

الموجهات الارشادية لحت المصارف على تطور طرق تقديم

التمويل الاصغر وابتكار المنتجات

فى اطار تشجيع و تسهيل دخول المصارف التجارية إلى قطاع التمويل الأصغر وحث المصارف العاملة فى هذا المجال على تطوير آليات تقديم الخدمة وتحديث منتجاتها، تقدم وحدة التمويل الاصغر هذه الموجهات والنماذج لمقدمى التمويل الاصغر بغرض العصف الذهنى وحفز الابداع . وذلك باختيار السبل والترتيبات المؤسسية المناسبة بناءً على التقييم الذاتى للقدرات والخطط المستقبلية والأهداف وتوقعات النمو فى قطاع التمويل الأصغر .

الربط بين المصارف ومؤسسات التمويل الأصغر

لكل دولة طريقته فى بناء صناعة التمويل الأصغر بالاعتماد على سياسات خاصة أو اطار تنظيمي ورقابي وأهداف الاعمال المختلفة لكل مؤسسة علي حدة حيث تدخل المصارف إلي الصناعة بعدة طرق والتي يمكن تقسيمها في طريقتين رئيسيتين هما :-

١. الطريقة المباشرة :-

الطريقة المباشرة تتضمن توسيع أنشطة التجزئة بالمصارف للوصول إلي المستفيد الأخير وذلك من خلال إنشاء وحدة داخلية أوفتح شركة منفصلة كشركة للخدمات أو مؤسسة مالية متخصصة وبشكل أشمل يتضمن الآتي :-

١. تاسيس وحدة داخلية للتمويل الأصغر

تحت هذا النموذج يقدم المصرف خدمات للتمويل الأصغر من خلال الهيكل المؤسسي الموجود . أو تكوين وحدة متخصصة داخل المصرف لادارة العمليات المرتبطة بالتمويل الأصغر . وفي هذه الحالة فان وحدة التمويل الأصغر لاتمثل كيان قانوني منفصل ولايتم تنظيمه بصورة منفصلة من قبل المصرف . تعتمد عمليات التمويل الأصغر علي موظفي المصرف وشبكاته ونظمه الموجودة . حيث تتطلب الوحدة الداخلية ألي تكييف نظم وأجراءات المصرف مع المتطلبات المتخصصة والمرتبطة بعمليات التمويل الأصغر وربما تعطي المصارف شئ من الاستقلالية للوحدات الداخلية من خلال تأ سيس نظم منفصلة ،وضع إجراءات للتمويل ، سياسات للتوظيف ، الادارة وللضبط المؤسسي ، كما يمكن ربط الوحدة بمختلف إدارات المصرف .

وقد تم تنظيف نموذج الوحدة الداخلية في عدد من المصارف مثل البنك الزراعي السوداني ، مصرف الادخار ، بنك الثروة الحيوانية ،مصرف التنمية الصناعية ،مصرف المزارع التجاري ، بنك التنمية التعاوني الاسلامي ، بنك العقاري التجاري ، بنك العمال ، بنك تنمية الصادرات

ب. تأسيس مؤسسة مالية متخصصة :-

يمكن للمصارف تأسيس مؤسسات مالية متخصصة لممارسة أنشطة التمويل الأصغر بالنيابة عن المصرف . حيث يجب ترخيص المؤسسة كمؤسسة مالية غير مصرفية يمتلكها المصرف بصورة كلية أو جزئية بالمشاركة مع الشركاء الاستراتيجيين والمستثمرين ، وستقدم المؤسسة خدمات التمويل الأصغر التي تشمل الأئتمان أو الأنشطة الأخرى المحددة في أهدافها . يجب أن تكون المؤسسة إستقلالية عن المصرف من حيث الإدارة ومجلس الإدارة ، الموظفين ، والنظم – لكن يمكن للمؤسسة استخدام البنية التحتية للمصرف (المكاتب ، تقنية المعلومات ، النظام المحاسبي ، الخزنه والخ ..) أو أن تكون أكثر استقلالية في مكان خارج المصرف .

فى السودان حتي الان تمثل محفظة تشغيل الخريجين والاستخدام المنتج ، التابعة لمصرف الادخار والتنمية الاجتماعية ، هذا النموذج الى حد ما .

ج. تأسيس شركة خدمات التمويل الأصغر :-

في هذا النموذج يقوم البنك بتأسيس كيان قانوني غير مالي لتقديم الأئتمان الأصغر وخدمات ادارة المحفظة .التمويل ومنتجات الخدمات المالية الأخرى (الادخار التمويل ، خدمات الدفع ، وخلافه) التي تقدمها شركة الخدمات للعملاء يتم تسجيلها في دفاتر المصرف. و تكون لشركة الخدمات كيان منفصل عن المصرف من حيث الإدارة ومجلس الإدارة والموظفين والنظم (علي الرغم من إرتباط نظم المعامات بالمصرف) . وربما تكون مملوكة للمصرف بصورة كلية أو جزئية .الهيكل المؤسسى لشركة الخدمات يمنح المصرف المقدره علي توفير الخدمات الفنية والخبرة في التقديم التمويل الأصغر للمستثمرين والشركاء ويمكن تسيير عمل الشركة من خلال فرع من أفرع المصرف أو مكاتب منفصلة بالقرب من المصرف .

لاتوجد حتي الآن شركة خدمات بهذه الصفة تابعة للمصارف ولكن هنالك مقترح لانشاء شركة تابعة لبنك الثروة الحيوانية .

الطريقة غير المباشرة :-

تركز الطريقة غير المباشرة بالعمل مع مقدمي التمويل الأصغر والكيانات الخري بدلا عن تقديم خدمات التمويل الأصغر عبر المصارف نفسها . ويتضمن ذلك :

ا. إسناد عمليات التجربة

في هذا النموذج يقوم المصرف بالتعاون مع مؤسسة تمويل أصغر كفئة وجيدة الاداء لتنظيم التمويل الأصغر ، وصنع قرارات التمويل ، ومتابعة الاسترداد مقابل المشاركة

في دخل محفظة التمويل والرسوم الأخرى . يتم تسجيل التمويل في دفاتر المصرف . ويتطلب هذا النموذج مشاركة المخاطرين المصرف ومؤسسة التمويل الأصغر وذلك لحفز الطرفين للحفاظ علي جودة عالية للمحفظة . علي ضوء ذلك يمكن للمصرف أن يطلب من المؤسسة تمويل جزء من محفظة التمويل الأصغر حيث يقوم المصرف بتفويض مؤسسة التمويل الأصغر باتخاذ قرارات التمويل في حالة محافظة المؤسسة علي جودة محفظة التمويل الخاصة بها .

