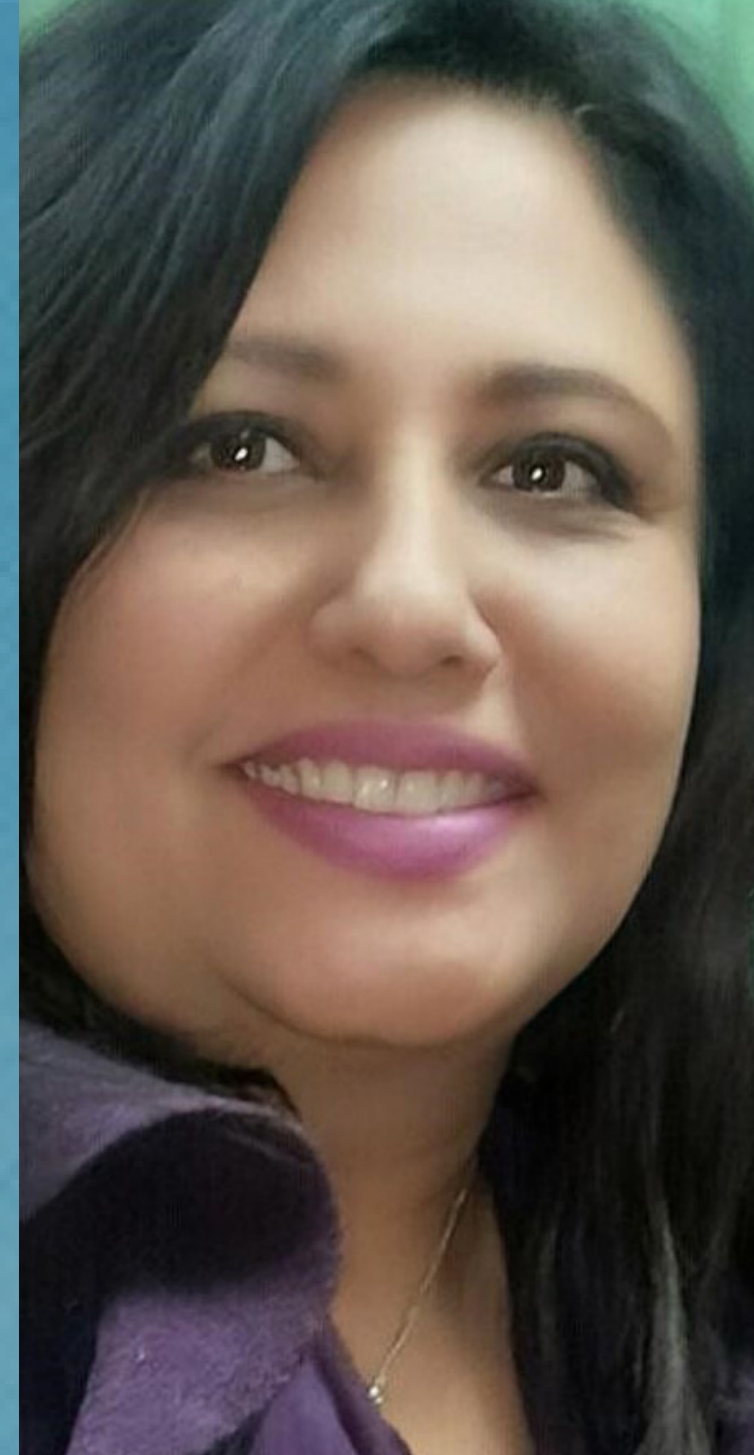
ولحماية حقوق المواطن المستفيد من نشاط التمويل متناهي الصغر، أصدرت الهيئة في الربع الأول من العام الجاري دليل تفصيلي عن «حماية عملاء التمويل متناهي الصغر للشركات والجمعيات والمؤسسات الأهلية» يتفق مع أفضل الممارسات في العديد من الدول وأفضل الممارسات والمعايير الدولية الموضوعة في حماية المتعاملين من قبل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



خلال ٣ أعوام مقبلة

جهاز تنمية المشروعات يستهدف ضخ تمويلات بحوالي ١٢ مليار جنيه للتمويل متناهي الصغر

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



ما هي توقعات الجهاز للتمويل متناهي الصغر خاصة بعد الاجراءات التي تم اتخاذها لدعم القطاع بداية من صدور قانون ١٤١ لعام ٢٠١٤ بشأن تنظيم التمويل متناهي الصغر، ثم القرارات التالية التي أصدرتها الهيئة العامة للرقابة المالية لتنظيم النشاط؟

نيفين بدر الدين: أتوقع أن تشهد الفترة المقبلة تطوراً كبيراً ليس فقط في نمو المحفظة الائتمانية للقطاع وإنما أيضاً في تقديم منتجات جديدة متضمنة التأمين متناهي الصغر والتأجير التمويلي متناهي الصغر والتوسع في منظومة الدفع الإلكتروني، وذلك بالإضافة إلى النمو الملموس للمحفظة الائتمانية والذي تجاوز ٥ أضعاف قيمتها حتى الآن منذ صدور قانون ١٤١ لعام ٢٠١٤.

بجانب التوجهات الرئاسية والحكومية وتتضمن كافة الجهات المعنية لدعم والنهوض بالنشاط، لتعزيز الشمول المالي الذي يلامس بشكل كبير شرائح المتعاملين في التمويل متناهي الصغر والقطاع غير الرسمي و سيكون له أثر كبير في نمو النشاط.

وأشير إلى أنه يوجد ٦ 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 ومتناهي الصغر والهيئة العامة للرقابة المالية

والجهات المعنية الأخرى، والعامل الثاني هو دعم وتنمية المشروعات الصغيرة ومتناهي الصغر، بالإضافة على أهمية استخدام الأدوات الرقمية والدفع الإلكتروني.

وأود أن ألفت الانتباه بأنه تم اختيار مصر من بين ٣ دول في العالم بالإضافة إلى الصين والمكسيك لقياس مؤشرات الشمول المالي، ومعايير الاختيار ارتكزت على مؤشرات الإصلاح والتنمية الاقتصادية الإيجابية، وتحديدًا في مصر يوجد أكثر من ٤٤ مليون شخص يمكن تضمينهم في منظومة الشمول المالي وربطهم بخدمات مالية رسمية.

ومن الجدير بالذكر أن معدل الشمول المالي ارتفع إلى ٣٣٪ في عام ٢٠١٧، مقارنة بـ ١٠٪ في عام ٢٠١١ و ١٤٪ عام ٢٠١٤، وأتوقع أن يتضاعف المعدل عند تطبيق القياس المقبل في عام ٢٠٢٠ إن شاء الله.

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

”مساهمة النشاط

تقفز إلى ٥٠٪ من

المحفظة الائتمانية

الإجمالية للجهاز

خلال العام الماضي“

”نتعاون فعلياً مع حوالي ٣٥٠ جمعية أهلية وخطة للتعاون والتعاقد هذا العام مع ما يقرب من ١٠٠ عقد مع الجمعيات المصنفة الفئة «ج»“



من ضمنها مركز البحوث الاجتماعية والجنائية.

كما يستهدف الجهاز دعم إضافة منتجات جديدة منها التأجير التمويلي، بجانب الاستمرار في برنامج الترقية المؤسسية للجمعيات الأهلية المصنفة «ج» خلال السنوات الثلاثة المقبلة.

وأؤكد أن الجهاز يعي بصورة كبيرة الدور المحوري الذي يلعبه نشاط التمويل متناهي الصغر لذا حرص خلال الفترة الأخيرة على تعزيز دوره لتقفز نسبة مساهمة النشاط إلى ٥٠% من المحفظة الائتمانية الإجمالية للجهاز في العام الماضي وهي سابقة لم تحدث من قبل، إذ ضخ الجهاز أكثر من ٣ مليار جنيه لعملاء التمويل متناهي الصغر من إجمالي محفظة ائتمانية للجهاز خلال عام ٢٠١٩ بلغت ٦ مليار جنيه. أيضاً دشّن الجهاز عدد من المبادرات، أبرزهم بروتوكول الترقية المؤسسية للجمعيات الأهلية الذي عقده مع الاتحاد المصري للتمويل

متناهي الصغر والتي تتضمن بنك مصر وبنك القاهرة، وبنك الشركة المصرفية SAIB، وبنك التعمير والإسكان، والبنك الأهلي المصري، وبنك قناة السويس، والبنك التجاري الدولي، وبنك التنمية الصناعية والبنك الزراعي المصري.

