

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بنك السودان المركزي



قطاع الاقتصاد والسياسات

الإدارة العامة للسياسات والبحوث والإحصاء
بالنعاون مع بنك السودان المركزي فرع نبالا

ندوة التمويل الأصغر

(الفرص والتحديات)



شركة مطابع السودان للعمارة المحدودة

ورقة بعنوان :

**دور وحدة التمويل الأصغر في تطوير واستدامة
تمويل الشرائح الضعيفة وتخفيف حدة الفقر**

إعداد :

محمد علي الحسين

رئيس قسم التدريب والترويج

وحدة التمويل الأصغر – بنك السودان المركزي

أهداف الورقة :

- إشراك كل قطاعات المجتمع في نشر ثقافة العمل ، وانتشار التمويل الأصغر في ذات الحاجة وخاصة الريف منها .
- تمليك المعلومات والمفاهيم الأساسية للتمويل الأصغر للمؤسسات الأكاديمية وللعاملين فيها للمشاركة في تطوير وترقية مفاهيم التمويل الأصغر وسط المستهدفين ومقدمي خدمة التمويل الأصغر .
- ابتكار مشروعات ذات ميزة تفضيلية غير تقليدية للمناطق التي تعمل بها المؤسسات التعليمية وإقامة مقترحات مشروعات نموذجية لتلك المناطق .
- التوعية بدور بنك السودان المركزي في خلق بيئة ملائمة وتشريعات مساندة ودعم فني من أجل الوصول للأهداف المرجوة من مشروعات التمويل الأصغر .

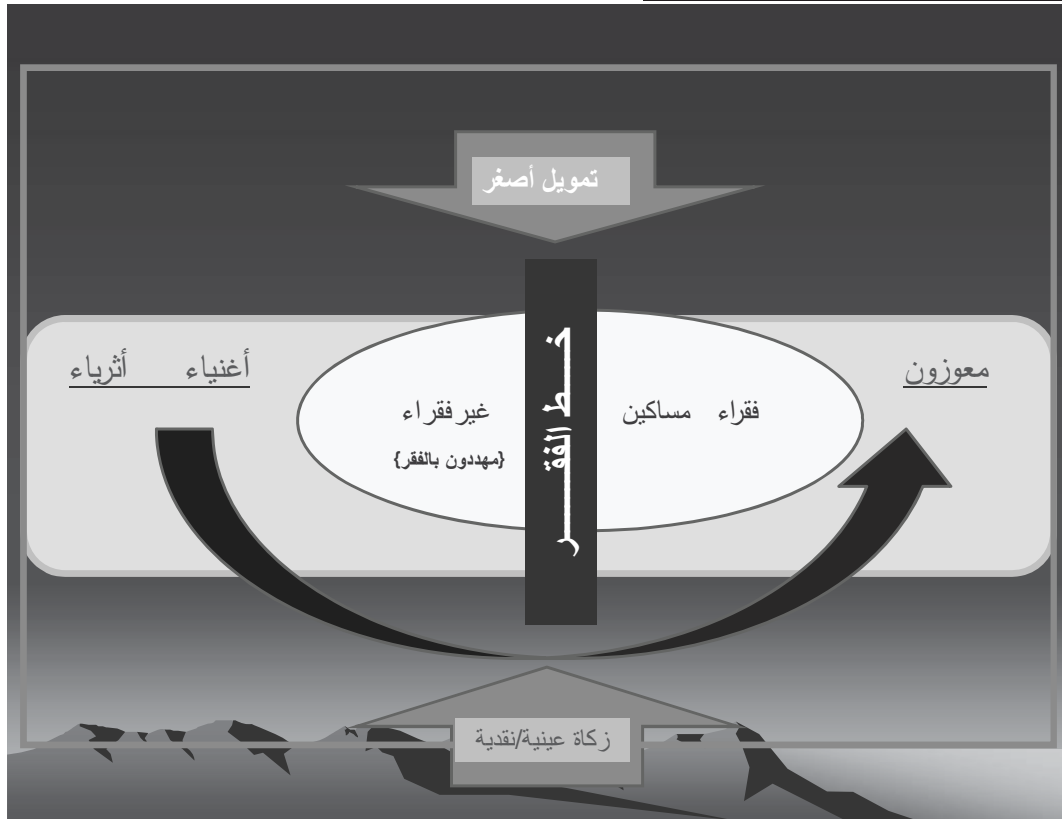
مقدمة :

يعتبر التمويل الأصغر أداة تنموية قوية للتخفيف من الفقر و رفع المستوى المعيشي ، و إيجاد الفرص الوظيفية ، و تعزيز النمو الاقتصادي لشريحة كبيرة من الفقراء القادرين على العمل والإنتاج ويتعذر عليهم ذلك بسبب نقص التمويل، هناك حاجة ماسة لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر في السودان واستغلال الطاقات والقدرات الكامنة والواعدة في هذا القطاع . التمويل الأصغر هو أحد أهم الأدوات في العصر الراهن كآلية لتخفيف حدة الفقر والحد من البطالة . التمويل الأصغر ليس وليد الساعة على الرغم من اهتمام الدولة به في السنوات الأخيرة لذا تضافرت الجهود على المستوى الرسمي والشعبي في السودان من أجل أن يصبح التمويل الأصغر أداءً فعالاً ومهمة من أجل تخفيف حدة الفقر وأن يجد موقعه والاهتمام في تنمية الاقتصاد السوداني..

وانطلاقاً من مساعي بنك السودان المركزي الرامية إلى تعزيز دور التمويل الأصغر في مكافحة الفقر وتطوير القطاع المالي ، فقد تبنى بنك السودان المركزي وضع رؤية مستقبلية وخطه استراتيجية لتطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر كآلية للحد من نسبة الفقر بالبلاد وذلك بالتعاون والتنسيق مع جهات الاختصاص في الحكومة والقطاع

الخاص والمؤسسات الدولية والإقليمية المعنية بهذا المجال ، كما أنشأ بنك السودان المركزي وحدة التمويل الأصغر في مطلع العام ٢٠٠٧ كجهة مستقلة إدارياً ومالياً ، تتبع لقطاع المؤسسات المالية والنظم . تضطلع الوحدة برسم السياسات الخاصة بتشجيع و تطوير الصيرفة الاجتماعية و الاقتصادية في مجال التمويل الأصغر و ذلك سعياً نحو إقامة مؤسسات و أنشطة فاعلة في هذا الجانب ، بهدف التخفيض من حدة الفقر وسط قطاعات المجتمع بالإضافة إلى دفع النشاط الإنتاجي لتحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة في أنحاء البلاد وفق ما اختطته اتفاقية السلام استناداً على ذلك ، وقد عملت الوحدة بجهد لدعم المؤسسات المصرفية وغير المصرفية النشطة في هذا المجال من خلال برامج مدروسة و متكاملة لبناء القدرات الفنية و البشرية بهذه المؤسسات ، علاوة على خلق البنى والتشريعات المناسبة والتي ستمكن من إتاحة الفرص لنمو ممارسات و سياسات داعمة لمؤسسات التمويل الأصغر على سبيل النجاحات العالمية المماثلة ووفق النظم المصرفية الإسلامية .

التمويل الأصغر كآلية لتخفيف حدة الفقر



حديث تكسب المعدم يؤكد رسوخ ممارسة التمويل الأصغر كأداة لمكافحة الفقر في صدر الإسلام حيث جاء في الحديث :

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال (إن رجلاً من الأنصار أتى النبي صلى الله عليه وسلم يسأله فقال : أما في بيتك شيء ؟ قال : بلى . جلس نلبس بعضه ونبسط بعضه وقعب (إناء) نشرب فيه الماء فقال أئتني بهما . فأتاه بهما فأخذهما رسول الله صلى الله عليه وسلم بيده وقال : من يشتري هذين ؟ فقال رجل : أنا أخذهما بدرهم قال من يزيد على درهم ؟ مرتين أو ثلاثة ؛ فقال رجل أنا آخذهما بدرهمين فأعطاهما إياه ، أخذ الدرهمين ، أعطاهما الأنصاري وقال اشتر بأحدهما طعاماً فانبذه إلى أهلك واشتر بالآخر قدوماً فأتتني به ، فأتاه به فشد رسول الله صلى الله عليه وسلم عوداً بيده ثم قال : أذهب فاحتطب ولا اربنك خمسة عشر يوماً ؛ فذهب الرجل يحتطب ويبيع ؛ فجاء وقد أصاب عشرة دراهم فاشترى ببعضها ثوباً وببعضها طعاماً . فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : هذا خير لك أن تجيء المسألة نكتة في وجهك يوم القيامة وأن المسألة لا تصلح إلا لثلاث : لذي فقر مدقع أو لذي غرم مقطوع أو لذي دم موجع) رواه أبو داؤود والبيهقي .

دائرة شمولية التمويل الأصغر تشمل كل القطاعات المنتجة (من صغار مزارعين وصغار الرعاة ومنتجي الدواجن والألبان والحرفيين والمهنيين وصغار الصناع وذوي الدخل المحدود وليست المستهلكة. أهمية اختيار العميل الذي يعتبر نشاطاً اقتصادياً من غير القادرين على الحصول على تمويل ؛ وأهمية النظر إلى مستويات الكفاية من منظور إسلامي للضروريات والحاجيات والتحسينات والنظر إلى الضروريات حسب مؤشرات قياس الفقر من توفر الحد الأدنى للآتي:

المأكل والملبس والمأوى والمياه الصالحة للشرب والعلاج والتعليم

صناعة التمويل الأصغر

التمويل الأصغر أصبح صناعة تعتمد على الابتكار والتجديد والإبداع في نوعية المشروعات المختارة ذات الميزة التفضيلية . ومنذ تأسيس وحدة التمويل الأصغر عملت على إرساء دعائم وقواعد التمويل الأصغر بقوة ومساندة فنية ومالية ورقابية

وبدعم وعون من البنك المركزي و وزارة المالية. ولقد تم إنشاء العديد من مؤسسات التمويل تقدر بتسع مؤسسات منتشرة في ست من ولايات السودان بالإضافة إلى فروع بنك السودان في الولايات التي لها وحدات متخصصة للتمويل الأصغر والمصارف ذات النوافذ المتخصصة لعملاء التمويل الأصغر وكذلك الوسائط المجتمعية، وخير مثال لذلك مشروع المسرة لتمويل ٥٠٠٠ أسرة بولاية شمال كردفان ؛ بالإضافة إلى تدريب ما يقارب ١٠٠ من مدربي المدربين المعتمدين وكذلك لعدد ٨٠٠ من قيادات المصارف والأكاديميين والإعلاميين والقيادات المجتمعية من أئمة ودعاة وقيادات مجالس تشريعية وتنفيذية في الولايات المختلفة . تضافر الجهود الرسمية والشعبية من أهم الدعائم الأساسية لجعل التمويل الأصغر حركة مجتمعية مستدامة منتشرة في الأرياف والحضر ولكل فئات المجتمع وخاصة أن منهجية المنح والهبات والدعم قد ولى زمانها.

الهدف العام لوحدة التمويل الأصغر

التطوير والتوسيع والانتشار لقطاع التمويل الأصغر في السودان وتمكينه حتى يقوم بالآتي :-

- دعم سبل كسب عيش مستدامة بتخفيف الفقر وبناء أصول من أجل الوصول للحد الأدنى من التعرض للمخاطر والأبعاد.
- خلق وظائف من خلال زيادة الاستثمار المنتج.
- الإسهام في التطوير المالي بإدماج التمويل الأصغر غير الرسمي في القطاع الرسمي.

الأهداف الاستراتيجية لتطوير قطاع التمويل الأصغر:

- خلق إطار تشريعات وسياسات مساندة لقطاع التمويل الأصغر بما فيه:-
 - مراجعة قوانين الصيرفة، وسياسات بنك السودان المركزي بما يضمن دعم القطاع.
 - تنويع نطاق خدمات ومنتجات التمويل الأصغر.
 - إيجاد آليات بديلة للضمان المصاحب للتمويل.
 - إنشاء إدارة متخصصة للتمويل الأصغر ببنك السودان.

● تعزيز دور ودعم مؤسسات التمويل الأصغر (الإطار المؤسسي والتنظيمي).

- تطوير مؤسسات تمويل مستدامة.
- تفعيل دور البنوك في توفير خدمات التمويل الأصغر.
- تطوير مؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية.

● إنشاء بنىات تحتية مساندة لتنمية التمويل الأصغر

- بناء قاعدة معلومات مساندة.
- إسناد شبكة تمويلات صغيرة.
- بناء قدرات مؤسسات التمويل الأصغر.
- إنشاء منظمة تنظيم ذاتي.

ماذا نعني بالتمويل الأصغر:

يقصد به كل تسهيل مالي ممنوح للفقير النشاط اقتصادياً أو لمجموعة من الفقراء النشطين اقتصادياً بحيث لا يتجاوز ٢٠.٠٠٠ جنيه سوداني (عشرين الف جنيه سوداني) للفرد وحسب ما يقرره البنك المركزي من وقت لآخر وذلك لمساعدتهم في أي من الآتي:

- إنشاء أو تطوير نشاط إنتاجي أو خدمي خاص بهم بهدف إدماجهم اقتصادياً .

- اقتناء أو بناء أو إصلاح سكن خاص بهم أو تزويدهم بالخدمات الضرورية مثل الكهرباء والماء الصالح للشرب .

- القيام بأي نشاط اقتصادي لتوليد الدخل أو توفير فرص العمل .

بصفة عامة يعني تقديم حزمة (مجموعة) متكاملة من الخدمات المالية (قروض - تحاويل - تأمين - وأهمها الادخار) وخدمات غير مالية (تدريب وتقديم نصح ومشورة) المنتظمة والمستمرة للمبادرين والممارسين من ذوي الدخل المحدود بهدف إدخالهم دائرة الإنتاج لتحقيق التغيير الاقتصادي وتحسين مستوياتهم المعيشية .

منتجات التمويل الأصغر

- التمويلات الصغيرة : والتي تحدد بأرقام أو كميات حسب سياسة الدولة كما توضع لها سياسات للتمويل والاسترداد.
- التحويلات الصغيرة : وهي التحويلات الصغيرة التي يقوم بإرسالها المغتربون إلى ذويهم في قرى ومناطق نائية.
- التأمين الأصغر : وهو التأمين على المشروع والممتلكات ويساعد على تخفيف الصدمات وتقليل المخاطر.
- الادخار : وهو جزء من المدخرات يتم توفيرها وتكون ضماناً للتعاملات المالية.

ما الفرق بين التمويل الأصغر ومتناهي الصغر من حيث السقف

التمويل الأصغر :

كما سبق ذكره هو كل تسهيل مالي ممنوح للفقر النشط اقتصادياً أو لمجموعة من الفقراء النشطين اقتصادياً بحيث لا يتجاوز ٢٠,٠٠٠ جنيه سوداني (عشرين ألف جنيه) للفرد أو حسب ما يقرره البنك المركزي من وقت لآخر .

التمويل متناهي الصغر :

يقصد به التمويل الذي يقل عن ٢٠٠٠ جنيه سوداني (ألفين جنيه سوداني) أو حسب ما يقرره البنك من وقت إلى آخر وذلك وفقاً للشروط الواردة في تعريف التمويل الأصغر .

عمل التمويل الأصغر :

يقصد به الفقير النشط اقتصادياً الذي لا يمتلك أصولاً أو يمتلك دخلاً شهرياً لا يزيد عن ضعف متوسط الدخل الشهري للأفراد في السودان ، أو إجمالي أصول لا تزيد عن ضعف قيمة الحد الأدنى للأجور محسوباً بسنة أو ثلاثة أضعاف نصاب الزكاة ، أو إجمالي أصول منتجة لا تزيد عن قيمة ٢٠.٠٠٠ جنيه سوداني (عشرين ألف جنيه سوداني) ، أيهما أكبر من ولا يقل عمره عن ١٨ ، أو يزيد عن ٧٠ عاماً ، أو وفقاً لما يحدده البنك المركزي من وقت لآخر .