ويتمثل هذا النموذج في تجربة مؤسسة التنمية الاجتماعية ولاية الخرطوم مع مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية وبنك ام درمان الوطني وبنك السودان المركزي .

ب. تقديم التمويل التجاري لمؤسسات التمويل الأصغر :-

في هذا النموذج تقوم المصارف بتقديم تمويل بالجملة طويلة الأجل أوخط تمويل لمؤسسات الاصغر . وهذا النموذج هو الاقرب الي نموذج تمويل المصارف التجارية العادية . التمويل قد لايحتاج الي ضمان ، او قد يحتاج الي رهن الاصول كضمان أووديعة نقدية ، او بضمان طرف ثالث وقد تشرط المصارف اتفاقيات يتم بموجبها التقارير المالية الدورية ، والحقوق في التفتيش ، وتقديم تقارير المراجعة الخارجية الدورية . وفي الغالب هنالك بعض العوامل والمؤشرات يتم أخذها في الاعتبار لتقييم جاهزية مؤسسة التمويل الاصغر للتمويل . ويتضمن ذلك الاتي

- معلومات مالية جاهزة ومتوفرة

-قوة مجلس الادارة ومقدرة الادارة التنفيذية بالتركيز علي الربحية والكفاءة

- محفظة التمويل عالية الجودة مع وضع المخصصات

- نظم معلومات تمكن من اصدار التقارير بصورة دقيقة

- تصور جيد للنمو

وهذا النموذج مطبق الان بين شركة التنمية الريفية السودانية ومصرف التنمية الصناعية والمزارع التجاري .

ج. تقديم البنية التحتية والنظم

يمكن أن تقدم المصارف شبكات الفروع والصرافات الالية أو خدمات الدفع والاستلام أو الاشراف المكتبي لخدمات تقنية المعلومات وعمليات التمويل لمؤسسات التمويل الاصغر او لعملائها .

وبالمقابل سيتقاضى المصرف عمولات ورسوم أواجور من مؤسسات التمويل الأصغر أو عملائها ويعتمد ذلك على شروط الترتيبات التعاقدية .

عملية تنفيذ المعاملات تمثل الشكل الاساسي والمشارك الذي يربط المصارف ومؤسسات التمويل الأصغر ، و على العموم هي الطريقة الأقل مخاطرة ، وبصورة اختيارية يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر وضع موظفيها في فروع المصرف ، او الاعتماد على البنية التحتية للمصارف (مثلا الصرافات الالية والصرافين) في توزيع التمويل واسترداد ، واجراء التحويلات الداخلية والخارجية ومعاملات صرف العملات الأجنبية . كذلك يمكن أن تكون للعملاء حسابات طرف المصرف مباشرة أو استلام التمويل واسترداد من خلال حساب مؤسسات التمويل الأصغر طرف المصرف . كما يمكن تنفيذ مهام الاشلاذراف المكتبي بواسطة المصرف اذا كانت نظم ادارة المعلومات متجانسة . هذا النموذج تم تطبيقه بصورة محدودة بين مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية ومؤسسات الطلاب والمعاشيين بالاضافة تجربة اخري محدودة بين البنك الزراعي السوداني واتحاد المرأة السودانية .

د. مشاركة المصارف بالمساهمات الراسمالية

يهدف بناء المساهمة التجارية الي توفير تمويل طويل الاجل ، يمكن مؤسسة التمويل الأصغر من النمو السريع ، وتحسين نسبة كفاية راس المال وربط مؤسسات التمويل الأصغر بالمصارف التجارية

ويمثل هذا النموذج في مساهمة بنك السودان المركزي فى بنك الاسرة والمؤسسات الولائية مثل مؤسسة شمال كردفان للتمويل الأصغر ومؤسسة النيك للتمويل الأصغر ومؤسسة جنوب كردفان للتمويل الأصغر ومؤسسة كسلا للتمويل الأصغر .

منتجات الادخار والائتمان بالجمعيات الائتمانية:

منتجات الادخار:

١- ادخار المجموعة : يتم فتح حساب باسم المجموعة والتي تقع عليها مسئولية تمويل الاعضاء ، حيث تقرر المجموعة فى شروط التمويل ومن ثم ارسالها الى الاتحاد أو الجهة الممولة. كما تقوم المجموعة بتحديد قيمة الادخار الشهرى والتي ربما تزيد فى بعض المواسم (الحصاد مثلاً). ووفقاً لتقدير المجموعة يسمح بسحب ٦٠% من الحساب كحد أعلى كما يسمح باسترجاع مساهمة العضو فى حالة الانسحاب.

- ٢- ادخار ما بين الجمعيات: يستخدم فى أنشطة مشتركة للجمعيات كتحسين المدارس ، وتوفير وسائل النقل والتخزين ، وتمويل الاعضاء. يقوم رؤساء المجموعات بجمع مبلغ معين ويودع فى حساب مشترك للجمعيات لتقوم بالتصرف فيه لجنة فرعية مشتركة.
- ٣- مدخرات الاتحاد: تتمثل فى رسوم العضوية ، ودخل الايجارات ، والحاضنات. وتستخدم وفقاً لقرارات الاتحاد
- ٤- مدخرات مجموعة الاستخدام الذاتى: يستخدم لأغراض محددة كصيانة مصادر الرى أو نظام توفير المياه ، وتمكين المرة أو تمويل الاعضاء. ويتم تجميع المدخرات بصورة منتظمة من مجموعات الاستخدام الذاتى المكونة من اعضاء منتمين او غير منتمين الى جمعيات.
- ٥- صندوق حماية المستهلك (صندوق المفترضين): وهو عبارة عن حجز مبلغ فى حدود ١ - ٥% من حجم التمويل ويودع فى حسابات ادخار الافراد ولايسح بالسحب الا اذا زاد المبلغ عن النسبة المحددة للتمويل القائم. ويستخدم لمقابلة التعثر فى السداد ويمكن استرجاع المبلغ للعضو فى حالة انسحابه.
- ٦- صندوق مدخرات العاملين: يستقطع من مرتبات العاملين بالاتحادات فى حدود ١٠ - ١٥% من المرتب ويسمح بالسحب منه بعد خمس سنوات فى حدود ٨٠% كسلفية لفترة عامين تستقطع من المرتب وهو لأغراض تأمين فترة الشيخوخة.
- ٧- وديعة لأجل: وهى منتج مصرفى لأعضاء المجموعات أو غيرهم تدفع مرة واحدة لفترة من ١ - ٥ سنوات. ويمكن استخدام شهادة الوديعة كضمان للتمويل
- ٨- ادخار شخصى: منتج مصرفى: يسمح بالسحب منه بمقدار معين على اساس يومى او اسبوعى كشرط للمشاركة فى الارباح