ويقوم الجهاز بدعم شركات التمويل متناهي الصغر أيضاً بجانب البنوك والمؤسسات والجمعيات الأهلية، إذ نمول ٤ شركات سواء كان بصورة مباشرة أو من خلال البنوك التي يقوم الجهاز بتمويلها لإعادة الإقراض للشركات والجمعيات الأهلية ووصل حجم التمويلات التي تم إتاحتها للشركات مبلغ ١٧٠ مليون جنيه، بهدف زيادة قدرتها على التوسع في محفظتها الائتمانية وإتاحة الخدمة لأكبر عدد من العملاء النهائيين والفئات الأكثر احتياجاً.

نود التعرف على استراتيجية الجهاز لدعم قطاع التمويل متناهي الصغر؟

نيفين بدر الدين: يرى الجهاز أهمية دور التمويل متناهي الصغر في تنمية البيئة الاجتماعية والاقتصادية لعدد من الشرائح أهمها المرأة والشباب، لذا فإن الجهاز خلال السنوات الثلاثة المقبلة، يستهدف ضخ ١٢ مليار جنيه في القطاع وذلك بالشراكة مع الهيئة والاتحاد والجهات الوسيطة، والتركيز على توفير الدعم الفني والبيئة الداعمة وتمويل الجمعيات الأهلية فضلاً عن تدشين ورش عمل واجراء دراسات عن القطاع بالتعاون مع عدة جهات

نيفين بدر الدين: عقدت الهيئة العامة للرقابة المالية عدة اجتماعات مع الجهات المعنية بتمويل المشروعات متناهية الصغر والصغيرة ومتناهية الصغر ودارت المناقشات حول تدشين تنظيم للشركات العاملة في هذا المجال، وما إذا كانت نفس الشركة التي تمول المشروعات متناهية الصغر لها الحق في إضافة نشاط تمويل الصغيرة والمتوسطة من خلال تأسيس وحدة أخرى مستقلة للقطاع الجديد أو أن يتم إشهار شركة جديدة.

كما دارت المناقشات حول زيادة الحد الأقصى لقرض العميل متناهي الصغر، والمحددة بـ ١٠٠ ألف جنيه حالياً، وذلك بهدف تلبية احتياجات كافة الفئات بالسوق.

ما رؤيتكم لدور البنوك في دعم النشاط؟

نيفين بدر الدين: أرى أنه تم فتح شهية البنوك للدخول في مجال التمويل متناهي الصغر وخاصة بعد الضوابط الجديدة والقانون المنظم، بما يعكس أن البنوك تغير مسارها بعدما كانت تعزف عن تمويل العملاء النهائيين والجمعيات الأهلية العاملة في النشاط، وأشار إلى أن ذلك نتيجة الجهود الكبيرة من الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر وجهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.

كما حرص جهاز تنمية المشروعات على التوسع في قاعدة البنوك التي تعامل معها في مجال التمويل



في صناعة التمويل متناهي الصغر شركة تنمية ترسم ملامح نمو صناعة التمويل وتستعرض خطةها المستقبلية

تعتبر شركة تنمية من أكبر الشركات العاملة في نشاط التمويل متناهي الصغر، نجحت في 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 تساهمت في الكفاءة الجديدة على استقطابهم للاستفادة من خبراتهم، لذا حرصت مجلة التنمية والتمويل على لقاء الأستاذ عمرو أبو عيش، 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...

ندرس 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 للبنوك قد تصل إلى مليار جنيه، منهم ٤٠٠ مليون جنيه يقوم من خلالها البنوك 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 البنوك بتمويل العملاء النهائيين مباشرة.

في إطار دعم 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، جارٍ الإعداد تمهيداً للعرض على مجلس إدارة الجهاز.

لتلك الجمعيات من خلال الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر. ومنحنا من بداية هذا العام وحتى نهاية يونيو ٢٠١٩ حوالي ١,٤٠ مليار جنيه من خلال حوالي ١٠٠ ألف قرض ومن المتوقع ضخ أكثر من ٣ مليار لحوالي ٢٢٠ ألف عميل خلال عام ٢٠١٩.

ما هي خطة الجهاز للتعاون مع الجمعيات الأهلية؟

نيفين بدر الدين: لدينا تعاقدات قائمة مع أكثر من ٣٥٠ 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 المؤسسية لتتعد إلى الفئة «ب».

ما آخر 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، وبدأت بعض البنوك في تنفيذها أبرزهم بنك قناة السويس وبنك التنمية الصناعية والعمال المصري، وبالفعل تم تمويل

نود التعرف على رؤية شركة تنمية لسوق التمويل متناهي الصغر خاصة بعد عدد من التطورات التي شهدها السوق في الفترة الماضية؟

عمرو أبو عيش: مرت صناعة التمويل متناهي الصغر بعدد من التطورات منها الخاصة 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 لمستثمرين جدد والبيع الجزئي لشركة تساهيل يعتبر أمراً إيجابياً، لاسيما أنه جذب مجموعات كبيرة من المستثمرين، لكن دخول بعض الكيانات الجديدة التي قد تفتقد للخبرة والحكمة الكافية بالسوق ربما يحدث توسع مفاجئ وبسرعة عالية جداً ومن ثم قد يؤدي لانحياز جزئي في السوق.

وتشير كافة الدراسات والأبحاث التي أجريت للدول التي تعرضت لانحياز كامل أو جزئي لسوق التمويل متناهي الصغر كدول الهند، المكسيك، نيجيريا، جواتيمالا، إلى أن التوسع السريع في السوق يؤدي لظهور عدد من المؤشرات التي إن تحققت قد تسبب مشكلات كبيرة في الصناعة، وتتمثل في: أن عدد مسئولى التمويل الجدد يمثلوا أكثر من 50% من إجمالي عدد المسئولين، وأشير إلى أننا نواجه حالة شبيهة بذلك بمؤسسات كثيرة ويمكن القول إنها على مستوى السوق أيضاً.

المؤشر الآخر هو أن المخاطر عادةً ما ترتبط باللاعبين الجدد وليس القدامى، فينبغي إدراك أن المؤسسات الكبيرة القديمة قادرة على التوسع بمعدلات أسرع من نظيرتها الجديدة، بالتالي فإن أضمن توسع يتم على مستوى الجمعيات والشركات الكبرى. وأوضح أن الشركات الجديدة تعتقد أن تسهيل الاشتراطات الائتمانية لمنح تسهيلات ائتمانية للعملاء هي أسهل الطرق لكسب العملاء وآلية للسيطرة على السوق، لكن اللاعبين المخضرمين 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 1,5 إلى 2% إلى بين 4 إلى 5% على مستوى السوق.

ومن ثم تظهر خطورة النتائج ما لم تتدخل 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 الإذخار متناهي الصغر Micro Saving، تمويل شراء المنازل الصغيرة جدا Micro housing، التمويل الاستهلاكي متناهي الصغر Micro consuming أو Retail finance، فضلاً عن إتاحة الخدمات المالية غير المصرفية الأخرى منها تحويل الأموال وهي بصورة عامة منتجات مهمة جداً ولن تؤثر سلباً

على الصناعة كما يعتقد البعض. وأرى أن إتاحة الهيئة لمنتج ائتمان المشروعات في بداية وضع القانون كانت بداية تشريعية سليمة من وجهة نظري للتحكم والسيطرة على السوق، لكن بعد مرور مزيد من الوقت لم تجد الكيانات الجديدة سوى منتج ائتمان الشركات وبدأت تتقاتل عليه ومن ثم ظهور بعض المؤشرات السلبية في السوق.

ما هي التحديات التي طرأت على صناعة التمويل متناهي الصغر؟

عمرو أبو عيش: كثير من الكيانات الجديدة تسرق موظفي المؤسسات القديمة، دون تنفيذ ميثاق شرف الصناعة الذي أصدره الاتحاد فمثلاً تم اختطاف ما يقرب من 130 موظف من «تنمية» خلال 6 أشهر، وأكد أن تلك الممارسات لن تضرنا لأننا ملتزمين بتطبيق الميثاق ونحرص في تعيين موظفينا من الكوادر الجديدة خاصة مسئولى الائتمان، 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 البنوك؟

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

قطاع المشروعات متناهية الصغر للنسبة الإلزامية من التمويل الموجه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والبالغة 20% من المحافظ الائتمانية، ففتح المجال للمكافحين الحقيقيين في السوق وهم الجمعيات الأهلية، والتي كانت تواجه صعوبات في تلقي التمويل وتترقب المنح من الجهات الدولية بهدف توسعة محافظهم الائتمانية.

