المؤتمر الثالث للإصلاح العربي

"التحديات والمشاغل التي تواجه منظمات المجتمع المدني"

١-٣ مارس ٢٠٠٦

Third Arab Reform Conference
"Challenges and Concerns Facing the Civil Society"
1-3 March 2006

القروض الصغيرة

MICRO FINANCE

جميع الآراء الواردة في هذا المجلد لا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر مكتبة الإسكندرية أو منتدى الإصلاح العربي وإنما تعبر فقط عن وجهة نظر أصحاب هذه الأبحاث.

The views expressed in these papers are the views of the authors and do not necessarily reflect the views or policies of the Bibliotheca Alexandrina or the Arab Reform Forum.

المؤتمر الثالث للإصلاح العربي
التحديات والمشاغل التي تواجه المجتمع المدني

يسر منتدى الإصلاح العربي أن يقدم للمشاركين في مؤتمره الثالث، والذي يركز على التحديات والمشاغل التي تواجه المجتمع المدني في مجتمعاتنا العربية وذلك من خلال عدد من المحاور الرئيسية التي تتناول موضوعات تتعلق بتمكين المرأة، والمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، وعمالة الشباب، والشفافية، وحقوق الإنسان، وقضايا البيئة.

وقد قام عدد من الخبراء المصريين والعرب والأجانب بإعداد بعض الأوراق التي تعبر عن رؤيتهم ،في كل المحاور السابقة للمساهمة في فتح الحوار حول القضية الرئيسية التي يستهدفها المؤتمر الثالث للإصلاح العربي عن كيف يمكن للمجتمع المدني أن يواجه التحديات التي تحول دون زيادة مساهمته وفاعليته في عملية الإصلاح بمفهومها الشامل. وسوف يقوم منتدى الإصلاح العربي بتنمية وتنظيم الأفكار التي وردت في كل هذه الأوراق، بالإضافة إلى المناقشات التي ستدور في المؤتمر لإعداد مسودة التقرير النهائي للمؤتمر لعرضها على ورشة عمل تضم بعض الخبراء المشتركين في المؤتمر وغيرهم من المتخصصين في موضوعات المؤتمر للوصول إلى تقرير نهائي يمكن طباعته في صورة كتاب سوف يتاح بعد طباعته لجميع المشاركين في المؤتمر.

منتدى الإصلاح العربي

القروض الصغيرة

- **دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في دعم وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة وملامح الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر**

  الدكتور/ أحمد نصار

  الأستاذة/ غادة والى

- **Commercial Banks and Micro Finance**

  الأستاذة/ سحر السلاب

- **Social Fund For Development**

  الأستاذة هناء الهلالي

- **تمويل المشروعات الصغيرة**

  الدكتورة/ هالة السعيد

- **الإطار المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر**

  الدكتورة/ هبة نصار

Social Fund For Development

Hanaa El-Hilaly

Commercial Banks and Micro Finance

Sahar El-Salab

دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في دعم وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة وملامح الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر

د. أحمـــد نصـــار أ. غـــادة والـــى

المحتويات:

أولا: دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في تنمية قطاع المشروعات الصغيرة:

١/١– مقدمة عن دور الصندوق الاجتماعي للتنمية وانجازاته في تنمية المشروعات الصغيرة

٢/١– أهمية المشروعات الصغيرة ودورها في تنمية الاقتصاد القومي

٣/١– المزايا والتيسيرات الممنوحة بموجب قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ والخطوات التي اتخذها الصندوق الاجتماعي للتنمية لتفعيل القانون

ثانيا: ملامح الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر:

١/٢– مقدمة عن التمويل متناهي الصغر

٢/٢– إطار عمل الإستراتيجية: الرؤية/ الهدف/ التوجه

٣/٢ – مستويات التدخل:

١/٣/٢– الإستراتيجية على المستوى الجزئي

٢/٣/٢– الإستراتجية على المستوى المتوسط

٣/٣/٢– الإستراتيجية على المستوى الكلي

٤/٢– الخاتمة

ثالثا – المراجع

دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في دعم وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة وملامح الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر

د. أحمـــد نصـــار أ. غـــادة والـــى

تمهيد:

تستعرض هذه الورقة في الجزء الأول منها عدة محاور تتضمن جهود الصندوق الاجتماعي للتنمية في دعم وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة وأهمية تلك المشروعات في المساهمة في نمو الاقتصاد القومي والحد من مـــشكلة البطالة والمزايا والتيسيرات الممنوحة بموجب قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقـــم ١٤١ لـــسنة ٢٠٠٤. وتنفيـــذا لتكليفات هذا القانون يلعب الصندوق الاجتماعي للتنمية عدة أدوار محورية لدعم وتنمية المـــشروعات الـــصغيرة ومتناهية الصغر تتضمن المشاركة الفعالة والتنسيق مع مجموعة الخبراء من الجهات المانحة وشركاء التنمية في إعـــداد الإستراتيجية القومية لتنمية المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر والتي تتضمن كمكون رئيسي "الإستراتيجية القوميـــة للتمويل متناهي الصغر" التي تمثل أحد محوري هذه الورقة.

وتعرض الورقة في الجزء الثاني منها ملخصا لوثيقة الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر الـــتي تم إعـــدادها بمشاركة عدد من الجهات المهتمة بتنمية المشروعات متناهية الصغر تتضمن الصندوق الاجتماعي للتنمية والمعهـــد المصرفي للبنك المركزي المصري والبرنامج الإنمائي للأمم المتحدة وبنك التعمير الألماني والوكالة الأمريكية للتنميـــة الدولية. وتهدف وثيقة هذه الإستراتيجية إلى وصول الفقراء النشطين اقتصاديا و أصحاب المنشآت متناهية الـــصغر بشكل فعال ومستدام إلى مجموعة كبيرة ومتنوعة من الخدمات المالية والهيئات التمويلية، وذلك من خلال ســـوق نشط للتمويل متناهي الصغر بمشاركة الأطراف المعنية. وسيقود الصندوق الاجتماعي للتنمية المراحل التنفيذية لخطة عمل الإستراتيجية Action Plan بانتهاج آلية التعاون والتنسيق المشترك مع شركاء التنمية بالقطاعين الحكومي والخاص والمجتمع المدني وذلك من خلال مجموعات عمل متخصصة تتضمن شركاء التنمية والجهات المانحة لضمان سرعة إرساء نظام حيوي ومترابط لتوفير التمويل متناهي الصغر للفئات المستهدفة في كافة أنحاء المحافظات المصرية.

أولا: دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في دعم وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة:

١/١- مقدمة عن دور الصندوق الاجتماعي للتنمية وإنجازاته في تنمية المشروعات الصغيرة

يعتبر الصندوق الاجتماعي للتنمية أحد أهم آليات الدولة لتحقيق التغيير في المجتمع المصري نحو الأفضل، وتنسيق جهوده مع المؤسسات الحكومية والقطاع الخاص ومنظمات المجتمع المدني بهدف التخفيف من البطالة والحد من الفقر.

تدعم الحكومة المصرية الصندوق الاجتماعي للتنمية الذي يرأس مجلس إدارته السيد الدكتور رئيس مجلس الوزراء. ويحظى الصندوق الاجتماعي للتنمية بمساندة شخصية كريمة ومستمرة من القيادة السياسية حيث نشأ الصندوق الاجتماعي للتنمية بالقرار الجمهوري رقم ٤٠ لسنة ١٩٩١، ثم أنشئ جهاز تنمية المشروعات الصغيرة بالقرار الجمهوري رقم ٤٣٤ لسنة ١٩٩٩ تحت مظلة الصندوق الاجتماعي للتنمية. وخلال عام ٢٠٠٤ كان صدور أول قانون لتنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤. وقد تمكن الصندوق الاجتماعي للتنمية منذ إنشائه من ضخ حوالي ثمانية مليارات جنيه في شرايين التنمية الشاملة المصرية، علي الرغم من أن إجمالي التمويل الذي تم استقطابه من الدول والجهات المانحة والحكومة المصرية لم يتعدى ستة مليارات جنيه مصري.

ومن خلال هذا التمويل وفى ظل سياسة "المشاركة في التنمية "التي ينتهجها الصندوق الاجتماعي للتنمية - بالتعاون مع جميع الوزارات والمحافظات والقطاع الخاص والمجتمع المدني والجهات المانحة - موَّل الصندوق الاجتماعي للتنمية منذ إنشائه حتى الآن أكثر من ٤٨١ ألف مشروعا صغيرا ومتناهي الصغر بتمويل يبلغ ٥,٥٣ مليار جنيه مصري وفرت حوالي ١,١٨٢ مليون فرصة عمل، بالإضافة إلي تمويل مشروعات للتنمية المجتمعية ومرافق البنية الأساسية بمبلغ ٢,٦ مليار جنيه مصري وفرت أكثر من ٤٦٦ ألف فرصة عمل مؤقتة، وكانت نسبة مشاركة المرأة المصرية في المشروعات متناهية الصغر ٥١% وفي المشروعات الصغيرة ٢٨%.

أما بالنسبة لخطط العمل السنوية فقد حفل عام ٢٠٠٤/٢٠٠٥ بعدد من الإنجازات الملموسة أولها تجاوز الصندوق الاجتماعي للتنمية للأهداف المخططة لفرص العمل حيث تم توفير ١٨٢ ألف فرصة عمل دائمة ومؤقتة.

وخلال فترة أقل من عام منذ صدور قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ في يونيو ٢٠٠٤، تم تفعيل جميع مواد القانون والعمل بها حيث تم إنشاء صناديق التمويل في ٢٣ محافظة وتشكيل لجان فض المنازعات في ٢١ محافظة وافتتاح مجمعين لخدمات المنشآت الصغيرة في الجيزة والإسكندرية بالإضافة للتشغيل التجريبي لمجمعي الخدمات بمحافظتي أسيوط والفيوم، كما يجري العمل علي قدم وساق في تشييد وتجهيز المعرض الدائم للمشروعات الصغيرة، وكذلك إعداد أول خريطة استثمارية للمشروعات الصغيرة بالتعاون مع مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار وصياغة الإستراتيجية القومية للمشروعات الصغيرة المصرية بالتعاون مع الوكالة الكندية للمعونة الدولية ومعهد التخطيط القومي، بالإضافة للانتهاء من إعداد الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر (ملخص بالجزء

الثاني من هذه الورقة) وكذلك بدء تأسيس أول مؤسسة للتمويل متناهي الصغر تعمل علي أســس اقتــصادية في المنطقة العربية والشرق الأوسط.

كما شهد عام ٢٠٠٥/٢٠٠٤ انتشار أنشطة الصندوق من خلال التوسع في منافذ الإقراض والتمويــل المتواجدة بمكاتب الصندوق في ٢٦ محافظة ومن خلال ٢٤ بنك يخدمها ١,٨٠٠ فرع وكذلك ٨٠٠ جمعية أهلية مدربة من خلال الصندوق الاجتماعي للتنمية ، فضلاً عن ٣,٦٠٠ مكتب بريد يتم التنسيق معها لتقديم خــدمات المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في كافة النجوع كما تم استكمال برنامج رفع مستوي دخل الأسر في القرى ليشمل ١٠٧ قرية وحي في جميع المحافظات. وقد مكن هذا الانتشار الواسع من ضخ حوالي ١,١ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٥/٢٠٠٤ في برامج الصندوق التنموية المختلفة.

وخلال العام بدأ أيضاً تفعيل البرنامج القومي لمستويات المهارة وإعداد البرامج التدريبية اللازمة واختيــار المدربين وتجهيز المراكز التدريبية المؤهلة وتوقيع عقود التنفيذ مع الوزارات والهيئات الحكومية والخاصة للمشاركة في برامج تنموية ذات مصلحة مشتركة. وإلي جانب تمويل وتنمية المشروعات الصغيرة تم ضخ أكثر من ٤٧٢ مليــون جنيه في مشروعات التنمية البشرية والمجتمعية بجميع المحافظات لاستكمال توفير خدمات مياه الــشرب والــصرف الصحي والطرق وتحسين مصادر الري، وخدمات الرعاية الصحية ورعاية الطفولة وتمكين المرأة في القرى المــصرية والمجتمعات الأكثر احتياجاً.

وتأكيداً للبعد الدولي والإقليمي للصندوق الاجتماعي للتنمية استقبل الصندوق الاجتماعي للتنمية العديد من الوفود والخبراء من البنك الدولي والدول والجهات المانحة وصناديق التمويل العربية، كما تم عقد اجتماعين لمجلس إدارة الاتحاد العربي للمنشآت الصغيرة بعضوية ١٦ دولة عربية والذي ترأسه مصر وكذلك مؤتمراً لمجموعــة دول الخمسة عشر G15 الذي يرأس الصندوق الاجتماعي للتنمية لجنة الصناعات الصغيرة به، كمــا يقــوم خــبراء الصندوق الاجتماعي للتنمية بنقل التجربة المصرية في تنمية وتمويل المشروعات الصغيرة لدولة الكويت الشقيقة.

٢/١- أهمية المشروعات الصغيرة ودورها في تنمية الاقتصاد القومي:

١- يعتبر قطاع المشروعات الصغيرة أحد أهم القطاعات الإستراتيجية للتنمية الاقتصادية والاجتماعيــة بالدول المتقدمة والنامية وهي القوة الدافعة وراء النمو الاقتصادي القومي، حيث أن المــشروعات الصغيرة هي مدخل التنمية الاقتصادية وقاطرة التنمية بالدول المتقدمة والنامية على حــد ســواء، ويمكنها توفير احتياجات المجتمع من منتجات وخدمات وتنمية كافة الأقاليم.

٢- تمثل المشروعات الصغيرة نسبة كبيرة من هيكل الاقتصاد القومي بالدول المتقدمة والنامية، بالإضافة إلى أن لها القدرة على التطوير والتغير السريع لملاحقة متطلبات الأسواق والعملاء كما أنها هي الآلية الأكثر فاعلية في تنمية الاقتصاد والصناعة والتصدير.

٣- تعتبر المشروعات الصغيرة آلية عملية للكشف عن الفرص الاستثمارية الواعدة ولتوطين التجارب الناجحة وإيجاد الصيغ المناسبة للتعاون بين المشروعات الصغيرة ورواد الأعمال.

٤- تعتبر المشروعات الصغيرة أحد آليات في إعادة هيكلة قوة العمل الوطنية عن طريق توجيهها إلى المشروعات الإنتاجية والخدمية المباشرة.

٥- ترفع المشروعات الصغيرة العبء عن الحكومات والجهات المعنية لفتح مجالات العمل الحر وإتاحة فرص العمل المنتجة والحد من مشكلة البطالة بكافة صورها.

٦- تشمل مجالات المشروعات الصغيرة كافة أنشطة الاقتصاد القومي الرئيسية من أنشطة صناعية وزراعية وتجارية وخدمية وترفيهية وسياحية بما في ذلك مجالات أنشطتها الرئيسية والفرعية.

٧- توفر المشروعات الصغيرة نسبه كبيرة من فرص العمل المتاحة بسوق العمل وبأقل تكلفة ممكنة.

٨- توفر تلك المشروعات فرص عمل لأصحاب القدرات والمهارات كما أنها توفر فرص عمل للعمالة نصف الماهرة وللعمالة غير الماهرة.

٩- تساعد في التنمية البشرية وبناء القدرات للشباب من خلال المعايشة والاحتضان والتدريب العملي وتنمية وصقل المهارات.

١٠-تنمو المشروعات الصغيرة بنشر فكر وثقافة العمل الحر وتنمية الفكر الريادي ومفهوم التشغيل الذاتي والتنمية البشرية والقدرة التنافسية.

١١-تعتمد المشروعات الصغيرة على الاستخدام الأفضل للموارد المتاحة وبالاعتماد على القوى البشرية الماهرة أو الحرفية.

١٢-يحتاج دعم وتنمية المشروعات الصغيرة إلى منظومة خدمات الأعمال من خلال مراكز تنمية الأعمال أو الجهات الممثلة لمقدمي الخدمات الفنية للأعمال التي تعرف بإسم خدمات الدعم الفني.

٣/١ – المزايا والتيسيرات الممنوحة بموجب قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ والخطوات التي اتخذها الصندوق الاجتماعي للتنمية لتفعيل القانون:

حددت المادة (٢) من مواد الإصدار لقانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ الصندوق الاجتماعي للتنمية بأنه الجهة المختصة بالترويج والتخطيط والتنمية لقطاع المشروعات الصغيرة والتنسيق مع كافة الجهات العامة والخاصة لحصول تلك المشروعات على ما تحتاجه من الخدمات المالية وغير المالية:

"الصندوق الاجتماعي للتنمية هو الجهة المختصة بالعمل علي تنمية المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر وبالتخطيط والتنسيق والترويج لإنتشارها والمعاونة في الحصول علي ما تحتاجه من تمويل وخدمات، وذلك بالتعاون مع الوزارات وأجهزتها والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية وغيرها من الجهات. وتحدد اللائحة التنفيذية نظام عمل الصندوق في قيامه بهذه المهام."

وقد تم في الجزء الأول من هذه الورقة استعراض دور الصندوق الاجتماعي للتنمية بصفة عامة في مجال جهوده من خلال برامجه المختلفة فئ دعم وتنمية المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر. وفيما يلي نستعرض نبذة عن

المزايا والتيسيرات الممنوحة بموجب القانون المشار إليه، بالإضافة إلى ملخص عن الخطوات التي اتخـــذها الـــصندوق الاجتماعي للتنمية لتفعيل قانون تنمية المنشآت الصغيرة.

١/٣/١- ملخص للأنشطة التي اتخذها الصندوق الاجتماعي للتنمية لتفعيل قانون تنمية المنشآت الصغيرة:

أفرد الصندوق الاجتماعي للتنمية برنامجاً خاصاً لتفعيل وإعمال مواد قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ وخصص لهذا البرنامج قطاعا للتنسيق والمتابعة بالأمانة الفنية للصندوق في هيكله التنظيمي وتضمنت الأنشطة التي أتخذها الصندوق الاجتماعي ما يلي:-

١- صدور اللائحة التنفيذية للقانون في يوليو ٢٠٠٤ أي في فترة أقل من شهر من صدور القانون.

٢- تشكيل مجموعات تنشيط القانون للمنسقين العموم من ممثلي الوزارات المعنية بتنمية المشروعات الصغيرة وسكرتيري عموم المحافظات المصرية.

٣- عقد أربع لقاءات إقليمية بالمحافظات للمنسقين العموم لاستعراض خطة تنشيط وتفعيل القانون.

٤- افتتاح السيد الدكتور رئيس مجلس الوزراء لمجمع خدمات المنشآت الصغيرة بكل من محافظات الجيزة والإسكندرية والفيوم وأسيوط بتمويل من الصندوق الاجتماعي للتنمية.

٥- بدء العمل في إعداد الخريطة الاستثمارية للمشروعات الصغيرة بالتعاون مع مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار التابع لرئاسة مجلس الوزراء.

٦- بدء العمل في إعداد الاستراتيجية القومية للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بالتعاون مع الوكالة الكندية للمعونة الدولية ومعهد التخطيط القومي.

٧- الانتهاء من إعداد وثيقة الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر بالتعاون مع المعهد المصرفي للبنك المركزي المصري والبرنامج الإنمائي للأمم المتحدة وبنك التعمير الألماني والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية.

٨- صدور قرارات السادة المحافظين بإنشاء صناديق تمويل المنشآت الصغيرة في ٢٣ محافظة شملت الجيزة والشرقية وقنا وأسيوط وكفر الشيخ وشمال سيناء والقليوبية والسويس والبحيرة والغربية وبني سويف ودمياط وبورسعيد والوادي الجديد والدقهلية والمنوفية والقاهرة وسوهاج والبحر الأحمر والإسكندرية وأسوان والأقصر والمنيا.

٩- صدور قرارات السادة المحافظين بتشكيل لجان فض المنازعات للمنشآت الصغيرة في ٢١ محافظة شملت الجيزة والشرقية وأسيوط وكفر الشيخ والدقهلية والمنوفية القليوبية والبحيرة والغربية وبني سويف والإسماعيلية ودمياط وبورسعيد والوادي الجديد والإسكندرية وأسوان والقاهرة وسوهاج والفيوم وقنا وشمال سيناء.

١٠- التوسع في برنامج نشر فكر العمل الحر بتكلفة مليون جنية مصري ليشمل أكثر من ٥٠ كلية في جميع الجامعات المصرية خلال ٣٦ شهراً.

١١- التوسع في منافذ الإقراض ليصل عددها إلى ٢٩٢ منفذ بمختلف البنوك.

١٢- إنشاء خمسة مراكز للإقراض المتكامل (خدمات الصندوق الاجتماعي للتنمية، خدمات البنك، خدمات التأمين على مخاطر الائتمان).

١٣- بدء إجراءات تأسيس شركة الاستعلام الائتماني.

١٤- بدء إعداد دراسات جدوى لإقامة شركات للتأمين على مخاطر الائتمان والتأمين التكافلي.

١٥- بدء إجراءات تأسيس مؤسسة التمويل متناهي الصغر.

١/٣/١- ملخص للمزايا والتيسيرات الممنوحة من قانون تنمية المنشآت الصغيرة:

- دعم وتنمية المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر لكل أنواع المشروعات.
- تيسير استخراج الموافقات والتراخيص المستلزمة خلال ٣٠ يوم من خلال وحدات الصندوق لخدمة المشروعات الصغيرة بالمحافظات مع وضع حد أقصى لكافة الرسوم المطلوبة.
- توفير التمويل الميسر للمشروعات الصغيرة.
- تخصيص ١٠% من مساحات الأراضي المتاحة للاستثمار بمحافظات الجمهورية تحت تصرف الصندوق الاجتماعي للتنمية لصالح المشروعات الصغيرة.
- تخصيص شراء المستلزمات الخاصة بالهيئات الحكومية من إنتاج وخدمات المشروعات الصغيرة بما لا يقل عن ١٠% منها.
- التوسع في المشروعات القائمة من خلال تطوير آليات الإنتاج والتسويق.
- إنشاء صناديق لدعم المشروعات الصغيرة بالمحافظات.
- إنشاء لجان بالمحافظات لفض المنازعات التي يكون أحد أطرافها مشروع صغير.

ثانيا: ملامح الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر[1]:

١/٢- مقدمة

تعتبر مصر منذ سنوات عديدة البلد الرائد بين الدول العربية في مجال التمويل متناهي الصغر بما لديها من محفظة قروض هي الأكبر من حيث عدد المقترضين النشطين وكذلك من حيث حجم المحفظة النشطة، ولكن تظل هناك العديد من التحديات التي يحتاج تناولها إلى أسلوب بناء، مما جعل هناك حافزاً لتنفيذ مشروع بتمويل من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وبالتعاون مع بنك التنمية الألماني والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية. ويحمل هذا المشروع عنوان "وضع إستراتيجية قومية للتمويل متناهي الصغر في مصر: كأسلوب تنمية القطاع"، ويستهدف المشروع الوصول إلى إجماع الأطراف المعنية على طبيعة التحديات التي تواجه الصناعة والإجراءات ذات الأولوية التي تحتاج إلى قيام مختلف الأطراف المعنية بتنفيذها وذلك لتمكين صناعة التمويل متناهي الصغر من أن تكون أكثر استجابة لاحتياجات السوق. وقد تم تشكيل لجنة تيسيريه لتقديم الاستشارة للمشروع تألفت من الشريك التنفيذي (المعهد المصرفي المصري) والجهات المانحة (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وبنك التنمية الألماني والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية) والصندوق الاجتماعي للتنمية الذي تم تكليفه بموجب القانون رقم ١٤١ لعام ٢٠٠٤ _ قانون تنمية المنشآت الصغيرة _ لوضع إستراتيجية لتنمية قطاع المشروعات الصغيرة.

وتمثل وثيقة الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر نتاج ١٥ شهرا من العمل والاجتماعات حول موائد مستديرة، وعقد ورش عمل وتنفيذ جولات دراسية وأبحاث مكتبية متخصصة ومكثفة تستهدف صياغة إستراتيجية تتناسب، كأكثر ما يكون، مع تنمية صناعة التمويل متناهي الصغر في مصر. وتتكون مجموعة الأطراف المعنية الذين شاركوا في هذا العمل من: الممارسين في مجال التمويل متناهي الصغر، وممثلين عن الوزارات، والجهات المانحة، وخبراء في السياسات، وممثلين لشبكات التمويل متناهي الصغر.

هناك إجماع على عدد من القضايا ذات صلة مباشرة بما تعاني منه هذه الصناعة من نقص وبالتالي فهذه القضايا في حاجة إلى معالجة. فبدايةً، صناعة التمويل متناهي الصغر في مصر ينقصها التوجه الواضح، أو التنسيق مع المؤسسات، والتي تواجه معوقات تشريعية وتنظيمية، وكذلك فيما يتعلق بسوق لا يقدم سوى قدر ضئيل من منتجات التمويل متناهي الصغر التي لها طلباً فعلياً. وبناء عليه فإن هناك حاجة إلى العمل المشترك بين البنوك، والجمعيات الأهلية، والقطاع الخاص، علي أن يعمل الجميع في ظل بيئة تشريعية وتنظيمية رشيدة تتوفر بها منتجات وخدمات غير تقليدية. وفضلا عن ذلك فمن الضروري وضع معايير أداء للصناعة والتنسيق بين أنشطة وموارد الحكومة والجهات المانحة، بإعتبار أن هذا التنسيق عنصراً حاسماً لتحقيق تنمية سليمة في هذا القطاع.