منتجات التمويل بالجمعيات والاتحادات الائتمانية:

- ١- تمويل الانتاج: تمويل لانتاج المحاصيل الزراعية بانواعها المختلفة(حبوب وخضروات).
- ٢- تمويل تجهيز وتطوير الارض
- ٣- تمويل الثروة الحيوانية
- ٤- تمويل التجارة الصغيرة
- ٥- تمويل الصناعات اليدوية المنزلية والحرفية
- ٦- تمويل ادوات واجهزة الطاقة
- ٧- تمويل بالمضاربة المطلقة(مال دوار)
- ٨- تمويل مصرفى بضمان المجموعة
- ٩- تمويل للفقراء بدون ضمان - من الموارد الداخلية للجمعية او الاتحاد
- ١٠- تمويل الطوارئ من الموارد الداخلية للجمعية او الاتحاد
- ١١- تمويل مصرفى للافراد للاشياء الضرورية كالسلع الاستهلاكية المنزلية وصيانة السيارات والمصرفيات العلاجية

تصميم منتجات التمويل الأصغر والصغير

لتصميم منتجات التمويل الأصغر والصغير يجب الأخذ في الاعتبار حساسية وتوقعات المشروعات الصغرى والصغيرة تجاه المنتجات وتقنيات التمويل مقارنة بالشركات الكبيرة .

و في الغالب تتمثل تتأثر توقعات عملاء التمويل الأصغر والصغير بالعوامل التالية .

- سرعة تقييم طلب التمويل وصرفه ، و في حالة المشروعات القائمة والموسمية ربما تحتاج المشروعات الصغرى والصغيرة الي الوصول الي مصادر التمويل الخارجية بأسرع ما يمكن.
 - تبسيط ،إجراءات العملية : لتحقيق السرعة وتقييم طلب العميل و صرف التمويل ، ويجب تقليل المتطلبات المستندية إلي أدني حد كما أن طلب التمويل يجب أن يكون قصير وبسيط .
 - إتصال مناسب بين العميل والمصرف : قد يحتاج العميل الي لغة مفهومة ومشاركة ليتمكن من الوصول الي خدمات المصرف. وإذا كان المصرف يطلب من العميل زيارات متكررة للمصرف ربما يزيد ذلك من تكلفة المعاملات بما في ذلك تكلفة البديلة للعميل مما قد يتطلب زيادة ساعات العمل الرسمية للمصرف وقيام المصرف بزيارات للعملاء في مواقعهم بدلاً من عن يطلب العميل الحضور للمصرف.
 - تكييف متطلبات الضمان مع حاجات المشروعات الصغرى والصغيرة يعني التمويل الأصغر والصغير من عدم وجود الضمانات التقليدية ولذلك يجب علي المصارف اللجوء الي خيارات الضمانات المصاحبة وغير التقليدية.
- هذه التوقعات والصفات المميزة للتمويل الأصغر والصغير ربما يتعارض مع متطلبات المصارف لإدارة المخاطر والخسائر المتوقعة نتيجة لعدم توفر المعلومات تحفيز العمل للسداد أو المتابعة أو الضغط عليه علي العميل بغرض السداد .

لكن علي المصارف و مؤسسات التمويل الاصغر العمل علي معالجة هذه المشكلات حتي تتمكن من تحقيق أفضل الممارسات فى مجال التمويل الأصغر والصغير. الجدول التالي يلخص بعض الفنيات التي تمكن من التغلب علي الصعوبات المذكورة أعلاه.

مشكلات المعلومات	<ul style="list-style-type: none">• الحصول علي المعلومات من المؤسسات أو المنظمات التي تعاملت مع أصحاب المشروعات الصغرى والصغيرة في السابق• إجراء تحليل عميق للعملاء الجدد• وضع قاعدة معلومات تحتوي علي معلومات تاريخية للعملاء
------------------	--

الجدد والمحتملين.	
<ul style="list-style-type: none"> • استخدام أسس معينة لتخريج العميل لغرس السداد المتدرج : منح العميل مبالغ تمويل أكبر في عمليات التمويل المستقبلية إذا قام بسداد التمويل السابق بانتظام. • تقديم خدمة متميزة للعملاء الملتزمين بتكرار سداد التمويل السابق في وقته مثلاً التعجيل بتقييم طلبات المويل المستقبلية • تقليل هوامش الأرباح علي العملاء الملتزمين بالسداد في وقته أو العقوبات علي العملاء المتأخرين في السداد. مثلاً عدم الحصول علي تمويل جديد في المستقبل. 	مشكلات الحافز
<ul style="list-style-type: none"> • تفويض المتابعة لمجموعة خارجية ذات علاقة لصيقة بالعملاء كمجموعات التضامن والجمعيات والاتحادات* • إنشاء نظام المتابعة غير المباشرة للسداد الدوري . العملاء الذين لديهم مشكلات محتملة في السداد عن أقساط أسبوعية أو شهرية ، يمكن تحديدهم بسهولة أكبر من العملاء الذين يسددون كل مبلغ التمويل في نهاية فترة التمويل • إنشاء نظام للمتابعة يشير ويدل علي العملاء المتأخرين في السداد في حينه. • انشاء نظام للإنذار المبكر للعملاء الذين لديهم مشكلات محتملة في السداد. 	مشكلات المتابعة
<ul style="list-style-type: none"> • تمويل الأشخاص بناءً علي السمعة الحسنة في المجتمع (التمويل المبني علي الشخصية) . ولكن تعتمد ملائمة هذه الطريقة ، كبدل للضمان علي التركيبة الاجتماعية والإقتصادية للمجتمع والترابط الاجتماعي. • استخدام الضمانات البديلة، والتي تشكل قيمتها الاقتصادية عاملاً أساسياً ولكن يمكن استخدامها مثلاً رهن الأصول ، الضمانات الشخصيةالخ) • اذا تمت إدارة مشكلات المعلومات والحافز بصورة محكمة لا يحتمل الاجبار علي السداد. 	مشكلات الإلزام والاجبار علي السداد