لكن الكيانات الصغيرة التي تم تأسيسها استغلت هذه الخطوات بصورة سيئة، واتسائل عن منح البنوك ائتمان لجهات ليس لديها محافظ ائتمانية غير ناضجة، إذ أنه لابد أن تعمل تلك الجهات فترة زمنية طويلة للموافقة على منحها التمويل، وأشير إلى أن هذا الاجراء سيسهم في زيادة حجم الاستثمارات وتحسين جودتها، خاصة أن أي شركة جديدة ستحرص منذ بداية تأسيسها على إتاحة استثمارات ذاتية ما بين 10 مليون حتى 20 مليون جنيه، مقابل 50 مليون جنيه حالياً، بما يصب في النهاية في مصلحة السوق ككل.

كما أن المستثمر الذي يضخ هذه الاستثمارات الضخمة في السوق يكون لديه القدرة على انتقاء العناصر الإدارية التي تدير المحفظة الائتمانية والكيانات الجديدة بكفاءة.

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

إلى ٢٠% من إجمالي المحافظ الائتمانية..

عمرو أبو عيش: من الأفضل أن يتم تعطيل قرار ضم تمويل المشروعات متناهية الصغر للنسبة الإلزامية أو تحجيمه من خلال فرض نسبة محددة تصل لـ ١ أو ٢% منها للتمويل متناهي الصغر، وأشار إلى أن ذلك قد لا يكون في صالح «تنمية» وإنما يخدم الصناعة ككل.

ما هي رؤية «تنمية» للتعديل المقترح لقانون ١٤١ الخاص بتنظيم نشاط التمويل متناهي الصغر؟

عمرو أبو عيش: التوسع في إتاحة التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة يعتبر قرار إيجابي لكن ينبغي وضع اشتراطات واضحة للتأكد من قدرة مؤسسات التمويل متناهي الصغر على منح الائتمان لتلك الشركات.

ما رأيك في تصريح الأستاذة لبنى هلال نائب محافظ البنك المركزي المصري بشأن «أنه من الوارد السماح لشركات التمويل متناهي الصغر بالحصول على رخصة التيرتو في مرحلة لاحقة»؟

عمرو أبو عيش: أشيد بتصريح نائب محافظ البنك المركزي وكنا ننادي بصورة دائمة باجتذاب المدخرات لاسيما أنه من المعروف أن الطلب على خدمات الإذخار يماثل ٥ أو ٦ أضعاف الطلب على خدمات التمويل بين أصحاب الدخول المنخفضة، ولا يعكس ذلك أن لديهم فائض وإنما لمجابهة المعوقات المعيشية العادية

وغير العادية أيضاً.

نص التعديل المقترح لقانون ١٤١ على زيادة الحد الأقصى للتمويل إلى ٢٠٠ ألف جنيه، هل يعتبر ذلك كافياً؟

عمرو أبو عيش: يعتمد ذلك على قدرات كل مؤسسة في منح التمويل، لكن بصورة عامة يعتبر الحد الأقصى المقترح كافياً بمعايير الصناعة، وأشار هنا إلى أنه في السابق كان هناك فجوة بين الحد الأقصى للتمويل متناهي الصغر والحد الأدنى للتمويل الممنوح من البنوك، لذا فإني أشيد باقتراح السماح لمؤسسات التمويل متناهي الصغر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

نود التعرف على استراتيجية شركة تنمية خلال الفترة المقبلة؟

أبو عيش: تسير تنمية على خطى ثابتة ومستمرة في التوسع داخل السوق المحلي بنفس الآلية المتبعة من قبل، إذ توسعنا بصورة كبيرة خلال العام الماضي وفتحنا ١٠٠ فرع جديد ونخطط للوصول بشبكة الفروع إلى ٣٢٠ فرعاً بنهاية العام الجاري.

وأدركنا أهمية الأبحاث والدراسات لذلك أنشأنا إدارات متخصصة بهذا الشأن ونحرص حالياً كيفية الوصول للعملاء باستخدام الحلول الرقمية، فضلاً عن دراسة إتاحة منتجات جديدة.

ما هو محتوى تلك الدراسات والأبحاث؟

أبو عيش: تدور حول آلية تقديم الخدمة للعملاء لتكون أكثر تناسباً مع احتياجاتهم، بعيداً عن الطريقة التقليدية المتعارف عليها، خاصة 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 عيش: الهيئة طالبت كافة جهات التمويل متناهي الصغر لتوفير أوضاعها خلال ٦ أشهر، لذا تكف تنمية على إتاحة محفظة الهاتف المحمول والبطاقات المدفوعة مسبقاً للسداد والتحويل.

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

أبو عيش: أعتقد أن تنمية تعتبر الجهة الوحيدة التي تتيح بوليصة اختيارية للتأمين متناهي 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 متناهي الصغر الذي أصدرت الهيئة ضوابطه مؤخراً، فإن «تنمية» طبقته منذ أكثر من ١٠ سنوات بأسعار مخفضة.

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

آخر تطورات الآلية؟

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

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

أبو عيش: وصلت المحفظة الائتمانية إلى ٣,٢٥٠ مليار جنيه وتخدم ٣٦٠ ألف عميل، ومن المستهدف الوصول بين ٣,٥ و٤ مليار جنيه بنهاية العام الجاري، إذ أنه من المهم الحفاظ على جودة المحفظة الائتمانية خاصة في تلك المرحلة التي تشهدها الصناعة.

ماذا عن الحصة السوقية للشركة؟

أبو عيش: بلغت الحصة السوقية لـ «تنمية» ٢٤% وفقاً لآخر تقرير صادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية عن سوق التمويل متناهي الصغر، أما حصتنا بين الشركات العاملة في الصناعة فحققنا أكثر من ٥٠% على مستوى الجمهورية ككل، وذلك فيما يخص الرصيد القائم للمحفظة الائتمانية.

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



وفى هذا السياق شهدنا إصدار الهيئة العامة للرقابة المالية الضوابط التنظيمية التي استحدثت صناديق الاستثمار المتخصصة فى التمويل متناهي الصغر، وأيضاً إتاحة توجيه صناديق الاستثمار الأخرى لجزء من أموالها لتمويل الشركات والجمعيات الأهلية من خلال حوالة جزء من محافظه بما يرضخ تمويل جديد لها. ومازلنا فى انتظار تأسيس وبدء نشاط مثل تلك الصناديق المتخصصة فى التمويل متناهي الصغر.

ويرتبط بتلك الصناديق وجوب دراسة متطلبات جذب الصناديق الدولية المتخصصة فى المجال والتي توجه أموالها لمؤسسات التمويل متناهي الصغر فى مختلف مناطق العالم وفى مقدمتها الأسواق الناشئة. فمصر بالتأكيد تستحق أن تكون ضمن الدول الجاذبة لتلك الصناديق فى ضوء حجم سكانها ومعدلات نمو السوق بها وما تحقق بها على أرض الواقع ومستهدفات حجم التمويل بها، لاسيما مع إضافة منتجات وأدوات جديدة مثل التأجير التمويلي متناهي الصغر والتسهيل الجارى مدين متناهي الصغر وما يتم مناقشته من رفع الحد الأقصى للقروض متناهي الصغر.

هذا وتشير الإحصاءات إلى وجود أكثر من ٩٠ صندوق عالمياً منتشرة فى ١٧ دولة توجه استثماراتها إلى التمويل متناهي الصغر، وتزيد أموالها عن ١٥ مليار دولار بمتوسط معدل نمو سنوى يزيد عن ٢٠% خلال العشر سنوات الأخيرة. وتحليل المناطق المستقطبة لتلك التمويلات نجد أن أمريكا اللاتينية تأتى فى المرتبة الأولى حيث وجهت لها ٣٢% من تلك الأموال، تليها منطقة شرق أوروبا ووسط آسيا بـ ٢٧%، ثم جنوب آسيا بنسبة ١٦%، فجنوب شرق آسيا والمحيط الهادى بـ ١٤%، وصولاً لمنطقة أفريقيا (جنوب الصحراء) بنسبة ٨% وأخيراً منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي نتمنى إليها بـ ٣%. وهو ما يستوجب علينا العمل لزيادة نصيبنا فى استقطاب جزء من تلك الأموال.