---

[1] وثيقة الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر– القاهرة:ديسمبر ٢٠٠٥

٢/٢- إطار عمل وأهداف الإستراتيجية

تستهدف الإستراتيجية المقترحة *"الفقراء النشطين إقتصاديا"* مما يعني "غير المعوزين". [٢] ويشمل تعبير "الفقراء النشطين اقتصاديا" قطاع المشروعات متناهية الصغر، والفقراء المهمشين الذين يعملون في وظائف متدنية الأجر، وهاتان المجموعتان مستبعدتان من النظام المالي الرسمي، ولا تتم خدمتهما سوى فيما ندر. وبناء على ذلك، فإن تنمية فرصة فعالة وواسعة النطاق ومستديمة للحصول على التمويل متناهي الصغر، تعد ضرورة ملحة لبناء نظام مالي شامل، تندمج فيه الخدمات المالية اللازمة للفقراء، والمؤسسات التي تدعمهم في إطار القطاع المالي الرسمي. ومثل هذا الدمج يضمن للفقراء الموارد المالية اللازمة لتمكينهم من إتخاذ القرارات الحاسمة المرتبطة بعملهم وحياتهم وصالح أسرهم.

ويتمثل هدف الإستراتيجية، في السنوات الخمس القادمة، في تطوير صناعة تمويل متناهي الصغر وتقديم خدمات مالية مستدامة وموجهة للشرائح الأدنى بالسوق، وأن تكون هذه الخدمات مدمجة في التنمية الشاملة لقطاع مالي عريض، وشامل، ومتنوع. ويتم تحقيق ذلك من خلال تبني *أسلوب تنمية القطاع*، والذي يقاس مدى نجاحه في النهاية بمشاركة العناصر الفاعلة المالية والتجارية بطرق غير تقليدية [٣] (البنوك متعددة الأغراض، والبنوك الملتزمة، والمؤسسات المالية التي تقتصر على الإقراض، والجمعيات الأهلية، والجمعيات التعاونية وغير ذلك) في تقديم مختلف خدمات التمويل متناهي الصغر لمجموعات العملاء الحاليين، الذين يحصلون على قدر ضئيل من الخدمات (بصفة خاصة النساء، وفقراء الريف، والشباب، والمشروعات الناشئة حديثا). وهذا يستوجب نظام مالي أوسع نطاقا وشمولية ومتعدد المستويات ويتميز بقلة العوائق التي تحول دون الدخول به، حيث تقوم مجموعة متنوعة من العناصر الفاعلة في السوق سواء من القطاع العام أو الخاص بتقديم مدى عريض من الخدمات إلى المشروعات متناهية الصغر والفقراء في قطاع يتسم بالإستدامة والمنافسة.

يجب على الأطراف المعنية أن تلتزم بوضع أولوية لتطبيق الفكر التجاري للتمويل متناهي الصغر على رأس جدول أعمال التنمية في مصر، حيث يعد ذلك عنصرا حاسما لضمان تحقيق الإستراتيجية للفوائد المرجوة منها نظرا لما تمثله الإستراتيجية من نتاج رؤية مشتركة وإجراءات إصلاح تم صياغتها بعناية.

٣/٢ – مستويات التدخل

تحدد وثيقة الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر[١] مستويات التدخل اللازمة كالتالي: المستوى الجزئي، والمتوسط، والكلي. وقد تم تقديم توصيات بشأن كيفية تناول القضايا والتحديات على كل من هذه المستويات الثلاث مع تحديد الإجراءات المزمع تنفيذها على المدى القصير (عام واحد) والمتوسط (٢-٣ أعوام) والطويل (٤-٥ أعوام) وذلك بالإضافة إلى الموارد اللازمة للتنفيذ.

---

[2] **مارجريت روبنسون ثورة التمويل متناهي الصغر (واشنطن ، دي.سي.: البنك الدولي ، ٢٠٠١)**

[3] **أخرى غير المخصصات الحكومية وتمويل الجهات المانحة ومجموعات المساندة الذاتية**

١/٣/٢ – الإستراتيجية على المستوى الجزئي

يهدف إلى تشجيع إيجاد وتنمية مدى متنوع من المؤسسات المالية للتمويل متناهي الصغر، تتصف بالاستدامة، وتتنافس على تقديم خدمات مالية متنوعة وفعالة للمشروعات متناهية الصغر وللفقراء، وتفي بما ينشأ من طلبات السوق.

والتوصيات الخاصة بهذا المستوى هي:-

١/١/٣/٢- تشجيع مشاركة أكبر من البنوك في القطاع

من الضروري تغيير وجهة النظر السائدة ومفادها أن التمويل متناهي الصغر هو وبكل بساطة تقديم مساعدة "للفقير"، وأن عملاء التمويل متناهي الصغر يتسمون بالتبعية "بمخاطرة كبيرة" وذلك حتى يتم إقناع البنوك بإستغلال مواردها المتاحة في توفير خدمات مالية إلى القطاع متناهي الصغر. ولهذه التوصية أولوية كبيرة، بحيث يجب على الفور إنشاء وحدة داخل المعهد المصرفي المصري لتوفير برامج بناء قدرات شاملة للعاملين في التمويل متناهي الصغر تقدم إلى البنوك، وكذلك خلق وعي لدي العاملين في البنوك بالجدوى الاقتصادية والتجارية للتمويل متناهي الصغر. ويجب أن يدرك موظفي البنوك، الذين يتم تعيينهم للعمل في مجال التمويل متناهي الصغر، أن مجموعة العملاء المستهدفة لها صفات خاصة، ذلك بالإضافة إلى تدريبهم على خطوات العمل اللازمة حتى يمكنهم تطبيق أفضل ممارسات التمويل متناهي الصغر. ومن الضروري استهداف بناء قدرات مسئولي القروض بالإضافة إلى مختلف مستويات الإدارة والمستويات التنفيذية.

٢/١/٣/٢- دراسة إمكانيات الشراكة مع الهيئة القومية للبريد

أما الشريك الذي يمكن من خلاله لبنوك القطاع الخاص أن تقوم بإتاحة الحصول علي قروض متناهية الصغر لعدد أكبر من العملاء فهي الهيئة القومية للبريد التي تملك شبكة لا تضاهي من الفروع، حيث لديها ٣٦٠٠ فرعاً تنتشر في كافة أنحاء الجمهورية. وفي حين أن الهيئة القومية للبريد قد حققت درجة كبيرة من التوسع في إيصال الخدمات الادخارية إلى ذوي الدخول المحدودة من السكان، إلا أن بنود تأسيسها لا تسمح لها باستخدام ما لديها من رؤوس أموال في منح قروض. وبناء عليه تستطيع البنوك التوسع في نطاق عملها وتكثيف وصولها إلى العملاء من خلال استخدام شبكة مكاتب البريد، وتقوم البنوك بتزويد مكاتب البريد بتمويل بغرض الإقراض حيث تقدم القروض عن طريق موظفي مكاتب البريد القائمين، أو موظفين جدد يقتصر عملهم على مجال التمويل متناهي الصغر. وهناك أسلوب بديل يتمثل في استغلال مواقع مكاتب البريد ليقدم موظفي البنوك القروض من خلالها. ويستدعى الأمر اتخاذ قرار بشأن أفضل البدائل مع مراعاة أن يسبق ذلك القرار عمل دراسة جدوى للبدائل المقترحة (تجزئة في مقابل شراكة مع مؤسسات التمويل متناهي الصغر)، وذلك في أقرب وقت ممكن. ويجب أن تقوم هذه الدراسة أيضا بتحديد إحتياجات الهيئة القومية للبريد من بناء للقدرات إذا كان لها أن تشارك في توفير الخدمات

المالية. ويمكن أن يقوم الصندوق الاجتماعي للتنمية بتنسيق عمل هذه الدراسة، حيث تجري حاليا مناقشات مع الهيئة القومية للبريد للإتفاق على أسلوب تقوم بموجبه الهيئة بتوزيع ما يقدم لها من تمويل من قبل الصندوق الاجتماعي للتنمية.

٣/١/٣/٢- تشجيع تنمية مؤسسات التمويل متناهي الصغر التي تدار بأسلوب محترف وتتسم بالاستدامة المالية

حتى يتم تحقيق هذه التوصية على المدى القصير والمتوسط، يجب العمل على المحاور الثلاثة التالية:

أ) تشجيع الإلتزام بمعايير التقارير والأداء:

إن إنشاء مؤسسة تنظيم طوعي قادرة على وضع معايير قومية وأهداف مرحلية للتمويل متناهي الصغر ثم متابعة الإلتزام بها من شأنه تشجيع مزيد من الإستعداد للمشاركة في هذا القطاع؛ كما أن تبني مقدمي التمويل متناهي الصغر لتطبيق مجموعة من المعايير لإعداد التقارير المالية ومعايير الأداء الموحدة والواضحة سوف يؤدى إلى تحسين درجة الشفافية وإرساء معايير مهنية لصناعة التمويل متناهي الصغر، ويؤدي في النهاية إلى إضفاء الصبغة الشرعية عليها. ويجب أن تشمل مؤسسة التنظيم الذاتي ممثلين عن جهات حكومية وغير حكومية، بالإضافة إلى شبكات محلية وإقليمية. كما يمكن لشبكة مؤسسات التمويل متناهي الصغر أن تقوم بتكليف جهة متخصصة لعمل دراسة عن الخطوات القانونية والإجرائية لإنشاء مؤسسة مستدامة للتنظيم الطوعي في مصر والخطوات اللازمة لضمان تحويلها إلى كيان مؤسسي فعال.

ب) زيادة قدرة مؤسسات التمويل متناهي الصغر في مجال تكنولوجيا المعلومات:

يجب إعطاء الأولوية لتنمية وتطوير نظم ملائمة للمتابعة والرقابة ووضعها في إطار مؤسسي (بما فيها نظم تتبع القروض علي الحاسب الآلي وتتبع الأثر وتقييم القروض) مع العمل علي إتاحة هذه النظم لمؤسسات التمويل متناهي الصغر بأسعار مناسبة . ويجب منح اهتمام خاص لدعم جهود مؤسسات التمويل متناهي الصغر المحلية والقطاع الخاص الهادف للربح، وذلك لتطوير نظمهم والارتقاء بها. كما يجب أن تتم تنمية النظم على أساس تقييم الجودة، وأيضا على أساس مدى ملائمتها، ومبدأ "التكلفة/العائد" لمؤسسات التمويل متناهي الصغر التي تطلب إستخدام النظام. ولذلك يتمثل أول مطلب في إعداد وتحديث قائمة بيانات تحتوي علي ما هو متاح من نظم "تم اختبارها"، وبالتالي توفير الدعم لمؤسسات التمويل متناهي الصغر لضمان اختيار أفضل بديل بما في ذلك تيسير الوصول إلى الموارد المالية المطلوبة. وتتمتع الجهات المانحة، والحكومة، والمؤسسات ذات الطابع العام مثل: الصندوق الاجتماعي للتنمية والبنك المركزي المصري بحكم مركزها بالقدرة علي الوفاء بهذا المطلب.

ج) دعم تنمية وتطوير المنتج:

يعد نطاق المنتجات التي يقدمها سوق التمويل متناهي الصغر في الوقت الحالي في مصر نطاقا ضئيلا نسبيا. ووفقا "لأفضل الممارسات" للتمويل متناهي الصغر، فإن تطوير المنتج يعد عملية منهجية ومنظمة يجب على مؤسسات التمويل متناهي الصغر أن تنفذها، أو تكلف طرفا آخر بتنفيذها حتى تحسن من خدمة عملاءها وتضمن ربحية المؤسسة. إلا أن التكلفة والوقت اللازمين لإنتاج منتجات جديدة كثيراً ما تشكل عائقا لمؤسسات التمويل متناهي الصغر. وفي هذا الخصوص، فإن الصندوق الاجتماعي للتنمية والجهات المانحة يمكن أن تلعب دورا رائدا لضمان تنمية قدرات المؤسسات المالية، لتتمكن من تصميم وتقديم منتجات مالية لمجموعات العملاء المحرومين من الخدمة. كما أنه يمكن للجهات المانحة أن تخصص جزءا من تمويلها/معوناتها الفنية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر، لتقوم بتصميم وتجريب منتجات جديدة، والمساعدة على إنشاء صندوق لتمويل تحديث المنتجات المالية داخل شبكة مؤسسات التمويل متناهي الصغر، يكون قادراً على تشجيع تصميم منتجات وخدمات جديدة تساعد علي تقليل معدل الفقر، وتشجيع المساواة بين الجنسين، والتعويض عن عدم التوازن بين المناطق الجغرافية.

٤/١/٣/٢- تشجيع استخدام ضمانات إقراض بديلة تكون مقبولة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر

تتمثل إحدى طرق تشجيع قرارات الإقراض بمؤسسات التمويل، وبصفة خاصة القروض طويلة الأجل، في مراجعة الاستخدام الحالي للضمانات حتى يسهل استخدام مدى أوسع من آليات ضمان القروض. ويمكن أن يكون الصندوق الاجتماعي للتنمية رائداً في ضمان أن مثل هذه المراجعة تشمل أنواع بديلة من الضمانات مثل: الملكية غير الرسمية، والعقارات، والمنقولات، والأوراق التجارية (الكمبيالات والسندات الإذنية)، والضغوط من قبل الأقران/المجتمع المحلي (peer/local community pressure) أو آليات الضمانات غير التقليدية. ويجب إتاحة الحصول علي نتائج هذه المراجعة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر التي تكون في كثير من الأحيان غير مدركة لوجود و/أو تطبيق هذه الأشكال البديلة من الضمانات.

٢/٣/٢- الإستراتيجية على المستوى المتوسط

يهدف إلي إقامة بنية أساسية فعالة تزود المؤسسات المالية بما يلزمها من موارد بشرية ومالية ورأس مال ومعلومات حتى تستطيع أن تقدم خدماتها بكفاءة وفعالية.

والتوصيات الخاصة بهذا المستوى هي:

١/٢/٣/٢- توسيع نطاق إتاحة معلومات السوق

إن مقدمي التمويل متناهي الصغر في حاجة ملحة إلى معلومات حديثة وخرائط تحدد احتياجات الخدمات المالية للفقراء النشطين اقتصاديا، وعلاقة ذلك بالعرض المتاح حاليا في السوق. ويجب جمع ونشر مثل هذه المعلومات بأسلوب تجاري يتماشى مع آليات السوق بحيث يقوم مقدمي الخدمات المالية بدفع أسعار مناسبة مقابل الحصول علي البيانات المطلوبة. وبالرغم من أن عددا من مؤسسات التمويل متناهي الصغر والجهات المانحة الناجحة قائمة في السوق، إلا أن مثل هذه القاعدة من المعلومات لم يتم إنشاؤها بعد، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى عدم وجود عنصر رائد محدد للقيام بهذا النشاط، والذي قد يكون في المستقبل القريب هو الصندوق الاجتماعي للتنمية و/أو شبكة مؤسسات التمويل متناهي الصغر .

إن نشر وإتاحة معلومات السوق مرتبطة ارتباطا مباشرا بإعداد أدوات بحث فعالة للسوق. ويكمن التحدي الفني في هذا الصدد في تحديد أكثر الطرق جدوى لجمع وتحديث والحفاظ على المعلومات، بالإضافة إلى أفضل آليات لنشرها؛ وكذلك خطة استدامة هذا النشاط والتي هي على نفس درجة الأهمية. ويعد هذا دوراً آخر يمكن قيام الصندوق الاجتماعي للتنمية بتوليه و/أو شبكة مؤسسات التمويل متناهي الصغر التي يمكن أن تختبر الطلب على مثل هذه المنتجات، وتزود مؤسسات التمويل متناهي الصغر بها مقابل رسم خدمة .

ويتأتي تشجيع مثل هذا السوق بمشاركة جهات مانحة دولية، أو جهات حكومية في التكاليف المبدئية للاستثمار، لإعداد مسوح سوق يعتد بها وخرائط فقر وتحليلات للنوع الاجتماعي وذلك بالإضافة إلى آليات مؤسسية لدعم الاستدامة طويلة المدى. ويجب تبني معايير جيدة لتوجيه مثل هذا الدعم، حيثما تتوافر: ١) الحاجة إلى الوفاء باحتياجات حقيقية؛ ٢) تعظيم المكاسب من استخدام الموارد التي هي في حكم المال العام؛ ٣) خطط واضحة للاستدامة.

٢/٢/٣/٢- زيادة المتاح من المعلومات الائتمانية إلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر

يعد نقص المعلومات عن التاريخ الائتماني للعملاء من بين الاعتبارات التي تساهم في إحجام البنوك التجارية عن توفير الإقراض متناهي الصغر. ولذا فمن الضروري إنشاء جهاز تجميع التاريخ الائتماني للعملاء، أو قاعدة بيانات لتوفير معلومات عن العملاء وتقديمها إلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر، وذلك فيما يتعلق بتسديد قروض حالية و/أو سابقة، وفي حالة وجود أية التزامات مالية أخرى (مثل فواتير المرافق والخدمات وفواتير التليفون المحمول وأي أقساط مستحقة أخرى). ويتطلب إنشاء جهاز لتجميع التاريخ الائتماني للعملاء التزام كافة مقدمي القروض متناهية الصغر (البنوك والجمعيات الأهلية) بتقديم معلومات حديثة بصفة مستمرة عن مواقف العملاء

الائتمانية إلى مكاتب الاستعلام. ومثل هذا المطلب يجب أن يقوم علي تنفيذه البنك المركزي المصري بالتنسيق مع البنوك، ووزارة التضامن الاجتماعي، والجمعيات الأهلية والجهات ذات الصلة .

يمكن إدارة جهاز تجميع التاريخ الائتماني للعملاء من قبل مكتب أو عدة مكاتب للائتمان التابعة للقطاع الخاص. وتتمثل إحدى الوظائف الرئيسية لمكتب الاستعلام الجيد في تيسير الصلة بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر الأصغر حجما (التي قد تنقصها البنية الأساسية التقنية)، والجهاز القومي لتجميع التاريخ الائتماني للعملاء. وفيما يتعلق بالفروق بين قدرات مؤسسات التمويل متناهي الصغر وأنماطها القانونية، فإن مكتب الاستعلام الذي سوف يخدم قطاع التمويل متناهي الصغر يجب أن يعتمد على مجموعة من الأساليب المستحدثة لجمع ونشر المعلومات، والتي تتناسب مع الاحتياجات المتنوعة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر المشاركة .

٣/٢/٣/٢- دعم الكفاءة الوظيفية لآليات التمويل لمؤسسات التمويل متناهي الصغر

يجب أن تتمكن مؤسسات التمويل متناهي الصغر من الحصول على تمويل من المصادر المحلية لتقوم باستخدامها لمنح قروض. وعادة ما توجد هذه الموارد في البنوك وفي شركات التأمين والحكومة والجهات شبه الحكومية وفي الجهات المانحة المحلية. ويجب أن تتماشي آلية التأهيل للحصول على هذا التمويل بالتوازي مع معايير الأداء الجيدة للمؤسسات، وكذلك أفضل الممارسات، وذلك من خلال تبني تلك المعايير بواسطة مداخلات الحكومة وخططها على المستوى السياسي. وبناء عليه فمن المهم على المدى القصير أن يقوم الصندوق الاجتماعي للتنمية بالتعاون مع الجهات المانحة، وبما لديه من خبرة كمؤسسة ذات طابع عام، بدعم بناء قدرات مؤسسات مستقلة لتقييم أداء مؤسسات التمويل متناهي الصغر، ووضع معايير تمويل واضحة وموحدة . وفي هذا السياق يجب على البنك المركزي المصري، ووزارة التضامن الاجتماعي مراجعة وتعديل بعض الإجراءات لتيسير تقديم البنوك لخدمة الائتمان بالجملة (بغرض توفير تمويل لمحافظ القروض) إلى الجمعيات الأهلية/مؤسسات التمويل متناهي الصغر.

يجب إعداد وتقوية البرامج التجارية لضمان المقرض، وتغيير القواعد الحالية لهيئة سوق المال للسماح بتوريق/بشراء أو خصم الديون لمحافظ قروض مؤسسات التمويل متناهي الصغر. وعلى المدى المتوسط، من المتوقع أن تكون مؤسسات التمويل متناهي الصغر قد وصلت إلى مرحلة متقدمة من النضج على المستوى التشغيلي، بالإضافة إلى مركز مالي قوي يؤدي إلى زيادة قاعدة رأس المال المخصص للإقراض، من خلال الحصول على التمويل المجمع للعمليات وفيما يتعلق بصناديق رأس المال المخاطر. ويجب على الصندوق الاجتماعي للتنمية أن يقوم بالتنسيق مع هيئة سوق المال CMA لضمان إدخال التعديلات اللازمة على التشريعات حتى يمكن لمؤسسات التمويل متناهي الصغر أن تتعامل مع صناديق رأس المال المخاطر .

٤/٢/٣/٢- دعم إنشاء بيئة خدمية لأنشطة مؤسسات التمويل متناهي الصغر

يتضمن ذلك خدمات متنوعة تقدم على المدى القصير والمتوسط والطويل. وتشمل هذه الخدمات، المعونة الفنية المقدمة إلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر، ومراقبة الأداء، ودعم الروابط بين المؤسسات المحلية للتمويل متناهي الصغر ومقدمي خدمات التدريب الدوليين، وإيجاد برامج فنية تمنح شهادات معتمدة لمسئولي الإقراض والتدريب، والتدريب على مراعاة المساواة بين الجنسين وتوفير المساعدة للجمعيات الأهلية في طور التحول إلى مؤسسات تمويل متناهي الصغر. ويجب تقديم برامج بناء القدرات والمعونة الفنية من قبل منظمات قطاع خاص، وبأسلوب متوجه نحو احتياجات السوق. ويجب إعداد وتحديث قائمة بهذه المنظمات تقوم بها جهة ممثلة و/أو الصندوق الاجتماعي للتنمية بدعم من مؤسسات متخصصة مثل المعهد المصرفي المصري، أو شبكات دولية مثل المجلس الاستشاري لمساعدة الفقراء/البنك الدولي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المالSUM/UNCDF، وشبكات إقليمية مثل شبكة سنابل (شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية)، وشبكات وجمعيات محلية مثل الجمعية المصرية للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر (ESMA) . إن تضافر جهود المؤسسات/الشبكات السابق ذكرها يمكن أن يساعد ويراقب مقدمي الخدمات فيما يتعلق بإعداد المناهج وأفضل الممارسات الدولية وشهادات المدربين ومراقبة الجودة.

٥/٢/٣/٢- دعم إنشاء شبكة قومية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر

يتمثل دور شبكة تمويل متناهي الصغر أو منتدى يمثل جميع مؤسسات التمويل متناهي الصغر على المستوى القومي في دعم الحوار مع صناع السياسات وكسب التأييد لإصلاح السياسات لتشجيع مشاركة أكثر فاعلية، وأخذ النوع الاجتماعي في الاعتبار، ودعم مؤسسات التمويل متناهي الصغر في تقديم خدمات التمويل متناهي الصغر، ورعاية العلاقات التعاونية بين هذه المؤسسات بعضها مع بعض. والشبكة قادرة على تولي مسئولية وضع معايير لإعداد التقارير (بما فيها تقديم تقارير إلى جهاز تجميع التاريخ الائتماني للعملاء)، والوصول إلى إجماع بين الأطراف المعنية على توجه ونمو وتطوير صناعة التمويل متناهي الصغر. كما يمكن للجهات المانحة أن تدعم الشبكة من خلال تيسير عملية تبادل المعلومات، ونشر الأدوات، وتنفيذ برامج/مشروعات دعم بناء القدرات المؤسسية للشبكة. وقد بدأ بالفعل تكوين مثل هذه الشبكة بالتنسيق مع الصندوق الاجتماعي للتنمية، وفي حين أن ذلك يعد تطورا إيجابيا إلا أن استقلالية هذه الشبكة وموضوعيتها يمثلان عنصران يحتاجان إلى البقاء في مقدمة الأمور التي يجب على الأطراف المعنية التركيز عليها لأسباب ترجع إلى تأكيد المصداقية والقيمة المضافة للشبكة.

٦/٢/٣/٢- البدء في الاستعانة بمنظمات تصنيف دولية

إن تبني واستخدام خدمات تصنيف (assessment and rating) لمؤسسات التمويل متناهي الصغر سوف يقدم تقييماً محايداً يدلل على مستواها المتخصص الحرفي وكفاءتها العملية. ولهذا يجدر تقديم النصح لمؤسسات التمويل متناهي الصغر بجدوى الاستعانة بمنظمة تصنيف وتقييم معترف بها دوليا (على سبيل المثال مبادرة

تصنيف المجلس الاستشاري لمساعدة الفقراء)، أو الاستعانة بمصنفين من القطاع الخاص (معترف بهم دوليا ومحليا). ومنظمات التقييم والتصنيف المذكورة قادرة على عمل تقييم مستقل ومعد إعدادا علمياً جيداً، وتصنيف مؤسسات التمويل متناهي الصغر. ويجب أن يتم هذا النوع من التقييم المستقل لمؤسسات التمويل متناهي الصغر بأسلوب دوري وأن يكون على فترات مناسبة (من عامين إلى ثلاثة أعوام)، وأن تصبح شهادات اعتماد كفاءة أداء هذه المؤسسات هي الأساس لدى وزارة التضامن الاجتماعي والجهات المانحة والبنوك وشركات مخاطر الائتمان، لتحديد مدى استحقاق مؤسسات التمويل متناهي الصغر الحصول على قروض، وبالتالي تحديد أهليتها للحصول على تمويل.

٢/٣/٣- الإستراتيجية على المستوى الكلي

يهدف إلي خلق بيئة تنظيمية وسياسية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير مجال التمويل متناهي الصغر.