الأهداف العامة لسياسات التمويل الأصغر

- ✓ تيسير وصول خدمات التمويل الأصغر إلى الغالبية العظمى من الشرائح الضعيفة من غير القادرين على الوصول إلى الخدمات الرسمية للمساهمة في التنمية الاقتصادية .
- ✓ إدماج وإبراز مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خارطة التنمية الاقتصادية بالبلاد بتحقيق التوازن الاجتماعي والاقتصادي لعملية التنمية الشاملة .
- ✓ تخفيف حدة الفقر، وتقليل الفجوة الطبقية بين شرائح المجتمع .
- ✓ الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار من خلال تعبئة رؤوس الأموال من الأفراد والجمعيات والهيئات غير الحكومية .
- ✓ إذكاء روح التكافل الجماعي بخلق جمعيات تعاونية أو أي تنظيمات من منظمات المجتمع المدني وخاصة صغار المنتجين .
- ✓ استيعاب الشباب في مشروعات تنموية جماعية أو فردية وفق تخصصاتهم بضمان المجتمع المدني تساهم في خلق فرص العمل والمعاونة في حل مشكلة البطالة .
- ✓ نشر ثقافة العمل الحر وسط القطاع الشبابي وتعزيز ورفع قدراتهم من أجل تحفيزهم للدخول في مشروعات التمويل الأصغر .
- ✓ التحول نحو الريف عبر التمويل الريفي وابتكار مشروعات تلائم البيئات الريفية .
- ✓ البناء المستدام لمؤسسات التمويل الأصغر من مؤسسات تمويل أصغر ومصارف متخصصة ووسائط .

مميزات التمويل الأصغر:

- التمويل الأصغر يعتبر وسيلة فعالة لتخفيف حدة الفقر وسط المجتمعات المستهدفة وتحسين ظروفها الاقتصادية.
- يعمل التمويل الأصغر على استحداث تنمية مستدامة.
- قليل المخاطر إذا تمت متابعته بشكل جيد.
- تشجيع روح المبادرة.
- مصدر مهم لتوفير فرص العمل، ويعمل على الحد من البطالة والهجرة من الريف إلى المدينة.
- تعمل على التكيف مع متطلبات السوق وتلبية احتياجات المستهلك.
- مصدر مهم لتوفير السلع الوسيطة.
- سهولة الانتشار في المناطق الريفية.

مفهوم الاستدامة

هو استمرارية الأنشطة والمشروعات بعد نهاية فترة التمويل للمشروع بشكل كلي أو جزئي . أي أيجاد التمويل الذاتي كاملاً أو جزئياً من مدخرات النشاط عند البداية .

عوامل نجاح مشروعات التمويل الأصغر

- ١ - الاختيار الجيد للعملاء الالتزام الشخصي ؛ مهارات الأعمال (الريادة) صفات شخصية.
 - ٢ - اختيار المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية مبتكرة/ متجددة / الاستمرارية - دراسة الميزة التنافسية - السوق.
 - ٣ - اختيار السياسات والإجراءات تقديم الطلب - التسديد - فترة التمويل - فترة السماح - الضمانات - التخلف في السداد - الإجراءات المحاسبية - المهام والواجبات - الصيغ التمويلية.
- آليات التنفيذ: (مقدمو خدمات التمويل الأصغر):-
- البنوك والمصارف المتخصصة (البرنامج التجريبي).

- مصارف وبنوك كونت تحالفات واتحادات ومحافظ (محفظة المرأة - محفظة الأمان محفظة الخريج).
 - مؤسسات تمويل أصغر (مؤسسة الشباب للتمويل الأصغر)- مؤسسة براعة التمويل الأصغر ولاية جنوب كردفان - مؤسسة التنمية الاجتماعية الخرطوم - مؤسسة التنمية الاجتماعية كسلا - شركة المثال - مؤسسة الجزيرة للتمويل الأصغر - مؤسسة البحر الأحمر للأعمال الحرفية (باسد) - مؤسسة المعاشيين - مؤسسة شمال دارفور للتمويل الأصغر -)
 - وسائط مجتمعية (روابط - اتحادات - منظمات قاعدية - منظمات طوعية).
- أعد بنك السودان المركزي رؤية استراتيجية لتنمية وتطوير صناعة التمويل الأصغر استهدفت ثلاثة محاور تمثلت في الآتي:
- أ. خلق بيئة تشريعية مشجعة لتنمية القطاع.
 - ب. تعزيز دور وإسناد مؤسسات التمويل الأصغر.
 - ج. إنشاء بنىات تحتية مساندة.
- ولتنفيذ هذه الاستراتيجية أنشئت وحدة للتمويل الأصغر بالبنك المركزي في مارس ٢٠٠٧ للعمل على تحقيق الأهداف التالية:
- أ. القيام بالدور الرقابي والإشرافي الذي يشجع ويطور صناعة التمويل الأصغر بالسودان.
 - ب. تصميم وتنفيذ برامج للبناء المؤسسي والفني للمؤسسات العاملة في التمويل الأصغر.
 - ج. تقديم الدعم المالي للمؤسسات العاملة في قطاع التمويل الأصغر بالسودان، وتشمل المصارف التجارية والمتخصصة والمؤسسات العاملة في التمويل الأصغر.
 - د. الترويج لصناعة التمويل الأصغر من خلال تقديم الحوافز التشجيعية
- ✓ أهم الأنشطة التي عمل عليها بنك السودان المركزي لخلق البيئة المشجعة للتمويل الأصغر.
- أصدر بنك السودان المركزي عدداً من اللوائح والسياسات التمويلية والمنشورات الداعمة لتنمية قطاع التمويل الأصغر بالسودان وتشمل الآتي :

- لائحة ترخيص وعمل مصارف ومؤسسات التمويل الأصغر ٢٠٠٦م.
- تعديل لائحة ترخيص وعمل مصارف ومؤسسات التمويل الأصغر ٢٠٠٧م.
- إصدار لائحة تنظيم عمل مؤسسات التمويل الأصغر لسنة ٢٠١١م.
- السياسات التمويلية لبنك السودان المركزي الخاصة بالتمويل الأصغر ٢٠٠٨م:
- الإطار التنظيمي والرقابي لمؤسسات التمويل الأصغر لسنة ٢٠١٠م.
- سياسة التمويل الأصغر لسنة ٢٠١١م.
- منشور موجهات التمويل الأصغر للمصارف .
- منشور الضمانات غير التقليدية المصاحبة للتمويل الأصغر.
- منشور الإعفاء من دمغة أصحاب العمل.
- إصدار تعميم للمصارف لتتوسع خدمات التمويل الأصغر.
- منشور موجهات المصارف للعمل في التمويل الصغير .

✓ وفي جانب تعزيز دور وإسناد مؤسسات التمويل الأصغر عملت الوحدة على:

- تطوير مؤسسات تمويل أصغر مستدامة .
- تفعيل دور البنوك في توفير خدمات التمويل الأصغر .
- تطوير مؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية .

وقد كانت أهم المخرجات:

إنشاء عدد من المؤسسات المتخصصة في التمويل الأصغر وتحويل أخرى من مؤسسات اجتماعية إلى مؤسسات تمويل أصغر تمثلت في:

■ بنك الأسرة

تم تأسيس بنك الأسرة كأول بنك متخصص في تقديم خدمات التمويل الأصغر بالسودان في العام ٢٠٠٨ بمساهمة من عدد من الجهات الحكومية والقطاع الخاص وقد تجاوز التمويل القائم بالبنك ١٤٣ مليون جنيه نهاية أغسطس ٢٠١١.

■ المؤسسات الولائية:

بناءً على الاتصالات المكثفة وورش العمل واللقاءات مع عدد من حكومات الولايات والقيادات لتأسيس عدد من المؤسسات الولائية وإعداد دراسات لسوق التمويل الأصغر في بعض الولايات فقد تمكنت الوحدة من المساعدة في إنشاء عدد من المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التمويل الأصغر وهي:

- مؤسسة التنمية الاجتماعية ولاية كسلا.
- مؤسسة الجزيرة للتمويل الأصغر ولاية الجزيرة .
- مؤسسة الشباب للتمويل الأصغر.
- مؤسسة شمال دارفور للتمويل الأصغر.
- مؤسسة براعة للتمويل الأصغر بولاية جنوب كردفان .
- مؤسسة المثال للتمويل الأصغر .

■ تحول المؤسسات الاجتماعية لمؤسسات تمويل أصغر :

ساهمت الوحدة في تحويل ثلاث من المؤسسات الاجتماعية لمؤسسات تمويل أصغر لا تقبل الودائع وهي:

١. مؤسسة التنمية الاجتماعية بولاية الخرطوم .
٢. صندوق التنمية الاجتماعية للمعاشيين .
٣. مؤسسة تطوير الأعمال الحرفية ببورتسودان .ولاية البحر الأحمر .

● مؤسسات تحت التأسيس :

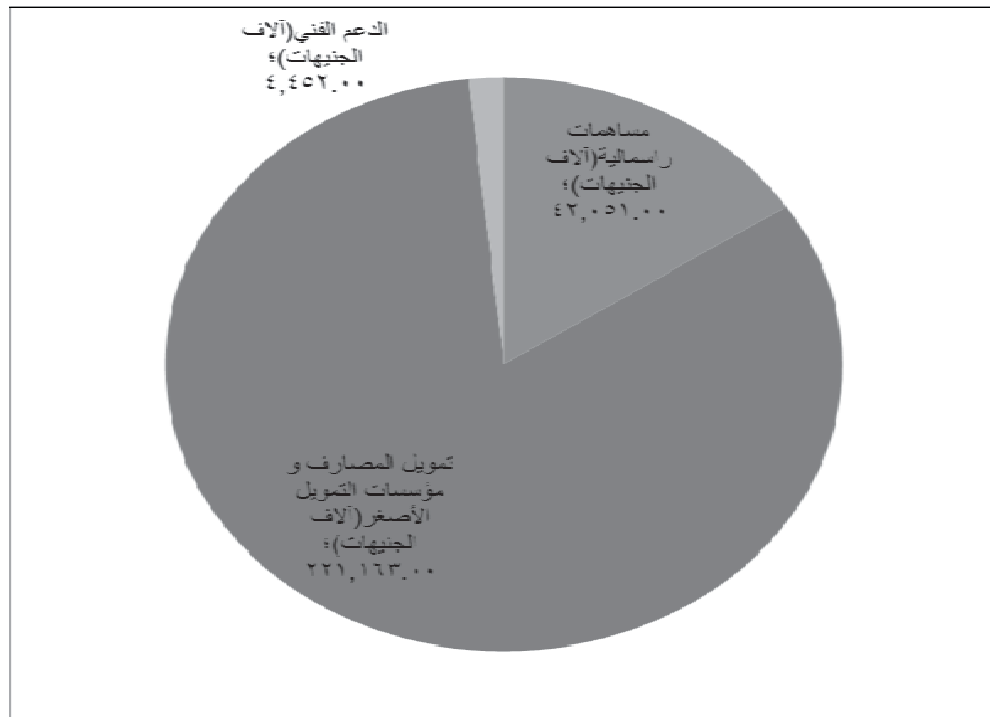
الشركة السودانية للخدمات البريدية (سودا بوست)	تعمل على استيفاء متطلبات التصديق المبدئي وقد تم إيقاف التعامل مؤقتاً
المبادرة السودانية للتنمية (سوديا)	تم منحهم التصديق المبدئي ولم تكمل مطلوبات التصديق النهائي
مؤسسة النيل الشمالية	لم تكمل مطلوبات منح التصديق
شركة جاستون	تعمل على استيفاء متطلبات التصديق المبدئي (العمل متوقف تماماً)
مؤسسة النيل الأبيض للتمويل الأصغر	تمت مخاطبة الولاية بضرورة إرفاق المستندات المطلوبة لمنح التصديق المبدئي
مؤسسة إدماج للتمويل الأصغر	تم منحها التصديق المبدئي
مؤسسة إرادة للتمويل الأصغر	تعمل على استيفاء متطلبات التصديق المبدئي
شركة الإيثار للتمويل الأصغر	تم منحها التصديق المبدئي

■ البرنامج التجريبي للمصارف التجارية العاملة في التمويل الأصغر:

قام بنك السودان المركزي بتمويل عدد ٩ مصارف بالإضافة لمؤسسة التنمية الاجتماعية - الخرطوم ، مؤسسة كسلا، مؤسسة الشباب ، ومؤسسة الجزيرة بصيغتي المشاركة والمضاربة بالإضافة إلى تقديم الدعم الفني من بناء قدراتها الفنية والمؤسسية لرفع كفاءتها وتمكينها من الوصول إلى المستهدفين بمختلف الولايات . وقد كانت أهم المخرجات من هذا الدعم الآتي:

- جملة الموارد التي خصصها بنك السودان للتمويل الأصغر حتى ١١/سبتمبر/٢٠١١ قدرها ٣٥٠,٣٠٦ آلاف جنيه تم استغلالها كآتي :
- التمويل الممنوح للبنوك ومؤسسات التمويل الأصغر ٢٢١,١٦٣ ألف جنيه .
- المساهمات الرأسمالية ٤٠,٠٥١ ألف جنيه
- الدعم الفني (بناء قدرات ، دعم مؤسسي ، تدريب) بمبلغ ٤,٤٥٢ ألف جنيه.
- الترويج ٨٣٣ ألف جنيه

و الرسم البياني أدناه يوضح توزيع الموارد التي تم تخصيصها من قبل بنك السودان المركزي :



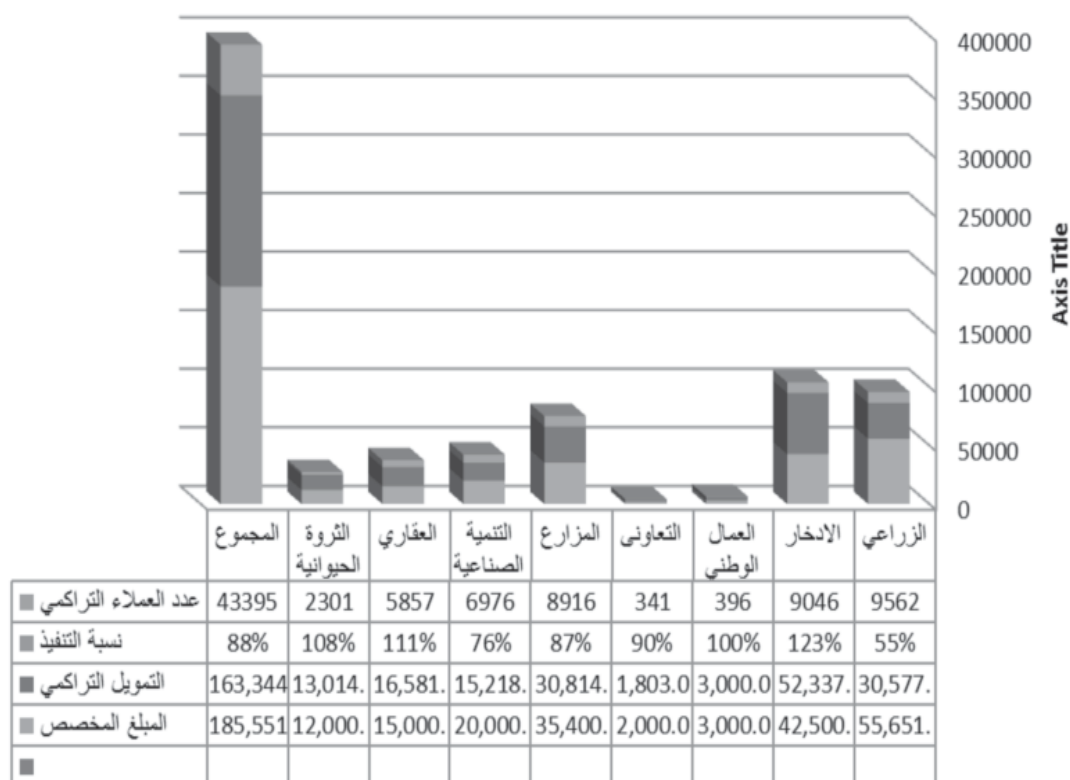
موقف مصارف ومؤسسات البرنامج التجريبي للتمويل الأصغر حتى فبراير ٢٠١١:

أولاً : المصارف:

١- موقف التنفيذ:

بلغت جملة المبالغ التي تم تخصيصها من المصارف و بنك السودان المركزي مبلغ ١٨٥,٥٥١ ألف جنيه، و قد تم تدوير هذه المبالغ في حجم تمويل تراكمي بلغ ١٦٣,٦٤٤ ألف جنيه بنسبة تنفيذ بلغت ٨٨٪ و قد استهدفت عدد ٤٣٣٩٥ عميلاً، و الرسم البياني التالي يوضح تلك العمليات:

موقف البرنامج التجريبي حتى يوليو ٢٠١١



و قد صاحب البرنامج التجريبي دعم فني وموجهات تمثلت في الآتي:

- تدريب مديري بعض الفروع والموظفين المستهدفين بالتمويل الأصغر .
- تقديم الدعم الفني لإعادة تنظيم مصرف الادخار والبنك الزراعي السوداني ، لعمل نوافذ للتمويل الأصغر .