لذا علينا سعيًا لمضاعفة مصادر التمويل المتاحة لقطاع التمويل متناهي الصغر، الترويج لمصر كمقصد استثماري لتلك المؤسسات الدولية، جنباً إلى جنب مع البدء فى إطلاق صناديق استثمار مصرية للتمويل متناهي الصغر وتشجيع استخدام الأدوات المالية المناسبة التي يتيحها سوق المال وبصفة خاصة السندات قصيرة الأجل وهى منظمة بصورة متكاملة من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية. وقد يكون مفيداً أن تؤسس فى مصر شركة تصنيف أئتمانى تتخصص فى 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 منظمة فى مصر، وشهدت تلك الفترة نمواً قوياً من حيث الكم والكيف فى النتائج المحققة، بفعل تضافر جهود العاملين فى القطاع واهتمام الهيئة العامة للرقابة المالية وما أبداه البنك المركزى المصرى من تفهم للصناعة ومبادرات داعمة خلال العامين الأخيرين. وبالتأكيد كان لاستحداث اتحاد مصرى للتمويل متناهي الصغر مساهمة فى تنسيق ودفع العديد من المبادرات لخدمة رسالة ذات عائد اقتصادي واجتماعي يشار لها بالبنان.

ولعل الفرضية الأساسية التى بدأنا بها رحلة التمويل متناهي الصغر المنظم، مستهدفين التوازن بين التنمية والرقابة وحماية المتعاملين، هى أن الجمعيات والمؤسسات الأهلية مع الشركات ستكون قائدة النشاط وليس البنوك. وهو ما أثبتته الأيام، وأكدت أن متطلبات النجاح والنمو تتطلب موارد تمويلية وبنية إدارية وكوادر تتوافر بالأساس فى الشركات والجمعيات الأهلية الكبيرة.

وفى ضوء ما سبق، وسعيًا للمزيد من النمو للقطاع، وبالنظر إلى ما شهدناه من إقبال على تأسيس شركات جديدة والاستحواذات التى تمت على بعضها، من كيانات كلها مقيمة أسهمها بالبورصة المصرية، أرى وجوب الاهتمام بتنمية وتشجيع فرص الاستثمار فى مجال التمويل متناهي الصغر، ولا سيما فى 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 آليات الدفع الإلكتروني واستخدام الأدوات الرقمية تعتبر مستقبل صناعة التمويل متناهي الصغر خلال الفترة المقبلة، وتتماشى مع خطة الدولة.

لفت «إبراهيم» إلى أن أبرز التحديات التي تواجه صناعة التمويل متناهي الصغر في الفترة الراهنة تتمثل 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 تتضح كافة 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، بعدما كان يقتصر فتح حسابات لدى ٥ بنوك فقط، الأمر الذي



ترقية نحو ٤٤ جمعية من الفئة «ج» إلى الفئة «ب»، و١٠ جمعيات أهلية من الفئة «ب» إلى الفئة «أ»

يعزز قدرتها على الحصول على التمويل وتحقيق معدلات نمو مرتفعة وهو يعكس جهود الدكتور منى ذو الفقار رئيس مجلس إدارة الاتحاد والدكتورة غادة والي وزيرة التضامن الاجتماعي في تنمية النشاط وتوسعة المجال أمام مؤسسات التمويل متناهي الصغر.

قال المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر أن المحفظة الائتمانية الحالية للصناعة سجلت ١٩,٥ مليار جنيه، وتخدم ٣,٢٣٧ مليون عميل، بينما تقدر الفئات المستهدفة في مصر بـ ١١ مليون عميل محتمل بما يشير إلى أن نسب الانتشار الفعلية وتلبية احتياجات السوق من حيث عدد المستفيدين تبلغ ٢٩,٤٪.

أضاف أنه بعد الأخذ في الاعتبار عدد من المؤشرات أهمها معدلات الفقر، فإن المحفظة الائتمانية المحتملة قد تصل إلى ٦٠ مليار جنيه، ويمكن القول أن تلك القيمة قابلة للتغيير وفقاً لمتطلبات ومتغيراته السوق.

أشار، المدير العام للاتحاد، إلى أن الجمعيات الأهلية العاملة في نشاط التمويل تربعت على عرش الجهات التمويلية فيما يخص عدد المستفيدين لتخدم ١,٨ مليون عميل بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، بينما استحوذت على مركز الوصيف من حيث قيمة المحفظة الائتمانية لتسجل ٦,٥٧٥ مليار جنيه نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، محققة نمو ٤,٤٪ مقارنةً بنهاية ديسمبر ٢٠١٨، ونمواً بواقع ٢٨٪ عن نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٨، وفقاً لآخر تقرير صادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية.

ولفت إلى أن شركات التمويل متناهي الصغر حصت المركز الثاني من حيث عدد المستفيدين، لتخدم ٩٦١ ألف عميل، بمعدل نمو ١٠٪ عن نهاية ديسمبر

معدلات التعثر في النشاط منخفضة جداً ومعدلات السداد في أغلب المؤسسات خاصة الكبيرة تتعدى ٩٩٪

٢٠١٨ ونسبة نمو قدرها ٤٩,٤٪ مقارنةً بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٨، فيما قفزت محفظتها الائتمانية ١٥,٧٪ لتسجل ٦,٠٧٨ مليار جنيه نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، بنمو سجل ٨١,٣٪ مقارنةً بالربع الأول من عام ٢٠١٨، وبذلك تحتل المركز الثالث من حيث قيمة المحفظة.

وقال «حسن إبراهيم» أن البنوك احتلت المركز الثالث من حيث عدد المستفيدين والبالغ عددهم ٣٨٣ ألف عميل بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩ بمعدل نمو ٤,١٪ عن ديسمبر ٢٠١٨، وبنمو بلغ ٢٢,٧٪ مقارنةً بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٨، بينما احتلت المركز الأول من حيث قيمة محفظتها الائتمانية المباشرة والأقل من ١٠٠ ألف جنيه والتي وصلت إلى ٦,٩٤٠ مليار جنيه بنسبة نمو بلغت ١١,٢٪ مقارنةً بنهاية ديسمبر ٢٠١٨ وبنمو قدره ٥٢,٨٪ نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٨.

أوضح، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن الاتحاد لا يمنح تمويلات متناهية الصغر ولا يتعامل مباشرة مع العملاء وإنما هو جهة منوط بها تنمية ودعم صناعة التمويل متناهي الصغر في مصر للعمل على انتشارها وتوسيع قاعدتها

وخلال السنوات الأربعة الماضية أي منذ تأسيس الاتحاد، حرصت الإدارة على تقديم الدعم الفني للأعضاء والتوافق مع متطلبات قانون ١٤١ لسنة ٢٠١٤ الخاص بتنظيم نشاط التمويل متناهي الصغر لذا بدأ عمله بتنفيذ عدة مراحل بدأت بتنظيم عدد من الدورات التدريبية بالتعاون مع الهيئة العامة للرقابة المالية، ثم المرحلة التالية التي ركز فيها الاتحاد على توعية الأعضاء بأفضل الممارسات العالمية للنشاط Best Practices، وبالنسبة للمرحلة الحالية، فإن الاتحاد يولي أهمية بالغة بتطبيق برنامج الترقية المؤسساتية للجمعيات

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

وأضاف أن مفهوم الترقية المؤسسية يكمن في رفع كفاءة أعضاء الاتحاد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر ومن ثم الارتقاء بهم من الفئات الأقل إلى الأعلى، أي من الفئة «ج» إلى الفئة «ب» ومن الفئة «ب» إلى الفئة «أ»، يستهدف ترقية نحو ٤١ جمعية من الفئة «ج» إلى الفئة «ب»، و ١٠ جمعيات أهلية من الفئة «ب» إلى الفئة «أ»، ومن المعروف أن مفهوم تصنيف تلك الفئات يعتمد على قيمة المحفظة الائتمانية النشطة وهو ما حددته «الرقابة المالية» في وقت سابق.