* أنظر نموذج النظام الاساسى المقترح لتاسيس الاتحادات والجمعيات فى الملحق

الطرق الأخرى التي تقلل المصروفات التشغيلية تشمل الآتي:-

١. تفويض جزء من تقييم الطلبات ، و صرف التمويل وإجراءات المتابعة للمجموعات الأخرى القريبة الصلة بالعملاء المجموعات القاعدية والجمعيات والاتحادات.
٢. تحديد معايير اختيار العملاء والتي تساعد علي تصنيف العملاء الذين لم يتم تصنيفهم في المرحلة الأولى لتقييم طلبات التمويل.
٣. استخدام استمارة نموذجية للتقييم مع وضع مؤشرات معيارية لتقييم التمويل واستخدام الحاسوب.
٤. وضع نموذج للتقييم بالنقاط مع نظام تصنيف العملاء الذي يسهل اتخاذ قرار التمويل.

تحويل المنتج

بناءً علي دراسة السوق يمكن الاستجابة لرغبات العملاء وتعديل المنتج بغرض الحفاظ علي ولاء العملاء للمصرف أو المؤسسة وتقليل نسبة فقدان العملاء وتحسين جودة المنتج. الجدولي التالي يبين ملامح المنتجات المحسنة مقارنة بصفات المنتجات القديمة.

صفة المنتج	المنتج القديم	المنتج المحسن
١. تكرار السداد	سداد التمويل علي اساس شهري	مرونة في سداد التمويل وذلك إما علي اساس شهري أو نصف سنوي
٢. حجم التمويل	(تمويل ثابت لايتجاوز مبلغ ٣,٠٠٠ جنيه أما التمويلات اللاحقة تحتسب باستخدام المعادلة التالية: الحد الأعلى لحجم التمويل = التمويل السابق + المدخرات المتراكمة.	حجم التمويل = التمويل الأولي × نسبة اضافية + التمويل السابق
٣. فترة التمويل	٤ أشهر	من ٦ أشهر - ٩ أشهر أو اكثر بشروط مختلفة.
٤. المدخرات	- مدخرات اجبارية مطلوب من كل عميل ٥٠ جنيه قبل التمويل الأولي - مبلغ ثابت ١٠٠ جنيه	مدخرات اجبارية ٨٠% من حجم التمويل الاولي ١٠% من حجم التمويل اللاحق يسمح بالسحب للاغراض

الطارئة	للتموليات اللاحقة.	
نفس النسبة المطبقة علي المنتج القديم يمكن تخفيض النسبة للعملاء الملتزمين بالسداد أو التمويل للجمعيات.	٩ % سنوياً لكل المراجعات	٥. هامش المراجعة
نفس المجموعة فى المنتج القديم ويمكن التحسين بتكوين جمعية بأقل من ٢٠ عضو إذا كانت هنالك فرصة لترباط أقوى أو السماح بتكوين مجموعات لتضامن من ٢-٥ أعضاء.	تكوين الجمعية من ٢٠ عضو كحد أدنى و ٥٠ عضو كحد أعلي . كما يمكن تكوين مجموعات التضامن من ٥-٧ داخل كل جمعية	٦. تكوين المجموعة
فترة تنويرية قبل التمويل لفترة اربعة اسابيع دون الاخلال بمستوي التدريب	تدريب لفترة ثمانية اسابيع قبل التمويل الاولي.	٧. تدريب العميل في فترة قبل التمويل

منتجات المصارف ومؤسسات التمويل الاصغر

لتقديم خدمات ومنتجات التمويل الاصغر يتوجب على المصارف ومؤسسات التمويل الاصغر دوما مراعاة إجراء الأبحاث التسويقية لمعرفة مايستجد من أمور تتعلق برغبات العملاء وما يحتاجونه من تعديلات علي تلك المنتجات . وتتم هذه الأبحاث في العادة عبر الهاتف ، أو من خلال معلومات يقدمها ضابط الائتمان في التقارير ربع السنوية ، أو من خلال الأبحاث الميدانية التي يجريها طرف ثالث محايد حول نشاط المصرف/ المؤسسة .

فيما يلي بعض نماذج التمويل الميسر:-

- نموذج تصميم التمويل الجماعي التضامني :

- حجم التمويل : مايعادل ٦٠٠- ٣٠٠٠ جنيه سوداني ومن ١٠٠٠ - ٣٠٠٠ جنيه حسب المنطقة .
- غرض التمويل : رأس المال العامل أو لشراء الأصول .
- مدة القرض : من ٤- ١٨ شهر (مجموعة الإختيار حسب حجم التمويل) .

- الضمان : الضمان الجماعي وعدد العملاء في المجموعة من ٥ - ١٥ عميل (المتوسط ٨ عملاء) .
- سداد الأقساط : كل المجموعة تدفع القسط الشهري في الإجتماع الشهري .
- الإدخار :مطلوب ادخار ١٠% من مجموعة الائتمان .
- سمات خاصة : إنخفاض حجم التمويلات الأولى المختارة وذلك لتشجيع البداية .

نموذج التمويل الفردي:-

لابد من توفر عوامل تبرهن أهلية هؤلاء الأفراد للحصول على منتجات فردية .