- المساهمة في خلق بيئة مناصرة لتنمية التمويل الأصغر .
- الترويج لصناعة التمويل الأصغر من خلال قيام الورش والمنتديات وتقديم البرامج الإذاعية والتلفزيونية المتخصصة في التمويل الأصغر .
- تحسين الدور الرقابي والإشرافي الذي يشجع ويطور صناعة التمويل الأصغر.
- قيام مشاريع تنموية في القطاع الزراعي والحيواني : تصميم عدد من المشاريع لعدد من الولايات شملت الولاية الشمالية، نهر النيل، سنار، كسلا والبحر الأحمر.
- استفادة أكثر من ٨٧ ألف عميل من خدمات التمويل الأصغر.
- تشبيك مشروع ربط صغار المزارعين بالأسواق لتحقيق فائض للسوق مع محفظة أمان .
- أن تعمل هذه المصارف وفق الميزة التخصصية.
- تأسيس وحدات متخصصة في التمويل الأصغر، وتخصيص موظفين لتقديم خدمات التمويل الأصغر.
- ✓ وللمساعد على إنشاء بنى تحتية مساندة ورفع الكفاءة وتطوير الجوانب المحيطة بالتمويل الأصغر فقد عملت الوحدة على بناء قدرات المصارف ومؤسسات التمويل الأصغر من خلال عدد من الأنشطة تمثلت في الآتي:
- تدريب العاملين بالمصارف التجارية العاملة في التمويل الأصغر وذلك بمستوياتهم المختلفة شملت مدراء العموم، مدراء الإدارات وموظفي التمويل الأصغر بهذه المصارف .
- التدريب الخارجي للعاملين بالمصارف ، في أندونيسيا، يوغندا وبنغلاديش والتي شملت ٥٠ متدرباً من المصارف التجارية المختلفة.(دراسة تجارب التمويل الأصغر).
- ورش التمويل الأصغر بالولايات: شملت كل من ولاية الجزيرة - مدني ، وولاية نهر النيل - عطبرة، وولاية القضايف، وولاية شمال كردفان - الأبيض، وولاية البحر الأحمر - بورتسودان وكسلا وجنوب كردفان - كادقلي، شاركت فيها قيادات بنك السودان المركزي وقد هدفت هذه الورش إلى إعلان المشروع ورفع الوعي والتتوير بالتمويل الأصغر.

- التشاور مع قيادات الولايات حول أنجع السبل لتنمية وتطوير التمويل الأصغر بالإضافة إلى ندوات في عدد من الولايات الأخرى شارك فيها بنك السودان مع الاتحاد العربي للمنشآت الصغيرة وديوان الزكاة في كل من النيل الأبيض والنيل الأزرق.
- المنتديات الشهرية لوحدة التمويل الأصغر: عملت وحدة التمويل الأصغر على إقامة منتديات شهرية وكان الهدف منها إشراك المؤسسات والجمعيات وبمختلف القطاعات في الرأي .
- البرامج الإذاعية: تعاقدت الوحدة مع إذاعة خرطوم أف أم الاقتصادية في يوليو ٢٠٠٧ - يوليو ٢٠٠٨ لتقديم برامج تنويرية عن التمويل الأصغر في السودان .
- وقدمت من خلال برنامج " سباق المشاريع " عدداً من الحلقات _ بمعدل حلقة أسبوعياً _ هدفت إلى تعريف المجتمع بالتمويل الأصغر وأهميته في مكافحة الفقر والمساهمة في التنمية الاقتصادية. كما تمت إقامة حلقات إذاعية ولائية بهدف الترويج للتمويل الأصغر بكل من إذاعة القضارف ، وإذاعة شمال كردفان _ الأبيض.
- البرامج التلفزيونية: تعاقدت الوحدة أيضاً مع الهيئة القومية للإذاعة والتلفزيون لتبني برنامج " على خطى التنمية " وذلك بعقد عدد ٨ حلقات متخصصة شاركت فيها المصارف وبنك السودان المركزي وأكاديمية السودان للعلوم المالية والمصرفية ، واتحاد المصارف السوداني ،
- برنامج مال وأعمال
- ورش النهضة الزراعية: بالتعاون مع دائرة مكافحة الفقر بالنهضة الزراعية حيث تم عقد ورشتين الأولى تناولت التأمين الزراعي والتأمين الأصغر وورشة أخرى تناولت تصور تنفيذ نسبة ١٢٪ من محافظ المصارف للتمويل الأصغر.
- شاركت الوحدة بعدد من الأوراق في كل المنابر التي اهتمت بتطوير صناعة التمويل الأصغر ومن بينها ، منسقية الخدمة الوطنية ومشاريع استقرار الشباب بالاتحاد الوطني للشباب السوداني.

- أقامت الوحدة المنتدى التداولي لتفعيل انتشار التمويل الأصغر بالولايات .
- تقديم دورات تدريبية بواسطة أكاديمية السودان للعلوم المصرفية لعدد ٣٠٨ متدربين في البرامج الآتية.
- تدريب المتدربين (ToT).
- تدريب مقدمي خدمات التمويل الأصغر ، المستفيدين ، وأصحاب المصلحة (اتحادات ، وتعاونيات ، منظمات وأكاديميين إلخ) بالولايات).
- تدريب موظفي البنك المركزي.

تصب كل هذه الجهود السابقة في قالب سياسة بنك السودان المركزي الرامية للوصول إلى نسبة ثابتة من محافظ الجهاز المصرفي التمويلية.

وقد تحقق نتيجة لذلك نمو سنوي في التمويل الأصغر القائم إذ ارتفع من ٢٣٢ مليون جنيه سوداني في ٢٠٠٧ إلى ٢٤٣ مليون جنيه في ٢٠٠٨م بنسبة زيادة ٥٪ ، وفي عام ٢٠٠٩م ارتفع إلى ٣٣٥ مليون جنيه سوداني بنسبة زيادة ٢٨٪ ، وفي الربع الثالث من ٢٠١٠م ارتفع التمويل الأصغر إلى ٤٥٠ مليون جنيه سوداني بنسبة زيادة ٢٦٪.

وفي سياسة العام ٢٠١١ تم تحديد نسبة ٦٪ من المحافظ التمويلية للمصارف تخصص للتمويل الأصغر والتمويل متناهي الصغر ، وتقدر هذه النسبة بمبلغ ١.٤٧ مليار جنيه. بلغت نسبة تنفيذ هذه السياسة ١٦٪ حتى مطلع العام ٢٠١١ وهي نسبة جيدة نسبياً نظراً لتنامي حجم المحفظة التمويلية الكلية للمصارف بمعدل نمو ٢٢٪ للعام.

كما لم تغفل الوحدة عن تعظيم الاستفادة من هذه المبالغ للدرجة القصوى حيث سعت لتوجيه المحفظة نحو الاستخدام الأمثل من خلال توجيه المصارف للتركيز على تمويل المناطق الريفية بنسبة ٧٠٪ باعتبارها الأقل حظاً في الاستفادة من خدمات التمويل الأصغر وتخصيص ٣٠٪ من هذا التمويل لشريحة النساء.

أيضا عملت الوحدة على تشجيع المصارف للاتجاه في تخفيف الضمانات على التمويل واستخدام الضمانات غير التقليدية والسعي لتأمين التمويل حفاظاً على المحفظة وتحقيقاً للاستدامة وخدمة للعملاء وقد تعدت نسبة التأمين ٣٠٪ (من تمويل البرنامج التجريبي).

و عملت الوحدة على توجيه التمويل نحو القطاعات الإنتاجية بالاشتراك مع المصارف ذات الميزة التخصصية وتوجيه التمويل نحو مشاريع بعينها. وقد حققت القطاعات الرئيسية النسب التالية

الزراعي	الحيواني	نقل	الحرفي	الخدمي	العقاري	تجاري	أخرى
٪٢٩	٪٨	٪١٢	٪١	٪٣	٪١٥	٪١٧	٪١٥

كما سعت وحدة التمويل الأصغر لتحقيق استفادة أكبر من هذه المبالغ المخصصة

للمويل الأصغر بابتكار وسائل وآليات لزيادة نسبة التنفيذ من أهمها:-

- محفظة الأمان التي أنشئت في العام ٢٠١٠ تدار بواسطة بنك الخرطوم وبرأسمال قدره ٢٠٠ مليون جنيه يساهم فيه ديوان الزكاة بنسبة ٢٥٪.
- قد قامت الوحدة بتقديم الدعم الفني لبرنامج ربط صغار المزارعين بالأسواق فيما يلي عمليات الإرشاد الزراعي للمزارعين.
- العديد من المنظمات القاعدية والتطوعية بدأت العمل كوسائط للتمويل الأصغر في ولاية شمال كردفان، مشروع مسرة مع منظمة سترة لعدد ٥٠٠٠ من النساء بعد التدريب وبتمويل من بنك الادخار والتنمية الاجتماعية وكذلك الجمعيات الزراعية النسوية في ولاية القضايف التي فاق نسبة سدادها ٩٨ ٪، وكذلك منظمات مثل الجمعية الإفريقية للطفولة والأمومة ومنظمة الشهيد وصناع الحياة واتحاد السوداني للمرأة وكذلك تدريب المرشدين الزراعيين بالتعاون مع البنك الزراعي في ولايتي نهر النيل والشمالية.

أهم منجزات الوحدة:

- مجال التدريب :تم تدريب عدد ٩٠ من مدربي مدربين وضابط الائتمان ودورات الأخصائيين الميدانيين والتنفيذيين والممارسين ومدراء فروع المصارف ومدراء البرامج لعدد ٨٥٠ مستهدفاً ؛ وكذلك تمت إقامة العديد من ورش العمل في كل الولايات المختلفة للأئمة والدعاة والوسائط والمنتديات الشهرية والندوات حول معوقات ومشاكل التمويل الأصغر والضمانات والتعاونيات .
- المشاركة في الدورات الدولية والإقليمية المتخصصة في مجال إعداد دراسات عمل المشروعات وتحليل سلسلة القيمة الاقتصادية للمشروعات والملتقيات الدولية والمشاركة في السمنارات الدولية وغيرها .

- الترويج لصناعة التمويل الأصغر من أجل نشر ثقافة التمويل الأصغر في الأجهزة الإعلامية المختلفة في شكل دراما ومشغل وغيرها وتم إقامة المسابقات لأفضل دراسة جدوى لمشروع الدراسات والبحوث واللقاءات الإذاعية والتلفزيونية .
- تم التصديق للعديد من مؤسسات التمويل الأصغر في الولايات ودعمها فنياً وتدريب منسوبيها وكذلك تم تنشيط عمل الوسائط في ولاية الخرطوم وشمال كردفان والقضارف وغيرها من الولايات .
- المشاركة في بعض المشروعات مثل ربط المزارعين بالأسواق بالتعاون مع برنامج الغذاء العالمي .
- تفعيل نسبة ٧٠ ٪ للريف، و ٣٠ ٪ للنساء لبعض المشروعات في ولاية شمال كردفان وولاية القضارف وولاية الجزيرة .
- إصدار التشريعات والسياسات المساندة للتمويل الأصغر (تخصيص ١٢ ٪ من سقف التمويل للتمويل الأصغر).
- التصديق على الإطار الرقابي ولوائح تنظيمية ورقابية لمؤسسات التمويل الأصغر.

المشاكل والتحديات

- عدم تخصيص وحدات ونوافذ للتمويل الأصغر بفروع المصارف في بعض الولايات وهذا يؤدي إلى عدم إمكانية المتابعة الميدانية وأن صلاحية التصديق لأي عملية تمويل تتم في رئاسة تلك المصارف مما يؤدي إلى تأخير التنفيذ .
- التركيز على التمويل على بعض الصيغ الإسلامية للتمويل وأكثرها المربحة .
- تقليدية المشروعات المقدمة وفي بعض الأحيان دراسة الجدوى غير مطابقة للواقع لأن المشروعات الهدف منها النمط الاستهلاكي ليس من أجل الإنتاج .
- ضعف التنسيق و تضافر الجهود الرسمية من أجل وضع استراتيجية قومية للتمويل الأصغر، ولا بد أن يكون لكل مصالح الحكومة خطط لها و دور تساهم في انتشار وتوسيع التمويل الأصغر .

- عدم توفر بعض المستندات الرسمية والثبوتية لعملاء التمويل الأصغر في بعض المناطق الريفية .
- الانتشار الجغرافي لبعض المصارف يتركز بالمدن الكبرى أو عواصم الولايات وانعدام الخدمات المصرفية في مناطق وجود عملاء التمويل الأصغر في الريف .
- اختلاف درجة اهتمام السلطات الولائية بأهمية مشروعات التمويل الأصغر من ولاية لأخرى أدى لضعف التنفيذ في بعض الولايات .
- ثقافة المنح والهبات وكذلك عدم فهم دور التأمين التي تسود في بعض المناطق الريفية وضعف ثقافة التمويل الأصغر وسط الشرائح المستهدفة .
- ضعف السياسات والتشريعات الولائية المساندة تجاه قضايا التمويل الأصغر من إنشاء مؤسسات تمويل أصغر ولائية ورسوم محلية وضرائب ولائية .

مقترحات الحلول والرؤية المستقبلية

- تفعيل الموجهات الخاصة بإنشاء وحدات للتمويل الأصغر بفروع المصارف العاملة بالولاية والتفويض لها بصلاحيات منح التمويل وتحديد كادر مدرب في مجال التمويل الأصغر .
- إشراك وتزويد الجهاز التنفيذي في الولايات في دعم مشروعات التمويل الأصغر وكذلك المؤسسات التعليمية في إنشاء مراكز لتطوير الأعمال في تحديد ودراسة المشروعات الملائمة وذات الميزة التفضيلية للولاية .
- العمل على تسهيل الإجراءات لمنح التمويل وتفعيل الضمانات غير تقليدية .
- تنشيط آليات التنفيذ المناسبة من مصارف ومؤسسات تمويل أصغر ووسائل عن طريق توفير الكوادر الفنية المؤهلة وتقديم الدعم الفني من تدريب و نظم متابعة القروض .
- العمل على إنشاء مؤسسة تمويل أصغر في كل ولاية من ولايات السودان واستخدام الصيرفة المتنقلة للوصول إلى الشرائح المستهدفة بالمناطق الريفية .
- العمل على توفير الأوراق الثبوتية والرسمية بقيمة التكلفة لعمل التمويل الأصغر؛ ويمكن أن تضمن في قيمة التمويل .

- أهمية نشر ثقافة التمويل الأصغر والترويج له عن طريق القيادات المجتمعية من أئمة ودعاة ؛ وتكوين المجالس واللجان التنسيقية الولائية من أجل متابعة تنفيذ استراتيجية الدولة للتمويل الأصغر لمشروعات الشباب والمرأة .
- تفعيل فروع بنك السودان المركزي في الولايات وخاصة التي أنشئ فيها حديثاً فروع للبنك والعمل على تخصيص كادر مؤهل للقيام بمتابعة أمر التمويل الأصغر في كل ولاية بالتنسيق مع وحدة التمويل الأصغر .
- وضع ورسم الخطط السنوية لكل ولاية بمشاركة الجهات المعنية في الولاية من وزارات وغيرها تحت إشراف فرع بنك السودان في الولاية المعنية والعمل على توفير المعينات الضرورية .
- مواصلة الجهود والتنسيق مع الجهات الولائية لوضع الخريط الاستثمارية وكذلك ديوان الضرائب وشركات التأمين ووزارة الداخلية والجامعات الولائية بغرض تقليل تكلفة التمويل الأصغر وتوفير الوسائل المساهمية في خلق مشروعات إنتاجية ذات عائداً و جدوى .
- السعي لإنشاء مشروعات جماعية نموذجية بالتعاون مع السلطات الولائية لتكون مراكز أعمال تأهيلية لعملاء التمويل المبدئين والعمل على تفعيل دور الوسائط في متابعة العمل.
- العمل على عقد اجتماعات دورية مع وحدات التمويل الأصغر بفروع بنك السودان والمصارف والعمل على تذليل المشاكل وتبادل الخبرات من خلال ندوات .