والتوصيات الخاصة بهذا المستوى هي:-

٢/٣/٣/١- ضمان تنسيق أكبر بين الأطراف المعنية بصناعة التمويل متناهي الصغر

إن التنسيق مطلوب على مستويين: أولاً التنسيق بين الأطراف المعنية الرئيسية في مجال التمويل متناهي الصغر، وذلك من جهات حكومية وغير حكومية وقطاع خاص وجهات مانحة دولية للوصول إلى إجماع على جدول أعمال وإجراءات فعلية لتطوير قطاع التمويل متناهي الصغر على أساس هذه الإستراتيجية، وثانياً التنسيق بين الجهات المانحة للوصول إلى أفضل أسلوب لدعم جدول الأعمال المذكور. وحتى يصبح التنسيق فعالاً، يجب أن يقوم على أساس من حوار يدور بين أطراف معنية ملمة بالصناعة. وتحتاج كل من وزارة التضامن الاجتماعي ، ووزارة التعاون الدولي، والبنك المركزي المصري، والإعلام إلى معرفة المزيد عن العناصر المكونة لنشاط التمويل متناهي الصغر وسبل دعمه، كما يجب على الجهات المانحة أن تنسق فيما بينها للوصول إلى أفضل طريقة دعم لجدول الأعمال المذكور. وحتى تصبح المناقشات أكثر انتظاما وتركيزا على القضايا ذات الأهمية التي تواجه صناعة التمويل متناهي الصغر، فإن المجموعة الفرعية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التابعة لمجموعة مساعدة الجهات المانحة تتحمس لفكرة تكوين لجنة فرعية متخصصة في التمويل متناهي الصغر.

إن قانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤ قد نص علي تكليف الصندوق الاجتماعي للتنمية بمهمة التنسيق والتخطيط على المستوى القومي بين كافة الأطراف المعنية، ويجب أن يتم هذا التنسيق على أساس من روح التعاون والمشاركة.

٢/٣/٣/٢- إعداد أطر عمل قانونية وسياسية من شأنها زيادة نطاق الوصول إلى العملاء وتخفيض العوائق لدخول السوق

هناك عدد من المراجعات التي يجب وضعها في الاعتبار فيما يتعلق بالتشريعات. وهذه المراجعات تـــرتبط باللوائح التنفيذية لقانون الجمعيات الأهلية للإقرار بوجود جمعيات أهلية متخصصة في الإقراض، وكذلك السماح بإنشاء مؤسسات تمويل متناهي الصغر غير بنكية وتحويل الجمعيات الأهلية الناجحة إلى مؤسسات تمويل متنـــاهي الصغر تجارية، وتسهيل تطبيق أشكال أخرى من الضمانات تقرها المحاكم مقارنة بما يحدث في الوقت الحالي مـــن استخدام الشيك الخطي والسندات الإذنية، وأخيرا السماح للهيئة القومية للبريد باستخدام مدخراتها المجمعة في تقديم القروض.

وبالرغم من نجاح الجمعيات الأهلية حتى تاريخه، إلا أنها لازالت مقيدة بالعديد من بنود قانون الجمعيات الأهلية رقم ٨٤، الذي يعامل كافة الجمعيات الأهلية على حد سواء بغض النظر عما إذا كانت جمعية أهلية تقـــدم إقراضا متناهي الصغر أم لا. ويجب على قانون الجمعيات الأهلية أن يقوم بتصنيف الجمعيات التي تعمل كمؤسسات تمويل متناهي الصغر على أنها نوع خاص من الجمعيات الأهلية، ويسمح لها بتبني نظم مالية مناسبة للإدارة ومعايير مراجعة حسابية، وذلك بالإضافة إلى نظم الموافقة على الحصول على رأس مال بشكل يناسب عمليات التمويـــل متناهي الصغر. ويعد ذلك من المداخلات ذات الأولوية الملحة والتي يجب على الصندوق الاجتماعي للتنمية، ووزارة التضامن الاجتماعي أن تأخذها في الاعتبار. كما يعد، أيضا، السماح بضمانات إقراض من نوع جديد لا تؤدى إلى تطبيق الإجراءات الجنائية أولوية هامة. ويجب أن يكون الهدف هو تحسين القدرة على تطبيق الـــرهن وضـــمانات أخرى دون التهديد بالعقوبات الجنائية.

إن السماح بقيام جمعيات أهلية تقدم قروضا يتطلب تغييراً في القانون ولا يعد أولوية فورية. وبالمثل يجب الأخذ في الاعتبار إمكانية السماح للهيئة القومية للبريد باستخدام جزء من مدخراتها المجمعة، لتقديم القروض ومنحها سلطة القيام بأنشطة إقراض، إلا أن ذلك لا يعد أولوية فورية بل يمكن أخذه في الاعتبار على المدى الأطول بعد أن تكون الهيئة قد اكتسبت خبرة في قطاع التمويل متناهي الصغر من خلال العمل كموزع للتمويل .

٣/٣/٣/٢- تنفيذ حملات زيادة وعي الجماهير بالأطراف المعنية بالتمويل متناهي الصغر

إن زيادة الوعي العام، بين مختلف الأطراف المعنية، يعد عاملا هاما لبناء قاعدة لسياسة تمويـــل متنـــاهي الصغر تقوم على أساس التوجه نحو الطلب، وتبنى على أساس توفير احتياجات العملاء. وبناء عليه، فالمطلوب هو تحقيق توعية عامة تستهدف موظفي الحكومة، ومتخذي القرارات وعناصر فاعلة محتملة، ومستثمرين (الجمعيـــات الأهلية، البنوك، القطاع الخاص)، وأصحاب الرأي (الصحف ووسائل الإعلام)، وذلك للتعريف بالأهمية الاقتصادية والاجتماعية لتنمية مؤسسات التمويل متناهي الصغر، لتشجيع التمويل باعتباره نشاط قابل للتطبيق بأسلوب تجاري. إن إعداد حزمة ترويجية مركزة يتم صياغتها بأسلوب يتناسب مع مختلف الجماهير، يمكن اعتباره آلية لبناء مثل هذا الوعي. وفي هذا الإطار، يمكن لشبكة قومية للتمويل متناهي الصغر أن تصبح رائدا في إعداد هذه الحزمة أو تكليف طرف آخر بإعدادها .

وإضافة إلى حملة التوعية، يمكن أيضا المبادرة بتنفيذ برنامج تكريم على مستوى قومي لمؤسسات التمويل متناهي الصغر، التي تتبنى "*أفضل الممارسات*" مما يشجع الآخرين على السير في نفس الاتجاه. ويمكن لمنظمات التنمية الدولية والشبكات الإقليمية/القومية أن تلعب دورا حيويا في نشر مثل هذا النوع من المعلومات المتميزة والحديثة عن التمويل متناهي الصغر، وتقديمها سواء إلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر القائمة أو إلى هؤلاء الذين يعقدون النية على العمل في هذا القطاع.

٤/٢ – الخاتمـــــــــة

تمثل هذه الإستراتيجية محصلة الحلقات النقاشية والاستشارية التي أقيمت على مدى خمسة عشر شـــهرا، حيث قامت الأطراف المعنية بمناقشة ما يلزم لإنجاح الصناعة، وبناء عليه، تحديد الإجراءات اللازم تنفيذها لتنميـــة القطاع في مصر. ومما لا شك فيه، فإن الإجماع علي الرأي والالتزام المستمر للأطراف المعنية، وزيادة التنسيق فيما بينهم سوف يساعد على أن تؤدي إستراتيجية إدماج التمويل متناهي الصغر داخل القطاع الرسمي إلى دفع عجلـــة هذه الصناعة إلى الأمام، وجعلها شاملة وأيضا واعية باحتياجات مجموعات السكان المستهدفة وهم "الفقراء النشطين اقتصاديا". ويستلزم الأمر من الصندوق الاجتماعي للتنمية تنسيق عملية تطبيق الإستراتيجية بما في ذلك الإجراءات التي توصى بها خطة العمل التنفيذية بأسلوب يقوم على المشاركة، ويشمل كافة الأطراف المعنية في جميع المراحـــل، وذلك لضمان خلق وترسيخ قطاع تمويل متناهي الصغر، نشط، وناجح، يخطو بثبات نحو التقدم، وهو ما نخطط له في مصر .

وفي حين أن الإستراتيجية قد سعت إلى تناول نقاط الضعف في بيئة لا تقدم دعماً إلى الـــصناعة محـــل الدراسة، إلا أنه من الأهمية بمكان، إدراك وجود عوامل قوة يمكن بناء الإستراتيجية عليها لخلق بيئة أكثـــر دعمـــا للتمويل متناهي الصغر في مصر. وتتمثل هذه النقاط فيما يلي:

- الإرادة السياسية التي ترى في التمويل متناهي الصغر حلاً يساعد علي تحجـــيم البطالـــة الحقيقية، والبطالة المقنعة، والعمالة الزائدة المعينة في القطاع الحكومي.
- الاهتمام المستمر للجهات المانحة بدعم تنمية صناعة التمويل متناهي الصغر في مصر.
- الخبرة المتراكمة لدى الممارسين (البنوك والجمعيات الأهلية) خلال الخمسة عـــشر عامـــا الماضية، والتي أثبتت أن التمويل متناهي الصغر صناعة قابلة للتطبيق بأسلوب تجاري .
- وجود قاعدة من الخدمات الفنية المتخصصة ونظم متابعة القروض مما يمكن البناء عليهـــا وتنميتها.
- الجهود المبذولة مؤخرا من قبل الصندوق الاجتماعي للتنمية من أجل إنشاء شبكة شاملة تجمع بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر النشطة، والتي من شأنها أن تخلق آلية قوميـــة فعالة لمتابعة أداء الصناعة وضمان تمثيلها تمثيلا مناسبا.

- إن وجود شبكة سنابل وهي شبكة إقليمية للتمويل متناهي الصغر سوف يزيد من معرفة وإطلاع الشبكة القومية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر علي آخر التطورات الإقليمية والدولية في مجال صناعة التمويل متناهي الصغر.

ثالثاً: المراجع:

١- وثيقة الإستراتيجية القومية للتمويل متناهي الصغر (القاهرة: ديسمبر ٢٠٠٥).

٢- مارجريت روبنسون ثورة التمويل متناهي الصغر (واشنطن ، دي.سي.: البنك الدولي ، ٢٠٠١).

تمويل المشروعات الصغيرة

د. هالة السعيد

تتضافر جهود المجتمع الدولي لمكافحة الفقر باعتباره هدفاً استراتيجياً يسعى الجميع إلى تحقيقه، مما جعل قضية القضاء على الفقر تتصدر قائمة الأهداف التنموية للألفية الثالثة بما يعكس تطلعات أمم العالم لحياة أفضل اجتماعيا واقتصاديا.

وقد أصبحت المشروعات متناهية الصغر أحد الحلول الهامة للتعامل مع مشكلات البطالة والفقر فى العديد من دول العالم. وبخاصة عند الأخذ في الاعتبار ما يعانيه فقراء العالم من مشكلات بطالة وانخفاض فى إمكانياتهم الفنية والمهنية التي تحول دون التحاقهم بالكثير من الوظائف.

وبناء عليه، فإن قطاع المشروعات متناهية الصغر أصبح يمثل أحد القطاعات الهامة فى الاقتصاد، حيث يعمل بهذا القطاع حوالي ٢ مليون عامل، يمثلون ما يقرب من ٦٠% من القوه العاملة بالقطاع الخاص غير الرسمي وغير الزراعي.

ومن هذا المنطلق فقد تزايد الاهتمام بقطاع المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، سواء من قبل الحكومات أوالجمعيات الأهلية أوالمؤسسات الدولية. وقد تم تتويج هذا الاهتمام بإعلان الأمم المتحدة عام ٢٠٠٥ عاماً للإقراض متناهي الصغر. وقد جاء هذا الاعلان دافعاً قوياً لترسيخ الاتجاه نحو تنمية قطاع المشروعات متناهية الصغير، دعماً للدور الذي يقوم به هذه القطاع فى الاقتصاد.

وتتمثل أهم أهداف هذه السنة في:

- تقييم و تعزيز مساهمة الإقراض متناهي الصغر في تحقيق الأهداف الواردة في إعلان الألفية MDGs.
- تنمية الوعي والفهم فيما يتعلق بالإقراض متناهي الصغر و دوره في القضاء على الفقر من خلال تحفيز قطاعات مالية مستدامة لخدمة مصلحة الفقراء.

وقد نشأ التمويل متناهي الصغر نتيجة الحاجة لتوفير الدعم لمحدودي الدخل من الذين يقومون بإدارة وتشغيل منشآت أو مشروعات صغيرة لتوليد الدخل، وذلك عن طريق التغلب على أحد المعوقات الرئيسية التي يواجهها الفقراء في كافة أنحاء العالم، ألا وهي قلة فرص الحصول على التمويل عبر القنوات التمويلية الرسمية التقليدية. وذلك نظراً لنقص الضمانات وصغر حجم القروض، مما يثنى البنوك التجارية التقليدية عن التعامل فى هذا النوع من النشاط، وبالتالي يضطر المستثمرون الصغار إلى اللجوء للقنوات التمويلية غير الرسمية، التي تتصف بارتفاع معدل التكلفة والمخاطرة والصعوبة.

وقد شهد العقد الماضي الكثير من التطورات والتوسع فى مجال الإقراض متناهي الصغر، حيث بدأ ذلك بظهور ما عرف بالإقراض متناهي الصغر، ثم توسع ليشمل تقديم خدمات مالية متنوعة بما فيها المدخرات متناهية الصغر، والتأجير، وتمويل الرهن العقاري، والتحويلات، والتأمينات. فقد أوضحت التجارب العالمية وجود عدة أنماط للمنظمات التي تقوم بتقديم خدمات تمويل متناهي الصغر، لعل أبرز أمثلتها:

- المنظمات غير الحكومية التي تعمل كمؤسسات تمويل متناهي الصغر، وهي منظمات غير هادفة للربح، تتخصص في إقراض المشروعات متناهية الصغر، ولكنها عادة ما لا تملك ترخيصاً من الجهات الحكومية للتعامل فى الودائع.
- بنوك التمويل متناهي الصغر التي تتسم بتنظيم كامل للأداء، كما أنها تهدف للربح. وهي بنوك تجارية غرضها الأساسي توفير نطاق واسع من الخدمات والمنتجات المالية للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر. ويشمل هذا النوع من المؤسسات:
  أ. بنوك إقراض متناهي الصغر تم إنشاؤها حديثا و؛
  ب. جمعيات أهلية تم تحويلها للتخصص فى هذا المجال.
- وهناك البنوك التجارية التقليدية التي تقدم خدمات مصرفية تقليدية والتي قامت باستحداث خدمات متخصصة في التمويل متناهي الصغر مستهدفه المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر من خلال التدرج على مستويات منخفضة (Downscaling) أو زيادة درجة التخصص فى مدى أقل من الخدمات المالية الموجهة لقطاع معين.

وبالرغم من أن الخبرات الناجحة للتمويل متناهي الصغر قد أثبتت أثر توفير الخدمات المالية للفقراء على الحد من معدلات الفقر، إلا أن عدداً من المعوقات والقيود التي تواجه نمو هذا القطاع لا تزال قائمة. وفي محاولة للتغلب على هذه العقبات، قامت المؤسسات العاملة فى هذا المجال بتبني أسلوب عمل جديد يركز على أهمية دمج هذه المؤسسات فى الأنظمة المالية الرسمية، مما يضمن استمرارية حصول أعداد كبيرة من الفقراء على الخدمات التمويلية التي تقدمها هذه المؤسسات. ومن شأن ذلك أن يمنح حماية أفضل لمدخرات الفقراء، وإضفاء الشرعية والحرفية على عمل هذا القطاع الهام فى الاقتصاد، وخلق شراكة بين البنوك التجارية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر.

وفي النهاية، فإن توفير سبل التمويل متناهي الصغر، كأحد العناصر الهامة ضمن استراتيجيات الحد من الفقر، قد جاء على أيدي العديد من الجهات الفاعلة فى هذا المجال مثل : المجلس الاستشاري لمساعدة الفقراء (CGAP) الذى أنشأ عام ١٩٩٥ ، وقمة الإقراض متناهي الصغر التي عقدت فى واشنطن عام ١٩٩٧ ، هذا بالإضافة إلى إعلان الأمم المتحدة باعتبار عام ٢٠٠٥ عام التمويل متناهي الصغر على المستوى العالم.

وتعد مصر – منذ سنوات عديدة – من الدول الرائدة في العالم العربي في مجال التمويل متناهي الصغر، حيث أن بها أكبر عدد من المشروعات متناهية الصغر، وبالتالي أكبر عدد من المقترضين وأضخم محفظة قروض. كما أن المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر تمثل ٩٩,٧% من المنشآت في مصر، وتستوعب الغالبية العظمى من العمالة.

وعلى الرغم من المساهمة الواضحة للبنوك والجمعيات الأهلية في تنمية قطاع المشروعات متناهية الصغر في مصر، إلا أن توفير التمويل للفئات محدودة الدخل ما زال ضعيفاً سواء فيما يتعلق بوصول الخدمة أو تنوع المنتج.

وقد أشارت معظم الدراسات إلى أن الفجوة التمويلية تقدر بنحو ٩٠%. وفضلاً عن ذلك فقد أوضحت أحد الدراسات أن نسبة تغطية القروض لا تصل بالفعل إلى ١٠% فى جميع المحافظات.

ويرجع السبب الرئيسي وراء هذا القصور فى التمويل إلى كون الأشكال التقليدية للإقراض هي النمط الوحيد المتوافر لمنتجات وخدمات التمويل متناهي الصغر في مصر. وفي الوقت الراهن يتم تقديم خدمات الإقراض متناهي الصغر من خلال قناتين رئيسيتين، هما:

١- بنوك القطاع العام والخاص التي تخضع للبنك المركزي المصري، وتعمل بموجب قانون البنك المركزي رقم ٨٨ لعام ٢٠٠٣.
٢- الجمعيات الأهلية التي تحكمها نظم وزارة التأمينات والشئون الاجتماعية، ويحكمها القانون رقم ٨٤ لعام ٢٠٠٢.
٣- هذا بالإضافة إلى فاعل رئيسي آخر في صناعة التمويل متناهي الصغر في مصر، وهو الصندوق الاجتماعي للتنمية، الذي تم إنشاؤه بقرار جمهوري رقم ٤٠ لعام ١٩٩١.

وتقوم البنوك بهذا الدور عن طريقين: الأول مباشر، يتم من خلال تقديم قروض للمشروعات متناهية الصغر من خلال الوحدات أو الإدارات المنشأة خصيصاً لهذا الغرض فى بعض البنوك، والثاني غير مباشر، يتم من خلال قيام البنوك بإقراض الجمعيات الأهلية العاملة فى مجال التمويل متناهى الصغر، التي تقوم بدورها بتوفير التمويل للمشروعات.

وتشترك في الوقت الحالي أربعة بنوك رئيسية في الإقراض متناهي الصغر في مصر، حيث تقدم قروضاً من مواردها، أو بصفتها تدير قروضاً إما نيابة عن جهات مانحة أو عن الصندوق الاجتماعي للتنمية وهو الأمر الغالب. وقد قام البنك الوطني للتنمية منذ أواخر الثمانينات من القرن الماضي بتقديم تمويل لرأس المال العامل. كما بدأ البنك الرئيسي للتنمية و الائتمان الزراعي بتنفيذ برنامجه للتمويل في الريف وذلك عام ١٩٩٣. أما البنوك التي دخلت مؤخرا إلى هذا القطاع فهي:

- بنك القاهرة (سابقاً) الذى بدأ العمل فى الإقراض متناهى الصغر فى عام ٢٠٠١.
- بنك مصر الذى بدأ منح القروض متناهية الصغر فى سبتمبر من عام ٢٠٠٣.
- كما بدأ البنك التجاري الدولي فى عام ٢٠٠١ - فى إدارة صندوق التمويل متناهى الصغر، الذى يتم الصرف منه عن طريق البنك الوطني للتنمية.

وقد اضطلعت البنوك المصرية بدور رائد في دعم النشاط الاقتصادي وتقديم الخدمات المصرفية لجميع المشروعات على اختلاف أنواعها. إلا أن الدور الذي تقوم به البنوك فى هذا الصدد مازال محدودا مقارنة بإمكانياتها

وفوائضها المالية التي يمكن أن تتاح لتمويل المشروعات المتناهية الصغر. وذلك نظرا للاعتقاد السائد بانخفاض معدلات الربحية بل وانعدامها في مجال التمويل متناهي الصغر. ولقد أظهرت التجربة المصرية أن البنوك التجارية تستطيع أن تقدم الخدمات المالية لأعداد متزايدة من العملاء في قطاع التمويل متناهي الصغر وذلك لقدرتها على الوصول إلى عدد كبير من العملاء من خلال فروعها المنتشرة وإمكانية القيام بتوفير موارد مالية مستدامة.

وفى حين بدأت بنوك القطاع العام العمل فى مجال التمويل متناهى الصغر، إلا أن معظم البنوك التجارية الخاصة ما زالت بعيدة عن النشاط الفعال فى هذا المجال الهام، وذلك باعتباره ينطوي على مجازفة كبيرة.

ويدعم من أهمية المشروعات متناهية الصغر كونها تساعد المرأة فى التغلب على مشكلاتها الاجتماعية وممارسة حقوقها الاقتصادية. وبصفة خاصة ما يطلق عليه "المرأة المعيلة" التي يقع على عاتقها تقديم الدعم المادي لعائلاتها والمساهمة فى مسيرة التنمية الاقتصادية. وفى مصر، يساعد العمل على نمو قطاع المنشآت المتناهية الصغر فى التغلب على مشكلة البطالة بين النساء، فى ظل ما يعانونه من افتقار إلى (١) التعليم اللازم لشغل العديد من الأشغال (٢) الضمان اللازم للحصول على التمويل من المصادر التقليدية. ذلك ما يدفع الكثير منهم إلى اللجوء للقطاع غير الرسمي سواء فى العمل أو الحصول على التمويل. ومن هذا المنطلق، جاء اهتمام الجمعيات الأهلية والباحثين بدراسة أوضاع المشروعات متناهية الصغر و تقييم مدى مشاركة المرأة فى هذا القطاع ، لاسيما وأن الإحصاءات تشير إلى النمو فى نسبة السيدات العاملات فى قطاع المشروعات متناهية الصغر، الذين اثبتوا استقراراً فى أعمالهم وقدراتهم على اكتساب مهارات جديدة فى التعامل مع التكنولوجيا المتطورة.

وقد أظهرت نتائج إحدى الدراسات التي أجريت على ٥٤٠٠ مشروع متناهى الصغر فى مصر أن :

- ١٢,٤% من هذه المشروعات تمتلكها سيدات، ٩٨% منها غير مقيد رسمياً.
- ٨٥% من السيدات أصحاب المشروعات فى مصر يعملون فى مجال التجارة (أغلبهم أصحاب محلات صغيرة وأكشاك مؤجرة وغير مملوكة) ، و١٢% فى الخدمات الفندقية والمطاعم، و ٢% فقط فى الصناعة.
- ومن أهم خصائص المشروعات الصغيرة المملوكة للسيدات: انخفاض رأس المال، وانخفاض الإنتاجية، وانخفاض الجودة بما يناسب السوق المحلى.
- ٨٥% من السيدات يعتبرن أن انخفاض العائد المادي يرجع إلى عدة أسباب منها : قلة الخبرة والمعرفة بالسوق وأساليب التكنولوجيا الحديثة فى التسويق.
- وأوضح ٩٢% من هؤلاء السيدات أنهن لم يحصلن على أي دعم (مالي أو فني) (Business Support) .

وتجدر الإشارة إلى أن الجانب الأكبر من مبادرات التمويل متناهى الصغر فى مصر – أي تمويل رأس المال العامل – جاءت من قبل الجهات المانحة التي كانت تدعم وتوجه هذه المشروعات بهدف الحد من الفقر، وفى إطار برامجها التي تتبنى هذا التوجه.

كذلك كان قطاع الجمعيات الأهلية من القطاعات الرائدة فى تقديم خدمات الإقراض متناهى الصغر، ويرجع ذلك فى المقام الأول إلى جهود المؤسسات العاملة فى هذا القطاع لترسيخ مفهوم الجدوى الاقتصادية وربحيه التمويل متناهى الصغر.

ومن جهة أخرى، يرجع قصر نشاط مؤسسات التمويل متناهي الصغر خدماتها على الإقراض، إلى اعتياد هذه المؤسسات على تلقي الدعم – طويل الأجل – من الجهات المانحة، مما ترتب عليه أنها لم تشعر – إلا مؤخرا – بالحاجة إلي اختراق أسواق جديدة، واستحداث منتجات جديدة بحسب حاجة العملاء. وتعد محدودية المعلومات فيما يتعلق بخصائص واحتياجات هذه المؤسسات والأسواق التي تعمل فيها من العوائق التي تحد من نمو خدمات ومنتجات جديدة. كما أن هناك سبباً آخر يتمثل فى أن التمويل متناهي الصغر يعتبر من الصناعات ذات الطبيعة الخاصة، التي تختلف سماتها اختلافاً جوهرياً عن الممارسات المصرفية التقليدية. كذلك فإن التمويل متناهي الصغر يتطلب – من الممارسين له – تنمية مهارات متخصصة. وقد قامت الجهات المانحة خلال السنوات الماضية بتوفير قدر كبير من المساعدة الفنية في شكل تدريب للعاملين في عدد من منظمات الإقراض سواء في الجمعيات الأهلية أو في البنوك. وقد أدي ذلك إلي خلق مجموعة من أصحاب الخبرة المحليين الذي يمكن الاعتماد عليهم، إلا أن هذا العدد مازال غير كاف لتقديم البرامج التدريبية المطلوبة لتنمية هذا القطاع. كما أنه مازالت هناك حاجة لإدخال التعديلات على هذه البرامج لتتوافق مع أوضاع الاقتصاد المحلى والسياق المصري، ولتستهدف الوفاء باحتياجات العملاء، ولتأخذ فى الاعتبار القدرات الخاصة بالقائمين على إدارة المؤسسات المقترضة.