- غرض التمويل : المطالب الموسمية و غير ذلك .
- حجم التمويل : مايعادل ٥٠٠ - ٢٠٠٠ جنية .
- مدة التمويل : من ١ - ٦ شهور .
- الضمان : عقد بواسطة محامي .
- تردد السداد : شهري .
- الادخار : لايوجد إدخار .
- سمات خاصة : تكون متاحة في غضون أسبوعين من تاريخ الطلب .

- نموذج تمويل صغير لشراء الأصول :

لابد من توفر الأهلية لمنح التمويل ، والتمويل الصغير الفردي مصمم لاصحاب المشروعات الصغيرة الذين لديهم الرغبة في العمل في شتى المجالات (الصناعات التحويلية - التجارة - الزراعة) .

- حجم التمويل : ١٠,٠٠٠ - ٤٠,٠٠٠ جنية .
- فترة السماح : من ١٢ - ٣٦ شهر .
- تردد السداد : من ١ - ٦ شهور .

- نموذج للتمويل الاصغر العقارى:

- يبلغ حجم التمويل : من ١٠٠٠ - ٤٠٠٠ جنية .
- فترة السداد : شهري يتراوح من ٥٠ - ١٢٠ جنية .

- الأسر الأكثر رخاءً التي يمكن أن تحمل أعلى دفعات شهرية تدفع على مدى فترات أقصر من ١ - ٢ سنة . أما الأسر الأكثر إحتياجاً تدفع على مدى فترات أطول من ٤ - ٥ سنوات .
- أحياناً الأسر تجتمع لمواجهة أزمة تأخر السداد وعادة لاشيء بسبب ضغط الأعضاء الآخرين في الحي الذين ينتظرون المترضون لتمويل عمليات تسديد القروض الخاصة بها .

منتجات مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية:-

المنتجات الإدخارية الحالية:

- ١.فتح حساب إدخار للسحب واليداع في كل الأوقات ، يفتح الحساب مجاناً ودون الحصول علي حد أدني من المبالغ الموردة ويمنح العميل دفتر لإدخار تكلفته (٥) جنيهات وهذا المنتج لكل المواطنين بكافة مستوياتهم (ربات اسر ، طلاب ، موظفين ، مزارعين.....الخ)
٢. حساب تحويل المعاش .
٣. حساب تحويل المرتب .
٤. حساب كفالة الايتام
٥. حساب كفالة الطالب .
٦. الودائع الوقفية

كل الحسابات المذكورة حسابات ادخار يستخدم فيها دفتر التوفير وبطاقة الصراف الالي

٢. الادخار

١. الادخار الطوعي لحفظ المدخرات لكل الفئات العمرية ويتم ذلك بشروط ميسرة وخدمة سريعة .
- ب. الادخار الجباري والذي لا يقل عن ١٠ % من حجم التمويل المطلوب ويمثل جزء من الضمان وهذا النوع من الادخار يستخدم عند منح التمويل لاعضاء المنظمات خاصة جمعيات الادخار .

منتجات ادخارية قيد الدراسة :

١. الإدخار الاجباري (ربط التمويل والسداد بالادخار) :

يستخدم عند تمويل المجموعات او الجمعيات او حتي الافراد ويمثل ٥% الي ١٠ % من حجم التمويل المطلوب .

٢. الوديعة الثابتة:

هذا المنتج سيصمم للزبائن الذين يقومون بتفويض المصرف باستثمار أموالهم المودعة ويمكن هذا الحساب الزبائن من ايداع مبالغ مالية محددة علي مدار العام لفترات محددة (٦ شهور ، عام) ويقوم المصرف باستثمار هذه الأموال وتوزيع الأرباح بناء علي العقد بين الطرفين وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية ويمكن فتح الحساب بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية وهذا المنتج يتيح للمغتربين حفظ مدخراتهم بالبلاد والاستفادة من عوائدها

٣. الوديعة الوقفية :

وديعة تستخدم لتمويل قطاع محدد في منطقة جغرافية محددة بشروط تحدها الوقفة توضع هذا الوديعة كوديعة استثمارية وتستخدم في نفس الوقت كضمان في حالة تعثر المستفيدين .

٤. الادخار مقابل التمويل :

هذا المنتج مخصص لجمعيات الادخار (الصناديق) (بالاحياء او المؤسسات اوالقرى)

يتم فتح حساب للجمعية ويورد فيها كل مساهمات الاعضاء شهريا في نهاية كل شهر يمنح صاحب (الصرفة) تمويلا في حدود مبلغ يعادل ١٥٠ % من صرفته مقابل إدخار مبلغ (صرفته) في البنك وتستخدم كضمان إضافي .

منتجات التمويل :-

يمنح التمويل للفقراء الناشطين اقتصاديا في حدود ١٠,٠٠٠ جنيه ومادون للاغراض التالية :-

تمويل مشروعات زيادة الدخل في كل القطاعات (الزراعي الصناعات صغيرة، الحرفي المهني الخدمي والتجارة الصغيرة)

تمويل شراء السلع .

شروط التمويل :-

منح التمويل بصيغ التمويل الاسلامية وهي صيغة المربحة والمقاوله والسلم .

طريقة السداد وفترة السماح حسب التدفق النقدي للمشروع .

فترة السداد من عام الي عامين حسب نوع المشروع الممول .

طرق منح التمويل :-

تمويل الافراد مباشر

تمويل الافراد عبر الجمعيات والاتحادات

تمويل المجموعات ١٠-١٥ شخص .

خدمات التمويل الاصغر الأخرى:

١. التحويلات النقدية : تحويل المبالغ النقدية عبر الفروع دون تحديد حد ادني من المبالغ .

٢. بطاقات الصراف الالي :- (بطاقة كفالة الطالب الجامعي ، بطاقة الوقار للمعاشيين

٣. التأمين الاصغر :

تأمين المشروعات الصغيرة بالتنسيق مع شركة شيكان (خاصة مشاريع تربية الحيوان) .

٦. تدريب المستهدفين:-

يعمل المصرف علي رفع وعي المستهدفين بأهمية التمويل الأصغر وإطلاعهم علي شروط التمويل والنواحي الشرعية لصيغ التمويل وتشجيعهم علي الادخار وتقديم الاستشارات المالية والإدارية لاصحاب المشروعات الصغيرة وتوعيتهم بأهمية مسك الدفاتر.