المراجع والتي تم الرجوع إليها :

- ملامح الاستراتيجية القومية للجمهورية الثانية ٢٠١٢ - ٢٠١٦ م .
- رؤية واستراتيجية التمويل الأصغر ٢٠٠٧ - ٢٠١١ م .
- تقرير الوحدة لشهر أغسطس ٢٠١١ م .
- الإطار التنظيمي والرقابي لمؤسسات التمويل الأصغر ٢٠١١ م .

ورقة عمل بعنوان:

التمويل الأصغر في السودان الضمانات التكلفة والعائد

إعداد:

إدارة البحوث والتنمية

بنك السودان المركزي

تقديم: عبد الله سليمان أحمد

نوفمبر ٢٠١١م

التمويل الأصغر في السودان الضمانات، التكلفة والعائد

مقدمة:

✓ ظهر التمويل الأصغر للشرائح الضعيفة كعامل أساسي في السبعينيات من القرن الماضي بهدف تخفيف حدة الفقر وتنمية المجتمعات الفقيرة اجتماعياً واقتصادياً، حيث تم إنشاء بنك (جرامين) في بنغلاديش و بنك راكيات في إندونيسيا. وتقوم فكرة التمويل الأصغر على تقديم قروض ميسرة وبأسعار فائدة تجارية لتنمية المجتمعات الفقيرة اقتصادياً واجتماعياً، ولتخفيف حدة الفقر وتقليل الفجوة الطبقية بين شرائح المجتمع. ولذلك لابد من الاهتمام بدراسة الضمانات والتكلفة والعائد على التمويل الأصغر باعتبارها من العوامل التي تؤثر على نجاحه وتحقيق الأهداف المنشودة والمتمثلة في استدامة وتوفير فرص العمل وزيادة الدخل وبالتالي المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ويتضح من التجارب الدولية أن هناك ثمانى جهات تقدم التمويل الأصغر وهي: الجمعيات، المانحون والمؤسسات الحكومية بضمانة المصارف التجارية، بنوك المجتمع أو بنوك القرية، التعاونيات، اتحادات القروض التي تدعم أعضائها، المنظمات غير الحكومية، جمعيات الادخار والقروض من إسهامات الجهة المستهدفة، والمصارف التجارية الباحثة عن الأرباح.

نبذة تاريخية عن التمويل الأصغر في السودان:-

بدأ التمويل الأصغر في السودان خلال فترة الثمانينيات من القرن الماضي أي قبل أكثر من ثلاثين عاماً وهناك العديد من تجارب التمويل التقليدية في التمويل الأصغر مثل: الشيل، الختة، كشف العزاء، النفير، الجرورة، المساقاة، الصناديق الخيرية، والجمعيات التعاونية الاجتماعية.

اهتمت السياسة النقدية والتمويلية خلال فترة التسعينات بتمويل الأسر المنتجة والحرفيين والمهنيين واعتبرتها من القطاعات ذات الأولوية في التمويل المصرفي، وتخصيص نسبة ١٠٪ من محفظة تمويل البنوك للتمويل الأصغر (ما عرف بالضمان الشخصي) ومن ثم رفع إلى ١٢٪ في العام ٢٠٠٧م، وذلك في إطار خطة الدولة التي

تهدف لتخفيف حدة الفقر ، وللمساهمة في تحقيق ذلك ، أنشأ بنك السودان المركزي في العام ٢٠٠٧م وحدة متكاملة للإشراف و سن التشريعات ورسم السياسات وتطوير الصيرفة الاجتماعية والتنمية في مجال التمويل الأصغر ، وذلك بإقامة مؤسسات و أنشطة فاعلة في هذا الجانب و إزالة الفقر وسط قطاعات المجتمع ورفع مستوى المعيشة ودفع النشاط الإنتاجي لتحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة في أنحاء البلاد. هذا بالإضافة لاهتمام مؤسسات المجتمع المدني والصناديق الاجتماعية ومنظمات المجتمع المدني (NGOs).

تهدف الورقة إلى الوقوف على التجربة السودانية في التمويل الأصغر وخاصة فيما يتعلق بالضمانات والتكلفة والعائد ، والمشاكل التي تواجه التطبيق ، بالإضافة إلى تقديم بعض التوصيات التي قد تساهم في تطوير التجربة واستدامتها.

أولاً: الضمانات المستخدمة في السودان :-

وفقاً للتجربة السودانية في مجال التمويل الأصغر ، تشترط المصارف من العملاء تقديم ضمانات كافية مقابل التمويل للجوء إليها عند فشل العميل في السداد لأي سبب من الأسباب. وقد لا تتوفر لعملاء التمويل الأصغر ضمانات مادية أو عينية أو أصول أخرى ذات قيمة مادية لتقديمها للبنك كما هو معمول به بالنسبة لتمويل الفئات الأخرى التي لا يتم التصديق بالتمويل لها إلا بعد استلام البنك للضمانات الكافية والتي تفوق قيمتها مبلغ التمويل والتي يتصرف فيها البنك وفق ما يراه لاستعادة حقوقه عند حدوث تعثر.

استخدمت التجربة الأولى للتمويل الأصغر خلال فترة التسعينات من القرن الماضي الضمانات التقليدية (العقاري ، الأصول والضمانات الشخصية). وبعد تزايد الاهتمام بالتمويل الأصغر في السودان في العام ٢٠٠٦م ، تم إعداد دراسة حول الضمانات التقليدية والبديلة ودورها في توسيع نطاق خدمات التمويل الأصغر من قبل شركة يونيكونز للاستشارات المحدودة في يوليو ٢٠٠٧م . قام فريق الدراسة بمسح ميداني شمل ثلاث من ولايات السودان هي: الخرطوم ، شمال كردفان والقضارف لتعطي صورة عن الاختلافات الاجتماعية والاقتصادية والديمقراطية التي في ظلها يمارس التمويل الأصغر. وقد تم اختيار ثلاثة بنوك لغرض إجراء المسح وهي مصرف الادخار

والتنمية الاجتماعية، البنك الزراعي السوداني ومصرف التنمية التعاوني الإسلامي، وذلك لأنها تقدم التمويل الأصغر بحجم أكبر مقارنة مع المصارف الأخرى. وقد أظهرت نتائج المسح على المصارف الثلاثة المختارة، بالإضافة إلى المنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني أنها تقوم بتطبيق الأنواع الموضحة في الجدول رقم (١) من الضمانات غير التقليدية بدرجات متفاوتة.

الجدول رقم (١) الضمانات المطبقة من قبل البنوك المختارة والمنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني لعملاء التمويل الأصغر.

البنوك الثلاثة (الادخار، الزراعي، التنمية التعاوني)	المنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني
١. الضمان الشخصي كطرف ثالث : مدعوم بشيك أو شيكات صادرة بتاريخ لاحق ، يقدمه الضامن كمسؤول ثانٍ عن القرض.	١. أنواع مختلفة من الضمان الشخصي كطرف ثالث
٢. صناديق الضمان (الودائع الوقفية) الخاصة بقروض المانحين	٢. ضمان المجموعة.
٣. رهن الممتلكات المنقولة .	٣. رهن الممتلكات الصغيرة القيمة
٤. صناديق ضمان قروض منظمات المجتمع المحلي.	٤. حجز المدخرات كضمان.
٥. الشخصية الاعتبارية لمنظمة المجتمع المحلي .	٥. الاحتفاظ بوثائق الملكية لحين السداد التام للقرض.
٦. تعهد منظمات المجتمع المحلي بتسليم العملاء المقصرين في التسديد على المصارف المعنية.	٦. التوقيع على تعهد قانوني بعدم التصرف في الأصول والسلع إلى حين اكتمال السداد.
٧. ضمان راتب شهري.	٧. رهن الدخول ، الرواتب أو المعاشات التقاعدية المستقبلية كضمان.
	٨. تحرير سندات إذنية لضمان السداد.

المصدر: شركة يونيكونز للاستشارات المحدودة يوليو ٢٠٠٧م
يتضح من الجدول رقم (١) أن هناك تبايناً بسيطاً في أنواع الضمانات المطبقة من قبل البنوك والمنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني لعملاء التمويل الأصغر. وفي إطار جهوده لتطوير ضمانات التمويل الأصغر، أصدر بنك السودان المركزي، المنشور رقم (٢٠٠٨/٥) بتاريخ ٢٠٠٨/٣/١٠ استحدث فيه الضمانات غير التقليدية المصاحبة للتمويل الأصغر والتي شملت :-
- ضمان المجموعة كالجمعيات والاتحادات وهي التي تتحمل مسؤولية سداد التمويل.

- ضمان حجز المدخرات للأفراد أو المجموعات لمجموعة مكونة من ١٥ - ٢٠ عضواً.
- ضمان رهن الممتلكات المنقولة لتمويل الأفراد والمجموعات عن طريق وثيقة الملكية.
- ضمان الرهن الحيازي للممتلكات القيمة لتمويل الأفراد من قبل المصارف أو المؤسسات مع مراعاة تقلبات الأسعار في السوق عند تحديد حجم التمويل.
- كل ذلك لتحفيز المصارف لتوفير الخدمات للفقراء النشطين اقتصادياً وإدماجهم في المؤسسات المالية الرسمية .

الجدول رقم(٢) يوضح الضمانات المطلوبة من قبل البنوك لعملاء التمويل الأصغر (نهاية ٢٠١٠م)

مليون جنيه

اسم البنك	شيكات آجلة	ضمان شخصي	رهونات مختلفة	ضمان مرتب/معاش	مستندات طرف البنك	إقرارة	الإجمالي
البنك العقاري	١٣٨٠	٤٦٦.٣	٢٤٣	-	-	٩٥.٠٥	٥١٣٩.٨٤٧
الثروة الحيوانية		١٤٨٦.٠٧٧	٣٣.٩١٩	-	-	-	١٥١٩.٩٩٦
التممية الصناعية	٦٧٣٥.٧٦٤	٣٦١٧.٨٠٤	-	-	-	-	١٠٣٤٣.٥٦٨
بنك العمال	-	٢١٧٤.٥٧٩	١٦٣.٩٨٨	-	٧٤.٥١	-	٢.٤١٣.٠٨
المزارع التجاري	-	١٥.٦٧٢.٦١	٧٧٤.١٦	١٨٩.١٤	-	٣.٢٨١.٠٠	١٩٩١٦.٩
التممية التعاوني	-	٨٥٩.٧٤	٧.٣٩	٥.٥	-	-	٨٧٢.٦٢٩
الزراعي السوداني	-	٢٣.٥٧٩.٢١	-	-	-	-	٢٣.٥٧٩.٢١
مصرف الادخار	-	٧.٠٢٢.٨٩	-	١.٥٨٠.١٥	-	١٧٥.٥٧	٨.٧٧٨.٦١
الإجمالي	٦.٨٦٤.٣٦	٥٩.٠٧٦.٠١	١.٢٢٢.٥٥	١.٧٧٤.٧٩	٧٤.٥١	٣.٥٥١.٦٢	٧٢.٥٦٣.٨٤

المصدر: وحدة التمويل الأصغر.

من خلال الجدول رقم (٢) يلاحظ الآتي :

- استخدمت كل البنوك الضمان الشخصي لتمويل عملائها لأن هذه الصيغة معمول بها وأثبتت نجاحها من قبل.
- يتم تمويل العملاء بضمان شيكات آجلة باستثناء البنك العقاري ، وبنك التنمية الصناعية.
- قدمت معظم البنوك تمويلاً بضمان رهونات متعددة بتنفيذ عمليات التمويل الأصغر لعملائها عدا بنك التنمية الصناعي، الزراعي السوداني والادخار.
- بالرغم من أن عمليات التمويل الأصغر تستهدف النشطين اقتصادياً من المعاشيين والمعلمين، إلا أن معظم البنوك تجاهلت ضمان المرتب والمعاش عدا بنك المزارع التجاري والتنمية التعاوني. وكذا الحال ضمان المستندات طرف البنك والذي لم تطبقه البنوك عدا بنك العمال.
- تم تمويل العملاء بضمان إقرار وثيقة في كل من البنك العقاري، المزارع التجاري ومصرف الادخار.

ثانياً؛ تكلفة التمويل الأصغر:-

تعتبر تكلفة التمويل الأصغر من أكثر العوامل المؤثرة على سلوك جانبي العرض (البنوك والمؤسسات) والطلب (العملاء)، وبالتالي تعتبر من العوامل التي تؤدي لظهور فجوة بين العرض والطلب مما يترتب عليه حرمان شريحة كبيرة من عملاء التمويل الأصغر . يرى البعض أن خدمات التمويل الأصغر مكلفة، وهذا لا يشجع العديد من البنوك العاملة في القطاع المصرفي للدخول في هذا المجال وذلك نسبة لتعدد المعاملات والمتطلبات للتمويل الأصغر ، ولذا فإن نجاح مؤسسات التمويل الأصغر مرتبطة بتحقيقها للاستدامة وتغطية كافة مصاريفها المالية والتشغيلية والإدارية بالإضافة إلى تكلفة رأس المال بما في ذلك تكلفة التضخم و خسائر القروض نتيجة للتعثر.

أسباب ارتفاع تكلفة التمويل الأصغر:-

تشير التجربة إلى أن ارتفاع تكلفة التمويل الأصغر قد يعزى إلى عدد من العوامل في جانب العرض والطلب ، (المؤسسات في جانب العرض وعملاء التمويل الأصغر في جانب الطلب)، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول رقم (٣) .

الجدول رقم (٣) التكاليف التي تنشأ من الطرفين عند إجراء عملية التمويل الأصغر :

من جانب طالب التمويل	من جانب الممول
١. الرسوم والمصروفات التي يتحملها طالب التمويل لتوفير المستندات والأوراق الثبوتية التي تطلبها الممول، ولذلك تعرف التكلفة التي تنشأ نتيجة لهذه الالتزامات باسم التكلفة المباشرة .	١. جمع معلومات تستطيع المؤسسة من خلالها معرفة العوامل المتعلقة بالجدارة الائتمانية للعميل (دراسة العميل) ومعرفة الجوانب التي تتعلق بالنشاط موضوع التمويل (دراسة العملية)، ولذلك تعرف التكلفة هنا بتكلفة المعلومات.
٢. المصروفات الأخرى التي يتحملها طالب التمويل أثناء فترة التفاوض على التمويل وحتى الحصول عليه، ولذلك يعرف هذا النوع من التكلفة باسم التكلفة غير المباشرة .	٢. الإشراف والمتابعة لمعرفة أي تغيير يطرأ على الموقف الاقتصادي للعميل أو لتجنب سوء استخدام العميل للتمويل أو لتجنب التصرف غير القانوني من قبل العميل في الرهن أو الضمان المصاحب لعملية التمويل.
٣. الزمن الضائع على العميل خلال فترة التفاوض على التمويل ، بحيث ينظر إليه من زاوية الدخل الذي كان من الممكن استغلاله في أي نشاط يدر عليه عائد، ولذلك تعرف التكلفة التي تنشأ نتيجة لهذا الزمن الضائع باسم تكلفة الفرصة البديلة.	٣. جمع المعلومات المتعلقة بتجنب عدم استرداد التمويل جزئياً أو كلياً، ولذلك تعرف التكلفة هنا باسم تكلفة المخاطر.

المصدر: دراسة تكلفة التمويل وأثرها على سلوك المصارف لدكتور عصام الليثي.