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

أشار إلى أنه في عام ٢٠١٨، تم توقيع مذكرة تعاون مع الجهاز يتضمن ترقية ٣٠ جمعية ومؤسسة أهلية من الفئة «ج» إلى الفئة «ب» عن طريق توفير الدعم الفني للبناء المؤسسي للجمعيات والمؤسسات الأهلية بمجال (إدارة المراجعة - إدارة المخاطر) ومن ثم توفير التمويل اللازم لنمو المحفظة الائتمانية.

قال أن معدلات التعثر 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 خاصة الكبيرة منها تتعدى ٩٩٪، الأمر الذي يعكس جاذبية النشاط وكفاءة العاملين به في التعامل مع متغيرات السوق. أكد، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن ضخ أي تمويل في الأنشطة الاقتصادية يسهم في توسعتها، 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 وتخفيض معدل البطالة والمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية التي تتوافق مع استراتيجية الدولة ككل.

تابع: «ينبغي 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 تتعدى ٢٠ عاماً، وفي هذا الصدد لابد أن أشير إلى أن كافة

مؤسسات التمويل متناهي الصغر حرصت على التوافق مع الضوابط التشريعية التي وضعتها الهيئة منذ إقرار القانون مروراً بالضوابط المتوالية 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.

وفسر ارتفاع سعر الفائدة في صناعة التمويل متناهي الصغر باعتماده على معادلة حسابية تتضمن متغيراتها عدة عوامل وهي تكلفة التمويل التي تمنحها البنوك للجمعيات الأهلية وشركات التمويل، لذا فإن الأخيرة تضيف هوامش 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 لمتابعة 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 للعنصر النشط، بجانب إعداد الأبحاث ودراسات السوق للتعرف على احتياجات السوق، إضافة إلى السعي للحفاظ على زيادة كفاءة المحافظ الائتمانية عبر توفير خدمة الاستعلام الائتماني بأسعار مخفضة بالتعاون مع الشركة المصرية للاستعلام الائتماني I-Score، فضلاً عن التواصل مع الجهات المعنية منهم البنك المركزي المصري والمؤسسات الدولية لدعم الصناعة».

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

” ١٩.٥ مليار جنيه المحفظة الحالية وعدد المستفيدين ارتفع إلى ٣٢ 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 دعم وتطوير الصناعة في المرحلة الماضية، وذلك من خلال عدة محاور أهمها إتاحة التمويل لمؤسسات التمويل متناهي الصغر، وفي هذا الصدد أود أن أشير إلى جهود الدكتور منى ذو الفقار رئيس مجلس الإدارة التي تواصلت مع مسئولي «المركزي» ليسهم ذلك في استجابته لتوصيات الاتحاد وأعلن مبادرته في مايو ٢٠١٦ بضم تمويل مؤسسات وجمعيات وشركات التمويل متناهي الصغر إلى النسبة الإلزامية والمقررة بـ ٢٠٪ من محافظ البنوك التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حتى ٢٠٢٠.

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

٢- بناء القدرات الفنية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر:

كما أن دور البنك المركزي لم يقتصر على الحدث على منح التمويل المصرفي وإنما أسهم في دعم وتمويل ٨٠٪ من خطة الاتحاد التدريبية لعامي ٢٠١٨ - ٢٠١٩، وتم عقد ٤٠ دورة تدريبية بمختلف محافظات مصر وتدريب ١٢٣ متدرب من العاملين.

خدمات جديدة في صناعة التمويل متناهي الصغر

قال: « هناك أدوات وخدمات مالية لم يتم استخدامها في السوق، واصفاً إياها بالفرصة التي ينبغي استغلالها من مؤسسات التمويل متناهي الصغر، منها التأجير

” الفئات المستهدفة
في مصر تقدر بـ ١١
مليون عميل محتمل “

متناهي الصغر و صناديق الاستثمار المتخصصة في التمويل متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر، وسجلت قيمة وثائق التأمين متناهي الصغر ٢٠٤,٩٨٠ مليون جنيه لنحو ٢٠,٤٩٨ ألف عميل نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، وذلك وفقاً لآخر تقرير صادر عن الهيئة العامة للرقابة المالية. أوضح، المدير العام للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر، أن «الرقابة المالية» أصدرت 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 يفتقدها السوق، فضلاً عن تركيز مؤسسات التمويل متناهي الصغر على إتاحة منتج التمويل متناهي الصغر الذي لم يتشبع به السوق حتى الآن.

محاور استراتيجية الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر

وفيما يتعلق 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 يتبنى استراتيجية تتضمن ٧ محاور، تتمثل في تطبيق مشروع الترقية المؤسساتية لجمعيات ومؤسسات الفئة «ج» والعمل على إدارة برنامج متكامل لترقية ٤١ جمعية ومؤسسة أهلية إلى الفئة «ب»، مواصلة تشجيع البنوك على تمويل كافة أعضاء الاتحاد من شركات وجمعيات ومؤسسات أهلية لتمكينها من التوسع 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 تتضمن 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 الشمول المالي لها، وخاصة المرأة المعيلة والتي تعول حوالي ٣٠٪ من الأسر الأشد فقراً في مصر، بالإضافة إلى العمل على التوسع في استخدام النظم التكنولوجية في إدارة ومتابعة النشاط وتقديم التقارير الرقابية وكذا استخدام أدوات الدفع الإلكتروني في صرف وتمويل وسداد الأقساط وبناء القدرات لدى الأعضاء على التنفيذ. تابع: «كما تشمل الاستراتيجية تشجيع كافة أعضاء الاتحاد بالالتزام بميثاق شرف صناعة التمويل متناهي الصغر بمصر والذي أقرته الجمعية العامة للاتحاد في أبريل ٢٠١٨، ويتضمن المبادئ الرئيسية لحماية العملاء والتي حددتها أفضل الممارسات العالمية، بجانب استمرار دعم منظومة الاستعلام الائتماني وتشجيع أعضاء الاتحاد على الوفاء بالبيانات الشهرية.»

«تساهيل» تتيح التدريب للعملاء السيدات عبر برنامج المكافحين

أدركت شركة تساهيل منذ تدشينها أهمية تقديم كافة الخدمات التمويلية، لكنها لم تكتف 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 آلاف 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 نحرب العملاء على المحتوى الخاص بالمكتب الاستشاري، وهو ازاى العملاء يستخدموا الهاتف المحمول في تطوير أعمالهم، بدلاً من استخدامه في الترفيه فقط، فتم وضع نظام تسويق إلكتروني يساعد العمليات على إتاحة منتجاتهم على الوسائل الإلكترونية ومن ثم زيادة قدرتهم على البيع وتوسعة حجم أنشطتهم».

لفت، زكريا، إلى أنه تم تجميع عمليات الفروع الأربعة عشر في مجموعة على «برنامج الواتس أب»، بما يسهل عملية تسويق المنتجات فيما بينهم، كما عكفت الشركة على تأهيلهم وتعليمهم كيفية مسك الدفاتر المحاسبية والتعرف على الإيرادات والمصروفات بطريقة سهلة وبالتالي تنمية عملهم. قال أن البرنامج التدريبي لاقى استجابة ملحوظة من العمليات 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.

تساهيل

قصص نجاح

«برنامج المكافحين – مصر»
(شركة تساهيل – فرع شبرا الخيمة)

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

كانت مشاهدة جزء من مقطع الفيديو الأول للدورة التدريبية الخاصة بالتسويق خلال محاضرة التعارف كافياً لإقناع حميدة بالتسجيل في الدورات التدريبية (كما تسميها). بل وأنهت حميدة الدورة التدريبية للتسويق في أوائل أبريل، وبدأت على الفور في تطبيق بعض النصائح التي تعلمتها. تقول حميدة: «لم أهتم سابقاً بالعروض على المنتجات والترويج لها، ولم أكن أستمع جيداً للزبائن بل وكانت أحاديثي مقتضبة بشكل حاد مع الزبائن». وقد تسبب هذا السلوك السيئ في أن تفقد «حميدة» فرصاً لاكتساب زبائن من تجار الجملة (محلات البيع)، إضافة لخسارتها بعضاً من زبائنها الموسمين. «تعلمت الاستماع إلى الزبائن مما ساعدني على تحديد احتياجاتهم من منتجات ماي واي».