شركة التنمية الريفية السودانية المحدودة

شركة التنمية الريفية السودانية هي إحدى مؤسسات التمويل السودانية الرائدة ومسجلة قانوناً حسب قانون الشركات لعام ١٩٢٥ . ويقتصر دورها على تقديم التمويل متوسط وقصير الأجل والتمويل الصغير والأصغر حسب سياسات بنك السودان المركزي .

تقوم الشركة حالياً بتقديم الخدمات التالية :-

- التمويل التنموي قصير ومتوسط الأجل للمشروعات الصغرى .

- إعداد دراسات الجدوى الفنية والمالية للمشروعات .

- التدريب في مجال تخطيط المشروعات للمستهدفين فى المجالات ذات الصلة .

منتجات التمويل بالشركة:-

- قامت الشركة بانشاء وحدة التمويل الأصغر حسب موجهات بنك السودان المركزي وتم إستهداف العديد من شرائح المجتمع والتي تشمل الفقراء ومحدودى الدخل والقطاع النسوى وصغار المنتجين والحرفيين والأسر المنتجة .

- قدمت الشركة نموذجاً ناجحاً ومثمراً في مجال التمويل الأصغر بالحصول على تمويل بالجملة من خلال الربط مع مصرف التنمية الصناعية ومصرف المزارع التجارى .
- إستخدمت الشركة أنواع مختلفة من الضمانات المتمثلة في الضمانات التالية : الضمان الشخصي – ضمان المجموعة – ضمان المرتب أو المعاش – ضمان الأفراد غير المتعاملين مع المصارف بضمان شخص معروف .

مقترحات قيد الدراسة:

- إستحداث أنماط جديدة للتمويل تتناسب وإمكانيات ومؤهلات ومقدرات المستهدفين من خلال المقابلات الشخصية والنقاش المباشر مع المستفيدين .
- إستهداف شرائح جديدة (فقراء النساء – خريجي الكليات التطبيقية).
- مساعدة طلاب الجامعات والدراسات فوق الجامعية بدفع الرسوم الدراسية وفق أسس وضوابط معينة .
- مساعدة ذوى الدخل المحدود والمعاشيين علي التعرف على فرص الإستثمار فى الأعمال الصغيرة .
- تدريب المستفيدين على إدارة الأعمال الصغيرة .
- إيجاد آلية لتسويق منتجات الحرفيين والصناعات الصغيرة وذلك من خلال ربطهم مع الجهات الرسمية (المحليات) .
- تقديم حزم تحفيزية للمستفيدين لتشجيعهم على الإيفاء بالتزاماتهم المالية (زيادة تدريجية فى حجم التمويل – وفترة السداد – تخفيض هوامش التمويل – تبسيط إجراءات التمويل) .

مؤسسة التنمية الاجتماعية ولاية الخرطوم

تقوم مؤسسة التنمية الاجتماعية بتنفيذ برنامج الامل للتمويل الاصغر وتقدم من خلاله منتجات متعددة للأفراد والمجموعات والاسر. و كان من اهم ملامح اداء خطة العام ٢٠٠٨م تنفيذ ٨,٨٥٠ عملية باجمالى مبلغ ٨,٨١٥,٣٧٢ جنية أى بنسبة تنفيذ بلغت ٨٤% مقارنة بالعدد المستهدف بالخطة ١٠,٥٠٠مستفيد.حيث تم تنفيذ العمل من خلال ثلاث وحدات بعدد ٢٤ اخصائى و٩ موظفين برئاسة البرنامج والادارات المساعدة . وقد بلغت نسبة الاسترداد ٩٨%.وقد اشتمل البرنامج على المنتجات التمويلية الآتية:

- تمويل أنشطة تجارية بسيطة
- تمويل أنشطة خدمية
- تمويل أنشطة استهلاكية ذات مردود اقتصادى

- سلفيات لدفع رسوم دراسية
- دفع رسوم تأمين وترخيص
- صيانة وتحسين منازل
- تمويلات موسمية
- تمويل الانشطة الانتاجية(صناعية وزراعية)

تجارب ناجحة:-

- منتجات الشركة الاقراضية الاردنية (تمويلكم):

١. **قرض النساء** : هو منتج اقراضي ميكروي يختص بتمويل النساء صاحبات المهن واللواتي يعملن فيها منازلهن .ويقدم هذا القرض بدون ضمانات أو عقود وبقيمة تتراوح بين ١٤٠ و ٢٠٠ دينار علي مدة تتراوح بين ٧ و ٦ و ١٠ شهور.
٢. **قرض التعاون** : وهو قرض تتقاسمه مجموعة مكونة من اربعة نساء يعملن متعاونين لرفع دخل أسرهن وتطوير أنفسهن من خلال تجمعهن في بيت إحداهن وهي رئيسة المجموعة وممارسة العمل مع بعضهن البعض .ويتم منح القرض بدون ضمانات أو عقود وبقيم تتراوح بين ٤٨٠ و ١٨٠٠ دينار للمجموعة الواحدة علي فترة زمنية تتراوح بين ١٠ و ١٥ شهراً.
٣. **قرض الأمل** : وهو قرض فردي للرجال والنساء علي حد سواء، ويمنح في أغلب الحالات بدون ضمانات لكن مع وجود شاهدين علي العقد ويستقل القرض لتطوير المشاريع التجارية الصغيرة والميكروية وبقيم تقل عن ١٠٠٠ دينار ويتمتع هذا القرض بطول فترة سداده مقارنة بحجمه حيث يمنح العميل مدة ٢٠ شهر للسداد مع إمكانية منح العميل فترة سماح تصل الي ٤ أشهر .
٤. **قرض المواسم** :- وهو قرض فردي بدون ضمانات أو عقود ومدته قصيرة نسبياً لا تزيد عن ١٢ شهراً هدفه مساعدة التجار (بمن فيهم العملاء الحاليين) المقبلين علي مواسم محددة في شراء بضاعة لبيعها خلال تلك المواسم . هذا القرض يطرح فقط في مواسم الأعياد الدينية والمدارس والحجم والعمره وغيرها . تتراوح قيمة القرض بين ١٠٠ و ٥٠٠٠ دينار .
٥. **قرض التطوير** :- وهو قرض موجه للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المرخصة وليس للمشاريع الميكروية. يمنح القرض عادة بدون ضمانات عينية لكن يتطلب وجود كفيل واحد في بعض الأحيان وخصوصاً إذا لم تكن درجة العميل في تقييم الشركة بالنقاط مرتفعة . تتراوح قيمة القرض بين ١٠٠٠ و ١٠٠٠٠ دينار ولمدة سداد بين شهر واحد و ٢٤ شهراً ، مع إمكانية منح العميل فترة سماح أقصاها شهرين . يشترط أن يستغل القرض لشراء البضائع والمواد الخام ، ولايسمح باستغلاله لشراء الأجهزة والمعدات إلا إذا كانت لغايات البيع والتجارة .