يتضح من الجدول رقم (٣) أن هنالك عدداً من العوامل التي تؤدي لارتفاع تكلفة التمويل الأصغر منها الإجراءات من قبل الممول وتعدد الرسوم والمصروفات الأخرى التي يتحملها طالب التمويل . وهناك معوقات إضافية في جانبي العرض والطلب ومنها على سبيل المثال :-

المشاكل والمعوقات المرتبطة بالمصارف :

- عدم توفر أو كفاية الضمانات المطلوبة للتمويل طويل الأجل المطلوب للتمويل وارتفاع نسبة المخاطر.
- ضعف الخبرة المصرفية لأصحاب المشروعات الصغيرة وغياب المعلومات المالية الدقيقة.
- ضعف دراسات الجدوى المقدمة من أصحاب المشروعات الصغيرة.
- ضعف حجم القروض المطلوبة وارتفاع تكاليف العمليات مما ينعكس على ضعف الأرباح المتحصلة بواسطة المصارف.
- انخفاض القدرة على التسويق لدى أصحاب المشروعات الصغيرة و بالتالي زيادة مخاطر عدم السداد.

المشاكل والمعوقات المرتبطة بالعملاء:

- ضعف القدرات الإدارية و مهارات إعداد دراسات الجدوى والبيانات المطلوبة من قبل المصارف.
- نقص المهارات المطلوبة في مجال التسويق و القدرة على مراقبة و تطوير وتحسين الإنتاج وتسويقه .
- محدودية الموارد الذاتية للعملاء و ارتفاع نسبة الفقر مما يزيد من مخاطر التعدي على التمويل لتغطية الاحتياجات الحياتية.

العوامل التي تؤثر على تكلفة التمويل :-

- هنالك العديد من العوامل التي تجعل تكلفة التمويل الأصغر عالية منها :
- خبرة العميل : كلما كان خبرة العميل أكثر تعاملأ مع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى كلما أدى ذلك إلى التقليل من الموانع والصعوبات والعكس صحيح .
 - حجم مبلغ التمويل : كلما كان حجم مبلغ التمويل أكبر كلما أدى إلى تخفيض التكلفة ، أي وجود علاقة عكسية بينهما .

- سرعة البت في قرار التمويل : كلما كانت الفترة الزمنية بين التقدم لطلب التمويل والحصول عليه قصيرة، كلما أدى ذلك إلى تخفيض تكلفة التمويل ، أي وجود علاقة طردية بينهما .
- البعد المكاني : كلما بعدت المسافة بين مؤسسة التمويل وأماكن وجود عملائها، كلما كان ذلك سبباً في ارتفاع تكلفة التمويل، مما يعني وجود علاقة طردية بين البعد المكاني وتكلفة التمويل.
- طبيعة النشاط الممول : يعتبر التباين في الأنشطة موضوع التمويل سبباً في ارتفاع تكلفة التمويل، على سبيل المثال تكون تكلفة التمويل الزراعي أعلى مقارنة بتكلفة تمويل النشاط الصناعي أو تمويل النشاط الخدمي .
- استخدام التقنية الإلكترونية : مما لاشك فيه أن استخدام التقنية المصرفية يترتب عليه تخفيض كبير في تكلفة تقديم الخدمات المصرفية ، و يترتب هذا الأثر على خدمة التمويل الأصغر .

• المخاطر المحتملة الأخرى لعملاء التمويل الأصغر :

- قد يحدث سوء تفاهم بين عملاء التمويل الأصغر والبنوك في السودان نتيجة لعدم معرفة هؤلاء الشريحة بحقائق التمويل وشروطه. ويكمن حجم المخاطر لعملاء التمويل الأصغر في مراحل ثلاث هي: مرحلة ما قبل التمويل وعند التمويل و ما بعد التمويل.
- ففي مرحلة ما قبل التمويل قد يواجه العميل ببعض المعلومات والدعاية غير الصحيحة عن التسعير وعن هوامش عمليات التمويل الأصغر ووضع عمولات ورسوم داخلية غير مرئية وغير قانونية .
 - أما عند التمويل قد يواجه العميل بهوامش ورسوم تمويل عالية وغير مبررة مقارنة بتكلفة التمويل، أو عدم ملائمة صياغة العقود من الناحية اللغوية أو من ناحية المحتوى مع متطلبات العميل، أو الإفراط في التمويل دون أسس تحدده المقدرة على السداد مما يوقع العميل في شرك المديونية ، أو التمييز بين طالبي التمويل الأصغر عند منح التمويل لأسباب غير منطقية.

- أما مابعد التمويل قد يواجه العميل أحياناً إذا لم يقيم بالسداد بإجراءات قانونية ضده دون الحق في الدفاع عن نفسه، أو رفض منح التمويل مرة أخرى حتى في حالة نجاح التجربة الأولى وحسن أداء العميل .

ثالثاً: العائد على التمويل الأصغر:-

تهدف مؤسسات التمويل الأصغر إلى تخفيف حدة الفقر وتوفير فرص العمل، والحصول على عائد، أو تحقيق ربح مناسب لتغطية التكلفة، وضمان استمرار الأنشطة والمشروعات بعد نهاية فترة التمويل للمشروع بشكل كلي أو جزئي ، وبالتالي تواجه المؤسسات مشكلة تحقيق التوازن بين العائد الاجتماعي والعائد المالي . ويمكن قياس العائد على التمويل الأصغر من خلال أثره على مستوى الأسرة ، على المستوى الفردي و على مستوى المشروع .

على مستوى الأسرة:

- يؤدي التمويل الأصغر إلى زيادة دخل الأسرة ، لأن استخدام التمويل والودائع يمكن أن يحدث تنوعاً لمصادر الدخل أو يحدث نمواً للمشروع .

- ن توفير الخدمات المالية يمكن الزبائن/ العملاء من بناء وتغيير ممتلكاتهم، حيث يمكن استخدام التمويل الأصغر للحصول على قطعة أرض أو القيام بعمليات البناء، أو صيانة المنازل أو شراء سلع استهلاكية أو للاستثمار الذاتي مثل الاهتمام بالصحة والتعليم .

- يساعد التمويل الأصغر الفقراء ومحدودي الدخل النشطين على اكتساب المهارات الاقتصادية ، الإدارية والمالية وذلك بإدارة المشروع بصورة تمكنهم من توليد الدخل وإضافة فرص العمل .

على المستوى الفردي:

- يوسع التمويل الأصغر فرصة المشاركة في توفير احتياجات الأسرة، ويصاحب ذلك الاستقلال الاقتصادي ونمو الدخل وزيادة في الفرص الجديدة .

- يميل زبائن/ عملاء التمويل الأصغر إلى أن تكون لديهم مستويات ادخارية أعلى كغيرهم وهذا عنصر مهم لبناء الأصول.

على مستوى المشروع:

- يؤدي التمويل الأصغر إلى زيادة حجم إيرادات المشروع الممول نتيجة لخدمات التمويل الأصغر ولكن ليس دائماً كما هو متوقع .
 - إيجاد الوظائف في المشاريع الفردية عادة ما يكون محدوداً ، ولكن في حال توسع المشروع داخل الأسرة يمكن أن يوفر ذلك فرص عمل لغيره .
- وفقاً للممارسات العالمية (أفضل الممارسات) ، هنالك عدة مؤشرات لقياس العائد الاجتماعي والاقتصادي كما يوضح الجدول رقم (٤) :
- الجدول رقم (٤) مؤشرات قياس العائد الاجتماعي والاقتصادي

مؤشرات العائد الاقتصادي	مؤشرات العائد الاجتماعي
١.نسبة المساهمة في رفع الإنتاجية.	١.المعيشة ونوعية الحياة : وتشمل مؤشرات العوامل التي تؤثر على تصرفات الأفراد تجاه الأسر والأصدقاء، المساواة في النوع والمشاركة في النشاطات الاجتماعية والاعتماد على النفس والاستقرار.
٢. نسبة المساهمة في الدخل القومي.	٢. التعليم والمعرفة :ويشمل تعليم الأبناء ومحو الأمية واكتساب المهارات والمعلومات.
٣. نسبة المساهمة في توفير فرص العمل.	٣.المجتمع والتواصل الاجتماعي والثقافة: ويشمل الرفاهية الاجتماعية وشبكة النشاط والقيم المجتمعية.
٤. نسبة المساهمة في تخفيف حدة الفقر.	٤. الصحة والوضع الجسماني والعقلي: وتشمل التغذية والخدمات البيئية والخلو من الأمراض ورفع معدلات حياة الأطفال عند الولادة.

يتضح من خلال الجدول رقم(٤) ، أنه من السهل تحديد المؤشرات المتعلقة بالعائد الاجتماعي للتمويل الأصغر ، إلا أنه من الصعوبة أن يتم قياسه ، وذلك لأن تكلفة توفير المعلومات ربما تكون أكبر من قيمتها العملية ، أو ربما يكون هذا النوع من المعلومات غير متوفر بالطريقة المطلوبة كميّاً. ويرى البعض أن هناك عوائد اجتماعية قصيرة المدى يمكن تحقيقها وكذلك يمكن تقييمها من ناحية رقمية كزيادة الدخل

وعدد الوظائف. بينما هنالك عوائد تظهر على المدى الطويل ويصعب تقييمها مثل تحسن المستوى الصحي أو التعليمي. أيضاً يرى البعض أن دراسات تقييم العائد من التمويل الأصغر تهتم بالجانب الاقتصادي، وتقوم بقياس التحولات في الرفاهية عن طريق قياس الأصول العينية الملموسة وباستخدام قيم رقمية محددة مثل الدخل والتوظيف والادخار والإنفاق والحصول على الأصول العينية، ويرون أن العائد الاقتصادي يقدم نظرة عادلة لقياس فعالية المؤسسات، إلا أنه لا يقيس العائد الاجتماعي. ويتضح هنا مدى التباين بين مؤشرات العائد الاجتماعي والعائد الاقتصادي في تحقيق مؤسسات التمويل الأصغر لأهدافها ، ولن يتم تحقيق الأهداف إلا باكتمال الجانبين ، فمؤسسة التمويل الأصغر التي تحقق أداءً مالياً جيداً وتفشل في تحقيق الجوانب الاجتماعية لا تعتبر ناجحة والعكس صحيح.

الخلاصة والتوصيات :-

الخلاصة :

في جانب الضمانات :

تشير التجربة إلى أن الضمانات تؤثر سلباً على تدفق التمويل الأصغر، وذلك نسبة لعدم توفر الضمانات التقليدية لدى عدد كبير من العملاء المستهدفين وقد أدى ذلك للتفكير في إيجاد ضمانات أخرى بديلة ومنها الضمان الجماعي (الاتحادات والنقابات)، العمد والمشائخ، الضمان بالمرتب والمعاش . وقد تواجه مؤسسات التمويل الأصغر صعوبة في الرجوع للضمانات الجماعية في حال فشل العميل في السداد مما ينعكس سلباً على استدامة التمويل .

في جانب التكلفة :

يتصف سلوك المصارف السودانية بمبدأ عدم التخصصية في مجال التمويل الأصغر مما يعني أن تحديد أي سقف للتمويل الأصغر من قبل البنك المركزي قد لا يجد طريقه للتنفيذ أو الحماس الكامل من قبل المصارف غير المتخصصة، أو ذات التجربة المحدودة في هذا المجال، بالإضافة إلى طول الفترة وتعقيد الإجراءات المتعلقة بالحصول على التمويل يترتب عليه ارتفاع تكلفة التمويل لدى الطرفين ،

الأمر الذي يدفع المصارف إلى اللجوء إلى إقصاء الشريحة المستهدفة من عملاء التمويل الأصغر أو عزوفهم ومن ثم اللجوء إلى التمويل المصرفي العادي والبحث عن بدائل أخرى .

في جانب العائد؛

بالرغم من مرور خمس سنوات من عمر تجربة التمويل الأصغر في السودان، يرى البعض صعوبة تقييم وتقدير العائد على التمويل الأصغر نسبة لغياب المعلومات الدقيقة، بالإضافة إلى صعوبة إجراء تقديرات رقمية أو كمية لبعض النتائج، إلا أن التجربة تشير إلى توفير فرص العمل لعدد كبير من المستهدفين وزيادة الدخل وبالتالي المساهمة الإيجابية في تخفيف حدة الفقر وزيادة الناتج المحلي الإجمالي .

التوصيات :-

في جانب الضمانات توصي الورقة بالآتي :

- تأسيس مؤسسة عامة أو صندوق لضمان التمويل الأصغر يساهم فيه ديوان الزكاة ومنظمات المجتمع المدني والأمم المتحدة والمنظمات الخيرية الأخرى ، وتخصص فيه نسبة من المبلغ المحدد للتمويل الأصغر في الموازنة العامة السنوية ، وعند فشل العميل في السداد يلجأ البنك إليها كمنقذ أخير لسداد مبلغ الصناديق أو ما تبقى منه من أقساط التمويل ، وبهذا تقدم الدولة الضمان الكافي للتمويل الأصغر ولا تتعرض بنوك التمويل الأصغر للإفلاس .
- النظر في إيجاد آلية للاستفادة من جهود المنظمات غير الحكومية (NGOs) المحلية والأجنبية ، بالإضافة لبرامج الأمم المتحدة لتساهم بصورة فعالة في تخفيف الفقر بجانب تمويل المصارف .
- منح التمويل الأصغر عبر جمعيات أو اتحادات أو مشايخ أو عمد لتتولى عملية الاتصال بالبنوك نيابة عن العملاء المستهدفين ، وفي هذا الإطار تقوم تلك الجهات بتقديم مشروعات مناسبة وذات جدوى اقتصادية للبنوك ، وأن يتم تسويق المنتجات عن طريق لجان تكون لهذا الغرض وأن يتم إيداع الإيرادات بالبنك الذي قدم

التمويل ويتم توزيع المبلغ بنسب يتم الاتفاق عليها من قبل البنك والعميل ، وفي هذا الإطار يمكن النظر في ضرورة منح التمويل على أساس التدفق النقدي كضمان بدلاً من التركيز على الضمانات التقليدية العينية .

- ضرورة مراجعة وتقييم الضمانات (من باب أن الفقير لا يملك أصلاً) وإيجاد رؤى وأفكار وسياسات كلية لتسهيل التمويل للمحتاجين ، بالإضافة إلى تفعيل التأمين على عمليات التمويل الأصغر وذلك للمساعدة على تخفيف الصدمات وتقليل المخاطر ، وتفعيل الضمانات غير التقليدية.

في جانب التكلفة توصي الورقة بالآتي:-

- تبسيط وتسهيل الإجراءات المستندية لعملاء التمويل الأصغر عند عملية فتح الحساب لحين الحصول على التمويل ، وأن تكون فترة سداد الأقساط خلال عامين أو ثلاثة على الأقل مع النظر في تخفيض تكلفة التمويل و تنشيط فكرة البنوك المتنقلة للوصول للمناطق الريفية .
- الحد من العمولات والرسوم غير القانونية وإزالتها ، وذلك باتخاذ التشريعات واللوائح في مرحلة ما قبل التمويل ، بالإضافة إلى إعفاء أو تخفيض التكلفة للمستهدفين من الفقراء الناشطين اقتصادياً من الضرائب والرسوم الأخرى التي تصاحب عمليات التمويل .
- وفي جانب العائد توصي الورقة بالآتي:-
- ضرورة قياس مؤشرات العائد الاجتماعي والعائد الاقتصادي من خلال البحث عن معايير كمية عادلة وملموسة لقياس فعالية مؤسسات التمويل الأصغر في تحقيق أهدافها.
- ضرورة إعداد دراسة ميدانية لتقييم تجربة التمويل الأصغر بالتركيز على العائد الاجتماعي ومدى مساهمة التجربة في تخفيض حدة الفقر في السودان.