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 الزبائن: وهي المحلات. وبحلول شهر يونيو، تمكنت من جذب ٦ محلات تجارية كزبائن منتظمين لديها، وبذلك أصبحت موزعاً تجارياً للبيع بالجملة في منطقة «شبرا الخيمة».

وشاركتنا حميدة رائدة الأعمال الطموحة وهي تشعر بمنتهى السعادة «إن زيادة الأرباح التي حققتها في الفترة من أواخر أبريل إلى يوليو مكنتني من الوفاء بوعدتي لابني 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 تقريباً موزع

جملة لمنتجات شركة

ماي واي إلى محلات الحي،

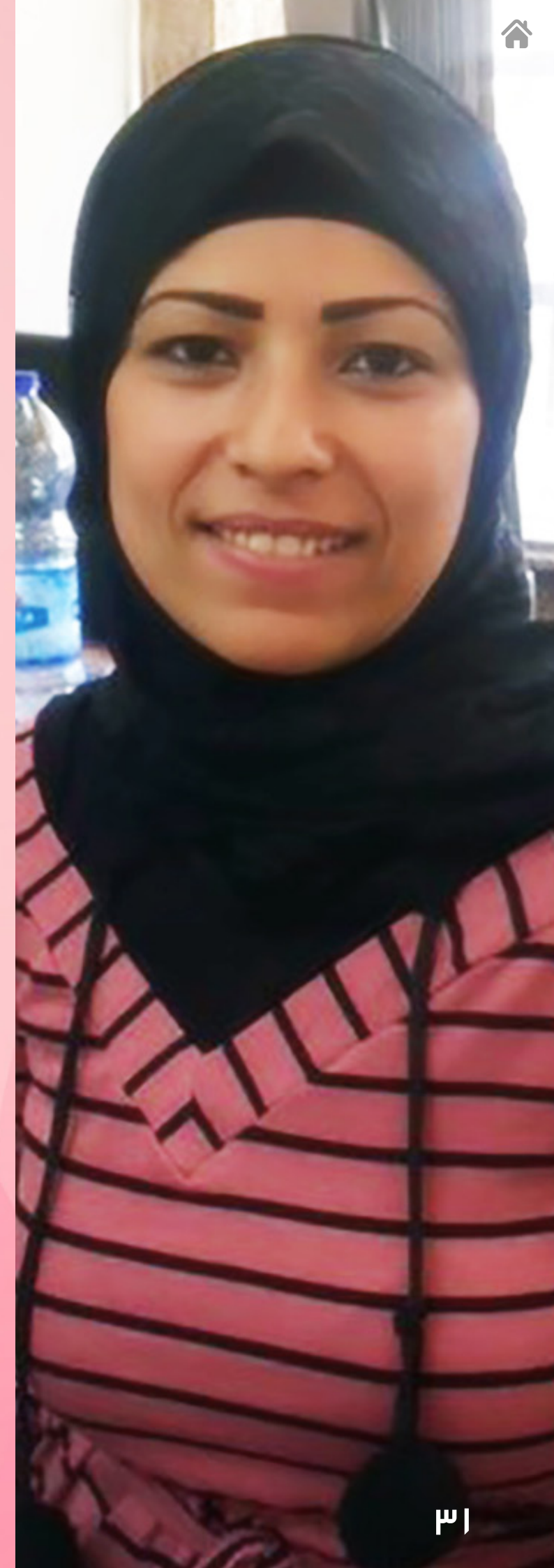
وذلك بفضل النصائح

المتعلقة بجذب الزبائن

التي تعلمتها خلال

الدورة التدريبية الخاصة

بالتسويق».



بدأت هند، وهي أم لأربعة بنات، منذ خمس سنوات في السعي 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 متناهي 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».

فأعمل من المنزل حيث المكان لا يتسع وساعات النهار لا تكفي وتقديم نفس الخدمات بنفس الأسعار كل ذلك لم يساعدها على زيادة عدد الزبائن. وأرادت أن تستأجر مكان للعمل (محل) لكن لم تكن تستطيع توفير تكلفة ذلك. وتقول هند: «عند مشاهدة مقاطع الفيديو الخاصة بالتسويق بدأت أفكر في تقديم عروض وصفقات جديدة، كما ساعدتني 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 زبائنها، مثل بيع وجبات نصف مطبوخة. وكانت هذه الوجبات عبارة عن منتجات زملاءها من المكافحات الأخريات اللاتي تعرفت عليهن من خلال مجموعة التدريب على تطبيق الواتس أب WhatsApp.

وبحلول شهر يونيو، استطاعت هند زيادة عدد زبائنها بعدد ٢٥ زبونا آخر. وبناءً عليه، استأجرت محلاً واستمرت في تحسين مهاراتها التسويقية. وبجانب تقديم العروض الجديدة الخاصة بتصفيف الشعر، استخدمت هند التواصل مع مجموعة التدريب على تطبيق الواتس أب واستمرت في بيع منتجات وخدمات أساسية أخرى إلى زبائنها 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 الفني

مصففة شعر / كوافيرة

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



هند جمال، شأنها شأن العديد من الشباب المصريين، اضطرت للبحث عن فرصة للعمل الحر منذ أن كانت في السنة النهائية بالجامعة. وكما أخبرتنا هند «بدأت كعميل لدى شركة تساهيل قبل عام عندما انضمت إلى عضوية شركة أوريغليم (لمستحضرات التجميل). لم يكن لديّ سوى ١٠ زبائن كلهم زملائي». وتابعت قائلة: «كنت أفكر في بدء مشروعني 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 وتعلّم مهارات جديدة كان أول ما جذب هند للاشتراك بالبرنامج. فقد قالت: «النصائح التي تعلمتها خلال تدريب التسويق أقنعتني بأن استكمل دراسة باقي الدورات التدريبية. بالفعل قمت بتطبيق بعض هذه النصائح، مثل استخدام علاقات التشبيك مع زملائي المتدربين، لتوسيع نطاق مبيعاتي».

وبدأت في تطبيق النصائح ونجحت في جذب ١٤ زبون جديد، 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 العميلات الموسمية. ومن خلال التفاعل مع المكافحات الأخريات في التدريب، تعلمت تطوير العروض الموسمية للمنتجات والترويج لها عبر حسابها على الفيسبوك.

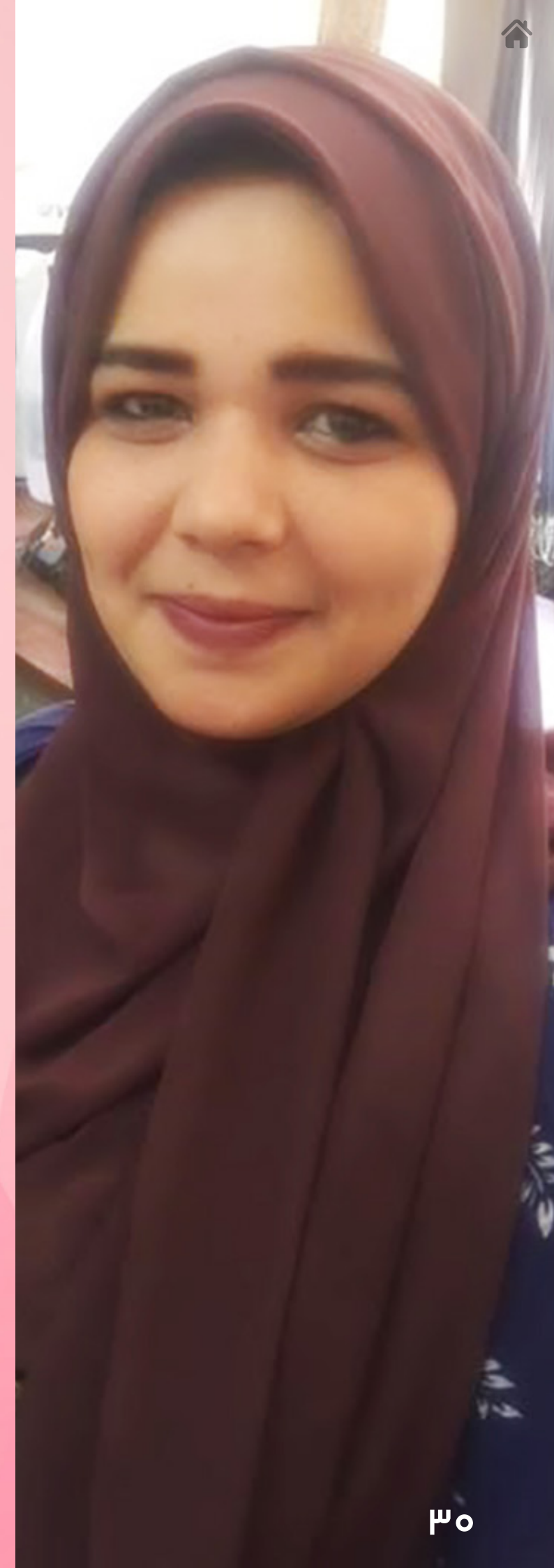
وهند بدأت التدريب الرابع، ومُصوّرة على اجتياز كل تدريبات البرنامج والحصول على الشهادة لإضافتها إلى سيرتها الذاتية. وحتى الآن، تشعر هند بأنها أثقلت معرفتها ونشاطها التجاري من خلال المهارات التي اكتسبتها خلال الدورات التدريبية