وفي محاولة للمشاركة في دفع عملية التمويل متناهي الصغر إلى الأمام، قام المعهد المصرفي بدعم عدد من الجهات المانحة تتمثل في برنامج الأمم المتحدة الإنمائيUNDP،وهيئة المعونة الأمريكيةUSAID،وبنك التنمية الألماني KFW من أجل وضع إستراتيجية قومية لتمويل المشروعات متناهية الصغر في إطار المؤسسات المالية.

ويتمثل هدف هذه الاستراتيجية في تطوير صناعة التمويل متناهي الصغر والعمل على تقديم خدمات مالية مستدامة موجهة للشرائح الدنيا ممن يحصلون على قدر ضئيل منها(بصفة خاصة النساء وفقراء الريف والشباب والمشروعات الناشئة حديثا).

وأخيراً، فإن نمو الصناعة وفقا لأفضل الممارسات، لا يمكن أن يتم إلا فى ظل التنسيق الكامل بين الأطراف المعنية، لتلافى إضاعة الوقت وإهدار الموارد والقضاء على الكثير من التشوهات فى السوق. كما أن وجود خريطة واضحة لتحديد الأدوار المنوطة بكل جهة من شأنه أن يدعم هذه الجهود.

وقد خرجت الإستراتيجية بمجموعة من المقترحات والتوصيات لدعم قطاع التمويل متناهي الصغر، ومواجهة القضايا والتحديات على كل المستويات، الجزئي والكلي والمتوسط، مع تحديد واضح للإجراءات المزمع تنفيذها على المدى القصير والمتوسط والطويل. وتتمثل أهم هذه التوصيات فيما يلي :

- خلق بيئة تنظيمية وسياسية داعمة لنظام مالي شامل يشجع على نمو وتطوير التمويل متناهي الصغر.
- إقامة بنية أساسية فعالة تزود المؤسسات المالية بما يلزمها من موارد بشرية ومالية ورأس مال ومعلومات، وذلك من خلال:
  - بناء القدرات المؤسسية ورفع كفاءة الكوادر العاملة في البنوك واكسابهم المهارات المختلفة الخاصة بمجال التمويل متناهي الصغر من خلال تقديم سلسلة من البرامج المتخصصة بالاتفاق مع الجهات المحلية والدولية المتخصصة.

  - توفير المعلومات الخاصة بالتاريخ الائتماني للعميل وموقفه المالي من خلال مكاتب الاستعلام الائتماني. كما يمكن تطبيق نظام التصنيف الائتماني لتقييم درجة المخاطرة وحساب احتمال تعثر العميل. وبناءاً عليه، تصبح مؤسسات التمويل متناهي الصغر قادرة بشكل أفضل على إدارة المخاطر التي قد تتعرض لها محافظهم الائتمانية.

- تشجيع إيجاد وتنمية مجموعة متنوعة من المؤسسات المالية للتمويل متناهي الصغر، تتصف بالاستدامة.
- التأكيد على تضافر جهود الأطراف المشاركة، وهو ما يمكن اعتباره أقوى ضمان لنجاح الجهود المبذولة فى هذا الصدد ولتنفيذ البرامج والنظم المالية المستدامة التي تدعم التمويل متناهي الصغر.

الإطار المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر

هبة نصار

فبراير ٢٠٠٦

المحتويات

الجزء الأول: التمويل متناهي الصغر في مصر (Microfinance): نبذة

١. الأطراف الرئيسية في قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر.
   أ. المانحون
   ب. الصندوق الاجتماعي للتنمية (The Social Fund For Development)
   ج. النظام البنكي
   د. المنظمات التي لا تسعى إلى تحقيق الربح (NGOs) باعتبارها مؤسسات لتمويل المشروعات متناهية الصغر في مصر.
٢. تقييم لقطاع التمويل متناهي الصغر في مصر.

الجزء الثاني: مداخل لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر

١. المدخل المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر
٢. التحديات التي يواجهها المدخل المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر

الجزء الثالث: السعي تجاه وضع إطار مؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر

١. الهدف/ الرسالة
٢. المقاييس المباشرة
   أ. بيئة السياسات
   ب. المؤسسات
   ج. برامج التمويل متناهي الصغر
٣. المقاييس غير المباشرة

تمثل هذه الورقة ملخصًا لورقة قامت المؤلفة بتقديمها في إطار مشروع استراتيجية التمويل متناهي الصغر Project of Microfinance Strategy في مصر، ٢٠٠٥، UNDP، EIB، EQI.

الجزء الأول: تعريف وخصائص الحاجة إلى التمويل متناهي الصغر

١-١ تعريف وخصائص التمويل متناهي الصغر

يشمل التمويل متناهي الصغر تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات التمويلية مثل جمع الودائع وتقديم القروض، وخدمات السداد، والتحويلات المالية والتأمين للفقراء ومحدودي الدخل، بالإضافة إلى المشروعات متناهية الصغر الخاصة بهم. ويعد القرض الذي يتراوح ما بين ١٠٠ جنيه مصري و ٢٠٠ جنيه مصري – وما بين ١٥٠٠ جنيه مصري و٣٠٠٠ جنيه مصري – في ظل النظام المصري – أحد أشكال تقديم التمويل متناهي الصغر micro-finance إلى المقترضين متناهي الصغر micro-borrowers (Nassar, H. and Manal Metwally, 1999). بينما قد تبدأ حجم القروض متناهية الصغر من ٣٠٠٠ جنيه مصري وحتى ٥٠٠٠٠ جنيه مصرى بناء على التعريفات المحلية والعالمية الأخرى (Ministry of Economy, 1999).

وتعد دراسة الخصائص والسمات الرئيسية للتمويل متناهي الصغر أمرًا لابد منه في إطار وضع السياسات المتعلقة به. ويمكن تلخيص هذه الخصائص فيما يلي (Baydas, M. et al. 1998): "قروض قصيرة الأجل لتمويل رأس المال العامل، تعتمد فيها عملية الإقراض على شخصية المقترض كضمان، ويتم تقديم القروض فيها بصورة متوالية تبدأ صغيرة ثم ما تلبث أن يزداد حجمها، وتلعب فيها آليات الإقراض الجماعي دورًا كبديل للضمان، وتشمل إجراء تحليل سريع للتدفق النقدي للمشروعات والمقترضين خاصة فيما يتعلق بالقروض الفردية، ومنح القروض بصورة سريعة مع التأكيد على بساطة الإجراءات المصاحبة. وتشمل السمات المميزة لهذا النوع من القروض وجود جداول زمنية منتظمة للسداد على فترات قصيرة كوسيلة للرقابة على أداء المقترضين، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات الفائدة بالمقارنة مع البنوك التقليدية وذلك لتغطية جميع التكاليف المصاحبة لبرامج التمويل متناهي الصغر. بالإضافة إلى وجود إجراءات لضمان جمع الأقساط بصورة سريعة من خلال المنافذ الموجودة بالقرب من العملاء المقترضين، علما بأن العاملين بهذه المؤسسات يعيشون في نفس المناطق التي يقطن فيها العملاء حيث يمكنهم الحصول على المعلومات اللازمة حول العملاء المحتملين. كما تعتمد أيضا المؤسسات الكبيرة التي تقوم بتمويل المشروعات متناهية الصغر على برامج متخصصة software لمتابعة حركة القروض".

١-٢ مؤسسات التمويل متناهي الصغر Microfinance Institutions (MFI)

تشمل مؤسسات التمويل متناهي الصغر مجموعة عريضة من المنظمات التي تهدف إلى توفير مجموعة من الخدمات التمويلية لأكثر طبقات المجتمع فقرًا. ويمكن تصنيف مثل هذه المنظمات وفقًا لطبيعتها ودرجة رسميتها:

أ. مؤسسات التمويل متناهي الصغر وفقًا للنوع:

١. مؤسسات تقوم بتقديم القروض مباشرة إلى مجموعة معينة من العملاء مع الالتزام بالأنشطة المصاحبة مثل جمع الأقساط والرقابة والمتابعة وما إلى غير ذلك.

٢. مؤسسات على صلة بمنظمات الإقراض متناهي الصغر وإن كانت لا تمارس عمليات الإقراض بصورة مباشرة.

ب. مؤسسات التمويل متناهي الصغر وفقًا لدرجة الرسمية: (www.cgap.org)

- **مصادر غير رسمية**

تشمل المصادر غير الرسمية المقرضين وأصحاب المحال الذين يقدمون القروض قصيرة الأجل، والذين يفرضون بدورهم معدلات فائدة عالية تفوق تلك التي تفرضها المصادر الرسمية وشبه الرسمية. كما تقوم أيضا مجموعة صغيرة من الأفراد الذين يعرفون بعضهم البعض بإيداع مدخراتهم الخاصة لدى تلك الأطراف. وتعتبر معظم آليات التأمين غير الرسمية المماثلة ضعيفة عند حدوث أية مشكلات مقدمة ومن ثم فهي تمثل بذلك مصدرًا محدودًا لحماية الفقراء (ADB, 2000).

- **مصادر رسمية**

من الملاحظ أن دور المصادر الرسمية للتمويل متناهي الصغر قد ازداد بوضوح خلال العقدين الماضيين. وترجع هذه الزيادة إلى النمو الملحوظ في نطاق الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات الرسمية من خلال الوصول إلى الطبقات الأشد فقرًا بالإضافة إلى وضع برامج للربط بين المصادر الرسمية وغير الرسمية أيًّا كان نوعها: مثل إنشاء شكل جديد من المؤسسات الرسمية المتخصصة في مجال التمويل متناهي الصغر مثل بنك جرامين ببنجلاديش، ووضع برامج جديدة للتمويل متناهي الصغر من قبل الحكومات والعديد من المؤسسات المالية الأخرى.

وتعتبر معظم مؤسسات التمويل متناهية الصغر:

- بنوكًا تجارية خاصة تقوم بتقديم الخدمات التمويلية من خلال فروعها التي تمثل بدورها شبكة موسعة.
- بنوكًا حكومية تقوم بتقديم مجموعة من الخدمات التمويلية في إطار الأولويات التي تحددها الحكومة.
- شركات مالية وبنوكًا متخصصة، والتي غالبًا ما تقوم بالتركيز على قطاعات معينة، مثل قطاع الإسكان أو الإقراض الاستهلاكي، علمًا بأنه غالبًا ما تعمل هذه الشركات على نطاق إقليمي وليس محليًّا.
- منظمات غير حكومية تقوم بتقديم القروض متناهية الصغر وتشمل:

-منظمات غير حكومية لا تسعى إلى تحقيق الربح والتي تعتمد بدورها على المنح لتمويل المقترضين.

-منظمات غير حكومية لا تسعى إلى تحقيق الربح والتي تستند إلى المنح بالإضافة إلى مدخرات الأعضاء وبعض القروض المحدودة التي توفرها البنوك التجارية لها.

-منظمات غير حكومية لا تسعى إلى تحقيق الربح قامت بتغيير الإطار المؤسسي الذي تعمل من خلاله لتعمل كوحدات مساهمة تعمل على رفع رأسمالها من خلال تشغيل مواردها المالية عن

طريق الإيداعات وتبادل الأوراق التجارية والإيداعات البنكية (Hennie van Greuning &etl, 1998).

الجزء الثاني: التمويل متناهي الصغر في مصر: نبذة

يعتبر التمويل متناهي الصغر بنوعيه الرسمي وغير الرسمي من القطاعات المألوفة في مصر. بل إن مصر في الواقع قد تميزت بوجود عدد من آليات الادخار غير الرسمية أشهرها ما يعرف باسم "الجمعيات" والتي تمثل مصدرًا سريعًا للتمويل يتسم بانخفاض التكاليف المصاحبة للعملية، كما تعد أيضا التزامًا غير رسميًّا للادخار في إطار بيئة مرنة تنخفض فيها قيمة الإدخار المطلوبة.

وقد شهدت فكرة التمويل متناهي الصغر كوسيلة للقضاء على الفقر وكمدخل لتشجيع قطاع المشروعات الصغيرة نموًّا واضحًا في مصر خلال فترة السبعينيات والتي صاحبت سياسة الانفتاح. وقد أدى هذا إلى التوسع في أشكال الإقراض الرسمية المختلفة، خاصة منذ الثمانينات والتي شهدت جهودا لتوجيه الموارد المالية من الجهات المانحة في مصر تجاه النهوض بهذا القطاع وتنميته (Lall, Sanjay (2000)).

٢-١ الأطراف الأساسية في قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر (UNDP, 2003)

أ. المانحون

تضم الجهات المانحة الدولية التي قامت بتقديم الموارد المالية اللازمة لتنمية قطاع المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر الـ USAID، صندوق النقد السويسري، CIDA، Danida، GTZ، ومؤسسة فورد، وخدمات الإعانة الكاثوليكية، UNICEF، UNFPA، و ILO (Nassar & Metwali, 1999).

يعتبر الـ USAID أكبر المشاركين في المبادرات المتعلقة بالتمويل متناهي الصغر في مصر، حيث تقوم هذه الجهة بتمويل ما يقرب من ٧٠% من جميع الأنشطة في هذا القطاع. ويعتمد الـ USAID على مدخلين لتمويل المشروعات متناهية الصغر في مصر: النموذج المؤسسي والنموذج البنكي. وقد تم وضع النموذج المؤسسي لإنشاء منظمات خدمة المجتمع الخاصة والتي لا تسعى إلى تحقيق الربح (جمعية أعمال الإسكندرية Alexandria Business Association (ABA) والتي تعمل كوسيط لتمويل المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، على سبيل المثال). بينما تم تطبيق النموذج البنكي من خلال البنك الوطني للتنمية National Bank for Development (NBD)) وبنك القاهرة Bank du Caire. كما قام الـ USAID بوضع نموذج إقراض للفقراء Poverty Lending Model من خلال المنظمات غير الحكومية لتقديم القروض إلى "أفقر الفقراء" خاصة النساء. ويصل الحد الأقصى للقرض إلى ٣٠٠ دولار أمريكي يتم تقديمها لكل مقترض من ضمن مجموعة تتكون من خمس مقترضين (UNDP, 2003). وتشمل الأنشطة الداعمة الأخرى التي يقوم بها الـ USAID:

- إنشاء مؤسسة لضمان القروض Credit Guarantee Cooperation (CGC) تهدف إلى تقديم العون فيما يتعلق بمنح القروض للمشروعات الصغيرة التي تفتقر إلى الضمان اللازم للاقتراض من البنوك التقليدية.
- دعم المجلس القومي للمرأة لتأسيس مركز لتطوير وتنمية مشروعات المرأة Women's Business Development Center والذي يهدف بدوره إلى تدريب الخريجات وتوفير المعلومات والمساعدات التي قد يحتجن إليها (American Chamber of Commerce in Egypt, 1996).

صندوق التنمية المصري السويسري The Egyptian Swiss Development Fund (ESDF). حيث قامت الحكومتان المصرية والسويسرية في عام ١٩٩٥ بالاتفاق على أن تقوم الحكومة السويسرية بتقديم قرض بلغت قيمته ٩٠ مليون دولار سويسري وهو ما يوازي ٧٠٠ مليون جنيه مصري نظرًا لارتفاع معدل التحويل. على أن يتم توجيه ٤٠% من القرض لدعم مجموعة من المشروعات تهدف إلى رفع الدخل وتوفير فرص للعمل (مشروعات متناهية الصغر). وتجدر الإشارة إلى أن صندوق التنمية المصري السويسري لا يتعامل إلا مع المنظمات غير الحكومية. علمًا بأن المنظمات غير الحكومية تقوم بتحديد سياسة سعر الفائدة الخاصة بها على شرط أن تقوم بتغطية جميع نفقاتها بتمويل ما يوازي ١٠% من قيمة المشروعات الممولة من الموارد الخاصة بها أو بالمجتمع الذي تعمل فيه (UNDP, 2003).

Microstart. قام الـ UNDP بالاشتراك مع صندوق التنمية المصري السويسري بإنشاء مشروع Microstart وذلك في إطار البرامج الموجهة لخلق فرص للعمل. ويهدف المشروع إلى رفع قدرة المؤسسات المحلية لتقديم الخدمات المنوطة بها بهدف رفع كفاءة الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية الخاصة بالفقراء، بالإضافة إلى رفع دخل هذه الفئة وتوفير فرص عمل لها. يتم تطبيق مشروع Microstart المصري حاليا من خلال ثلاث مؤسسات غير حكومية في محافظة الفيوم لتمويل المشروعات متناهية الصغر وفقًا للأسس والممارسات العالمية (UNDP, 2003).

ب. الصندوق الاجتماعي

يعتبر الصندوق الاجتماعي للتنمية Social Fund for Development – الذي تم إنشاؤه في أوائل التسعينيات للتخفيف من حدة الآثار الاقتصادية المترتبة عن إعادة الهيكلة الاقتصادية وتحرير التجارة – أكبر البرامج القومية الموجهه لخدمة هذا القطاع. ويصل إسهام الصندوق الاجتماعي إلى ما يقرب من ٧٤% من إجمالي قيمة برامج الإقراض حيث يتم توجيه الموارد المالية من خلال المنظمات غير الحكومية بالإضافة إلى بنوك التنمية التي تهدف بدورها إلى توسيع نطاق الإقراض المحدود ومتناهي الصغر (UNDP, 2003). كما تقوم منظمة تنمية المشروعات الصغيرة Small Enterprise Development Organization SEDO بدعم عمليات التمويل متناهية الصغر بالإضافة إلى تقديم مجموعة من الخدمات الأخرى إلى المشروعات الصغيرة (Ministry of Economy, 1998, Social Fund for Development. Government of Egypt, 2001).

وقد أصبح الصندوق الاجتماعي – مع صدور قانون المشروعات الصغيرة والذي تمت الموافقة عليه في البرلمان في ٢٠٠٤ – الجهاز المسئول عن المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر.

ج. النظام البنكي

في ظل النظام المصري، يتم تقديم القروض التي تتجاوز الحد الأقصى لمنظمة تنمية المشروعات الصغيرة والذي يصل إلى ٥٠٠,٠٠٠ جنيه مصري في معظم الأحيان من خلال البنوك التقليدية.

تم إنشاء **البنك الوطني للتنمية** في عام ١٩٨١ كبنك حكومي تمت خصخصته فيما بعد في عام ١٩٩٨. ويمثل ١٩٨٧ بداية نشاط البنك في مجال تمويل المشروعات متناهية الصغر وذلك في إطار المنحة المقدمة من الـ USAID. وقد بدأ البنك في تقديم هذه الخدمة من خلال وحدات متخصصة في مجال تمويل المشروعات متناهية الصغر والتي كان يتم تمويلها في أول الأمر عن طريق المنح، ثم ما لبث أن اعتمد البنك فيما بعد على التدفقات النقدية الخاصة به. كما اعتمد البنك أيضا على وحدات إقراض متحركة للوصول إلى المناطق البعيدة والنائية، كما يسعى البنك أيضا إلى إنشاء وحدة خاصة لتمويل المشروعات متناهية الصغر في جميع فروعه.

وتقوم وحدة التمويل متناهية الصغر التابعة للبنك الوطني للتنمية بتشغيل ما يقرب من ١٤% من إجمالي العاملين بالبنك. ويتم تحديد مكافآت العاملين بالوحدة وفقًا لنظام المكافآت المرتبط بالأداء. ووفقًا للنظام الخاص بالبنك فإن القروض التي تتراوح ما بين ٢٥٠ جنيهًا مصريًا و٣٠٠٠ جنيه مصري والتي تمتد فترتها ما بين شهرين وحتى عام كامل لا تتطلب وجود ضمان مادي حيث تكتفي بتقديم البطاقة الشخصية للعميل. كما يقوم البنك أحيانا بالتحري عن النشاط الممول. أما العملاء المؤهلون للحصول على قروض تتجاوز ما قيمته ٣٠٠٠ جنيه مصري فيتم تحويلهم إلى الفروع الخاصة بالبنك. ويصل معدل الفائدة الأساسي على القرض الذي يقدمه البنك الوطني للتنمية إلى ١٦% بالإضافة إلى مصاريف تنقلات تصل إلى ٣% و تأمين إجباري على الحياة تصل قيمته إلى ٤,٧٥% (يتم صرف ٤٠٠ جنيه مصري في حالة الوفاة)، هذا بالإضافة إلى مصروفات للعقوبة توازي ٦%، ليصل معدل الفائدة الإجمالي إلى ٢٩,٧%. كما يقوم البنك الوطني للتنمية بإجبار المقترض على إيداع ما يوازي ١٠% من المبلغ في حساب ادخار والذي يمكن استخدامه لتسديد القرض قبل ميعاد الاستحقاق. وتشير الأرقام إلى أن وحدة تمويل المشروعات متناهية الصغر التابعة للبنك تسهم بما يقرب من ٢٥% من إجمالي الأرباح التي يحققها البنك. وقد قام البنك الوطني للتنمية مؤخرًا بمأسسة المخزون المعرفي فيما يتعلق بالتمويل متناهي الصغر، كما بدأ في تقديم الإرشاد والتوجيه الفني للمنظمات غير الحكومية العاملة في مجال تمويل المشروعات متناهية الصغر. وقد قام البنك الدولي باختيار البنك الوطني للتنمية، بالإضافة إلى جمعية أعمال الإسكندرية كحالات ناجحة في مجال التمويل متناهي الصغر (Abdel Megeed, Reem Ahmed (1998)).

يضم **بنك القاهرة** وهو بنك حكومي شبكة واسعة من ٤٠٠ فرع موزعة في جميع أنحاء الجمهورية. وقد قام بنك القاهرة بالتعاون مع الـ USAID والـ EQI بوضع استراتيجية لمد خدماته للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر وذلك بالاعتماد على شبكته الواسعة.

ويقوم بنك القاهرة بالاعتماد على ٨,٢ مليون دولار أمريكي مودعة في مؤسسة ضمان القروض لتمويل المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر. وينتهج البنك مبدأ التقدم graduation principle كسياسة للإقراض، حيث يُمنح المقترضون متناهو الصغر ١٠٠٠ جنيه مصري كأول قرض، والذي سرعان ما يصل إلى ٣٠٠٠ جنيه مصري إذا ما أثبت المقترض التزامه. ويصل معدل الإقراض الأساسي إلى ١٦% ليصل الإجمالي إلى ٣٠%. يقوم بنك القاهرة بتطبيق الأسس العالمية داخل مؤسساته. وقد قام الـ USAID بالاتفاق مع بنك القاهرة على عدم

تطبيق هذا النموذج البنكي في أي بنك مصري آخر حتى نهاية يوليو ٢٠٠٣، وذلك لإعطاء البنك الفرصة ليتبوأ مكانة متميزة في سوق التمويل متناهي الصغر في ظل غياب المنافسة.

تم إنشاء البنك الرئيسي للتنمية والإقراض الزراعي Principal Bank for Development and Agricultural Credit (PBDAC) في عام ١٩٣٠ كبنك متخصص في مجال الإقراض الزراعي. ويقوم البنك حاليًّا بتغطية الجمهورية من خلال ١٨ بنكًا حكوميًّا، و١٠١٦ بنك في القرى و٣١٢ مكتبا متحركا. ومن ثم، فإن البنك الرئيسي للتنمية والإقراض الزراعي يقوم من خلال شبكته الواسعة بالوصول إلى البنوك الموجودة في القرى. يقدم البنك قروضا متناهية الصغر تتراوح ما بين ٥٠٠ جنيه مصري وحتى ٣٠٠٠ جنيه مصري. وتتراوح فترة القرض من عام وحتى خمسة أعوام. ويصل معدل الفائدة إلى ١٦% للقروض متوسطة الأجل و١٣% للقروض طويلة الأجل. وتمتد فترة القروض الموجهة لتمويل أنشطة زراعية بالتحديد لعام واحد. علما بأن الأرض الزراعية تلعب دور الضمان اللازم للحصول على القرض. كما يتبع البنك إجراءًا بسيطًا في حالة القروض التي تصل إلى ١٠٠٠٠٠ جنيه مصري حيث يطلب البنك من المقترض دراسة جدوى للمشروع بالإضافة إلى الإقرار المالي الخاص بالمؤسسة فقط. كما يقوم بتطبيق نظام غير مركزي لتوزيع القروض حيث يتمتع مدير البنك الموجود في القرية بالسلطة لمنح القروض التي تمتد حتى ١٠٠٠٠٠ جنيه مصري. ويمكن لمدير الفرع بالموافقة على منح القروض التي تصل إلى ٣٠٠٠٠٠ جنيه مصري. وتشير محفظة القروض المقدمة إلى أن ٩٠% من القروض المقدمة لا يتجاوز قيمة كل منها ١٠٠٠٠٠ جنيه. ويشير التقييم إلى أن البنك الرئيسي للتنمية والإقراض الزراعي يعد مؤسسة ضعيفة بالنظر إلى مؤهلات العاملين بها وتجاوبه البطيء مع التغيرات السوقية واحتياجات العملاء.

د. المنظمات غير الحكومية كمؤسسات للتمويل متناهي الصغر في مصر

تجدر الإشارة إلى أن معظم المنظمات غير الحكومية في مصر تنتمي إلى النوع الأول من المنظمات غير الحكومية المشار إليها سابقا والتي تعكس المنظمات غير الحكومية التي لا تسعى إلى تحقيق الربح وتعتمد على المنح والهبات لتمويل المشروعات متناهية الصغير.