المصادر:

١. ورقة عن تقدير العائد الاجتماعي من التمويل الأصغر في المصارف السودانية - برفيسور بدرالدين عبدالرحيم إبراهيم - يونيو ٢٠١١
٢. الضمانات المصاحبة ودورها في توسيع نطاق التمويل في السودان يونيكونز للاستشارات - نوفمبر ٢٠٠٧.
٣. تكلفة التمويل وأثرها على سلوك المصارف في تقديم التمويل الأصغر - د. عصام محمد على الليثي - أكاديمية السودان للعلوم المصرفية المالية - يناير ٢٠٠٨.
٤. منشورات وتقارير بنك السودان المركزي لأعوام مختلفة.
٥. موقع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP).
٦. موقع الشبكة العربية للتمويل الأصغر (سنابل).
٧. ورقة عن إخفاقات وتحديات تجربة التمويل الأصغر في المصارف السودانية - بروفيسور بدرالدين إبراهيم. أكتوبر ٢٠١١
٨. تجربة المصارف السودانية في تخفيف حدة الفقر - المصري (العدد ٣٥) - محمد الحسن محمد أحمد الخليفة - مصطفى إبراهيم عبدالنبي ٢٠٠٤

ورقة بعنوان :

تجربة التمويل الأصغر في ولاية جنوب دار فور الفرص والتحديات

إعداد :

د. أبوبكر آدم طاهر

أستاذ مساعد بجامعة نيا لا قسم الاقتصاد وعميد كلية الدراسات العليا

أ. محمود محمد عبد العزيز

محاضر بجامعة نيا لا ورئيس قسم الاقتصاد

مقدمة:

التمويل الأصغر والذي بينته وأوضحته منشورات بنك السودان بأنه تمويل نقدي أو عيني أو خدمي لا يتجاوز العشرة آلاف جنيه ويمنح للفرد أو مجموعة أفراد متضامنين لمساعدتهم في الإنتاج أو تقديم الإنتاج أو تقديم خدمات ليتأتي دخلهم من عائد بيعها. التمويل الأصغر الذي وجه بنك السودان بأن يمنح للعملاء الصغار أو الناشطين اقتصادياً والذين يقل دخلهم الشهري عن ضعف الحد الأدنى للأجور ولا يستفيدون من مصادر التمويل الرسمي.

حدد بنك السودان ضمانات تتناسب مع بنيات وقدرات الشرائح المستهدفة كالضمان الشخصي وضمان المجموعات والنقابات والتنظيمات وضمان رهن المنقولات والمدخرات والدخل وهي ضمانات قادرة على الحفاظ على التمويل الأصغر وضمان عودة الأقساط إلى المصارف كما حرص بنك السودان على مرونة الشروط الائتمانية. وفي سبيل دفع وتصميم التجربة، أقدم البنك المركزي على إلزام المصارف بتخصيص نسبة ١٢٪ من سقف تمويلها ليخصص للتمويل الأصغر وإنشاء وحدة للتمويل الأصغر تابعة له لهدف تحديد وتطوير وتنويع التمويل بغرض تنويع الإنتاج وتبسيط الإجراءات والضمانات والبحث عن ضمانات غير تقليدية وبناء قدرات الموظفين وتدريب المستفيدين من التمويل الأصغر. وسمح للمصارف بمشاركة ديوان الزكاة في توفير مصادر التمويل الأصغر (تجربة بنك الخرطوم) وإنشاء محافظ التمويل الأصغر واستخدام الصيرفة المتنقلة واعتماد المشروعات ذات الميزة التنموية ونشر ثقافة التمويل الأصغر بين الفئات المستهدفة.

وكما سعى بنك السودان لإنشاء جهاز رقابي للتمويل الأصغر بهدف التوسعة في عمليات منح التمويل لصغار المنتجين وتغطية أكبر فئة من الفقراء والنشطين اقتصادياً ورفع نسبة النساء المستفيدات إلى ٥٠٪ وضم القطاع غير الرسمي إلى القطاع المالي.

رغم تطبيق فكرة التمويل الأصغر منذ فترة طويلة نسبياً إلا أنها حديثة التجربة بالنسبة لولايات دارفور مما جعلها تواجه بعض التحديات والصعوبات، كما أن التجربة

بالولاية حتى اللحظة لم تجد الرضى من المستهدفين ولم تحقق إلا جزءاً يسيراً جداً من أهدافها والتي نوضحها في هذه الورقة لاحقاً. ونظراً لتوافر العديد من الفرص الاستثمارية بالولاية في مجال المشروعات الإنتاجية الصغيرة التي تحتاج إلى توفير التمويل يمكن للتمويل الأصغر أن يحقق نجاحاً بالولاية إذا ما تم تدارك الأخطاء ووضع التدابير والحلول اللازمة التي تتماشى مع ظروف الولاية والتي سنلخصها أيضاً في توصيات هذه الورقة.

المنهجية:

اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لوصف الظاهرة ، وتم من خلاله إجراء مقابلة شملت ١١٢ شخصاً مستحقين وتتوافر فيهم شروط التمويل الأصغر المذكورة آنفاً ولم يتمكنوا من الحصول على التمويل الأصغر ، وكذلك إجراء مقابلة أخرى مع ١٠ من المستفيدين من التمويل الأصغر للإجابة على عدد من الأسئلة التي وضحت حجم الفرص والتحديات التي تواجه التمويل الأصغر في الولاية.

الهدف من الدراسة:

هدفت الدراسة إلى تقييم تجربة التمويل الأصغر بولاية جنوب دار فور للتعرف على حجم إنجاز الأهداف المرسومة لها وما صاحبه من تحديات وكذلك معرفة مقدار الفرص المتاحة للتمويل مستقبلاً.

أولاً : الفرص المتاحة للتمويل الأصغر بولاية جنوب دارفور:

ولاية جنوب دارفور تعتبر من الولايات الغنية بمواردها الطبيعية وكثافة سكانها وقد اشتهرت هذه الولاية بالتجارة والرعي حيث تحتل المرتبة الأولى في السودان من حيث الإنتاج الحيواني ، كما تساهم الولاية بإنتاج مقدر من القطاع الزراعي وعليه فإن الفرص المتاحة للاستثمار في الولاية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بهذه الأنشطة التي تصنف اقتصادياً أنها أنشطة ذات إنتاج حقيقي يضيف للناتج القومي ، ويمكن تلخيص الفرص الاستثمارية في المجالات التالية:

- الاستثمار في مجال تربية الدواجن اللاحمة والبياضة بهدف تغطية الطلب المحلي في مدينة نيالا والمحليات.

- الاستثمار في مجالات تسمين العجول وتربية الماعز حيث تتوافر المراعي الطبيعية والعناية البيطرية.
- الاستثمار في مجالات الورش والحداة والنجارة نظراً لتوفر المواد الخام والأيدي العاملة المدربة.
- تمويل المشروعات ذات الصناعات الصغيرة في المناطق الريفية خاصة صناعات الجلود والبروش والحرف اليدوية.
- تمويل صغار المزارعين النشطين اقتصادياً الذين لديهم حيازات من الأراضي الصالحة للزراعة ولا يملكون التمويل اللازم.
- مشروعات الإنتاج وصناعة الجبن.
- إنشاء كمائن للطوب المضغوط لتغطية الاحتياجات المحلية من مواد البناء والمساعدة على الحد من التدهور البيئي.
- تمويل أصحاب المحال التجارية الصغيرة من الفقراء وذلك بإنشاء أماكن دائمة لهم وتجار المحاصيل والفواكه.

العوامل المساعدة على نجاح برنامج التمويل الأصغر بالولاية؛

- قلة المخاطر التي تواجه التمويل الأصغر وانعدام ظواهر عدم السداد أو التغير لدى المستفيدين نظراً لحرصهم على المحافظة على المركز الاجتماعي والسمعة الحسنة للحفاظ على الرصيد الاجتماعي المحلي للممول وهو عامل يساعد على نجاح فكرة التمويل الأصغر.
- إنشاء الوحدات الإنتاجية الصغيرة في مناطق الريف وهي تشكل نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي بالولاية وتشجع وتوفر الفرص الاستثمارية داخل الولاية.
- ارتفاع معدلات الأرباح الممكن تحقيقها من التمويل الأصغر.
- يمكن للبنوك أن توزع المخاطر على عدد كبير من العملاء في نشاط التمويل الأصغر.
- دخول البنوك في أسواق جديدة والتعامل مع عملاء جدد يتعاملون لأول مرة مع الجهاز المصرفي يساعد على نشر ثقافة التعامل مع المصارف.

التحديات:

أجرى الباحثان مقابلة شملت ١٢٢ مستجيباً من أسواق مدينة نيالا مستوفين لشروط ومتطلبات التمويل الأصغر، ١١٢ منهم لم يتمكنوا من الحصول على التمويل الأصغر، و١٠ فقط حصلوا على التمويل الأصغر. وشملت هذه العينة الفئات المختلفة من المنتجين الذين يمثلون أهم الأنشطة الإنتاجية بالولاية وهم (مزارعون ، رعاة، صغار التجار، أصحاب مطاعم وكافيتريات ، نجارون وحرفيون وجزارون) رجالاً ونساء ، وقد كانت نتيجة المقابلة الحصيلة التالية:

أولاً: الفئة غير الحاصلة على التمويل الأصغر:

مشكلة غياب المعلومات عن برنامج التمويل الأصغر بالولاية

حوالي ٩٧٪ من شريحة الفقراء الذين يستحقون الحصول على التمويل الأصغر بولاية جنوب دار فور لا يمتلكون معلومات كافية عن التمويل الأصغر ، وحتى الذين سمعوا من قبل بالتمويل الأصغر ٩٩٪ منهم ليس لديهم معلومات تفصيلية عن الجهة التي تقدمه ومتطلبات الحصول عليه ، وهذا يعني أن الغالبية العظمى من الجمهور المستهدف لم تعرف على الإطلاق أن هناك برنامجاً يسمى بالتمويل الأصغر ، وذلك بناءً على نتائج مقابلة أجريت مع عينة من هذه الشريحة في مدينة نيالا حيث يرتفع مستوى الوعي والتعليم عند الجمهور وتتعدد أجهزة الإعلام إلا أن ٩٧٪ منهم ليست لديهم أدنى فكرة عن التمويل الأصغر ولم يسمعوا به من قبل ، وإن دل هذا إنما يدل على فقدان حلقة مهمة للبرنامج وهي الإعلام ، حيث كان من المفترض أن يصاحب هذا البرنامج ترويج على مستوى الأجهزة الإعلامية ولاتياً وقومياً يستطيع من خلالها المواطن الوصول إلى المعلومة، ومن خلال تتبع الباحثين للبرامج التي تبث عبر الأجهزة الإعلامية المحلية لم يجدوا أدنى اهتمام من قبل الإعلام المحلي بالترويج للبرامج ، وحتى الورش والسمنارات التي نفذت بالولاية ركزت بصورة كاملة على المثقفين من أبناء الولاية من قادة المجتمع المدني والموظفين بالمؤسسات والمنظمات والغالبية العظمى من هؤلاء غير مستهدفين. كما وجدت الدراسة بأن هناك عدم تنسيق بين المؤسسات المختلفة لإنجاح برنامج أو مشروع التمويل الأصغر وقد اختصر التنسيق فقط بين البنك المركزي فرع نيالا

والبنوك التجارية. أما بقية المؤسسات فهي خارج إطار التعاون. فكان من المستحسن إدخال كافة المؤسسات الحكومية والخاصة تحت هذه المنظومة للمساعدة في نشر ثقافة التمويل الأصغر خاصة الجامعات. فقد غاب دور الجامعات بصورة كاملة في الولاية إلا من سمنار واحد قدمه الباحثان لطلاب قسم الاقتصاد بجامعة نبالا حول التمويل الأصغر.

مشكلة ضعف رأس المال العامل

وجدت الدراسة أن ٩٠٪ من أصحاب المشروعات الصغيرة يعانون من ضعف رأس المال العامل وهم في حاجة لزيادة رأسمالهم من أي جهة تقدم لهم ذلك بشروط مناسبة. وهذه النتيجة تبين مقدار الحاجة الماسة لصغار المنتجين على التمويل لتوسعة نشاطهم ومنع مشروعاتهم من التدهور وخاصة أنهم يشكون هذه الأيام من ارتفاع التكاليف كنتيجة لارتفاع المستوى العام للأسعار ، فقد أكد عدد منهم أن أعداداً كبيرة من المنتجين قد توقفت مشروعاتهم نسبة لانعدام أو ضعف رأسمالهم وهم ينتظرون اللحاق بهم إذا استمرت الأسعار في هذا التصاعد ولم يجدوا من يمولهم. وهناك ١٠٪ فقط من صغار المنتجين الذين لم يمولوا لا يرغبون طوعاً في الحصول على التمويل من أي جهة وذلك لأنهم قادرين على تسيير مشروعاتهم أو لأنهم يتخوفون من نتائج العجز في السداد إذا ما حدث ذلك ، والسبب الأخير (العجز في سداد الأقساط) أحد أهم حواجز الراغبين في التمويل فهم يعتقدون أن أوضاعهم الاقتصادية في قلب. وهذا الوضع أصبح معه صعوبة ضمان تحقيق الربح لسداد الأقساط مما يجعل الكثيرين لا يميلون للحصول على التمويل من قبل البنوك حتى لا يتحملون عواقب العجز، وكما أن هؤلاء أيضاً يبررون عدم رغبتهم في التمويل بالحواجز العقائدية حيث جزء منهم يعتقد حرمة هذا التمويل ويرتابون في كل أنشطة البنوك ويعللون ذلك بالحرع الاجتماعي أيضاً عند عجزهم عن السداد وتعرضهم للسجن، وهنا ليلم تدارك هذه الحواجز لابد من تقديم الدفوعات الشرعية اللازمة التي تقنع الجمهور بعدم حرمة التمويل وإقناعهم بعدم تعرضهم للسجن عند العجز.

كما يعتبر السعي وراء البنك للحصول على التمويل ليس الأسلوب المفضل ، وإذا ظل الأمر بهذه الطريقة أي جلوس الموظفين في البنك لانتظار الفقراء لطلب التمويل فإن هذا الجلوس يطول أمدّه لأنه في حقيقة الأمر توجد حواجز نفسية للفقراء للدخول على هذه البنايات الشاهقة (مقرات البنوك) حيث يظنون في الغالب أنها بنيت خصيصاً لأصحاب الأموال وليس الفقراء ، كما أن البنوك لا توجد إلا في المدن الكبيرة وغالبية المستهدفين يسكنون المناطق التي لا توجد فيها البنوك ، وغير مستعدين للسفر لهذه المدن بسبب العوائق الأمنية أو بُعد المدن عن مناطقهم أو لعدم معرفتهم لأسلوب الحياة والتعامل في المدينة ، فهل يمكن التصور عقلاً أن شخصاً ما يأتي من منطقة نائية لمدينة لم يزرها من قبل ولا يعرفها لينتقل إلى البنك ليكمل إجراءات الحصول على التمويل التي لا تتم في يوم أو يومين ليحصل على التمويل ويعود إلى قريته؟ أين يجد البنك وكيف يكتب دراسة جدوى وأين يستقر حتى يكمل هذه الإجراءات؟..... إلخ ، وعليه فإنه يجب ابتكار آلية أخرى مثل مكاتب في الأحياء الفقيرة لتكملة إجراءات التمويل أو البنك الجوال.

ثانياً : الذين حصلوا على التمويل ؛

واجه الباحثان صعوبة كبيرة في استتطاق ومقابلة الذين تم تمويلهم عبر البنوك وذلك لعدم القدرة على الحصول على معلومات عنهم من البنوك لأسباب خاصة بها وكذلك لتخوف أصحاب المشروعات من كشف أسرارهم الاستثمارية ، إلا أن الباحثين تمكنا من مقابلة ١٠ من الذين تمكّنوا من الحصول على التمويل الأصغر في الولاية وقد توصلنا إلى وجود المعوقات الآتي:

مشكلة تعقيد إجراءات الحصول على التمويل الأصغر؛

اتفقوا جميعهم على أنها إجراءات معقدة وطويلة ولولا عزيبتهم وحاجتهم الماسة للتمويل لما طلبوا التمويل .

مشكلة عدم دقة دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع

لوحظ أن ٨٠٪ من دراسة جدوى هذه المشروعات التي تم تمويلها عبر برنامج التمويل الأصغر بالولاية قام بها أحد معارف أو أقارب صاحب المشروع ، ولا يعرف حتى مجال

تخصصه ، و ١١٪ قام بها أصحاب المشروع أنفسهم رغم عدم تخصصهم وذلك لخبرتهم الطويلة في مجال نشاطهم أما ال ٩٪ الباقية تم إجراؤها بواسطة شخص مختص. كما توصلت الدراسة إلى أنه لا توجد بيانات خبرة متخصصة في الولاية لتقييم المشروعات ، أو إجراء دراسات جدوى اقتصادية وفنية بصورة علمية ، فأغلب هذه الدراسات تتم بصورة غير ممنهجة وغير دقيقة ، ويقوم بها أشخاص غير مختصين ، كما يركز على تضخيم الأرباح لإقناع البنك لتمويل المشروع ، وعليه فإن هذه الدراسات لا تعكس بالضرورة الصورة الفعلية للمشروع ، بل تمثل إيفاءً بمتطلبات الإجراءات المطلوبة لتكملة إجراءات الحصول على التمويل الأصغر.