هند جمال

٢٢ سنة

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

**«التشبيك، واستخدام
تطبيق الواتس أب
WhatsApp وحسابي
على الفيسبوك لتقديم
العروض الترويجية هي
ثلاث نصائح تعلمتها من
تدريب التسويق. وبفضل
هذه النصائح، زاد زبائني
الدائمون بنسبة ٨٠٪
تقريبًا».**



قبل ثماني سنوات، قررت رانيا أن تبدأ مسارها المهني الخاص كمصففة شعر. وكانت هذه هي خطوتها الأولى في علاقتها مع شركة «تساهيل» كأحد عميلات القروض المتناهية الصغر. وقالت رانيا: «لقد كان لدي بالفعل محل صغير بالإيجار وعدد معقول من العميلات اللاتي أغلبهن من أقرب جيراني. لكن مستوي زيادة عدد الزبائن كان ضعيفًا 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، نجاحًا كبيرًا بالنسبة لي حيث أطلقت أول عرض خاص بالعيد».

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

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

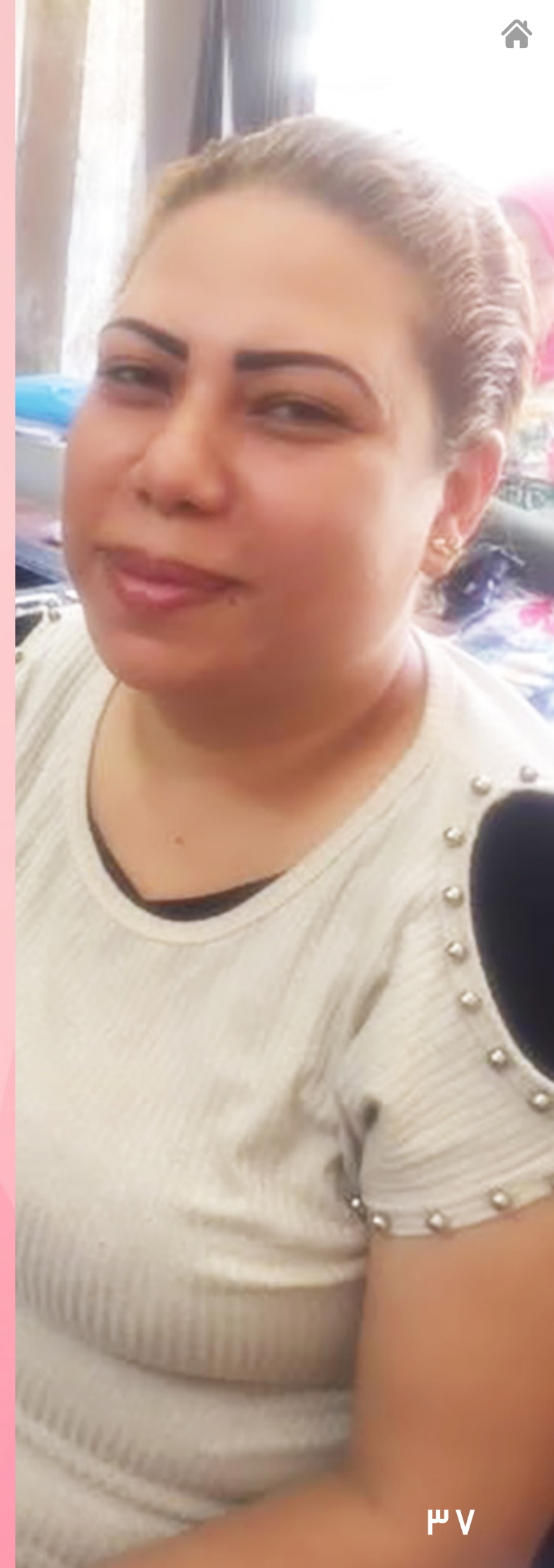
رانيا جرجس

٣٥ سنة

المرحلة الاعدادية

مصففة شعر (كوافيرة)

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



الهيئة 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 أصدرت 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 الصغر، بما أوجد منتجات مستحدثة ومتنوعة في متناول اللاعبين بالنشاط ويساعدهم 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 الصغر مع «الرقابة المالية» في عدة مجالات لدعم صناعة التمويل متناهي الصغر بمصر، إذ تمكن الاتحاد بإشراف الهيئة من التعاقد مع شركة المصرية للاستعلام الائتماني وتوفير منظومة الاستعلام الائتماني لأعضائه بداية من عام ٢٠١٥، كما تم وضع لائحة استرشادية لتقديم التمويل متناهي الصغر لجمعيات / مؤسسات الفئة (ج).

” ٢٥٦٪ نمواً في المحفظة
الائتمانية للجمعيات وشركات
التمويل و ٨٢٪ زيادة في عدد
المستفيدين منذ بداية عام ٢٠١٦ “

وتتضح في نمو المحافظ الائتمانية وعدد المستفيدين
مؤشرات صناعة التمويل تكشف
جهود الدولة والجهات المعنية
لدعم القطاع

قفزت مؤشرات صناعة التمويل متناهي الصغر، كاشفة 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 للاستعلام الائتماني. ونمت المحفظة الائتمانية 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 بعناية لتطور صناعة التمويل متناهي الصغر يجد أن البنك المركزي المصري كان رمانة ميزان تلك الصناعة، فيما يخص توفير التمويل اللازم من خلال البنوك أو بالمشاركة في تقديم التدريب والتأهيل اللازم للعاملين بالصناعة.

وتؤكد البيانات التاريخية ذلك ففي مايو ٢٠١٧، أعلن البنك إضافة التمويل متناهي الصغر الممنوح مباشرة للأشخاص والشركات والمنشآت، أو من خلال الجمعيات والمؤسسات الأهلية وشركات التمويل متناهي الصغر إلى نسبة الـ ٢٠% التي تم إلزام البنوك بتخصيصها من إجمالي محفظة التسهيلات الائتمانية لتمويل الشركات والمنشآت الصغيرة والمتوسطة خلال ٤ سنوات حتى عام ٢٠٢٠.

والفطيل على مؤشرات أداء البنوك ومحافظها الائتمانية للتمويل متناهي الصغر، يلاحظ القفزة التي حققتها خلال فترة زمنية وجيزة، إذ سجلت قروض البنوك للقطاع نحو ٦,٩ مليار جنيه نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٩، مقابل ١,٩ مليار جنيه نهاية الربع الأول من عام ٢٠١٧.

كما أصدر «المركزي» تعليمات إرشادية للبنوك لتقييم مخاطر الائتمان للجمعيات والمؤسسات الأهلية التي تباشر التمويل متناهي الصغر باعتبارها مؤسسات للتمويل.

وفيما يتعلق بجانب التأهيل والتدريب، فكان للبنك المركزي المصري دوراً هاماً في تنفيذ الخطة التدريبية للاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر لعامي ٢٠١٨-٢٠١٩ إذ قام بدعم وتمويل ٨٠% من الخطة، ليتم عقد ٤٠ دورة تدريبية بمختلف محافظات مصر، مما رفع كفاءة القائمين على الجمعيات الأهلية ومؤسسات التدريب وانعكس 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 جمعيات وبنكين وبعد نجاح تلك التجربة الاختبارية تم الانتقال للبدء في تنفيذ المرحلة الثانية للمبادرة.

الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر حجر أساس دعم النشاط

وُلد الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر من رحم مؤسسات التمويل متناهي الصغر، فمنذ بداية تأسيسه، كان هو صوت الصناعة في كافة المحافل واللاعب الاستراتيجي لدعم النشاط، ليقوم بالتواصل مع كافة الجهات المحلية والدولية ويعتبر حلقة الوصل بينها وجهات التمويل والمتابع لأنشطة الاتحاد منذ تدهينه، يدرك أنه عكف على توفير الدعم الفني لكافة العاملين في النشاط، إذ عقد حتى الآن ٩٢ فاعلية تدريبية في ١٢ محافظة محلية و٣ فاعليات خارج مصر، واستفاد منها ٢,٠٥٣ جهة مشاركة بنحو ٢,٧٦٢ متدرب.

وتضمنت الدورات التدريبية موضوعات تهتم 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 البحوث، التحليل المالي، إدارة أبحاث السوق، متطلبات الحصول على تمويل، الشمول المالي.

ولأن الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر كان دوماً الصوت المسموع والمعبر عن الصناعة، فقام بعرض رؤيته على مجلس النواب بخصوص قانون ٧٠ لعام ٢٠١٧ والخاص بالجمعيات والمؤسسات الأهلية (وذلك في إطار الحوار المجتمعي لمناقشة تعديلات قانون الجمعيات 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 فاعليات الجمعية العامة للاتحاد يوم ٣٠ أبريل ٢٠١٨.

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

الشركة المصرية للاستعلام الائتماني لاعب استراتيجي لرفع كفاءة التمويلات

وأخيراً ينبغي الإشارة إلى اللاعب الاستراتيجي الذي أسهم في رفع جودة وكفاءة المحافظ الائتمانية لنشاط التمويل متناهي الصغر، وهي الشركة المصرية للاستعلام الائتماني I-Score، إذ كان ينبغي على المؤسسات العاملة في النشاط الاستعلام عن كافة التمويلات التي تزيد عن ١٥٠٠ جنيه وفقاً للضوابط التنفيذية التابعة لقانون ١٤١ لسنة ٢٠١٤.

لذا سارع الاتحاد في سبتمبر ٢٠١٥ بتوقيع اتفاقاً لمدة ثلاث سنوات مع الشركة تضمن خفض تكاليف تقديم خدمة الاستعلام الائتماني 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 تمكن الاتحاد من تجديد هذا التعاقد لمدة ثلاث سنوات أخرى مماثلة قادمة ليضمن استمرار تقديم خدمات الاستعلام الائتماني المدعومة للمؤسسات التي تمارس التمويل متناهي الصغر.

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

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

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

”قروض البنوك تقفز إلى ٦٩ 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 خاصة الصغيرة منها وغير القادرة 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 ٣٠ جمعية ومؤسسة أهلية من الفئة (ج) إلى الفئة (ب) عن طريق توفير الدعم الفني للبناء المؤسسي للجمعيات والمؤسسات الأهلية بمجالي (إدارة المراجعة - إدارة المخاطر) وتوفير التمويل اللازم لنمو المحفظة الائتمانية.

كما دشّن 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 الائتمانية ومن ثم تحقيق عوامل الاستدامة في السوق.

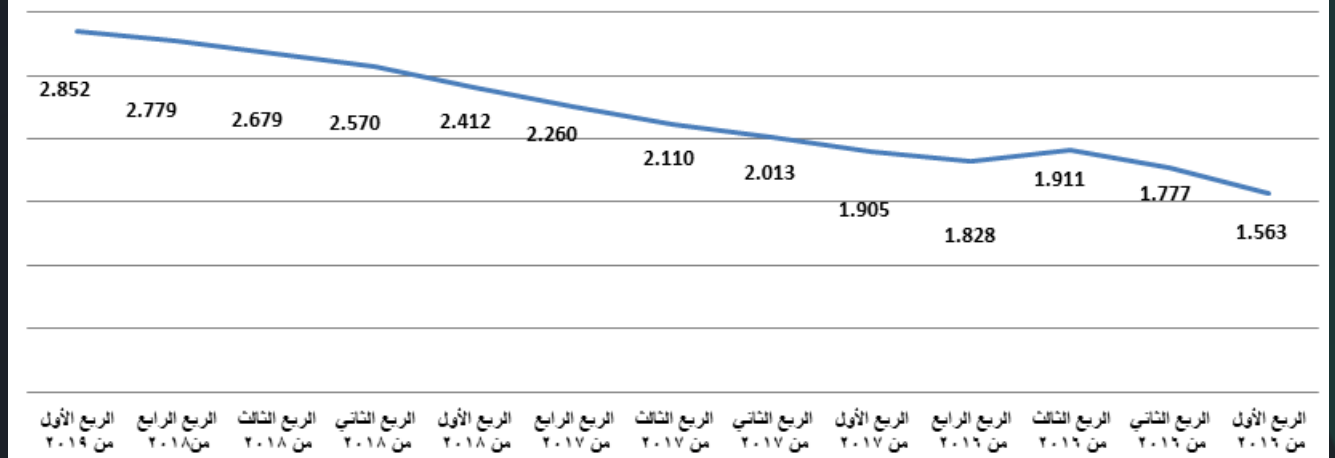
وزارة التضامن الاجتماعي واستجابة لاحتياجات الصناعة

استجابت وزارة التضامن الاجتماعي لاحتياجات الجمعيات الأهلية خاصة الفئة «أ»، وقامت بالتعاون مع الاتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر بمخاطبة رئيس الوزراء ليسمح 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.

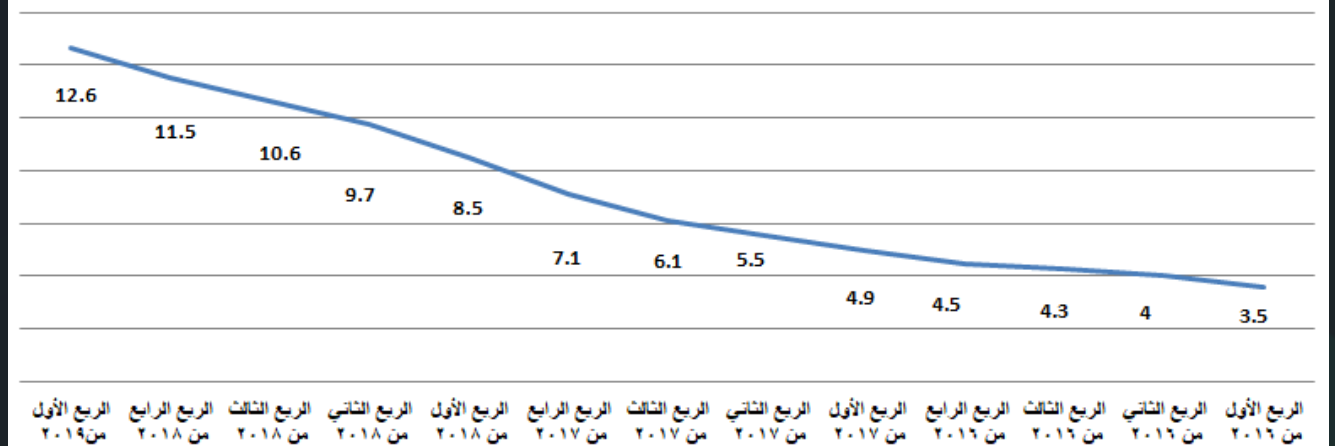
وبالفعل استجاب الدكتور رئيس الوزراء وأصدر قراراً يسمح للجمعيات والمؤسسات الأهلية العاملة في مجال التمويل متناهي الصغر والمصنفة ضمن الفئة (أ) بفتح حسابات مصرفية لدى جميع البنوك المحلية الخاضعة لرقابة البنك المركزي المصري.



تطور قاعدة عملاء صناعة التمويل متناهي الصغر منذ بداية عام ٢٠١٦



تطور المحفظة الائتمانية لصناعة التمويل متناهي الصغر منذ عام ٢٠١٦



حکایت

سنہین

في خلال
10 سنين
ساعدنا
اكثر من



شخص و لسه مکملین



الإتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر
Egyptian Microfinance Federation

www.emff-eg.com

الصفحة الرسمية للإتحاد المصري للتمويل متناهي الصغر



هنساعدك بتمويل لحد
١٠٠٠ جنيه

١٦٧٣