ازدادت برامج الإقراض، والتي بدأت في أواخر الثمانينيات كإحدى الأنشطة التي تقوم بها المنظمات غير الحكومية، بصورة واضحة لتصبح إحدى أهم الأنشطة التي تقوم بها منظمات خدمة المجتمع خلال التسعينيات في المجتمعات الريفية والحضرية الفقيرة (Barsoum, Ghada and Adel Shabaan (1999)). وتقوم مثل هذه البرامج، بالإضافة إلى البرامج الأخرى التي تقدم صورا أخرى من الدعم غير المادي، إلى رفع كفاءة المشروعات القائمة أو تمويل مشروعات جديدة أو تحسين الظروف المحيطة في هذا السياق، حيث قامت عدة منظمات غير حكومية – بهدف الحد من الفقر – بتقديم مجموعة من الخدمات في المجالات المختلفة مثل الصحة، والبيئة والتوعية القانونية، وفصول محو الأمية، هذا إلى جانب القيام بالأنشطة المرتبطة بحركة القروض وتقديم التدريب الفني المصاحب للقرض الممنوح. ما زال عدد المنظمات التي تتمتع ببرامج واضحة لتمويل المشروعات الصغيرة أو المشروعات المتناهية الصغر – محدودا، وتشمل: جمعية أعمال الإسكندرية Alexandria Business Association، وجمعية تنمية وتحسين المرأة Association for the Development & Enhancement of Women ، وجمعيات الباعة الجائلين Street Food Vendors والتي تقوم بتقديم قروض في محافظات المنيا

وسوهاج والقاهرة، بتمويل من الـ USAID، والصندوق الاجتماعي ومؤسسة فورد. كما تم تطبيق بعض برامج الإقراض الأخرى. ويقوم مركز دعم المنظمات غير الحكومية NGO Support Center (الذي قام USAID بإنشائه) وCARE بدعم برامج تمويل المشروعات متناهية الصغر من خلال المنظمات الموجودة لخدمة المجتمع Community Based Organizations (CBO) القائمة في سوهاج وأسوان والفيوم وقنا، بالإضافة إلى تقديم منح لمنظمات خدمة المجتمع والمشروعات فيما يتعلق بالاستشارات الفنية (UNDP, 2003).

٢-٢ تقييم التمويل متناهي الصغر في مصر:

تعد المعايير التالية أهم المقاييس المستخدمة لتقييم التمويل المتناهي الصغر في مصر:

- يشير تقرير البنك الدولي إلى أن الفجوة بين عدد المقترضين المحتملين والعدد الفعلي للمقترضين تصل إلى ٩٥% لتعكس بذلك وجود هوة واضحة (Nassar & Metwali, 1999).
- لم تتجاوز نسبة القروض متناهية الصغر المقدمة بالمقارنة إلى إجمالي القروض التي يقدمها القطاع المالي ٦% (Ministry of Economy, 1998)، وهي نسبة محدودة.
- لم يتمكن ٩٥% من أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في مصر من فتح حساب بنكي خاص مما يشير إلى أن آليات الادخار غير الرسمية ما زالت تعتبر المصدر الرئيسي لتمويل المشروعات الجديدة، هذا بالإضافة إلى المدخرات الشخصية والأسرية، كبديل للتمويل البنكي.

ومن ثم فإن غالبية مؤسسات تمويل المشروعات متناهية الصغر لا تتمتع بالقدرة الكافية لتوسيع نطاق ومجال الخدمات التي تقدمها بصورة مستدامة حيث تفتقر إلى القدرة على توليد مصادر جديدة للتمويل بما في ذلك الودائع العامة الموجودة في الأسواق التجارية، كما تفتقر إلى القدرة على خلق شبكة مناسبة وآلية لتقديم الخدمة للفقراء الموجودين بالمناطق النائية بصورة فعالة.

كما تواجه البنوك والمنظمات غير الحكومية (الأطراف الرئيسية) في مصر مجموعة من التحديات (Baydas, M & et al. 1998):

فيما يتعلق بالبنوك:

- *من المنظور المؤسسي:* يفتقر النظام البنكي في مصر إلى القدرة المؤسسية اللازمة للوصول إلى القاعدة المستهدفة من المقترضين خاصة في المناطق النائية. فمثل هذه البنوك لا تتمتع بالخبرات اللازمة أو نظم المعلومات المتطورة المطلوبة لتعقب القروض ذات الأحجام المختلفة لمقابلة احتياجات قطاع التمويل متناهي الصغر والذي يستند بدرجة كبيرة إلى العنصر البشري (UNDP 2003). ومن ثم فإنه من غير المتوقع أن تقوم هذه البنوك بتوجيه مواردها الخاصة المحدودة لبرامج تمويل المشروعات متناهية الصغر خاصة أن حجم المخزون القانوني لهذه الودائع دائما يكون مرتفعًا جدا. هذا بالإضافة إلى أن الجهات التشريعية والإشرافية الخاصة بالبنوك عادة ما تطالب بتقارير دورية مفصلة من البنوك التجارية. علمًا بأن هذه الآلية للرقابة قد تم تصميمها في الأصل للمؤسسات التي يكون فيها عدد العمليات محدودًا وإن كان حجمها كبيرا بخلاف عدد عمليات التمويل متناهي الصغر التي دائما ما تكون كثيرة (Baydas, M. & et al. 1998).
- من منظور الاهتمام الخاص والعام الذي يلاقيه النظام البنكي: لا يحتل التمويل متناهي الصغر مكانة متميزة ضمن أولويات النظام البنكي بالمقارنة مع الوحدات التشغيلية الأخرى. كما أن الدور الذي تلعبه العمليات

المرتبطة بالتمويل متناهي الصغر التي يقوم بها البنك الرئيسي للتنمية والإقراض الزراعي وبنك القاهرة من حيث الحجم أو العائد الذي تحققه يكاد يكون معدومًا بالمقارنة بباقي العمليات التي يقوم بها البنك ليثير اهتمام العامة في هذا الشكل من التمويل. ومن ثم فإن القروض الصغيرة ومتناهية الصغر لا تعد بعد إحدى الوظائف الرئيسية للبنوك، خاصة أن التكاليف الإدارية المصاحبة لعمليات التمويل متناهي الصغر – والتي يتم التعامل فيها مع كل حالة على حدة – تتجاوز أية أرباح يمكن تحقيقها جراء هذه العمليات.

- *من المنظور التنظيمي*: لم تندمج برامج التمويل متناهي الصغر حتى الآن داخل الهيكل التنظيمي الأشمل للبنوك بما يدعم استقلاليتها، وفي ذات الوقت يسمح لها بالتعامل مع آلاف العمليات الصغيرة بكفاءة مرتفعة.
- *من المنظور المالي*: يجب أن تقوم البنوك بوضع منهجية وآلية مالية مناسبة تسمح لها بخدمة قطاع المشروعات متناهية الصغر وبمراقبة أداء أعداد العملاء الفقراء الغافرة، هذا إلى جانب الاتفاق على بدائل مناسبة للضمانات. وتجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من الشكوك إذا ما كان البنك الرئيسي للتنمية والإقراض الزراعي وبنك القاهرة قادرين على الاستمرار في عمليات التمويل متناهي الصغر في حالة توقف المساعدات التي تقدمها الجهات المانحة. كما أن معدلات الفائدة على القروض التي تمنحها العديد من برامج الإقراض متناهي الصغر والتي تمولها المنظمات المحلية والعالمية أدنى من معدلات السوق، مما يهدد استمرارية هذه البرامج (Mohie-El Din, Mahmoud and Wright (1994)).
- *من منظور فعالية التكلفة*:تعتبر مشروعات التمويل متناهي الصغر مكلفة لأن البنوك تعجز عن التعامل مع مثل هذه المشروعات بالاستناد إلى الآليات التقليدية التي تتميز بارتفاع أجور العاملين بالإضافة إلى التكاليف المصاحبة للقروض التقليدية.
- *من المنظور الرقابي:* لا تتمتع البنوك بالإمكانيات اللازمة لمواجهات المتطلبات التي تفرضها الجهات الرقابية نظرا للطبيعة الفريدة للتمويل متناهي الصغر.
- *من المنظور التشغيلي:* لا يتمتع معظم البنوك المصرية بخبرة سابقة في مجال تمويل المشروعات متناهية الصغر الرسمية وغير الرسمية. كما أن البيانات المتوفرة عن مستوى الإنتاجية التشغيلية أو الكفاءة المالية لا تسمح بالتعرف على إمكانية أن يخوض القطاع البنكي في هذا القطاع.

فيما يتعلق بالمنظمات غير الحكومية:

- *تعتمد المنظمات غير الحكومية في توجهات سياساتها* على البرامج التي تقوم الجهات المانحة بتحديدها مقدما وليس وفقًا لدراسة واعية تقوم على تقييم الاحتياجات (UNDP, 2003). ومن ثم فقد أدى التضارب بين السياسات الخاصة بالمنظمات غير الحكومية والجهات المانحة إلى تبني مناهج لا تسهم في استدامة جهود التنمية في هذا القطاع (Brandsma, J.& Chaouali, R., 1998).
- *أما فيما يتعلق بالإنتاجية التشغيلية*، فإن المسوح السابقة تشير إلى أن جميع برامج الإقراض تواجه العديد من المشاكل المتعلقة بعدم القدرة على مقابلة جميع القروض المطلوبة. ٩٣,٥% من المنظمات غير الحكومية قد أشارت إلى أن عدم قدرتهم على مقابلة الطلب. فـ ADEWعلى سبيل المثال تلبي ٦,٥ % فقط من القروض المطلوبة بينما تلبي CEOSS 25% منها فقط (UNDP, 2001). كما أن معظم مؤسسات التمويل متناهي الصغر خاصة في المناطق الريفية تمتلك قدرا ضئيلا من الضمانات الرسمية حيث إن معظم أصولها غير رسمية.

- *وفيما يتعلق بالاستدامة المالية* لبرامج التمويل الصغير ومتناهي الصغر التي تقدمها المنظمات غير الحكومية، أظهرت الدراسات أن نسبة ضئيلة فقط من تلك البرامج قد غطت المصروفات الخاصة بها بينما ظلت معظم البرامج الأخرى تعتمد على مصادر التمويل الخارجية. وتمثل الجهات المانحة الخارجية المصدر الرئيسي للتمويل (٧١,٥ % من الإجمالي) (El-Zagla'y, Mahfouz (2000)).

الجزء الثالث: مداخل تنمية قطاع التمويل متناهي الصغر

٣-١ المدخل المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر

تشير المرجعيات الأدبية إلى وجود ثلاثة مداخل رئيسية لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر: مدخل المشروع project approach، المدخل المؤسسي institutional approach، ومدخل تنمية قطاع التمويل متناهي الصغر microfinance sector development approach (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan).

يوضح الجدول التالي المداخل الثلاثة المشار إليها سابقا كما يلي (UNDP, 2003):

أولا: يتم تعريف *مدخل المشروع* بالاعتماد على عدد العملاء الحاصلين على القروض (المستفيدين). وفي هذا السياق فإن إمكانية منظمات التمويل متناهي الصغر أو المشروع على تحقيق الاستدامة لا تلعب دورًا. حيث يعتبر تقديم الخدمات إلى عدد معين من الأفراد كحد أدنى واختيار العملاء وتحصيل الأقساط لتوزيعها فيما بعد كقروض الشغل الشاغل لهذا المدخل.

ثانيا: تهتم الجهة المانحة – *وفقا للمدخل المؤسسي التقليدي* – بالأداء المالي للمنظمة ونوعية محفظة القروض التي تديرها على أساس أن التمويل كثيرا ما يرتبط بالأداء. ومن ثم فإنه من المفترض أن تلتزم منظمات التمويل متناهي الصغر بقواعد وأسس التمويل متناهي الصغر. حيث يتم إجراء تقييم مؤسسي في ظل هذا المدخل لتحديد حجم التمويل والدعم اللازم تقديمه للمنظمات المختلفة.

ثالثا: يعتبر *مدخل تنمية قطاع التمويل متناهي الصغر* مدخلا أكثر شمولا حيث يتعامل مع خدمات التمويل متناهي الصغر كجزء مكمل للنظام المالي. ومن هذا المنطلق فإن انتهاج مدخل استراتيجي متكامل لبناء قطاع التمويل متناهي الصغر يعد أكثر المداخل كفاءة مما يضمن نمو واستدامة هذا القطاع. وتقوم هذه الاستراتيجية على وضع رؤية مشتركة وخطة قومية لتنمية هذا القطاع (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan, 2000).

وإنني أسعى من خلال هذا التقرير إلى دمج المدخلين الثاني والثالث لمناقشة إمكانية وضع *مدخل مؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر*

يهدف الدمج بين المدخلين السابقين إلى وضع إطار مؤسسي لاستراتيجية تنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر من أجل:

١. خلق بيئة لتحديد السياسات policy environment تتسم بقدرتها على دمج وصهر قطاع التمويل متناهي الصغر في القطاع المالي للاقتصاد (شفافية، حوكمة، قاعدة معلوماتية، رأس مال بشري، بنية تحتية، التمويل،..).
٢. دعم مؤسسات التمويل متناهي الصغر المتميزة.
٣. توسيع قاعدة المستفيدين وأعداد العملاء.

ويتطلب هذا المدخل:

١. إجماعا واضحا بين الحكومة والجهات المانحة والأطراف الأساسية في قطاع التمويل متناهي الصغر على أهمية هذا التمويل، وتعريف القاعدة المستهدفة، والتعرف على احتياجات هذه الفئة والمسئوليات المحددة للأطراف الرئيسية والموجهة لخلق بيئة مواتية لوضع السياسات (*على مستوى السياسيات*).
٢. خلق مجموعة كافية من الوسطاء الماليين (البنوك والمؤسسات المالية غير البنكية) لدعم هذا القطاع (*مؤسسات*).
٣. وضع برامج قانونية وتنظيمية وبشرية ومؤسسية محكمة لدعم العمليات التشغيلية لقطاع التمويل متناهي الصغر كجزء من القطاع المالي ككل (*برنامج*).

٣-٢ التحديات التي يواجهها المدخل المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر

١. البيئة الاقتصادية الكلية:

أظهرت الدراسات السابقة أن بيئة السياسات الخاصة بالتمويل متناهي الصغر تعاني من بعض القصور نتيجة:

- *غياب الوعي فيما يتعلق بالتمويل متناهي الصغر*: ويشمل هذا غياب الوعي بخصائص التمويل متناهي الصغر بما في ذلك حجم سوق التمويل متناهي الصغر بالمقارنة مع حجم القطاع المالي ككل، وارتفاع تكاليف العمليات، والمداخل المختلفة لتقديم الخدمة، وغياب الإمكانيات اللازمة لإعداد التقارير المطلوبة (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan). إن زيادة الوعي فيما يتعلق بالأوجه السابق ذكرها من شأنه تعديل المتطلبات التنظيمية لتناسب الخصائص المميزة لعمليات التمويل متناهي الصغر.
- *غياب تمثيل المشروعات متناهية الصغر ذات الحاجة إلى خدمات التمويل متناهي الصغر:* تعاني المؤسسات متناهية الصغر في مصر من أنها غير ممثلة مؤسسيا مما يجعلها غير قادرة على الإسهام في عملية اتخاذ القرارات. ومن ثم فإنها تفتقر إلى النفوذ والقدرة اللازمة لطرح المشكلات المتعلقة بالتمويل.
- *قصور في البيئة المالية للسياسات:* تم إنشاء معظم المؤسسات أو البرامج الحكومية التي تقوم بتقديم خدمات التمويل متناهي الصغر في ظل بيئة مالية ضعيفة للسياسات قبل تطبيق قانون البنوك الجديد وحركة الخصخصة.
- *غياب ثقافة المشروعات الصغيرة في البنوك المصرية:* لا تبدي البنوك المصرية باستثناء البنك الوطني للتنمية وبنك القاهرة والبنك الرئيسي للتنمية والإقراض الزراعي أي اهتمام بخدمة قطاع التمويل متناهي الصغر نتيجة

للاعتقاد والتصور الخاطئ عن المشروعات الصغيرة بصفتها مشروعات للفقراء الذين يجب التعامل معهم من خلال الصندوق الاجتماعي. ومن ثم، فإنه بالرغم من ارتفاع قيمة المدخرات الموجودة في أرصدة البنوك التجارية الحكومية فإن المشروعات الصغيرة تواجه العديد من الصعوبات للحصول على القروض بسبب المخاطر التي تحيط بها.

- *عدم وجود برامج ناجحة للتمويل متناهي الصغر:* تعمل برامج التمويل متناهي الصغر الحكومية والتي لا تلاقي نجاحًا على تنفير القطاع الخاص من الخوض والاستثمار في هذا القطاع.
- *تضارب معدلات الفائدة*: يؤدي خفض معدلات الفائدة عند تمويل المشروعات متناهية الصغر لمعدل أدنى من المعدل السوقي إلى خلق بيئة غير واقعية بعيدة عن قوى السوق الفعلية.
- *عدم وجود مؤسسات إقراض غير بنكية بصورة كافية:* بالرغم من أن إنشاء مؤسسات الإقراض غير البنكية لا يتطلب سوى رأس مال محدود وأن التكاليف التشغيلية المصاحبة تعتبر محدودة إلا أن هناك العديد من القيود التي تم وضعها في مصر إبان تجربة شركات الاستثمار الإسلامية. فمنذ ذلك الوقت تم فقط التصريح للشركات التي تعمل بنظام التراخيص في عام ١٩٩٧ بالاستناد إلى قانون التراخيص الخاص الذي دعمه البنك الدولي. كما أنه من غير المسموح حتى الآن أن يتم تحويل المنظمات غير الحكومية إلى مؤسسات إقراض رسمية.
- عدم وجود نظام لمركز يعنى بجمع جميع البيانات عن أنواع القروض، وتاريخ المقترضين سواء العملاء الجاريين أو السابقين، على مستوى الدولة ككل.
- *غياب الجهود التنسيقية فيما يتعلق ببرامج الإقراض متناهي الصغر:* تعد عملية التنسيق أمرا هامًّا لتجنب ازدواج جهود المانحين.

٢ . *الثقافة:* (El-Gamal M. & et al, 2001)

تلعب الثقافة دورا واضحًا كعائق أمام نمو قطاع التمويل متناهي الصغر لسببين أساسيين:

- تعتبر المعتقدات الإسلامية الخاصة بتشغيل الأموال والربح والقروض والفائدة عائقا أمام التوسع في عمليات الإقراض والاقتراض بصورة عامة نظرا لتحريم عملية تطبيق معدلات الفائدة في المعاملات المالية.
- كما أنه من المتوقع أن يلاقي النظام الحسابي الغربي – والذي تم تصميمه في إطار ثقافي وديني ومالي وتشغيلي (من حيث التكنولوجيا والبنية التحتية)– يلاقي اختلافًا بالنظر إلى عمليات الإقراض والاقتراض – مقاومة ورفضا من قبل مؤسسات خدمة المجتمع والمنظمات غير الحكومية، والمفترض أن تقوم بدورها بتطبيق النظام.

٣ . *القيود المالية:*

- تنحصر برامج الإقراض في المبادرات التجريبية ولا تركز على احتياجات قطاع التمويل متناهي الصغر.
- يمثل تمويل الملكية وشبه الملكية من أجل النمو عائقا رئيسيا في ظل غياب أسواق رسمية وغير رسمية لرأس المال.
- تقوم معظم برامج التمويل متناهي الصغر – سواء كانت بنوكا أو مؤسسات غير حكومية – بتحديد معدل الفائدة وفقا للمدخل الأساسي flat basis. وهو ما يحد من قدرة هذه الأعمال على النمو والتوسع. ومن ثم فإنه من المتوقع أن تؤدي المنافسة المتزايدة إلى ضرورة حساب معدل الفائدة وفقا للناتج المتضائل declining balance.

٤ . عوائق تشغيلية:

تعاني معظم المؤسسات من قصور في مقابلة المتطلبات الفنية اللازمة لتقديم خدمات مالية متميزة نتيجة لوجود بعض العوائق التشغيلية. فالسياسات التسعيرية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر قد تحول دون خلق المزيد من الأرباح لتغطية التكاليف التشغيلية مثل الخسائر الخاصة بالقروض وتحقيق الاكتفاء والاستدامة المالية (Brandsma, J. & Chaouali, R., 1998).

٥ . قصور في جهود التدريب المؤسسي في قطاع التمويل متناهي الصغر:

- لا تقدم البنوك التقليدية حوافز مرتبطة بالأداء للمنسقين.
- يعكس تقييم الاحتياجات التدريبية للعاملين في قطاع التمويل متناهي الصغر الاحتياج إلى: إدارة حافظة النقود، نظم معلومات إدارية، نظم للمعلومات، إدارة للقروض غير المسددة، ابتكار المنتجات، نظم تحفيز المنسقين، تقييم البرامج، والمحاسبة والرقابة.

٦ . قصور في البنية التحتية التشريعية والتنظيمية (Hennie van Greuning & et al. 1998)

يفتقر قطاع التمويل متناهي الصغر إلى:

- إطار تشريعي مواتٍ لتشجيع إنشاء وتنمية مؤسسات مالية صغيرة.
- النظم التنظيمية والإشرافية اللازمة عند وصول قطاع التمويل متناهي الصغر لمرحلة النمو.
- الممارسات والمهام الحسابية ووظائف المراجعة.
- هيكل مؤسسي شبيه بالنظام البنكي حيث إن مؤسسات الإقراض غير البنكية محظورة من جمع الادخارات.
- قواعد للحكم داخل المنظمات غير الحكومية والتي تعتمد على الموارد المالية التي تقدمها الجهات المانحة إلى درجة كبيرة.

٧ . قصور في البنية التحتية وعدم القدرة على مقابلة الاحتياجات الأساسية

- يحول القصور في البنية التحتية دون الوصول للفقراء في المناطق النائية (Brandsma, J. & Chaouali, R. 1998).
- يعتبر عدم القدرة على مقابلة الاحتياجات الأساسية والتي تشمل المياه والكهرباء والتعليم الأساسي والخدمات الصحية عائقا أمام زيادة الطلب فيما يتعلق بالخدمات المادية حيث إن مثل هذا لن يتم تحقيقه إلا بعد مقابلة الاحتياجات ذات الأولوية المرتفعة.

٨ . الاستدامة وتوسيع نطاق العمل (Dina M. Younis (1999

- لم تتمكن مؤسسات الإقراض المتناهي الصغر في مصر من تحقيق مستوى معين من حيث عدد المقترضين حتى يمكنها الاستفادة من اقتصاديات الحجم.

- لم تتمكن مؤسسات الإقراض المتناهي الصغر في مصر من توليد موارد مالية إضافية لإعادة استثمارها في المؤسسات بغرض خدمة أعداد أكبر من أصحاب المشروعات متناهية الصغر (Brandsma, J. & Chaouali, R., 1998).

٩ . غياب المعلومات المتعلقة بالإدارة والجوانب المالية

- تعاني مؤسسات الإقراض متناهي الصغر في مصر من غياب قاعدة كافية من المعلومات عن عدد المقترضين الجاريين ونوعية حافظة القروض اللازمة لدعم عملية التخطيط واتخاذ القرارات.
- كما تفتقر هذه المؤسسات إلى نظم المعلومات التي تقوم بتوفير المعلومات اللازمة في الوقت المناسب لدعم عملية اتخاذ القرارات والرقابة وتقييم البرامج، إلى جانب المعلومات الخاصة بأفضل الممارسات العالمية.
- تعاني المؤسسات أيضا من غياب معلومات مالية محددة قائمة على القواعد الإحصائية المتفق عليها. والمفترض أن تسهم بدورها في رفع كفاءة عملية اتخاذ القرارات فيما يتعلق بالمقترضين والمودعين والجهات الرقابية.

١٠ . برامج التكلفة الفعالة

تمثل عملية التعرف على أكثر أشكال المنظمات فاعلية (من حيث التكلفة) والتي يمكن تطبيقها لدمج مؤسسات التمويل متناهي الصغر داخل النظام البنكي تحديا صارخا يواجهه النظام البنكي المصري.

فمعظم نظم الرواتب الخاصة بالبنوك مرتفعة، ويمكن خفضها بتعيين مجموعة جديدة لا يشترط حصولهم على شهادة جامعية. ومن الممكن تحسين إنتاجية العاملين عن طريق تحسين العمليات الإجرائية ونظم الحوافز.

كما يمكن للبنوك الكبيرة التي تقوم بتقديم مجموعة من الخدمات بالاعتماد على مراكز ربح أو خسارة مستقلة في إطار تبنيها لاستراتيجية فاعلية التكلفة. حيث يسهم فصل هذه البرامج في التفريق بين التكاليف الخاصة ببرنامج الإقراض متناهي الصغر والتعرف على أفضل المقاييس التي يمكن الاعتماد عليها لخفض التكلفة (, M. & et al. 1998).

١١ . برامج الحوكمة

في ظل النمو المتسارع للمنظمات غير الحكومية العاملة في مجال الإقراض متناهي الصغر تزداد الحاجة إلى وجود نظم للحوكمة لضمان التزام هذه المنظمات أمام القاعدة العريضة من المقترضين.