مشكلة الانحراف عن الاستثمار في المشروع الممول؛

وجدت الدراسة أن ٥٥٪ من المشروعات التي تم تمويلها لم يتم تنفيذها في المجال الذي ورد في دراسة الجدوى المقدمة للبنك. فقد تم تغيير مجال الاستثمار إلى مجال آخر ، هذه النتيجة تبين حجم الانحراف الذي يحدث في تنفيذ المشروعات الممولة. وهذا يعني أن الشخص قد يعد دراسة جدوى لمشروع هو غير راغب فيه ، ومن ثم يوظف أمواله في مشروع آخر يألفه ويرغب فيه رغم أن المشروع الأخير لم تكن له دراسة جدوى لكنه يخاطر في الدخول فيه مما قد يعرض أموال البنك للخطر ، وعليه يجب على البنوك أن تتابع هذه المشروعات في كل مراحلها حتى تضمن تنفيذ المشروع الممول فعلاً ونجاحه وكذلك تقديم النصح والإرشاد لصاحب المشروع إن لزم.

مشكلة عدم القدرة على السداد بسبب الخسائر؛

على الرغم من أن ٨٠٪ من المشروعات الممولة بالولاية قد حققت أرباحاً مجزية مكنتها من الاستمرار في دفع الأقساط إلا أن هناك جزءاً مقدراً ب ٢٠٪ من هذه المشروعات يعاني من مشكلة عدم القدرة على سداد الأقساط المطلوبة ، وعللوا هذه الخسائر لارتفاع أسعار المدخلات في السوق وتراجع الطلب على منتجاتهم بسبب رفع أسعارها لمواكبة أسعار المدخلات ، لكن الأهم من ذلك لاحظ الباحثان أنه لا توجد دفاتر حسابية لمعرفة الأرباح والخسائر لأغلب أصحاب المشروعات الممولة مما يعكس عدم قدرتهم على حساب التكاليف الحقيقية لمعرفة حجم الأرباح أو الخسائر.

مشكلة ارتفاع المستوى العام للأسعار وكساد المنتجات:

إن من أكبر المشكلات التي تواجه هذه المشروعات هي الارتفاع في المستوى العام للأسعار وانخفاض الطلب على منتجاتهم مما قد يعرضهم للخسائر ، كما أن ٨٠٪ من أصحاب هذه المشروعات يرون أن رأس المال العامل أصبح ضعيفاً نسبة لارتفاع التكاليف وهم في حاجة لأموال اضافية لزيادة رأسمالهم مما يفتح الباب للنقاش حول ما إذا كان المبلغ الذي حدده البنك المركزي مناسباً أم لا؟ وتأتي الإجابة من أصحاب المشروعات سريعاً ٩.

مشكلة عدم تناسب الأقساط المطلوبة:

٩٣٪ من أصحاب المشروعات الصغيرة الممولة في الولاية يرون أن هذه الأقساط عالية ويناشدون بتخفيضها وحوالي ٧٪ فقط يرون أن أقساطهم مريحة بإمكانهم تسديدها. وعليه يمكن تلخيص النتائج التي توصلت إليها الدراسة في الآتي:

١. ضعف ثقافة التمويل الأصغر لدى المستهدفين بسبب حداثة التجربة وعدم نشر ثقافة التمويل الأصغر بينهم.
٢. عدم القدرة على إدارة المشروعات الممولة من المصارف بسبب نقص الخبرة في إدارة المشروعات في المناطق النائية ونقص الخبرة الإدارية للمجموعات المستهدفة في المناطق الريفية ونظراً لطبيعة المشروع الصغير التي تتيح حرية الدخول في النشاط بالنسبة للأفراد على اختلاف أوضاعهم الاجتماعية والاقتصادية واعتماد المشروع على صاحبه في جميع النواحي الإدارية ونظراً لمحدودية القدرة الإدارية على الفرد الواحد واعتماده على الخبرة والفطرة ما يعرض المشروع للخطر، مما يتطلب تدريب كافة العملاء.
٣. مشكلة تحديد معايير الفقراء واختيار المستفيدين من التمويل الأصغر في أحيان كثيرة تحدث خطأ ولا يتم تحديد الفقير النشط اقتصادياً الذي لديه القدرة والرغبة في تدوير الأموال وإدارة المشروع بشكل دقيق.

٤. عدم الاستجابة السريعة من قبل المستهدفين لبرنامج التمويل الأصغر بسبب الحواجز العقائدية وانعدام الثقة بالنفس والتخوف من التعامل مع الجهاز المصرفي.
٥. عدم وجود بيوت خبرة متخصصة لإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات الصغيرة مما أدى إلى ظهور استثمارات بالمحاكاة.
٦. صعوبة توفير منافذ التسويق لمنتجات المشروعات الصغيرة الممولة.
٧. التخوف الاجتماعي من ظواهر التضرر وعدم القدرة على السداد والدخول في صراعات مع الجهاز المصرفي.
٨. عدم قدرة المصارف على الانتشار الجغرافي بين محليات الولاية المختلفة يحرم قطاعات كبيرة من الفقراء النشطين اقتصادياً من عمليات التمويل.
٩. انعدام الطرق المعبدة وعدم ربط المدن بالريف يعيق عمليات المتابعة للمشروعات الممولة.
١٠. الفقراء دائماً ينظرون إلى أنفسهم بأنهم فاشلون لذا لا يتعاملون مع المصارف للحصول على التمويل خوفاً من الفشل.
١١. تخوف المصارف من الدخول في مجالات التمويل الأصغر بسبب ضعف الضمانات وارتفاع المخاطر، ودائماً يشعرها بأن التمويل الأصغر برنامج مفروض من قبل الدولة.
١٢. قرار إنشاء مؤسسة التمويل الأصغر تمت إجازته من مجلس الوزراء سنة ٢٠١٠م وحتى الآن لم تباشر المؤسسة عملها بشكل منتظم لعدم وجود ميزانية، وحتى الآن تم تمويل مشروعين (رابطة حي الوادي لتجارة الخضار - رابطة حي تكساس).
١٣. العلاقة بين وزارة الرعاية الاجتماعية ومؤسسة التمويل الأصغر وبنك السودان غير واضحة مما يعيق المشروع.
١٤. المشاريع خارج رئاسة الولاية لم تجد التمويل الأصغر بسبب عدم القدرة على المتابعة وعدم وجود فروع للمصارف في المحليات.

١٥. الفهم الخاطئ للممولين باعتبار أن التمويل الأصغر حكومي لا يسترد.
١٦. المجاملة والمحسوبية في تقديم التمويل الأصغر بحيث يتم تمويل أشخاص لا تنطبق عليهم شروط التمويل الأصغر، بعضهم غير فقراء وغير نشطين اقتصادياً.
١٧. مطالبة المصارف بضمانات لا تتوفر لدى المستهدفين من عمليات التمويل الأصغر.

١٨. السياسات الحكومية:- تعمل الحكومة على حماية الاستثمارات الكبيرة عن طريق توفير المنافع المباشرة لها مثل الصرف الأجنبي والامتيازات الحكومية والإعفاءات وتحمي المشروعات الكبيرة من المنافسة الأجنبية عن طريق تعميق العلاقة مع الحكومة بشكل ظاهر أو غير ظاهر مشروع أو غير مشروع. أما المشروعات الصغيرة فتواجه بتعقيد إجراءاتها وتطبيق اللوائح الحكومية التي تفرضها المشروعات الحكومية فهي تعاني لعدم ارتباط احتياجاتها بالمصالح الحكومية.

١٩. نظراً لضعف السوق بالولاية وعدم إجراء دراسات تسويقية لتحديد حجم الطلب يواجه المشروع الصغير الممول من المصرف مشكلة في التسويق ويفشل في الحصول على أسواق لتصريف منتجاته مما يعرض المشروع لاحتمالات التوقف المؤقت أو النهائي . انعدام الصفة الملائمة للحماية تحمل المشروعات الصغيرة المهمة التسويقية مما يعرض الإنتاج في المشروع الصغير للخطر من عام لآخر ويكون للمشروع مشكلة فائض طلب تارة ونقص العرض تارة أخرى وتكمن مشكلة التسويق للمشروعات الصغيرة الممولة من المصارف في الولاية في الآتي:-

- انخفاض الطلب وانعكاسه على كفاءة المشروع.
- استغلال المشروع الصغير والحصول على هوامش توزيع عالية.
- انخفاض جودة السلع والخدمات بسبب مشاكل الخامات والعمالة المدربة.
- ظهور المشروعات البديلة والمنافسة للمشروعات الصغيرة بشكل مستمر.

- عدم الإلمام بالمعرفة التسويقية .
- ارتفاع تكاليف الإنتاج مما يضعف من قدرة منتجات المشروع الصغير على المنافسة.
- منتجات المشروعات الصغيرة لا تلتزم بالمواصفات والمقاييس السليمة مما أفقدها دخول أسواق خارج الولاية.
- لا تجد المشروعات الصغيرة أماكن للعرض وقنوات للتوزيع بشكل كافٍ لأن ذلك يتطلب دفع تكاليف الإيجار.
- ارتفاع مخاطر الاستثمار في المشروعات الصغيرة يعتبر من التحديات التي تواجه عمليات التمويل الأصغر في الولاية، وتتمثل هذه المخاطر في سوء الإدارة مما يؤدي إلى فشل المشروع ومخاطر النشاط الذي يمارسه المستفيد، والمخاطر المالية، وفقدان مصادر الدخل، والمسؤولية غير المحددة لصاحب المشروع الصغير من قبل الدائنين .
- ٢٠- مشكلة المواد الخام المحلية والمستوردة:- تعاني المشروعات الصغيرة في هذا المجال من العديد من المشاكل تتمثل في الآتي :-
- ندرة وارتفاع أسعار المواد الخام خاصة لبعدها عن المركز مما يزيد من تكاليف الحصول عليها وعدم القدرة على استيرادها من الخارج.
- نظراً لارتفاع أسعار المواد الأولية أو اختفائها، يستخدم أصحاب الاستثمارات الصغيرة الحاصلين على التمويل الأصغر مواداً خاماً أقل جودة مما يؤثر بدوره على جودة المنتج وينعكس سلباً على النشاط .
- المعروض من المواد الخام لا يدخل الولاية بشكل منتظم مما يجعل المنشآت تتجه إلى عمليات التخزين خاصة في مواسم الخريف وبذلك تجمد المنشآت جزءاً كبيراً من رأس المال وتتحمل أعباء التخزين.
- ٢١- مشكلات البنى التحتية الأساسية (الكهرباء / الماء / الصرف / البترول والاتصالات وسائط النقل). حيث يلاحظ عدم انتظام التيار الكهربائي والانقطاع المستمر له في المدينة وانعدامه في الريف يربك العمليات الإنتاجية مما يجعل المشروع

يعتمد على التوليد الذاتي للكهرباء وتحمل تكاليف إضافية وارتفاع حاد في تكلفة الوقود ومشتقاته بالولاية، ووجود اختلال في شبكات المياه والصرف الصحي بشكل مستديم وضعف شبكة الطرق ووسائل النقل داخل الولاية وارتفاع تكاليفها. كل هذا يعيق عملية التمويل الأصغر للمشروعات الاستثمارية بالولاية.

٢٢- النقص في العمالة المدربة والمؤهلة هي من المشاكل التي تؤثر سلباً في أداء نشاط المنشأة الصغيرة لأن تدهور المستوى المهني والفني للعاملين وضعف التوجه نحو تحديث وتطوير الخبرات والمهارات يؤدي إلى خفض الإنتاج والإنتاجية وخاصة أن استراتيجية التمويل الأصغر تستهدف المشروعات كثيفة العمل.

٢٣- ضعف الاهتمام بدراسات الجدوى الاقتصادية يعكس واقع التمويل الأصغر بالولاية حيث ينظر إليها في غالب الأحيان على أنها شرط شكلي لحصول صاحب المشروع على التمويل من وجه نظر صاحب المشروع الذي لا يسعى إلى الالتزام بها في حالة الحصول على التمويل إما بسبب عدم القدرة على القراءة والكتابة أو عدم استيعابه للدراسة. أما المصارف فليست لديها معايير محددة لتحديد مدى جدوى الدراسة من عدمها لأنها تطبق معايير الملائمة المالية لتقييم صاحب المشروع كما يطبق ذلك على كبار العملاء مما يتيح لهم فرص الحصول على التمويل الأصغر داخل الولاية. في وزارة الرعاية الاجتماعية تقدم أكثر من ثمانين فرداً بدراسات جدوى للحصول على التمويل الأصغر تم اعتماد اثنين فقط للتمويل وإرجاع ما تبقى من الملفات.

٢٤- مشكلة الضمانات :- تأتي الضمانات في مقدمة الأولويات للحصول على التمويل الأصغر، ونظراً لأن الغالبية العظمى من المستهدفين لبرنامج التمويل الأصغر لا يملكون ضمانات رسمية أو مستندات قانونية تكفي لإثبات ما يملكون أولاً وتكفي قيمة التمويل الممنوح ، فإن هذا يعيق عملية انتشار فكرة التمويل الأصغر ويضعف فرص الاستفادة منه. ففي الولاية أكثر من

٩٧٪ من إجمالي العقارات كما أن الأراضي الزراعية غير المسجلة تشكل غالبية الأراضي بالولاية.

٢٥- اتجهت المصارف إلى إدخال ضمان الدخل لعدم وجود العقارات وحصر ذلك عملية التمويل على أصحاب الرواتب والدخول ، كما اتجهت مؤسسات التأمين لإلزام المستفيد من عملية التمويل الأصغر بتأمين القرض الممنوح مما يزيد أعباء القروض على الممول ويشكل عبئاً إضافياً على المشروع.

٢٦- الإجراءات الخاصة بمنح التمويل الأصغر :- يعاني طالب التمويل الأصغر من إضاعة جزء كبير من الوقت للحصول على التمويل من المصارف ، إما بسبب عدم إلمامهم بالإجراءات والمستندات المطلوبة لطلب التمويل من المصرف، أو بسبب التردد الناتج من عدم الثقة في التعامل مع المصارف، أو لانتشار الأمية بحيث يحتاج المستفيد لوقت إضافي للاستعانة بمن يثق فيه لقراءة ومعرفة المطلوب منه من قبل المصرف. بالإضافة إلى عقبات أخرى من المصرف تتمثل في تقديم مستندات متعددة والالتزام بمعايير محاسبية وفتح حساب بالمصرف وغيرها.

٢٧- توجد مشاكل تواجه الجهاز المصرفي نفسه في تقديم التمويل الأصغر وهي:-
١- التركيز على محفظة البنك، فالجزء المخصص للتمويل الأصغر من المصارف متناهية الصغر في محافظ البنوك التجارية بالنسبة لإجمالي قيمة هذه المحافظ.

٢- توجد بعض العوائق القانونية تعيق التمويل الأصغر لأن المشروع الذي يرغب في الحصول على التمويل يجب أن يكون لديه كيان قانوني مستقل ورخصة لمزاولة النشاط ونظراً لارتفاع تكاليف رسوم التسجيل والحصول على تراخيص لا ترغب المنشآت الصغيرة في التسجيل.

٣- المصارف لا توجد لديها معلومات دقيقة عن العملاء الجدد.