٦. **قرض النخبة** : وهو قرض موجه لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الذين يحتاجون لشراء المعدات لغايات العمل والانتاج/ أو بضائع بشكل مخفض . تبلغ قيمة القرض ١٠٠٠٠٠ إلى ٢٥٠٠٠٠ دينار وبمدة سداد لا تقل عن عام واحد ولا تتجاوز ٣ أعوام ، مع إمكانية منح العميل فترة سماح تصل إلى ٦ أشهر .

٧. **القرض الصناعي** (تحت التجربة حالياً) : وهو قرض موجه لقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة لشراء معدات صناعية مكلفة نوعاً ما ، وهذا القرض مضمون باتفاقية موقعة مع الشركة الأردنية لضمان القروض ويتعاون مع برنامج الشركة الأردنية الأوروبية " إجادة " حيث تضمن الشركة ما نسبته ٧٠ % من قيمة القرض تتراوح قيمة القرض الواحد ٢٨٠٠٠ و ٥٠٠٠٠٠ دينار ولمدة سداد تبدأ من ٤ سنوات ولاتزيد عن ٨ سنوات .

٨. **خدمة ربط العملاء** :- وهي خدمة غير مالية تقدمها الشركة للمواطنين علي اختلاف شرائحهم وبغض النظر عن كونهم مقترضين من الشركة أم لا . وتقوم الخدمة علي مبدأ الربط بين مصدر ما وبين مستخدم لهذا المصدر . فيمكن مثلاً لمصنع لمعرض تحف شرقية أن يحصل علي قوائم بأسماء الجهات التي تنتج هذه التحف (سواءً من عملاء الشركة أم لا) وما هي الميزات التي يقدمها هؤلاء المنتجون (مثلاً خصم علي الكميات أو تقسيط أثمان البضاعة أو الدفع المؤجلالخ) .

- خدمات الحاصنات:-

تتمثل أهمية الحاصنة في أنها تقدم مجموعة من الخدمات الادارية والفنية المتخصصة بالإضافة الي الدعم المالي. وتساهم الحاصنة في تحقيق تطلعات أصحاب المشروعات الصغري والصغيرة وذلك من خلال تقديم الخدمات التالية لمنتسبيها :

١. مكان يمكن للمنسب من خلاله أن ينتج ويبيع ويسوق ويستقبل زبائنه.
٢. الاستفادة من التسهيلات المتوفرة بالحاصنة مثل خدمات الإتصال كالهاتف والفاكس و الحاسب الآلي والإنترنت
٣. دعم إداري وفني من خلال المساعدة بعمل دراسات جدوي للفكرة أو المشروع المقترح وتقديم الاستشارات في مختلف المجالات مثل الإدارة والتسويق و التصميم والانتاج والمحاسبة والشئون القانونية.
٤. تنمية مهارات المنتسبين للحاصنة من خلال برامج تدريبية متخصصة بحسب احتياجات المشروع المقترح
٥. مساعدة المنتسب في إختصار الوقت اللازم للحصول علي التراخيص والسجل التجاري والامور ذات العلاقة من جهات الحكومة.

٦. دعم مالي من خلال الاستفادة من التمويل بشروط ميسرة من الجهات التمويلية التي لها مكتب إتصال بنفس ميني الحاصنة
٧. الاستفادة من علاقات وتعاون الحاصنة مع مختلف الجهات الحكومية والخاصة المرتبطة بعمل الحاصنة داخل وخارج السودان .

مقترح الضبط المؤسسى لجمعيات الادخار و الائتمان

يعتبر قانون التعاون جزء من الإطار القانوني لمؤسسات التمويل الأصغر لأن بموجبه يتم تسجيل الجمعيات التعاونية لتكون شخصية اعتبارية تتمتع بحق الحصول التمويل من المصارف أو المؤسسات المالية وكذلك منح التمويل لأعضائها. ولذلك من الضروري رفع وعى المنظمات القاعدية بهذا القانون وحثها على التسجيل لتطوير آليات التمويل الأصغر .

لتحقيق الربط بين المصارف والجمعيات يجب تاسيس على المبادئ الطوعية والادارة الذاتية والتساوى فى فرص الحصول على خدمات الجمعية. كما يجب أن تقوم الجمعية العمومية للجمعية الائتمانية بتفويض لجنة الادارة والمدير بالمهام بينما تظل محتفظة بسلطاتها. بحيث يكون القرار الاخير فى شئون الجمعية للاعضاء. تقوم الجمعية العمومية بانتخاب لجنة الادارة ، ولجنة الضبط ، ولجنة الائتمان ، ولجنة الادخار ، ولجنة التدريب والتعليم ، ولجنة الحكماء او حل النزاعات.