١٢ . غياب الشفافية

يفتقر قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر إلى:

- وجود معايير صناعية واضحة فيما يتعلق بالممارسات الصحيحة في إطار قطاع التمويل متناهي الصغر الذي يسعى إلى الحد من الفقر.
- الشفافية الكافية فيما يتعلق بعمق الفقر والآثار المترتبة عنه.
- توفير المعلومات اللازمة عن أفضل الممارسات للمنظمات

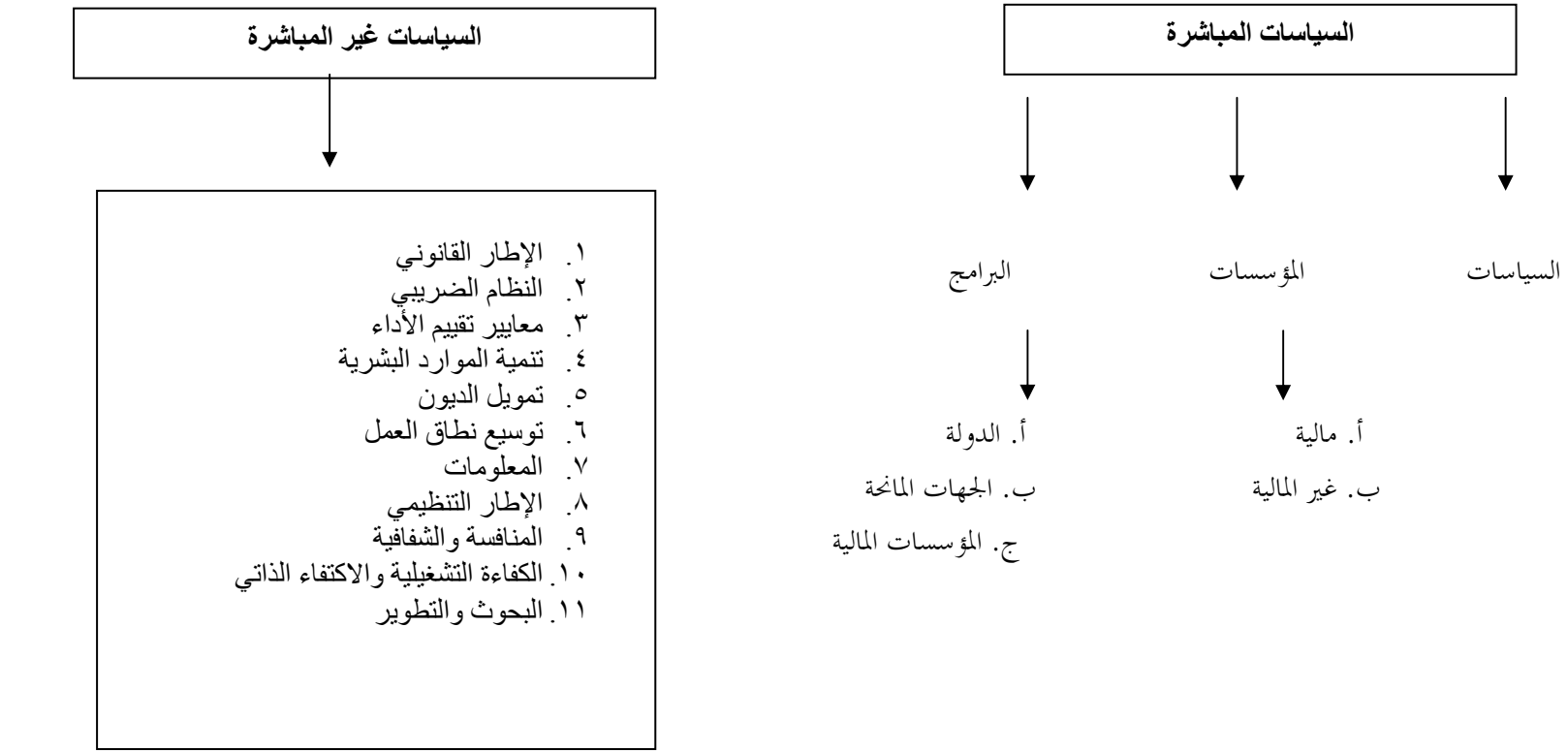
- المعرفة المتعلقة بالفجوة بين الخدمات المقدمة وحجم الطلب ونسبة الموارد المالية التي تواجهها الجهات المانحة لهذا القطاع.
- الإلمام بالسياسة الخاص بالإقراض متناهي الصغر في مصر بصورة عامة.
- مكتب محلي مختص لتقديم تقرير سنوي يعكس مدى ما تم تحقيقه في سبيل الهدف النهائي.
- تعاني مؤسسات الإقراض متناهي الصغر في مصر من غياب قاعدة كافية من المعلومات عن عدد المقترضين الجاريين ونوعية حافظة القروض اللازمة لدعم عملية التخطيط واتخاذ القرارات.

الجزء الرابع: السعي تجاه وضع إطار مؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر

يعد وضع إطار عملي قابل للتحقيق أمرًا لابد منه من أجل توجيه جهود الحكومات والمؤسسات غير الحكومية والجهات المانحة للارتقاء بهذا القطاع وتنميته ودمجه مع النظام البنكي السائد (ADB, 2000).
ويستلزم تحقيق مثل هذا الهدف موافقة الحكومة المصرية على الأهداف التي تسعى السياسات طويلة الأمد إلى إنجازها من أجل خلق بيئة مواتية لإقراض الفقراء من خلال السياسات المباشرة وغير المباشرة.

شكل (١)

الإطار المؤسسي لتنمية قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر



٤-١ الهدف

تهدف عملية خلق قطاع مالي كفء للتمويل متناهي الصغر إلى دمج التمويل متناهي الصغر كجزء داخل النظم المالية للدول

ويمكن تحقيق هذا الهدف بالاستناد إلى مجموعة من المقاييس المباشرة والمقاييس غير المباشرة الداعمة.

٤-٢ المقاييس المباشرة

تشمل المقاييس المباشرة السياسات والمؤسسات والبرامج اللازمة لدعم قطاع التمويل متناهي الصغر في مصر بصورة مباشرة.

٤-٢-١ بيئة السياسات

- *الشفافية:* يدعم نمو مؤسسات التمويل متناهي الصغر وجود اقتصاد قوي وبيئة للسياسات تتسم بالشفافية.
- *سياسية إقليمية:* لتحقيق توزيع متساوٍ لمؤسسات التمويل متناهي الصغر على المستوى الإقليمي.
- *وعي عام:* كثيرا ما تختلط في مصر – شأنها في ذلك شأن الدول النامية الأخرى – الأنشطة التنموية والمجهودات الخيرية. ومن ثم تظهر الحاجة إلى رفع الوعي العام فيما يتعلق بالأهمية الاقتصادية والاجتماعية لإنشاء وتطوير مؤسسات التمويل متناهي الصغر بين الجهات الحكومية ومتخذي القرار والأطراف المحتملة والمستثمرين (المنظمات غير الحكومية والبنوك والقطاع الخاص)، وأصحاب الآراء (الجرائد ووسائل الإعلام).
- *وضع القواعد والنظم والإشراف عليها:* والتي تقوم بدورها بدعم وجود وخلق مؤسسات كفء للتمويل متناهي الصغر.
- *خلق بيئة مواتية للسياسات* بهدف دمج المؤسسات داخل النظام البنكي كطرف رئيسي في قطاع التمويل متناهي الصغر وذلك حتى يمكنها الاستفادة من المزايا الموجودة داخل مكاتب الفروع والبنية التحتية والموارد الموجودة. كما أن المؤسسات البنكية تتسم بوجود أنظمة فيما يتعلق بشكل الملكية والإقرار المالي وحجم رأس المال بما يدعم وجود إدارة رشيدة، كما تتميز أيضا بوجود نظم للرقابة الداخلية، ونظم إدارية ومحاسبية لمتابعة أعداد العمليات الملحوظة، كما أن إطار الملكية الخاص برأس المال الخاص يدعم وجود نظم متميزة للحوكمة، بالإضافة إلى فاعلية التكلفة، والأرباح، وهو ما يؤدي بدوره إلى الاستدامة. هذا إلى جانب أن معظم البنوك الهامة لديها ودائع ورؤوس أموال للملكية حتى لا يضطروا إلى الاعتماد على موارد الجهات المانحة غير المضمونة.
- *تحسين نظم الحوكمة* والشفافية للمنظمات غير الحكومية، ونتويع قاعدة رأس المال وإعادة التمويل وجذب العمالة المتميزة ورفع قدرتها على الادخار والعمل على تنظيم المنافسة بين البنوك الموجودة في قطاع التمويل متناهي الصغر (Shams (El-Din, Ashraf (1997)).
- *دفع العمليات المرتبطة بالتمويل متناهي الصغر* عن طريق تغيير الاتجاهات والمعتقدات فيما يتعلق بالتمويل متناهي الصغر. يجب رفع الوعي الخاص بواضعي السياسات الخاصة بالقطاع المالي من أجل الاعتراف بأهمية التمويل متناهي الصغر الذي

يهدف إلى دعم الفقراء والتعرف على السمات المميزة لضمان تطبيق القواعد ونظم الدعم اللازمة لتشجيع حركة نمو نظام مالي متميز يعمل لصالح الأغلبية الفقيرة (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan).

- *دعم أواصر التعاون مع الجهات المانحة والتوكيد على التزامهم* من خلال إنشاء منظمات مسئولة عن تطبيق العقود. فوجود بيئة لتطبيق العقود يعد أمرًا لا بد منه في إطار عملية إصدار وتحصيل القروض.

٤-٢-٢ المؤسسات

أ. التوسع في البرامج الحكومية المخصصة لضمان القروض

- ركزت السياسات في العديد من الدول على التوسع فيما يتعلق بالبرامج المخصصة لضمان القروض ووضع نظم فعالة، بما في ذلك عمليات الترخيص وتحسين منشآت التمويل متناهي الصغر ورفع إمكانية الوصول للفقراء والشباب والنساء وأصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر (والتي تتسم بوجود درجة عالية من المخاطرة) في المناطق الريفية. وهو ما يعد أمرًا هامًّا لأن الكثير من المشروعات الصغير ما زالت تواجه العديد من الصعوبات من أجل الحصول على القروض لأنها ما زالت في طور الإنشاء، وتعمل في أسواق لا تتمتع بوجود قواعد موحدة، ولا تتمتع بسجل تاريخي في عمليات الاقتراض، هذا بالإضافة إلا أنها لا تمتلك ضمانات جديدة في حين تحتاج إلى رأس مال كبير.
- ففي المملكة المتحدة، على سبيل المثال، يقوم برنامج ضمان القروض SBS بضمان ٧٠% من قيمة القرض. وفي مقابل هذا الضمان يقوم المقترض بدفع مقدم قيمته ١,٥ % سنويا من مبلغ القرض لـ SBS، ويمكن أن تصل هذه النسبة إلى ٠,٥% في حالة صرف القرض على أساس معدل ثابت للفائدة.
- ومن ناحية أخرى يقوم برنامج ضمان القروض الرئيسي في الولايات المتحدة بمنح المقترضين الصغار مقدارًا من السلطة يصاحبها مجموعة من الضمانات الحكومية لمعظم القروض بما في ذلك شراء المباني والأجهزة والآلات والمعدات والمخزون ورأس المال العامل.
- وفي كندا يقوم Small Business Fiancning Act وهو برنامج لضمان القروض بمنح السلطة لبعض البنوك واتحادات الإقراض والعديد من المؤسسات المالية الخاصة المتميزة لاستخدام الضمانات الحكومية من أجل دعم عملية تقديم القروض لأصحاب المشروعات الصغيرة والتي يمكن استخدامها لشراء الأصول الثابتة.
- وفي الصين تم إطلاق مشروع تجريبي لضمان المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر منذ أوائل عام ١٩٩٩ ليغطي ما يقرب من ١٠٠ مدينة. كما تم إنشاء أكثر من ٣٠٠ منظمة خاصة لخدمة المجتمع لدعم تلك المشروعات حيث يمثل قطاع الأعمال مصدرًا رئيسيًّا للتمويل. هذا بالإضافة إلى أن الجهات المانحة تعمل عن كثب مع الحكومات المركزية والمحلية فيما يتعلق بمبادرات ضمان القروض.
- كما ينادي قانون دعم المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في الصين بتطبيق برامج لضمان القروض عبر الصين كلها كالتي تدمج بدورها ثلاثة مستويات من إعادة الضمان: على مستوى المدينة والمقاطعة والحكومة المركزية.

ب. زيادة عدد البنوك المتخصصة في السياسات الخاصة بالمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر:

- كلما زادت درجة تخصص وحدة التمويل متناهي الصغر واستقلاليته، أصبح من السهل مأسسة آليات الإقراض متناهية الصغر المناسبة بالإضافة إلى وضع السياسات والإجراءات للحد من تدخل ثقافة البنوك الكبيرة. فالبنوك الصغيرة

والمتخصصة تتمتع بدرجة أكبر من الالتزام تجاه التمويل متناهي الصغر. فكل البنوك الصغيرة والمتخصصة تتسم بأنماط الملكية الصغيرة، كما تندرج نسبة كبيرة من محافظها تحت عنوان قطاع التمويل متناهي الصغر. ومن ثم فإن الثقافة المؤسسية الخاصة بتلك المؤسسة معنية بخدمة القاعدة العريضة من المقترضين أصحاب الدخول المنخفضة من خلال مجموعة من الخدمات المتخصصة.

- يلعب بنك السياسات الخاصة بالمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في الصين والهند دورًا ريادِيًّا في المجتمع المالي فيما يتعلق بتطوير وتقديم الخدمات والمنتجات المالية للمشروعات متناهية الصغر. وتمنح هذه البنوك مزايا تتعلق بتخفيض الحد الأدنى المطلوب لرأس المال بما يوازي احتياجات إعادة التمويل المنخفضة الخاصة بالبنوك المعنية بالتمويل متناهي الصغر.

ت. موارد مالية خاصة للمناطق المحرومة:

تم إنشاء صندوق خاص في المملكة المتحدة Phoenix Fund لدعم عملية تنمية المشروعات في المناطق المحرومة بغرض خدمة الفئات المهمشة وذلك من خلال إنشاء صندوق لتطوير الأساليب والأفكار المبتكرة لدعم هذه المشروعات وشبكة تجريبية من القادة المتطوعين وصندوق للتحديات يهدف إلى تمويل مبادرات التمويل التي تقوم على جهود المجتمع وضمانات القروض لتشجيع حركة الإقراض البنكي والخيري لهذه المبادرات.

ث. صناديق المجتمع

تقوم Future Development Corporations (CFDs) بالمملكة المتحدة بتقديم الخدمات التمويلية شبه التجارية للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر خاصة في صور القروض وضمانات القروض لمساعدة هذه المشروعات في جهودها لخلق فرص توظيف داخل مجتمعاتهم على المدى الطويل.

ج. صناديق رؤوس الأموال المشتركة

يمثل ما يلي مجموعة من الأمثلة على صناديق رؤوس الأموال المشتركة:

- تم إنشاء Pooled Development Funds باستراليا لرفع حجم رؤوس الأموال الخاصة المشتركة والمتاحة للشركات الصغيرة ومتناهية الصغر. وتلعب الإعفاءات الضريبية المقدمة للشركات دورًا في تشجيع إنشاء الـ PDFs.
- يقدم الـ BDC في كندا – وفقًا لأساس تجاري بحت – رأس مال وتمويل مشترك لمقابلة احتياجات المشروعات الموجهة بالنمو والتي تنطوي على درجة كبيرة من المخاطرة، خاصة في مجال الصناعات التي تقوم على المعرفة والتي ترعاها منظمة العمل حيث يستفيد المستثمرون من الإعفاءات الضريبية عن استثماراتهم، على أن يتم إيداع هذه الاستثمارات في الصندوق كرأس مال كامن patient capital لعدة أعوام.
- يعد Canada Community Investment Plan واحدًا من المشروعات التجريبية المصممة لمواجهة المشكلات المرتبطة بتركز رؤوس الأموال المشتركة في المراكز المالية الرئيسية وانصراف المستثمرين عن فكرة عدم تطبيق نظم الاقتصاديات من خلال المشروعات الصغيرة. ويعمل المشروع التجريبي بالتعاون مع المجموعات الاقتصادية داخل المجتمع من خلال تشجيع وتطوير صندوق محلي مشترك لدعم المشروعات الموجهة بالنمو.

- يعد National Venture Fund for Software and Information Technology والذي يتم تحت رعاية الـ national Equity Fund Scheme بالهند بتقديم دعم رأس مالي من خلال "القروض الرقمية" soft loans لمساعدة أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بغرض هيكلة العديد من المشروعات التي تعمل على نطاق محدود.
- تقوم National Business Angels Networks (NBAN) وهي منظمة غير حكومية تعمل في الولايات المتحدة الأمريكية وترعاها مؤسسات تمويلية، بالربط بين المستثمرين وأصحاب المشروعات والتي تسعى إلى الحصول على تمويل.

د. *APEX*

يتم الاعتماد على سياسات الإقراض المعروفة بالـ APEX عندما تقوم المنظمات الموجودة على المستوى الثاني (APEX) بتوجيه موارد الجهات المانحة من خلال شبكات من المنظمات المستقلة المعنية لخدمة قطاع المقترضين متناهي الصغر. حيث تتمتع مؤسسات الـ APEX بالسلطة اللازمة لاتخاذ القرارات فيما يتعلق بتوزيع هذه الموارد على المنظمات.

ذ. *الإقراض الإسلامي متناهي الصغر*

إن إنشاء نظام مكتب للإقراض في دولة مثل مصر يتطلب اهتمامًا خاصًّا من حيث التصميم وتقديم الخدمة ليتماشى مع قواعد النظام البنكي الإسلامي. وهو ما يجعله من الضروري دراسة المبادئ الإسلامية والتي تقوم بتمويل المشروعات، على أن تكون نسبة الفائدة متغيرة وأن يلعب البنك دور الشريك.

٤-٢-٣ برامج التمويل متناهي الصغر

عند السعي لتأسيس قطاع مالي كفء يجب التأكيد على فعالية برامج المعونة من أجل تحسين إمكانية الوصول إلى الخدمات المالية الاستشارية ورأس المال المشترك والمبادرات الإقليمية، القائمة على جهود المجتمع فيما يتعلق بالتمويل متناهي الصغر (World Bank, 1996). تهدف هذه البرامج إلى رفع النصيب الخاص بالمشروعات متناهية الصغر من تأمين القروض ذات الضمان وتشجيع المبادرات المجتمعية وزيادة نصيب المشروعات من القروض البنكية. ويمثل تشجيع المستثمرين الصغار من خلال الاتفاقيات التي تنص على المشاركة في الخسائر من البرامج المستخدمة للحد من المخاطرة المصاحبة لعمليات الإقراض. وتعتبر أشهر البرامج الموجهة لرفع فعالية التمويل متناهي الصغر هي تلك البرامج التي تهدف إلى إنشاء صناديق تجريبية لتغطية النفقات المصاحبة لإطلاق المشروعات والمساعدات الفنية وعقد المحاضرات للتعريف بأسواق التمويل متناهي الصغر وتنظيم رحلات للتعرف على البرامج الناجحة.

كما تعتبر الإرشادات والتوجيهات المقدمة من خلال التليفون عن التمويل أو الموضوعات المرتبطة بالعجز التجاري والإفلاس والمقترضين والبنوك والقروض الخاسرة والقضايا والتراخيص والضرائب والوضع التجاري وإعادة الملكية من البرامج اللازمة للتوسع في خدمات التمويل متناهي الصغر. وتلعب أيضا البرامج المخصصة لدعم المداخل المختلفة لتشجيع عملية السداد دورًا في تيسير عملية سداد القروض.

٤- ٣ المقاييس غير المباشرة (USAID (1997))

تلعب هذه المقاييس دورًا هامًّا في عملية خلق بيئة جيدة للسياسات فيما يتعلق بقاع التمويل متناهي الصغر. حيث تشمل هذه المقاييس القاعدة القانونية والمالية والبشرية والمؤسسة لتنمية هذا القطاع.

أ. ***الإطار القانوني***

تشير الأدبيات إلى ضرورة وضع وتهيئة الهياكل القانونية لتمكين مجموعة متميزة من المنظمات غير الحكومية التي تعمل في مجال التمويل متناهي الصغر من التحول إلى مؤسسات مالية منظمة يمكنها تشغيل المدخرات العامة وتوسيع قاعدة التمويل التجاري. وفي هذا السياق، تمثل النقاط التالية الخصائص التي يجب توافرها في هذا الإطار القانوني: حد أدنى منخفض لرأس المال، نسب منطقية فيما يتعلق بكفاية رأس المال (بصورة عامة أكثر تحفظًا من نظيرها في البنوك التجارية)، هياكل مرنة للملكية، معايير مرتفعة للأداء ومعاملة ضريبية خاصة (David S. Gibbons and Jennifer W.Meehan).

ب. النظام الضريبية

تقدم معظم الدول إعفاءات ضريبية للمشروعات الصغيرة. حيث تركز بصفة خاصة على ضريبة الدخل المتقادمة (أستراليا) أو على أساس أرباح رأس المال. كما قامت جنوب أفريقيا بعمل تخفيض واضح في ضرائب الشركات لرفع قيمة رأس المال العامل.

ت. معايير تقييم الأداء

يجب أن تشمل معايير الأداء لمؤسسات التمويل متناهي الصغر ما يلي:

١. الحالة الاقتصادية والمالية للمقترضين متناهي الصغر: معدل الخروج من البرنامج، ونسبة القروض التي لم يتم تسديدها بعد، ومعدل الادخار، ونسبة العضو/ المقترض، والقدرة التشغيلية والمالية والاقتصادية، ونوعية المحفظة وجودتها.
٢. تطبيق البرنامج ويشمل: أعضاء المجموعة كنسبة من الإجمالي، وتماسك المجموعة، وحضور المقترض للقاءات المجموعة الأسبوعية، ومعدل صرف القروض وتحصيلها، ومهارات منسقي البرنامج، والنظم المحاسبية.
٣. الإدارة المالية والمراقبة الداخلية وتشمل: نظم المعلومات الإدارية والنظم المحاسبية والمراجعة الداخلية، والرقابة الداخلية والممارسات الخاصة بالموازنات.
٤. حالة الأصول المادية وتشمل ملكية المباني والأرض والأثاثات والمراكب (David S. Gibbons and Jennifer W.Meehan).

ث. برنامج تنمية الموارد البشرية

يجب أن تشمل برامج الموارد البشرية معايير الاختيار، ومعايير الأداء ونظم الترقية والمكافآت. كما يجب توفير منح موجهة لبناء القدرات وتنمية المهارات وتدريب المديرين والمسئولين عن تنمية القروض/ المشروعات، ونظم الإدارة. كما يجب تدريب العاملين في مجال التمويل متناهي الصغر من خارج البنك على أيدي خريجي الكليات الجدد – لا حبذا إن كانت لديهم

خبرة بنكية سابقة – مما سيجعل هؤلاء العاملين أقدر على تفهم أهداف وممارسات برامج التمويل متناهي الصغر (Baydas, M. & et al. 1998).

ج. تمويل الديون

تنظر جميع الدول إلى البرامج الخاصة بها كأداة لسد الحاجة أو الفجوة، استنادًا إلى الدور الرئيسي الذي تلعبه البنوك ومنظمات الإقراض الأخرى. وفي هذا السياق، فإن وضع نظم لتقييم عمليات الإقراض وتحديد المتطلبات المالية للإعلان عن المدفوعات المتأخرة أمرًا لابد منه. ويعتمد بعض الدول على برامج لضمان القروض لمواجهة الفجوات المتبقية والتي تنطوي بدورها على درجات متفاوتة من السلطة. كما يركز معظم الدول أيضا على المداخل التي يقوم بها المجتمع لمواجهة الاحتياجات التمويلية للمشروعات الصغيرة. كما تقوم البنوك التجارية في بعض الدول مثل كندا بالتعاون مع الهيئات الحكومية لإنشاء صناديق للإقراض تشمل اتفاقيات لمشاركة المخاطر. وفي نفس الوقت فإن هذه البنوك تقوم بتشجيع عملية سداد القروض في المواعيد المحددة لها عن طريق الجداول الإجبارية والتي تم فرضها بموجب قانون المدفوعات المتأخرة.

ح. توسيع نطاق العمل:

تزداد أهمية المبادرات المتعلقة بتوسيع نطاق العمل مع ظهور مناطق جديدة للحاجة. وفي الولايات المتحدة، تعتبر اتحادات الإقراض وتطوير مداخل جديدة لتقديم الخدمات مثل one-stop capital shops من المقاييس المستخدمة في هذا السياق. وتعتبر التراخيص الخاصة برؤوس الأموال المشتركة للأسواق الجديدة ضرورية لتوفير رؤوس الملكية والدعم الفني للمشروعات الصغيرة في المناطق المعنية (Simanowitz, Anton).

خ. المعلومات:

يعد وجود نظام للمعلومات الإدارية والذي يعتمد على التقارير الدورية من مناطق العمل إلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر أمرًا لابد منه. فإنشاء نظام للبيانات خاص بالتمويل متناهي الصغر يعتبر سياسة عليا. يجب على مؤسسات التمويل متناهي الصغر أن تقوم بالإعلان الدوري عن أعداد وأحجام ومعدلات تحصيل القروض والخدمات التي تقدمها. ومن ثم فإن وجود نظم معقدة للمعلومات وما يرتبط بها من برامج يعتبر ضروريًّا خاصة ما إذا تجاوزت المؤسسة المرحلة التجريبية.

د. الإطار التنظيمي:

يعد الإطار التنظيمي التقليدي مثل النظام الذي يتم تطبيقه داخل البنوك الرسمية والمؤسسات المالية غير مناسب، حيث إن مؤسسات التمويل متناهي الصغر لا تسمح بسحب الإيداعات الموجودة بها. إلا أن وجود إرشادات واضحة فيما يمكن أن يطلق عليه Code of Norms/Conduct أمرًا ضروريًّا لضمان النمو المنظم لهذه المؤسسات بصورة مستدامة (Ahmed, Salehuddin, 2001). وفي هذا السياق فإن معايير الأداء قد تلعب دورًا كأداة لتنفيذ الإطار التنظيمي.

ذ. المنافسة والشفافية:

من الممكن أن يفوز البنك صاحب أكبر عطاء في المزاد بالموارد المالية المرصودة. حيث يخلق هذا الأسلوب إطارا أكثر شفافية ليضيف عنصر المنافسة في عملية توزيع الموارد من أجل إقراض المشروعات متناهية الصغر وتوجيه هذا الإقراض بعيـــدًا عن السلطة الإدارية للحكومة وبيروقراطية الجهات المانحة للتواكب مع روح السوق.

ر. الكفاءة التشغيلية والاكتفاء الذاتي:

تقوم البرامج التي حققت اكتفاءً ذاتيًّا بفرض معدل فائدة حقيقي مرتفع حتى يمكنها تغطية كل التكـــاليف ٣٠%-٥٠%. فالبرامج التي يُمنح عاملوها مرتبات أقل تحقق أرباحًا أعلى من نظائرها التي تدفع مرتبات أكثر حيث تعتمـــد علـــى العاملين بها لإنجاز عملياتها. يجب أن يتم تعديل تكاليف الخدمات حسب معدل التضخم لتدعم الاستقرار المالي من أجل تحقيق الاكتفاء الذاتي والتشغيلي.

ز. البحوث والتطوير:

يجب أن تركز البحوث والتطوير في مؤسسات تمويل المشروعات متناهية الصغر على:

- وضع مبادرات تنافسية واختبارها بهدف التوسع في الخدمات التي تقدمها، وتوسيع نطاق عملها وزيادة الأرباح.
- اتباع مداخل خاصة بكل موقع، واللازمة لتنمية وتطوير المشروعات متناهية الصغر قي كل إقليم.
- وأخيرا تعتبر الأبحاث السوقية متطلبًا أساسيًّا للتعرف على احتياجات العملاء الكامنة بغرض ابتكار أشكال جديدة من التمويل متناهي الصغر.

The Institutional Framework for Microfinance Development in Egypt.

Heba Nassar

Contents

Part One: Micro Finance in Egypt: An Overview

II-1-Main players in micro finance in Egypt.
a- Donors
b-The Social Fund for Development
c- The Banking System
d- NGOs as Micro Finance Institutions in Egypt

II-2-Assessment of microfinance in Egypt.

Part Two: Approaches to develop the microfinance sector

III-1-The institutional approach for microfinance sector development.
III-2-Challenges facing the institutional approach for microfinance development in Egypt.

Part Three: Towards an institutional framework for developing the microfinance sector in Egypt

I-V-1-Mission
IV-2-Direct Measures
IV-2-a-Policy environment
IV-2-b-Institutions
VI-2-c-Microfinance programs
IV-3-Indirect Measures

This paper is a summary of a background paper delivered by the author to the Project of Microfinance Srtaretgy in Egypt, 2005,UNDP,EIB,EQI

Part One: Definition and characteristics of demand of microfinance

I-1- Definition and characteristics of microfinance:

Micro finance is the provision of a broad range of financial services, such as deposits loans, payment services, money transfers and insurance to the poor and low income households and their micro-enterprises. In the Egyptian context one may conclude that a credit ranging between LE100 to 200-LE1500 to 3000 is a micro-finance for micro-borrowers (Nassar, H. and Manal Metwally, 1999). Meanwhile in other national and international definitions the small credit programs could start at LE 3000 and extend to LE 50,000 (Ministry of Economy,1999).

The main characteristics of microfinance are important to study to be able to draw on policy considerations. These characteristics can be summarized as follows (Baydas, M et al. 1998): "Short-term, working capital loans, Lending based on character, rather than on collateral, Sequential loans, starting small and increasing in size, Group loan mechanisms as a collateral substitute, Quick cash-flow analysis of businesses and households, especially for individual loans, Prompt loan disbursement and simple loan procedures., Frequent repayment schedules to facilitate monitoring of borrowers, Interest rates considerably higher than those for larger bank customers to cover all costs of the micro-finance program, Prompt loan collection procedures, Simple lending facilities, close to clients, Staff drawn from local communities, with access to information about potential clients, Computerizing with special software to allow loan tracking for larger programs.

I-2-Microfinance Institutions(MFI)

Microfinance institutions (MFI) refer to a wide range of organizations dedicated to providing financial services to the very poor.
Organizations implementing micro-finance activities can be categorized by nature and by formality.

A-Microfinance Organizations by type:

1. Organizations, which directly lend to specific target groups and are carrying out all related activities like recovery, monitoring, follow-up etc.
2. Organizations, which only provide linkages to MFIs and are not directly involved in micro lending operations.

B-Microfinance institutions by formality: (www.cgap.org)

- ***Informal sources.***

Informal sources such as money lenders and shopkeepers supply mainly short-term credit and charge higher interest rates than semiformal and formal sources and collect savings from a small group of individuals well known to one another. Most informal insurance mechanisms against shocks are weak and provide only inadequate protection to poor households(ADB, 2000).

- ***Formal Sources***

The involvement of formal sources in microfinance has increased during the last two decades. This greater involvement has stemmed from the expansion of the scope of formal institutions into microfinance through downscaling and establishment of linkage programs between formal and semiformal sources of different types; the emergence of new formal institutions

focused on microfinance, such as the Grameen Bank of Bangladesh and the introduction of new microfinance programs by the governments and through several financial institutions.

Formal microfinance institutions are mainly:

- Private commercial banks, which provide financial services through an extensive branch network.
- State-owned banks, which provide multiple financial services according to government priorities.
- Finance companies and specialized banks which usually focus on a particular sector, such as housing or consumer lending, and generally have a regional rather than a national presence.
- Micro-lending NGOs as:
  i-non-profit NGOs using grants and donations to provide micro-loans.
  ii-non-profit NGOs that receive grants and donations with members' savings and limited borrowings from commercial banks and
  iii-non-profit NGOs that have changed their organizational format into incorporated entities and exercised some leverage by mobilizing "wholesale" funds through wholesale deposits, commercial paper or bank deposits (Hennie van Greuning & etl, 1998).

Part Two : Micro finance in Egypt: An Overview

Both kinds of microfinance: formal and informal are known in Egypt. Actually Egypt was characterized by several informal saving mechanisms, the most popular informal saving mechanisms is the Rotating Savings and Credit Associations (RoSCAs) – *gamae'yat.* RoSCAs, which offer quick fund access, low transaction costs, an informal commitment to save, a flexible atmosphere and low savings requirements.

In the 1970's with the open door policy the idea of microfinance as a means of alleviating poverty as well as an approach to encourage the small private enterprise sector has grown in Egypt. This led to the expansion of different kinds of formal lending, in particular since the eighties, when serious concerted efforts have been made to channel funds from the donor community in Egypt to enhance the development of this sector (Lall, Sanjay (2000)).

II-1-Main players in micro finance in Egypt (UNDP, 2003).

(A) Donors

Among the international donors, who have provided funds for small &micro enterprise development have been the USAID, the Swiss Fund, CIDA, Danida, GTZ, Ford Foundation Catholic Relief Services, UNICEF, UNFPA and ILO (Nassar &Metwali,1999).

USAID is the largest player of microfinance initiatives in Egypt financing roughly 70% of all activities in the sector. USAID relies on two approaches in microfinance in Egypt: The Foundation Model and Bank Model. The Foundation model was designed to establish private nonprofit, community-based organizations (for example: Alexandria Business Association(ABA) to act as financial intermediaries for micro and small enterprises. The bank model is implemented through National Bank for Development (NBD) and also through Bank du Caire (BdC). In addition USAID introduced a Poverty Lending Model for the delivery of credit to the "poorest of the poor entrepreneurs" particularly women by all NGOs. The maximum loan size is USD 300 per borrower within a group of five (UNDP, 2003).

Other supported activities for USAID are:

- Establishment of the Credit Guarantee Corporation (CGC) to assist in the delivery of credit to small businesses that lack sufficient collateral to obtain loans from banks.
- Support of the National Council for Women to establish a Women's Business Development Center for training, market information and assistance of new women graduates (American Chamber of Commerce in Egypt (1996).

.

The Egyptian Swiss Development Fund (ESDF). In 1995, the Swiss and Egyptian governments compromised on a debt to grant swap of Swiss loans to Egypt capitalized at 90 million SFR, which increased to EGP 700 million due to exchange rate fluctuations. 40% of this fund is to be directed to income and employment generations projects (microfinance projects). ESDF deals only with NGOs. NGOs are adopting their own interest rate policy as long as they can prove their sustainability and participate by 10% of the total value of the project from their own or from community resources (UNDP, 2003).

MicroStart: UNDP in partnership with the SFD piloted a Micro Start project under its job creation program. The development objective of Micro-Start is to improve access to appropriate services offered by local organizations in order to enhance the informal economic activities of the poor, increase their revenues and create and consolidate employment. The Egyptian Micro-Start project is implemented through three microfinance NGOs in El Fayoum Governorate and is committed to the adoption of best practice principles (UNDP, 2003).

(B)The Social Fund

One of the largest national programs addressing this sector is the Social Fund for Development, established in the early nineties to soften the economic impact of economic restructuring and liberalization. The Social Fund contribution is estimated at 74% of the total amount of credit programs through channeling funds through both NGOs as well as development banks aiming at the expansion of small and micro lending (UNDP, 2003). The Small Enterprise Development Organization SEDO is engaged in microfinance in addition to other services to small business (Ministry of Economy,1998, Social Fund for Development. Government of Egypt, 2001).

With the new Law of Small Enterprise, which has been ratified by the Parliamant in 2004, the Social Fund is the organization responsible for small and micro enterprises.

(C) Banking System

In Egypt in general loan applications above the SEDO level of 500,000 EGP are usually processed through the standard banking procedures. The following banks have developed a special organization within their institutions.

The National Bank for Development (NBD) was established in 1981 as a public sector bank and was privatized in 1998. In 1987 NBD commenced its micro credit business with a grant from USAID. NBD started the microfinance business through specialized microfinance units, first set by grants and afterwards financed by bank's own cash flow. NBD also used mobile lending units to reach remote areas and is planning to add micro finance units to all of its branches.

The micro lending division of NBD employs 14% of total bank staff. Loan officers are paid in accordance with a performance based reward system. For loans ranging from EGP 250 to EGP 3000 for a tenor of two months up to one year no collaterals are required other than the

presentation of the identity card. Some business investigation might be also required. Clients qualifying for amounts exceeding EGP 3000 would be referred to the NBD corporate branches. NBD's lending rate is 16%.a.flat in addition to a transportation fee of 3%, a compulsory life insurance premium of 4.75% (in case of death EGP 400 would be paid out) and a provisional penalty fee of 6, which will add up to 29.7 % net. NBD obliges the borrower to deposit an amount equal to 10% in a savings account, which may be used for an early loan repayment. NBD's microfinance division contributed approx. with 25% of bank's total annual profit. NBD recently institutionalized its microfinance know how and commenced providing technical assistance to microfinance NGOs. NBD has been selected by the World Bank as a showcase for successful commercial microfinance in addition to the Alexandria Business Association (ABA).(Abdel Megeed, Reem Ahmed (1998)

Banque du Caire (BdC) is a state bank, with a network of 400 branches throughout Egypt. In collaboration with USAID and EQI, BdC embarked on a strategy to downscale its institution building to service small and micro enterprises, capitalizing on the outreach of its large branch network.
BdC is drawing on the trust fund of USD 8.2 million USD at the Credit Guarantee Corporation (CGC) for the purpose of full credit risk coverage of small and micro borrowers. The lending policy follows the graduation principle whereby micro borrowers would initially be granted a loan of 1,000 EGP and subject to proper loan servicing receive increased loan amounts of up to 3,000 EGP. The lending rate is 16%p.a.flat amounting to around 30%. BdC has established best practice microfinance standards within its institution. USAID agreed with BdC not to replicate this Bank-Model with any other Egyptian Bank until last July 2003 in order to give BdC enough time to establish itself on the microfinance market without competition.

Principal Bank for Development and Agricultural Credit (PBDAC) was established in 1930 as a specialized bank for rural finance. Today PBDAC covers the country through 18 governorate banks, 1016 village banks and 312 satellite offices. With its extensive branch network, PBDAC could reach Egypt's village bank. PBDAC provides micro loans ranging from EGP 500 up to EGP 3000. The term of the loan ranges from 1 to 5 years. The interest rate is 16% for medium and 13% for the maximum term. Loans particularly targeting agriculture are provided for one year. Such loans are collateralized by agricultural land. PBDAC adopts a simplified due procedure for loans up to EGP 100,000 requiring only a simple feasibility study and the financial statement of the enterprise. It also implements a decentralized system for loan disbursement; with the director of the village bank having the authority for loans of up to 100,000.The director of the branch may approve loans up to EGP 300,000. 90% of the loan portfolio constitutes of loans below EGP 100,000 each. PBDAC's was assessed as a weak institution given its less qualified personnel and its slow pace of responding to changing market trends and customer demands.

D) NGOs as Micro Finance Institutions in Egypt

It is important to note that most NGOs in Egypt are representing the first type of NGOs stated above defined as non-profit NGOs using grants and donations to provide micro-loan

Credit programs, which began as an activity of NGOs in the late 1980's have increased considerably and have become an import activity of community based organizations during the 1990's in both rural or urban poor communities (Barsoum, Ghada and Adel Shabaan (1999)). Such programs have been used, among other non financial support programs, for upgrading

existing businesses, starting up new businesses or improving the living environment in these areas, as several NGOs had activities in different areas like health, environment and legal awareness, literacy lessons in addition to their loan activities and technical training related to loan activity, with the objective of alleviating poverty. Organizations that have a clear small and/or micro credit program are few such as: the Alexandria Business Association, the Association for the Development & Enhancement of Women, the Street Food Vendors Associations providing loans in Minya, Sohag, Cairo, funded by USAID, Social Fund, Ford Foundation. Other credit programs have been implemented. Both the NGO Support Center (established by USAID) as well as CARE support these microfinance programs through Community Based Organizations (CBO) in Sohag, Aswan, Fayoum, and Qena and provide technical assistance grants to community organizations as well as business associations (UNDP, 2003).

II-2-Assessment of microfinance in Egypt:

The most important assessment for microfinance in Egypt is through three main criteria:

- the outreach gap i.e. the share of potential borrowers, is estimated by the World Bank at 95% , a significant gap ratio(Nassar & Metwali, 1999).
- The ratio of micro finance to total loans of financial sector did not exceed 6% (Ministry of Economy 1998), a limited percentage.
- 95% of Egypt's micro and small business do not yet maintain bank accounts, therefore informal saving mechanisms are the main funding source for start-up in addition to private savings, family and retained earnings and not banking finance.

Hence most microfinance institutions do not have adequate capacity to expand the scope and outreach of services on a sustainable basis as they lack capacity to leverage funds, including public deposits in commercial markets; the capacity to have an adequate network and delivery mechanisms to cost-effectively reach the poor in remote areas (Donald C.Mead.(1995).

In addition banks and NGOs (the main players) in Egypt face several challenges (Baydas, M & et al. 1998):

With respect to banks:

- *From the institutional point of view:* the banking system in Egypt lacks the institutional capacity to be able to reach the target group in particular in deprived areas. Banks do not have the staffing or MIS systems required tracking the different size loans to meet the needs of the labor intensive micro credit industry (UNDP, 2003). Banks are less likely to utilize their own, scarcer funds for micro-enterprise programs as legal reserves on deposits are extremely high. Moreover bank regulatory and supervisory authorities generally require frequent and detailed reports from commercial banks. These reporting requirements were originally designed for institutions with fewer, larger transactions and not many transactions as in the case of microfinance (Baydas, M& et al. *1998).*
- *From the public and private interest of the banking system* micro-finance does not rank high among the operational divisions within the priorities of the banking system. Moreover the microfinance operations of PBDAC and BdC play a negligible role in terms of volume, return in comparison to the rest of the bank's business to raise public

interest in this kind of finance. Hence small and micro business loans are not yet a key bank function, in particular that administrative costs for case-by-case microfinance exceed any profit potential.

- *From the organizational point of view* micro-finance programs are not yet inserted into the larger bank structure in such a way that they have relative independence and, at the same time, have the scale to handle thousands of small transactions efficiently.
- *From the financial point of view* it was indicated that banks need to acquire an appropriate financial methodology to service the micro-enterprise sector and to monitor a large number of relatively poor clients in addition to the adoption of effective collateral substitutes. It is doubtful whether PBDAC and BdC would be prepared to continue micro lending without the donors' assistance. *Moreover s*everal microfinance lending programs sponsored by national and international entities offer loans below market interest rates, which is unsustainable (Mohie-El Din, Mahmoud and Wright, Peter (1994)).
- *From the point of view of cost-effectiveness***:** Small micro-finance programs are costly**,** because banks cannot operate them with their traditional mechanisms, highly paid personnel and overhead structures as in the case of traditional loans .
- *From the prudential point of view:* Banks do not have the capacity to meet the reporting and regulatory requirements take into account the specialized nature of micro-finance programs.
- *From the operational point of view,* the majority of the Egyptian banking sector has no sizable track record in lending to formal or informal micro enterprises and the available data on the level of operational productivity or financial efficiency do not allow to discover the potential of the banking sector able to be involved in microfinance.

.

With respect to NGOs:

- *NGOs depend in their policy orientation* on the pre-designed donor programs and not on a real study needs assessment (UNDP, 2003). Conflicting policies between NGOs and donors have led to an unsustainable approach to the development of this sector (Brandsma, J. & Chaouali, R.,1998).

- *As for operational productivity previous surveys indicated that* all credit programs are facing the problem of un-ability of fulfilling the requested loans. 93.5% of NGOs stated that they were unable to fulfill the requested loans. For example, ADEW fulfils only 6.5% of the requested loans, while CEOSS fulfils only 25% of the requested loans(UNDP, 2001). Moreover microfinance institutions in particular in rural areas have little "official" collateral as most their holdings are in-official.

- *Regarding the financial sustainability* of the small and micro credit programs of NGOs, studies show that only a small percentage have achieved financial sustainability, while the majority of such programs continued to depend on external funding. The main source of funding (71.5% of the total) was from foreign donors (Al-Zagla'y, Mahfouz (2000).

Part Three: Approaches to develop the microfinance sector:

III-1-The institutional approach for microfinance sector development

The literature review indicates three approaches to develop the microfinance sector: the project, the institutional and microfinance sector development approach (*David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan)*

The following table explains the three previous approaches as follows(UNDP,2003):
Firstly the project approach in microfinance is often defined in terms of the number of clients (beneficiaries) that have received credits. Sustainability of the MFI nor the project does not play a role in this approach. What matters is the provision of credits to a minimum number of people and the disbursement of funds by a revolving fund, the selection of beneficiaries and the collection of repayments to disburse them as new loans.

Secondly, in the traditional case of the institutional approach, the donor of an institution is often interested in the financial performance and in the loan portfolio quality as funding is sometimes related to performance. Hence MFI should adhere to sound microfinance principles. In this approach the strategy is to conduct institutional appraisal to decide on funding and support for different institutions.

Thirdly the microfinance sector development is a more comprehensive approach that perceives microfinance services as an integrated part of the financial system. In this respect a co-ordinated strategic approach to building microfinance is seen as the most effective approach to ensure the growth and sustainability of this sector. The strategy is to create a shared vision on sector development and to establish a national strategy for the development of the microfinance sector (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan , 2000).

In this report we want to combine between the second and third approach to discuss an *institutional approach for microfinance sector development*.
The objective of this combination is setting an institutional framework for microfinance development strategy in Egypt in order:
1-to create a policy environment conducive to integrate the microfinance in the financial sector of the economy (transparency, governance, information base, human, infrastructure, financial,..)
2-to support strong institutions of micro finance and
3-to -finally - increase the outreach and number of borrowers.

This approach requires:
A- A clear consensus among the government, the donors and the major players within the sector regarding the importance of the microfinance, the definition of the target group, the understanding of its needs and the responsibilities to be undertaken by the main players to create the conducive policy environment*(policy level)*.

B- The sufficient establishment of financial intermediaries (bank and non-bank financial institutions) to promote this sector and raise its viability *(institutions).*

C-The existence of supportive legal, regulatory, human and institutional programs work for the support of an operational microfinance sector within the financial sector as a whole*(programs)*.

III-2-Challenges facing the institutional approach for microfinance development in Egypt:

a- Macroeconomic Environment

Previous studies revealed that the policy environment for microfinance remains unfavorable due to the following reasons:

- *Lack of microfinance awareness:* This includes the lack of awareness of microfinance features including the limited size of the microfinance market in relation to the financial sector as a whole, high transaction costs, different approaches to branching and delivery systems and lack of scale and sophistication to deal with typical reporting requirements world (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan). The awareness with all previous facts lead to the modification of conventional regulatory requirements to fit the needs of microfinance operations.
- *Under-representation of micro-enterprises requiring microfinance:* Micro enterprises in Egypt are institutionally under-represented and have lack of access to decision-makers. They have little lobbying ability, profile, or support network to address problems regarding financing.
- *Inefficient financial policy environment:* Most of the state-sector institutions or programs that provide microfinance services in Egypt have been created within a distorted financial policy environment before the implementation of the new banking law and the privatization wave.
- *Lack of small business culture by Egyptian banks:* With the exception of NBD, BdC and PBDAC, banks in Egypt are neither capable nor interested in serving microfinance due to the negative perception of the small business regarded as "poor" that should be served by the Social Fund. Hence despite high savings balances in the state commercial banks, SMEs have difficulty accessing credits because they have a poor reputation for risk.
- *Lack of successful microfinance programs:* Poorly performing government microfinance programs distort the market and discourage private sector institutions from entering this kind of business.
- *Distorted interest rates:* Interest rates below market levels in microfinance creates unrealistic and unsustainable atmosphere far from realistic market forces.
- *Insufficient non bank credit institutions*: Despite the fact that non-bank credit institutions require only a limited amount of capital and their operation costs are considerably lower given the limited prudential regulation requirement compared to banks, non-bank credit institutions are not permitted in Egypt due to the experience with the Islamic investment companies. Since then only leasing companies were licensed in 1997 by a special leasing law facilitated by the World Bank. Moreover NGOs in Egypt are yet not allowed to transform to formal financial credit institutions.
- *Lack of a system of a nationwide credit bureau.* This system is characterized with centralized data on the credit history of all borrowers, including both performing and non-performing borrowers of all types of loans including micro loans.
- *Lack of mapping of microfinance programs:* Mapping of microfinance programs is needed in order to avoid duplication of donor efforts.

b-Culture (El-Gamal M. & etl, 2001.)
Culture can play an obstacle against the expansion of microfinance because of two main reasons:

- Muslim religious beliefs with respect to money management, profit, debt, and interest are an obstacle against the expansion of borrowing and lending practices in general due to the prohibition of applying interest rates in financial transactions.
- Moreover western scoring systems, which have been designed in a different cultural, religious, financial, and operational (technology, infrastructure) context with respect to borrowing and lending practices can be resisted by community organization and NGOs, which will apply their scoring systems.

c***) Financial Limitations:***

- Credit guarantee programs, are limited to pilot initiatives and do not yet focus on the needs of microfinance.
- Quasi-equity and equity financing for growth poses another major challenge in the absence of structured informal and formal venture capital markets and access to public equity markets.
- Most microfinance programs -irrespective of whether banks or NGOs -factor the interest rate on a flat basis. This might limit the future expansion of microfinance business. The increased competition will result in the necessity of the calculation of an interest calculation on the declining balance.

d) Operational Limitations:
Most institutions lack the capacity to meet the technical requirements of offering attractive financial services due to several operational limitations. Pricing policies of microfinance institutions might be an obstacle against generating enough revenues to cover operational costs such as depreciation and loan losses and to achieve financial sustainability (Brandsma, J. & Chaouali, R, 1998).

e) Lack of microfinance institutional training:

- No performance incentives for loan officers in traditional banks are provided.
- Assessment of current micro finance institutional training needs emphasizes needs in: loan portfolio management, management information systems, delinquency management, product development, loan officer incentive systems, program evaluation, and accounting, budgeting and control.

***f) Inadequate legal and regulatory infrastructure (*Hennie van Greuning & etl, 1998)**
Microfinance sector lacks:

- a legal framework conducive for emergence and sustainable growth of small-scale financial institutions,
- regulatory and supervisory systems when the microfinance sub sector is approaching a level of maturity, and
- Accounting and auditing practices and professions.
- An institutional set up similar to banks operating along comparable prudential regulations as non-bank credit institutions are prohibited from collecting savings.

- Governance regulations for NGOs which heavily rely on donor funds.

g)-Lack of infrastructure and unfulfilled basic needs.

- Inadequate infrastructure is an obstacle against reaching the poor in remote areas. (Brandsma, J. & Chaouali, R. 1998).
- Insufficiency of basic needs, such as access to water, electricity, basic education, and health care is an obstacle against raising the demand for financial services as this demand will only be materialized after meeting these high priority needs.

h)***Sustainability and outreach***(Dina M. Younis (1999)).

- Microfinance institutions in Egypt could not achieve a certain level of out-reach in terms of number of borrowers—to benefit from economies of scale.
- Microfinance institutions in Egypt did not generate excess funds to be reinvested in the institutions to serve a growing number of micro-entrepreneurs (Brandsma, J. & Chaouali, R., 1998).

i)Lack of management and financial information

- Microfinance institutions in Egypt lack a sufficient data base on the number of active borrowers or quality of the loan portfolio needed for planning and efficient decision-making.
- They also lack information systems, that provide timely information for decision-making, monitoring, and evaluation of programs as well as information of best practices (Brandsma, J. & Chaouali, R, 1998).
- There is also a lack of accurate financial information, based on generally accepted accounting principles. Such information contributes to better decision-making and greater efficiency and is important for commercial lenders, depositors, and supervisory authorities.

j) ***Cost-effective programs.***

The search for the most cost-effective organizational form for large banking institutions to incorporate micro-finance in an organization is an important challenge facing the Egyptian Banking System

Many banks had high salary structures that could be reduced by recruiting staff, who do not necessarily have university degrees. Most could improve staff productivity levels through improved operating procedures and incentive systems.