مهام وسلطات اجهزة الجمعية الائتمانية

اولاً: اهم واجبات ومسئوليات مجلس الجعية العمومية:

- ١) انتخاب ومراقبة وفصل أعضاء اللجان
- ٢) المصادقة على اللوائح والضوابط الداخلية والسياسات وتعديلها
- ٣) المصادقة على خطة العمل السنوية والميزانية
- ٤) مناقشة التقرير السنوى وتقرير المراجع والموافقة على القرارات المطلوبة
- ٥) المصادقة على عدد الاسهم المراد بيعها(ان وجدت) وتحديد قيمتها الاسمية
- ٦) تحديد ما اذا كان يجب ان تندمج الجمعية مع جمعية أخرى
- ٧) المصادقة على الضوابط المتعلقة بالتوظيف والترقية او تعيين الموظفين
- ٨) تحديد سياسات الجمعية السنوية للادخار

ثانياً: أهم واجبات ومسئوليات لجنة الادارة:

- ١) حفظ وقائع اجتماعات الجمعية العمومية ولجنة الادارة
- ٢) التأكد من أن اموال الجمعية يتم تخصيصها لأهداف الجمعية

- ٢) اعداد التقارير المالية: الميزانية وقائمة الدخل و تقارير المحفظة و خطط التدفقات النقدية والموازنات ..والخ
- ٤) التأكد من حفظ السجلات المحاسبية بصورة جيدة
- ٥) الدعوة لانعقاد اجتماع الجمعية العمومية
- ٦) تقديم تقارير للجمعية العمومية حول أنشطة الجمعية
- ٧) الاشراف على عمل اللجان الفرعية
- ٨) تسوية النزاعات التى قد تنشأ بين الاعضاء قبل ارسالها الى جهات تحكيم أخرى
- ٩) تصديق عمليات الاستدانة والتمويل بالجمعية
- ١٠) تقديم توصيات حول السياسات للجمعية العمومية
- ١١) متابعة تحصيل الحسابات المتأخرة والعمل على حماية أصول الجمعية

ثالثاً: أهم واجبات ومسئوليات لجنة الضبط

- ١) التأكد من لجنة الادارة وكل اللجان الفرعية تقوم بمهامها ومسئولياتها على الوجه الاكمل
- ٢) مراجعة وتفتيش كل مستندات الجمعية مرة واحدة فى الشهر على الاقل
- ٣) فحص دفاتر ادخار الاعضاء ومطابقتها مع الدفاتر مرة واحدة فى السنة على الاقل
- ٤) التأكد من أن أموال وممتلكات الجمعية مستخدمة على الوجه المطلوب
- ٥) التأكد من أن أنشطة الجمعية يتم تنفيذها وفقاً للوائح والضوابط الداخلية الجمعية
- ٦) اعداد تقرير للجمعية العمومية مرة واحدة فى السنة على الاقل
- ٧) الدعوة لاجتماعات الجمعية العمومية الطارئة

رابعاً: أهم واجبات ومسئوليات لجنة الائتمان

- ١) مراجعة وتقييم الطلبات المقدمة من الاعضاء
- ٢) التوصية الى لجنة الادارة بتصديق او رفض طلبات التمويل
- ٣) دراسة منتجات التمويل الجديدة والتوصية بها

خامساً: أهم واجبات ومسئوليات لجنة الادخار

- ١) حفظ السجلات محاسبية للمدخرات
- ٢) التأكد من أن السجلات المحاسبية تم اعدادها وفقاً للضوابط الداخلية
- ٣) رفع الوعى الادخارى للاعضاء
- ٤) التوصية للجنة الادارة بشروط وضوابط الادخار
- ٥) اعداد وتقديم تقارير حول حسابات الادخار
- ٦) دراسة منتجات ادخارية جديدة والتوصية بها

سادساً: أهم واجبات ومسئوليات لجنة التعليم

- (١) تنظيم وتسهيل تعليم الاعضاء وتدريبهم والترويج لذلك
- (٢) تدريب الاعضاء على كيفية اعداد خطط العمل مع وضع مخصصات لمقابلة سداد الالتزامات لدعم طلبات التمويل
- (٣) توزيع اللوائح للاعضاء ورفع وعيهم بها
- (٤) ترتيب الزيارات التعليمية بالتعاون مع لجنة الادارة

اطار العلاقة بين الاتحادات والمصارف

(أ) التزامات ودورالاتحادات:

- تنظيم الحرفيين فى جمعيات او مجموعات
- ابرام اتفاقية اطارية وعقد برنامج مع المصارف
- تلقى طلبات التمويل من المستفيدين عبر الجمعيات
- تطلب المؤسسة المبالغ المتفق عليها فى اطار عقد البرنامج على مراحل.
- القيام بزيارة ميدانية لطالب التمويل ودراسة الطلب واتخاذ القرار، على ان يتمتع الاتحاد بالحرية التامة فى اختيار المستفيدين.
- صرف التمويل للمستفيدين.
- متابعة المستفيدين.
- حث الجمعيات والمجموعات على الادخار الاجبارى لاغراض الضمان
- خصم ١% من حجم التمويل كضمان لافراد المجموعة
- استرداد التمويل الذى يحل اجله طرف الاتحاد وتحويله للمصرف مع تحمل الاتحاد لنسبة ١٠% من التمويل غير المسترد بعد مرور ثلاثة اشهر من مدة تسديد التمويل.
- موافاة المصرف شهريا بالمعلومات المتعلقة بالتمويل والمبالغ المستردة وغير المستردة.
- ادارة وضبط تنفيذ البرنامج وتقييمه فى نهاية السنة.
- توعية المستفيدين بشروط التمويل ووضعها فى مكان بارز بمكاتب الاتحاد.
- غرس عقلية جديدة لدى المستفيدين تركز على مفهوم التمويل الاصغر ، على عكس الهبات والاعانات المباشرة ، وتستدعى وجوب الاسترداد لضمان تمويل مستفيدين جدد.

(ب) التزامات ودور المصارف:

- مراجعة طلبات التمويل المقدمة من الاتحاد.
- ابرام اتفاقيات اطارية وعقود تمويل برامج مع الاتحادات.
- دفع الاقساط المتفق عليها فى اطار عقود التمويل المشار اليها.
- القيام بمتابعة ومراقبة تنفيذ البرامج من قبل الاتحاد.
- متابعة الاسترداد من قبل الاتحاد.
- دفع مايعادل نسبة (%) من ارباح التمويل للاتحاد نظير الادارة.

- تقديم الدعم الفنى وتنظيم الدورات التدريبية للعاملين بالمؤسسات فى مجالات التصرف المالى والمتابعة الميدانية.
- الخصم من صندوق الضمان فى حالة تعثر المجموعات بعد اتخاذ الاجراءات اخطار الاتحاد.