Independent profit or cost centers may be a cost-effective strategy for many of the large, multi-service banks. The separation of programs helps isolate the costs of the micro-finance program and identify appropriate cost-saving measures (Baydas, M& et.al.*1998)*.

k)Governance and prudential regulations:

A prudential regulatory framework that recognizes the features of microfinance institutions is needed. Moreover rapidly maturing micro-lending NGOs are requiring governance structures to maintain a commitment to the target group of micro-enterprise clients.

l)Lack of Transparency

Microfinance in Egypt lack:

- clearer industry standards for good practice in poverty-focused microfinance.

- clearer transparency in reporting on poverty outreach and impact.
- dissemination of information about best practices to the domestic apex organization (Ahmed, Salehuddin, 2001)
- knowledge on the amount and percentage of donor's funds for the microfinance sector;
- knowledge on the outreach gap and the amount disseminated from donors specifications.
- knowledge on microfinance policy in Egypt in general.
- local office to produce yearly report on its contribution towards reaching its goal for that country.

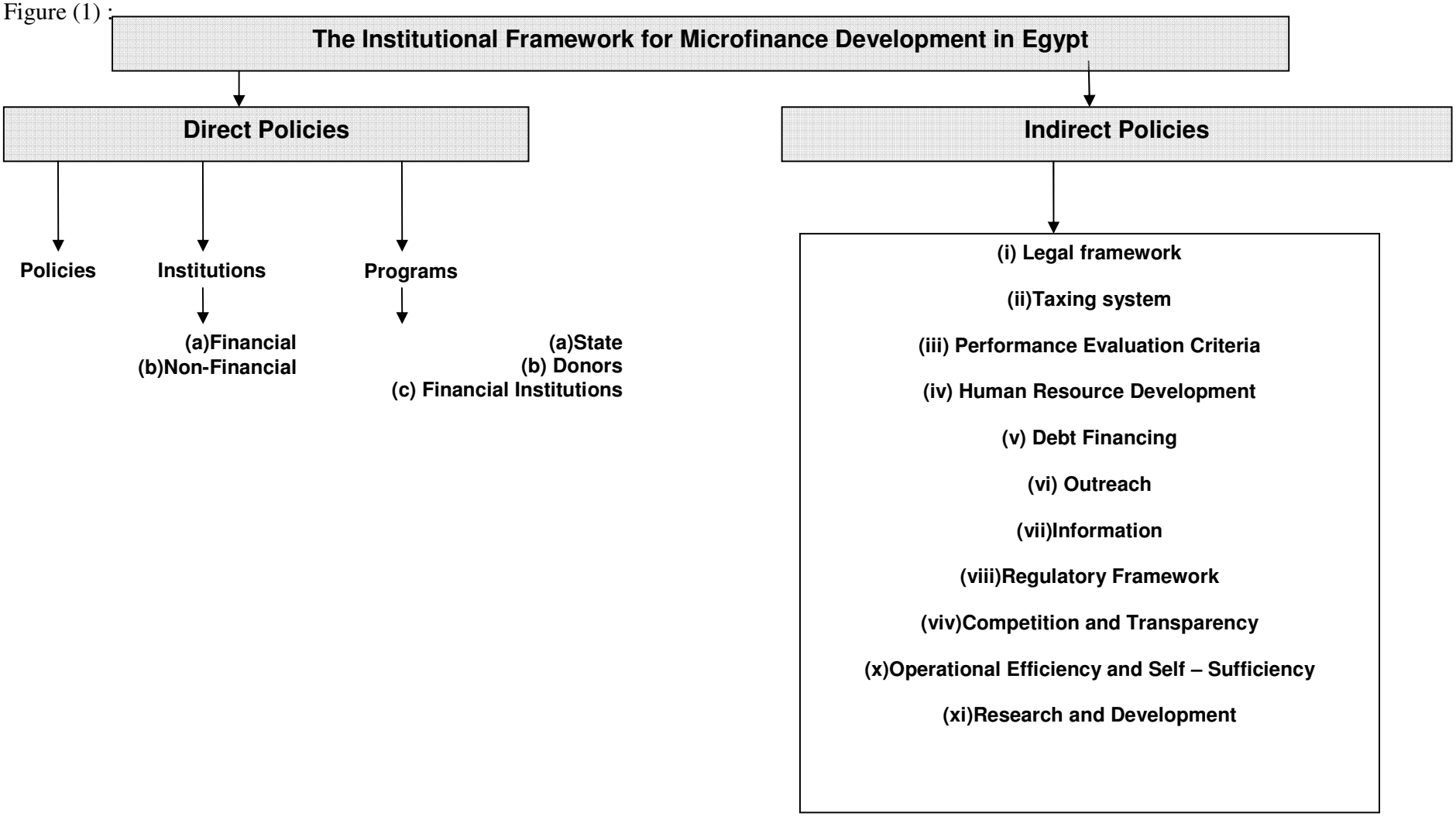
Part Four: Towards an institutional framework for developing the microfinance sector in Egypt.

A workable policy framework is required for concerted actions of governmental, non-governmental and donor organizations to promote this sector and integrate the banking sector in it, expand financial intermediaries and develop this sector (ADB, 2000).

To achieve this objective the Egyptian government must agree upon the mission for a long-term public policy to create a viable and effective credit guarantee environment for the poor through direct and indirect policies.

Figure 1 explains this framework:

Figure (1) :


The Institutional Framework for Microfinance Development in Egypt
Direct Policies
Indirect Policies
Policies
Institutions
Programs
(a)Financial
(b)Non-Financial
(a)State
(b) Donors
(c) Financial Institutions
(i) Legal framework
(ii)Taxing system
(iii) Performance Evaluation Criteria
(iv) Human Resource Development
(v) Debt Financing
(vi) Outreach
(vii)Information
(viii)Regulatory Framework
(viv)Competition and Transparency
(x)Operational Efficiency and Self – Sufficiency
(xi)Research and Development

IV-1-Mission

The mission for a financial viable microfinance sector should be "Micro Finance as an integral part of the countries' financial system"

This mission should be adopted through direct measures and indirect supportive measures.

IV-2-Direct measures:

Direct policy measures include policies, institutions and programs to support directly the microfinance sector in Egypt.

IV-2-a-Policy environment

- *Transparency*: Growth of MSI is facilitated by a strong economy and a transparent policy environment.
- *Regional policy* to achieve an even regional distribution of MFIs.
- *Public Awareness:* In Egypt, as in other developing countries, development activities are often confused with charity activities. There should be a public awareness of the economic and social importance for developing MFIs among government officials, decision- makers, potential actors and investors (NGOs, bank, private Sector), opinion makers (newspapers, media,..etc)
- *Inducing a demand oriented microfinance policy*, which enables the creation of viable microfinance institutions.
- *Creating and supervising of regulations and norms,* that encourage sound and responsive microfinance operations (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan)
- *Establishing of a conducive policy environment* for integration of the banking system to have it as a significant player in microfinance, because of the advantages from branch office infrastructure and the ability to mobilize resources. In addition banking institutions are fulfilling the conditions of ownership, financial disclosure, and capital adequacy that help ensure prudent management, they have well-established internal controls and administrative and accounting systems to keep track of a large number of transactions, their ownership structures of private capital tend to encourage sound governance structures, cost-effectiveness, and profitability, all of which lead to sustainability. Most important banks have deposits and equity capital so that they do not have to depend on volatile donor resources.
- *Improving the governance* and transparency of financially self sufficient NGOs, diversifying their capital and refinance base, securing their market driven sustainability, attracting higher calibers, maximizing their earning potential and equalizing the competition with banks engaged in microfinance (Shams El-Din, Ashraf (1997)
- *Mainstreaming of microfinance activities* by changing attitudes against microfinance. Awareness should be raised for financial sector policy makers to recognize the importance of pro-poor microfinance, understanding its special features to ensure the implementation of regulations and support systems to encourage the growth of a sound, responsive financial system that works for the poor majority (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan)

- *Strengthening commitment of donors* by urging more rigorous contract enforcement institutions. An effective contract enforcement environment is vital to successfully issue and collect individual loans.

IV-2-b-Institutions

i-Expansion of the government loan guarantee programs:

- In several countries the policy focus was on the expansion of government loan guarantee programs and effective credit guarantee scheme including leasing, improvement of micro-credit facilities, and improved access to credit in rural areas, youth and women and higher risk small and micro business. This is important as many SMEs still face difficulty in getting loans because they are start-ups, operate in non-standard markets, lack credit history, have inadequate collateral and need long-term capital.
- *For example in UK* the loan guarantee programs (SBS) guarantees 70% of the loan. In return for the guarantee the borrower pays SBS a premium of 1.5% per year on the outstanding amount of the loan, which can be reduced to 0.5% if the loan is taken at a fixed rate of interest.
- *On the other hand in US* the basic Loan Guarantee Program provides participating small lenders with differing degrees of delegated authority with government guarantees for most business loans including the purchase of real estate, machinery, equipment, inventory, and working capital.
- *In Canada* the Small Business Financing Act (loan guarantee program)provides delegated authority to chartered banks, credit unions and many other qualified private sector financial institutions to use government guarantees to assist them in making term loans to small businesses for the purchase of fixed assets.

- *In China* a pilot SME credit guarantee program has been carried out nationwide since early 1999 over 100 cities. In addition, more than 300 business association- or community-based SME mutual guarantee organizations have been established, where the business community represents the major source of funding. Donor organizations are partnering extensively with the central and local governments in related credit guarantee initiatives.
- *Moreover in* China the SME Promotion Law calls for the implementation of a much broader credit guarantee system across China which would ultimately incorporate three levels of re-guarantee i.e. at the city, provincial and central government levels

ii-Expansion of SMEs Specialized Policy Banks:

- The more specialized and independent the micro-finance unit is, the easier is it to institute appropriate micro-finance lending methodologies and to draw policies, and procedures to avoid interference from the larger bank culture (Baydas, M & etl. *1998)*. Small and specialized banks appear to have stronger institutional commitment to micro-

finance. All of the small and specialized banks have small ownership structures, and most have larger percentages of their portfolio in micro-finance. Thus, their institutional culture is geared toward servicing a lower income clients with specialized products (Baydas, M& etl. *1998).*

- *The SME Policy Bank in China and India* provides leadership to the financial community in developing and providing financial products and services for SMEs. Such specialized banks would be allowed a lower minimum capitalization equivalent to the reduced refinance needs of a MSE oriented bank. On the other hand the prudential requirements –specifically regarding capital adequacy and quality of loan portfolio would be substantially higher. Specialized MSE banks are allowed saving mobilization to ensure their financial self-sufficiency.

iii-Special funds for deprived areas

In UK a special fund (The Phoenix Fund) is established to assist enterprise development in deprived areas and amongst under-represented groups comprising: a development fund for innovative ways of supporting enterprise; a pilot network of volunteer mentors; a challenge fund to help resource community-based financing initiatives(CFIs); and loan guarantees to encourage commercial and charitable lending to CFIs.

iv- Community Funds

Futures Development Corporations (CFDCs) in UK provide sub commercial financing to SMEs, primarily in the form of loans and loan guarantees, to help businesses create or maintain long-term employment in their community.

v-Venture Capital Funds:

The following illustrate examples of venture capital funds:

- *The Pooled Development Funds (PDF) Program* in Australia is designed to increase the supply of private sector venture capital for growing small and medium-sized companies. The establishment of PDFs is encouraged by giving tax concessions to both the companies registered as PDFs and shareholders in PDFs.
- *The Innovation Investment Fund (IIF)* Program was established to promote an Australian venture capital market for small, early stage technology-based companies and improve the commercialization outcomes of Australia's research and development capabilities.
- *In Canada on a fully commercial basis, the BDC* offers venture capital and subordinate financing to meet the special needs of higher risk, growth-oriented businesses, particularly in knowledge-based industries sponsored by a labor organization where investors receive a significant tax benefits against their investment, subject to that investment being left in the fund as "patient capital" for several years.
- *The Canada Community Investment Plan (CCIP)* is a pilot program designed to address the problems of too much venture capital being concentrated in major financial centers, and the reluctance of the

investors to accept the dis-economies of making small investments. The pilot program works with community-based economic groups by assisting the development of a local venture capital fund to assist growth-oriented businesses.

- *A National Venture Fund for Software and Information Technology under the National Equity Fund Scheme* in India provides equity support in the form of "soft loans" to assist small entrepreneurs in setting up new micro and small projects to rehabilitate many potentially viable sick small scale sector businesses.
- *Small and Medium Enterprise Development Program (SMEDP) assists business start-up and expansion.* The Establishment Grant component of the program provides an investment grant for two years on approved qualifying assets with the possibility of further assistance in the third year.
- *In U.K, the Corporate Venturing Scheme (CVS*) provides tax relief related to acquisition and disposal to encourage corporate investment in minority shareholdings in small higher-risk trading companies.
- *Regional venture capital schemes (RVCF)* are being set up to address the lack of provision of equity funding for investment in the "equity gap" range for SMEs.
- *The National Business Angels Network (NBAN),* a non-profit company sponsored by financial institutions is a service working across the UK to achieve linkages between private investors and businesses seeking finance.
- *In USA t*he privately-owned SBICs provide long-term capital to small businesses in the form of equity capital, long-term loans, debt-equity investments and management assistance, particularly during their growth stages. Their capital is supplemented with U.S. government-guaranteed debentures or participating securities.
- The New Markets Venture Capital (NMVC) program of the SBA is designed to fill market gaps by focusing traditional equity investing in non-traditional geographic areas, and offers patient capital for equity financing and operational assistance.

vi-The Apex

APEX lending strategies are recommended whereby a second-level wholesale organization (the APEX) channels donor resources downstream through a network of independent retail institutions to service micro-enterprise borrowers. Allocation decisions to specific retail institutions would also be delegated to these APEX institutions. Given the new role donors and governments should provide to microfinance it is important to channel donor resources through wholesale units rather than attempting to reach NGOs or banks directly. This procedure should not combat the freedom of retail institutions in setting their own creditworthiness criteria and conduct their own evaluation of risk (Ahmed, Salehuddin, 2001).

vii-Islamic microfinance

Establishing a nation-wide credit scoring service and credit bureau system in a country like Egypt might require a design and delivery attention to principles of Islamic Banking and "Islamic Principles for Credit Scoring". This would be important

to study the functions of Islamic Principles in financing projects without a fixed rate of interest but based on concept of partnership.

IV-2-C-Microfinance programs:

To promote a financially viable sector emphasis should be placed on ensuring the effectiveness of assistance programs to improve access to financial advisory services, venture capital, regional and community-based microfinance initiatives (World Bank (1996). These programs aim for increasing allocations for micro-business through securitization of guaranteed loans, encouraging community based initiatives and expanding bank credit allocations for business. Stimulating retail investors through loss sharing arrangements are programs to overcome the risks of lending. The most famous programs to enhance effective micro-finance are programs aiming to establish pilot funds for start ups' expenses, technical assistance, information seminars on the microfinance market and trips to successful programs.

Moreover advising by telephone on financing or closely-related issues such as trade shortfalls, bankruptcy, creditors, banks, bad debts, court proceedings, leases, business taxes, VAT, trading status, and repossession are sound programs to expand microfinance services. Programs to motivate several repayment motivating approaches such as social pressure or unconventional collateral facilitate the repayment of the loan.

IV-3-Indirect Measures (USAID (1997):

These measures are important to ensure the proper policy environment for microfinance sector development.

They provide the legal, financial, human and institutional base for the development of this sector.

i-Legal framework

The literature review shows that the legal structures need to be built or adapted to enable a subset of strong microfinance NGOs to convert to regulated financial institutions that can mobilize public savings and rapidly expand commercial funding. In this respect the following features must be present for legal structures: low minimum capital requirements, appropriate capital adequacy ratios (generally more conservative than for commercial banks), flexible ownership structures, high performance requirements and appropriate tax treatment (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan).

ii-Taxing system

Most countries offer preferential tax approaches to their small businesses. These tend to focus particularly on progressive income tax(Australia) as well as capital gains treatment.

Moreover in South Africa an important reduction in corporate taxes has been included to improve retained earnings and working capital.

iii- Performance evaluation criteria

Performance indicators for MFIs must include:

1. Economic and financial viability of the micro-credit borrowers, including: dropout rate, percentage of loans outstanding, savings rate,

member/ borrower ratio, operational, financial and economic self-reliance and quality of portfolio.
2. Program implementation, including: group members as a percentage of total target population, group cohesiveness, borrower attendance at weekly meetings, loan disbursement and recovery rate, skills of field workers and accounting systems.
3-Financial management and internal control, including: MIS, accounting system, internal audit, internal supervision and budgetary practices.
4-Status of physical assets, including ownership of building, land, furniture and vehicles (David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan).

iv- Human Resource Development Program

Human resource development programs should include recruitment norms, performance criteria and systems of appraisal of personnel. Initiating grants to undertake capacity building and skills development training for directors, loan/business development officers, management systems are important recommended measures in this area. Training micro-finance staff from outside the bank from young university graduates with little, if any, banking experience will make them more receptive to the special mission and practices of the micro-finance program (Baydas, M& etl. 1998).

v:Debt Financing.

All countries see their programs as gap-filling, with the major role being undertaken by the banks or other lending institutions. In this respect the development of credit rating systems and financial reporting requirements for late payments is crucial. Several countries use credit guarantee programs to address remaining gaps, which provide varying degrees of delegated authority. Most countries also emphasize community-based approaches to address many small business financing gaps. Moreover in some countries like Canada commercial banks have been partnering with government agencies to establish lending funds with loan loss risk-sharing agreements. Meanwhile they are encouraging timely payment of accounts by requiring a mandatory schedule under the Delayed Payments Act.

vi: Outreach.

Outreach initiatives are important with the introduction of new areas. In the USA credit unions and the further development of new service delivery approaches such as the one-stop-capital shops are measures taken in this respect. Licensing venture capital companies for new markets is important to provide equity capital and technical assistance to small businesses in designated areas (Simanowitz, Anton).

vii: Information

A sound MIS based on regular reports from the field to MCIs and from MCIs to MCFs is vital. To establish a data system on microfinance is a policy priority. MFI should report regularly on the number, volume, and loan recovery status of their outstanding portfolios. Reasonably sophisticated information systems and associated software are required to track and report on these portfolios once they move beyond a rudimentary experimental stage.

viii-Regulatory Framework:

Conventional regulatory framework such as that of formal banks and financial institutions is not appropriate, as MFIs are not accepting deposits with checking facilities. However user-friendly prudential norms/indicative guidelines in the form of a concrete 'Code of Norms/Conduct' is important for sound and organized growth of MCIs on a sustainable basis (Ahmed, Salehuddin, 2001). In this respect performance standards may be an effective way to achieve a regulatory framework.

vix- Competition and Transparency

Funds can be delivered to the highest bank bidder in an auction. This approach would be more transparent and would introduce an element of market competition into the process of allocating resources for the micro-enterprise lending and taking such lending out of the administrative control of a government of donor bureaucracy to be consistent with the spirit of a market.

x-Operational Efficiency and Self – Sufficiency

Fully self sufficient programs charged an effective real rate of interest high enough to cover all their costs 30-50%. Programs paving lower salaries were more profitable than those that paid more as they use local personnel to staff their operations. Costs of services should be adjusted for inflation and priced to support financial viability to achieve both operational and self sufficiency.

xi- Research & Development

Research and development of microfinance should focus on:

- Designing and testing competitive initiatives to expand service delivery, outreach, and profitability.
- The adoption of a location specific approach necessary for the development of new microfinance firms in each region
- Finally market research are prerequisites to understand clients' underlying needs to initiate several kinds of microfinance.

References

- A.R.E. Ministry of Economy (1998). "A Draft National Policy on Small and Medium Enterprise Development in Egypt"
- Abdel Megeed, Reem Ahmed (1998) "Small and Micro Enterprises Assistance Programs in Egypt: A case Study of the National Development Bank's Small Enterprise Credit Program" American University in Cairo. Department of Political Science, AUC thesis 1998/35.
- American Chamber of Commerce in Egypt. (1996) "Credit Sources for Egyptian SMEs." (Report),62p.
- American Chamber of Commerce in Egypt. (1996) "Sources of Credit and Services for MLEs in Egypt." (Report). Alrajhi Banking & Investment Corp. 2001. "Islamic Banking – An in-depth Insight". http://www.alrajhibank.com.sa/islamicbanking.htm
- *Brandsma, J. & Chaouali, R.,* 1998, Making Microfinance Work In The Middle East And North Africa, Private And Financial Sector Development Group, Human Development Group Middle East And North Africa Region, World Bank.
- Brandsma, J. and R. Chaouali. 1999. "Making Micro-Finance Work for the Arab World". World Bank.
- Barsoum, Ghada and Adel Shabaan. (1999) "Beyond Credit, An Impact assessment of Micro-credit Programs on the Livelihood of Poor Household in Egypt" A paper prepared for the conference" Labor Market and Human Resources Development in

Egypt. EPIC and Center for the Study of Developing Countries, Nov. 29-30,1999. Cairo, Egypt.

- El-Gamal M. & et al, 2001. "Beyond Credit: A Taxonomy of SMEs and Financing Methods for Arab Countries". Working Paper No 57, May.
- Brandsma, Judith and Rafika Chaouali. 1998. "Making Microfinance Work in the Middle East and North Africa". A report prepared by the Private and Financial Sector Development Group, Human Development Group, Middle East and North Africa Region, World Bank. http://www.worldbank.org.
- Dina M. Younis (1999). "Micro-finance and the Delivery of Business Development Services to Women: A Proposed Project Model for a Women's Outreach Unit in the Small Enterprise Development Association in Port Said / American University in Cairo. .AUC thesis 1999/35
- Donald C.Mead.(1995) " Micro-enterprise in the Arab World: Conceptual Issues and Research Problems, Workshop on " The Dynamic of the Informal and Small - scale Enterprise Sector", ERF and Friedrich Ebert Stiftung, Aswan, Egypt.
- David S. Gibbons and Jennifer W. Meehan , 2000, The Microcredit Summit's Challenge: Working Towards Institutional Financial Self-Sufficiency while Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families, CASHPOR.
- Hennie van Greuning & etl, 1998, A Framework for Regulating Microfinance Institutions, Financial Sector Development Department, The World Bank, December.
- Ministry of Foreign Trade (MOFT), 2002, A Background Paper Relative to Increasing Accessibility of Finance for M/SME : Credit Scoring and Credit Bureaus, May.
- Ministry of Foreign Trade (MOFT), 2002, International Experiences in Governmental Policies and Processes for SMEs - Comparative Analysis, May.
- Ministry of Foreign Trade (MOFT), 2002, Streamlining the Regulatory procedures for Small and Medium Enterprises " The One Stop Shop Model", March.
- Muhammad Yunus, 1999, How Donor Funds Could Better Reach and Support Grassroots Micro-credit Programs Working Towards the Micro-credit Summit's Goal and Core Themes, This paper was prepared for the Micro-credit Summit Meeting of Councils in Abidjan, Côte d'Ivoire, 24-26 June 1999.
- Salehuddin Ahmed, 2001, Creating Autonomous National and Sub-Regional Micro-credit Funds, Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF), Dhaka, Bangladesh, 2001.
- Lall, Sanjay. (2000) Strengthening SMEs for International Competitiveness. Cairo: The Egyptia
- Center for Economic Studies 31p. Working paper series
- Marketing and Micro Enterprise in Egypt" Egyptian Small and Micro Enterprise Association Egypt, Friedrich Ebert Stiftung, undated
- Ministry of Economy (1998), A Draft National Policy on Small and Medium Enterprise Development in Egypt.
- Mohie-El Din, Mohmoud and Wright, Peter (1994) "Formal and Informal Credit Markets in Egypt" Economic Research Forum, Working Paper.
- Social Fund for Development. Government of Egypt. 2001. "How to Get a Loan". http://www.sfdegypt.org.
- UNDP, 2003, Microfinance Sector Development Approach, Government of Arab Republic of Egypt, United Nations Development Program, United Nations Capital Development Fund, United States Agency for International Development, and KfW – Kreditanstalt fuer Wiederaufbau, March/April.
- http://www.un.org.in/iawg/icecd/section.htm
- Aricon (1991) "Credit Policy for Small Scale Enterprise; General Outline and Simplified Project Evaluation Approach" (Arabic).
- Shams El-Din, Ashraf (1997). "Capital Market perform in Egypt: Efficiency, Pricing\, and market." Towards an Efficient Financial market in Egypt, an ECES Conference.
- Soleiman, Salwa, Zeinal Selim and Manal Metwally(1996), Financing Small Industries in Egypt by applying on the projects of the Social Fund for Development in Greater Cairo, Research Project, Center for Economic and Financial Research and Studies, Faculty of Economics and Political Science, Cairo University.
- Stallard, K. Janice, Debjani Bagchi and Soha El Agouz (1995), Small and Micro Enterpri Development in Egypt, Opportunities for Outreach and Sustainability,

National Cooperative Association and Environmental Quality International under USAID.

- USAID (1997). “Financial Reform for Small Business Development in Egypt, Development Economic Policy Reform Analysis Project Report. Nathan Associate Egypt.
- USAID (1997). “Egypt/Trade Reform for Small Business Development, Development Economic Policy Reform Analysis Project Report. Nathan Associate Egypt. 127p.
- USAID (1997). Development Economic Policy Reform Analysis Project Egypt: Trade Finance Reform for Small Business Development, USAID Economic Analysis Policy Office, Nathan Associates Inc.
- USAID/Egypt, Integrated Development Consultants(1989). Annotated description of the procedures for establishing small scale enterprises in Egypt, Cairo.
- USAID/Egypt, Nathan Association INC and DEPRA. (1997). “Egypt/Trade Reform for Small Business Development, Development Economic Policy Reform Analysis Project Report. Nathan Associate Egypt.
- World Bank (1996) “Egypt: Small and Medium Scale Industry Project, Export Industries Development Project, Construction Industry Project. Performance audit report.