التوصيات:

- يجب أن تنشأ الدولة مؤسسة حكومية مختصة للقيام بتقديم التمويل لصغار المنتجين وذلك لأن الأسلوب الحالي في التمويل لا يختلف كثيراً عن التمويل الاستثماري المألوف وكما أن البنوك التجارية أهدافها وطريقة تنفيذها للبرنامج لا تتوافق مع أهداف البرنامج لأن البنوك التجارية في الأساس أنشئت لأغراض ربحية. وهذا البرنامج يهدف لحل مشكلة قومية تنموية، وعليه يصبح من المستحيل أن تقوم جهة تجارية بتحقيق أهداف التمويل الأصغر. كما أنه يجب أن لا ينظر للتمويل الأصغر بأنه فقط تمويل استثماري للفقراء فالهدف أكبر من مجرد تمويل.
- تفعيل دور كافة مؤسسات الولاية وخاصة الجامعات في نشر ثقافة التمويل الأصغر ، وهنا يجب أن يعمل تنسيق بين البنك المركزي والبنوك التجارية وأقسام الاقتصاد بجامعات الولاية لتقديم وجهة النظر الأكاديمية حول برنامج التمويل الأصغر لضمان تنفيذه بالصورة التي تحقق الأهداف المرجوة ، وإجراء أبحاث دورية لتقييم التجربة وتقديم المقترحات اللازمة لتدارك الأخطاء المصاحبة للتنفيذ.
- التركيز على سكان الريف والمرأة بصورة خاصة لأنهم الأكثر حاجة والأكثر إنتاجاً وذلك لأن التمويل خلال فترة التنفيذ قد تركّز على سكان المدن وهم معاناتهم أقل وإنتاجهم غير حقيقي.
- تفعيل دور الإعلام الولائي وخاصة إذاعة نبالا والتي يستمع إليها عدد مقدر من جمهور الولاية خاصة في القرى والبلوادي ، وهم المستهدفون للتعريف بالتمويل الأصغر ، وإقناع الجمهور أن بإمكانهم حل مشكلة رأس المال ، ذلك عبر إعداد برنامج محكم يعده مختصون بلغة بسيطة يفهمها الغالبية وبأسلوب مشوق يوضح فيه ما هو التمويل الأصغر وكيفية الحصول عليه.
- تبسيط إجراءات الحصول على التمويل الأصغر وذلك لأن جميع الممولين يشكون من طول وبطء إجراءات الحصول على التمويل.

- رفع سقف التمويل الأصغر الممنوح لامتناس ارافاع الأسعار وإلا فإن المبلغ المخصص للمشروع الآن يصبح غير مجدٍ أو يتم اعتماد صيغة التمويل الجماعي فقط.
- تكوين جمعيات واتحادات في الأحياء لتبادل الخبرات وتقديم النصح والإرشاد ولتكون برج مراقبة على المشروعات الممولة بالحي.
- لابد للولاية من إيجاد منافذ تسويق في فترة الكساد لمنتجات هذه المشروعات لحمايةها من الانهيار وتكبد خسائر تضيع معها ممتلكات الدائنين ويفقد الفقير أصوله الراسمالية وذلك مثل قيام المعارض الدورية لتنشيط المبيعات داخل وخارج الولاية تحت رعاية الدولة أو إنشاء مجمعات تسويقية خاصة بعيداً عن المنافسة مع توفير مظلة حماية ضد المشروعات الكبيرة .
- تخفيض الرسوم المفروضة على هذه المنشآت لأدنى حد ممكن حتى تتمكن من تقوية عودها وتمتين جذورها.
- انتهاج سياسة مصاحبة للبرنامج لجعل الأسر تعتمد على نفسها عن طريق تكوين أصول رأسمالية بدلاً من الاعتماد على المؤسسات التمويلية واستهلاك الأرباح ، وهنا يجب على البنك المركزي تحديد نقطة التوقف والانسحاب وترك مشروعات صغيرة قوية تستطيع خدمة نفسها وتتميز بالاستدامة والاستمرارية لأطول فترة ممكنة.
- لابد أن تتبنى حكومة الولاية برنامجاً تدريبياً حول إدارة هذه المشروعات للذين يحصلون على التمويل الأصغر قبل الشروع في تنفيذ مشروعاتهم ، ويمكن أن يتم ذلك عبر جامعات الولاية بصورة دورية.
- يرى الباحثان أنه إذا أرادت الولاية التخفيف من حدة الفقر بالولاية عبر برنامج التمويل الأصغر ، يجب إنشاء مؤسسة خاصة بالتمويل الأصغر تكون تابعة لوزارة الرعاية الاجتماعية وتكون مهمتها تجميع محافظ التمويل الأصغر من البنوك لتوظيفها وإدارتها وكذلك إنشاء صندوق ضمان للتمويل الأصغر مصاحب لها لضمان حقوق الدائنين (أصحاب المحافظ)، حيث يجب أن تنشئ

هذه المؤسسة اتحادات وجمعيات في الأحياء والقرى والبوادي تساعد في

تنفيذ مهمتها ، وتضمن وظيفة هذه المؤسسة المهام التالي:

- جمع المعلومات حول الفقراء النشطين المراد تمويلهم.
- تدريب الفقراء الذين يقع عليهم اختيار التمويل.
- تمويل المشروعات التي تثبت جدواها .
- متابعة ومراقبة وتقديم النصح والإرشاد للمشروعات التي مولت.
- الخطة التنفيذية للمشروع (سياسات المؤسسة) وتشمل:
- تدوير أموال الشركة بين اكثر فئات المجتمع فقراً خاصة الذين لا تصلهم خدمات البنوك التقليدية في القرى والبوادي.
- تخصص الشركة نسبة ٧٠٪ من المحفظة الائتمانية للمناطق الريفية، وتخصيص ما لا يقل عن ٥٠٪ من سقف التمويل للنساء.
- يجب أن تسعى المؤسسة إلى تنويع الاستثمارات والمشروعات لتفادي المخاطر الناجمة عن تغير ظروف بعض أنواع الاستثمارات ، كما تشجع الشركة الأعضاء على الدخول في الاستثمارات غير التقليدية شريطة أن ينال العملاء جرة تدريبية عالية لدرء المخاطر.
- توزيع استثمارات بشكل دوري للتعرف على الأسر الأكثر حاجة للتمويل .
- أن تعمل المؤسسة على تنفيذ خطة تدريبية تعني بالقيادات والعاملين بالوحدات والإدارات التابعة للمؤسسة شريطة أن تشمل الخطة فترات تدريب ميداني بالإضافة إلى ابتعاث كوادرها لفترات تدريبية خارج البلاد مثل (جمهورية مصر العربية وماليزيا والهند وبنغلاديش والنيجر.....إلخ) .. لأن لهذه البلاد تجارب وخبرات مقدرة في مجال التمويل الأصغر.
- طباعة منهج في كتب يستخدم لتدريب العملاء يعلها مختصون في مجالات التدريب .
- أن تنشئ المؤسسة فرق تفتيش تابعة لها تكون مهمتها إجراء عمليات التفتيش الدورية والمفاجئة للفروع والاتحادات التابعة لها للتأكد من أن أعمالها التمويلية

تؤدي وفقاً لموجهات المؤسسة والبنك المركزي. كما لها أن تتأكد أن إدارات هذه الوحدات توفر كافة المحفزات المصرفية المساعدة على تطور العمل وتقدمه.

- يجب أن تقوم المؤسسة على نظام المراجعة الشهرية والسنوية لكافة أنشطتها عن طريق مراجع داخلي يتبع لها.
- يجب أن تستقطب المؤسسة عملاءها عبر ميسرين تابعين للاتحادات المحلية يقومون بالإشراف وتقديم النصح للمجموعات التي يشرفون عليها (يجب أن لا تزيد عن ٧٥ مجموعة) أو عبر متطوعين يتعاونون مع الميسرين، ويتم إنشاء ملفات خاصة بالأعضاء والمجموعات الجديدة من ثلاث صور يتم إرسال نسخة منها للرئاسة وأخرى للفرع والثالثة تبقى بالاتحاد.
- يجتمع أعضاء الاتحاد أسبوعياً في مقر الاتحاد لمناقشة المشاكل التي تواجه مشروع كل مجموعة، والإنجازات التي تم تحقيقها وذلك للاستفادة من المقترحات التي يقدمها كافة الأعضاء والتي تعين في إحراز التقدم والنجاح، ويشرف هذه اللقاءات جميع الميسرين ويشرف عليها رئيس الاتحاد أو من ينوب عنه من الاتحاد .
- اعتماد توصية تمويلية لكل عميل ناجح يحتاج إلى رأسمال أكبر من الحد الأعلى المحدد من البنك المركزي لتمويل مشروعاته وذلك بناءً على تجربة المؤسسة مع العميل.
- تعتمد المؤسسة طريقة التمويل بالجملة (مجموعة) وتتكون كل مجموعة من ٣- ٥ أفراد والتمويل المفرد (فردى) شريطة الآتي :
- تحليل فني دقيق للمشروع المقدم
- توصية من الإدارة المحلية تتضمن قدرته وكفاءته على إنجاح المشروع وأن سمعته جيدة بالإضافة إلى موافقة الاتحاد المحلي على تمويله.
- ضمان من صندوق ضمان التمويل الأصغر أو الجمعيات التعاونية التي ينتمي لها.
- ضمانات وتعهدات شخصية.

- إنشاء اتحادات تعاونية في كل منطقة للإشراف على نشاط الشركة بالمنطقة.
- تمويل عدد لا يزيد عن عشر مجموعات لمدة لا تزيد عن ستة أشهر للتعرف على أوجه القصور التي تواجه التجربة ليتم معالجتها ، ومن ثم تعميم الفكرة.
- تنشئ الشركة ملفاً من ثلاث نسخ خاصة بالعمل تحفظ نسخة منه في رئاسة الشركة والثانية في الفرع الذي يتبع له العمل والثالثة في الاتحاد الذي يتبع له العمل وتكون المعلومات قابلة للتجديد بشكل دوري، ويستند عليها عند التمويل.
- تدفع كل مجموعة مبلغ ٢٠ ج رسوم خدمة عن كل قسط تقوم بدفعه مقابل تسيير الاتحاد التعاوني بالمنطقة.
- تقوم الشركة بتدريب كافة العملاء (المستفيدين) حول سبل تسيير هذه المشروعات بالطريقة التي تجعل مشروعاتهم تحقق الأرباح اللازمة لسداد الأقساط وتحقيق فائدة لأصحابها.
- يتم إنشاء حساب خاص لكل مجموعة توضع فيه الأقساط وغير قابل للسحب إلا إذا زاد عن المبلغ المقرض للمجموعة بعد اتفاقهم جميعاً .
- يقوم كافة العملاء بتسديد الأقساط بصورة شهرية ما عدا المشروعات الزراعية والتي تسدد دفعة واحدة في نهاية الموسم ، ويجب إن لا تزيد فترة سداد كافة الأقساط للمشروعات قصيرة الأجل عن ١٨ شهراً ومتوسط الأجل عن عامين، أما طويل الأجل تسدد خلال ٣ سنوات وتكون فترة السماح حسب طبيعة نشاط المشروع.
- يقوم العملاء بتسديد القسط الخاص بهم لدى مكتب الاتحاد وبمتابعة محصلي الودائع مع قطع إيصال مالي معتمد عن كل قسط يدفع.
- بإمكان الشركة في حالة التمويل الزراعي أن تتبنى تسويق المنتجات الزراعية أو تتعاقد مع مؤسسات وشركات تسويق لاستلام المنتجات بأسعار مجزية حتى يتمكن العملاء المزارعون من تصريف منتجاتهم بأسعار عادلة.

- تقدم للشركة تقارير شهرية عن سير المشروعات الممولة عبر الاتحادات التعاونية والتي يقوم المسهلون بكتابتها.
- تجري الشركة دراسة تقويم سنوي لكافة المشروعات التي تم تمويلها لمعرفة الأثر الاقتصادي والاجتماعي للمشروعات ومدى تحقيقها للأهداف المحددة.
- الخطوات التنفيذية موضحة توضيحاً زمنياً.
- المنفذون: تقوم الشركة بتنفيذ أنشطتها عبر الآتي:
- المكتب الرئيسي وهو المسئول عن الإشراف على كافة المشروعات عبر إدارة الإشراف والمتابعة. ولا يتم تمويل المشروعات إلا بموافقة مدير التقويم والاعتماد وتوجيه مدير الشركة.
- المكتب الفرعي وهو المنوط بالمتابعة والإشراف على المشروعات التي تتم في نطاق المحلية وهو مسئول بشكل مباشر عن كافة الاتحادات الواقعة في المحلية حيث يقوم بتقديم المعينات الفنية ، كما يقوم بتقديم الجرعات التدريبية اللازمة للعملاء.
- الاتحادات وهي المسئولة عن الإشراف الميداني على كافة المشروعات في المنطقة المعينة عبر الميسرين الذين يعملون في الاتحاد.
- الميسرون : وهم الأفراد الذين يتعاملون بشكل مباشر مع المجموعات ويشرف كل ميسر على عدد من المجموعات لا تزيد عن ٧٥ مجموعة.
- المجموعة: وهم عدد من المستفيدين يتراوح عددهم بين ٣ إلى ٥ يشتركون في إنشاء مشروع استثماري ولهم حساب مشترك لدفع الأقساط ويتحملون مسئولية المشروع بصورة مشتركة.
- النتائج المتوقعة: من المتوقع أن تحقق مؤسسة التمويل الأصغر النتائج التالية:
- حصول كافة الفقراء بالولاية على الخدمات المالية التي تقدمها الشركة المتمثلة في الإقراض والتوفير التجميعي والضمان الاجتماعي.
- يحقق المستفيدون من الإقراض عوائد مجزية تساعدهم على الحصول على احتياجات أسرهم الضرورية.

- تغير ثقافة الأسر المعيشية بما في ذلك الاستهلاك لتتواءم مع الرؤى التنموية.
- انتشار ثقافة التعامل مع المؤسسات المالية وكسر حاجز ومخاوف سكان المناطق النائية من المؤسسات المالية.
- إلمام جميع العملاء بالطرق العملية لإدارة المشروعات المدرة للدخل .
- خلق روح التعاون والتكاتف بين أفراد المجتمع وذلك من خلال عمل المجموعات الاستثمارية والاجتماعات التفاعلية الدورية بين المجموعات المختلفة والتي تنعقد في الاتحادات.

ورقة بعنوان

تطور النشاط المصرفي بولاية جنوب دارفور

تقديم

قرشي سليمان آدم

مدير بنك السودان المركزي فرع نيالا

مقدمة :-

تقع الولاية في غرب السودان ، وحاضرتها نيالا وتزخر الولاية بموارد زراعية وثروة حيوانية ضخمة يعتمد عليها في صادر البلاد . وولاية جنوب دارفور تعتبر من أغنى ولايات دارفور الثلاث ، وبها مركز تجاري وتمارس تجارة الحدود مع جيرانها عبر الحدود مع تشاد وإفريقيا الوسطى ودولة جنوب السودان .

١/ من حيث السكان : يبلغ عدد سكان الولاية حوالي ٤ ملايين نسمة ، وتعتبر ثاني ولاية من حيث عدد السكان بعد ولاية الخرطوم حسب التعداد السكاني الخامس .

٢/ الثروة الحيوانية : تملك ولاية جنوب دارفور ثروة حيوانية ضخمة تلعب دوراً أساسياً في اقتصاديات الولاية بصفة خاصة والسودان بصفة عامة ، حيث يقدر العدد الكلي للثروة الحيوانية بحوالي ١٤.٤ ملايين رأس ، وتمثل ما نسبته ١٨٪ من جملة الثروة الحيوانية ، بالسودان وتتمثل في: الأبقار، الضأن، الماعز، الإبل، الخيول، الحمير.

٣/ الثروة الزراعية : تقدر المساحة الكلية الصالحة للزراعة بالولاية حوالي (٢٤ مليون فدان) ، والمستغل منها حوالي ٧.٢ ملايين فدان فقط . بالزراعة المطرية التقليدية في محليات الولاية المختلفة ، إلى جانب مشروع أم عجاج وأبوفاما الزراعيين (نظام الزراعة الآلية) بكل من محليتي الضعين وبرام . ومن أهم المحاصيل الرئيسية التي تنتجها الولاية هي : الدخن ، الذرة ، الفول السوداني .

٤/ القطاع الصناعي : تمتاز الولاية بموارد زراعية وثروة حيوانية كبيرة والتي بدورها تعتبر مدخلات أساسية للإنتاج الصناعي . حيث توجد بالولاية مجموعة من الصناعات المتمثلة في : صناعة الزيوت، صناعة الصابون ، صناعة الحلويات، الصناعات الجلدية ، ... وغيرها من الصناعات .

٥/ قطاع التعدين : تزخر الولاية بموارد معدنية عديدة ، مثل : البترول(حقل شارف) ، الذهب (حفرة النحاس ، شرق مدينة كاس ، صولبا) ، النحاس ، اليورانيوم ، الجرانيد، الرماد البركاني إلخ.

٦ / القطاع المصرفي :

١ / الانتشار المصرفي :

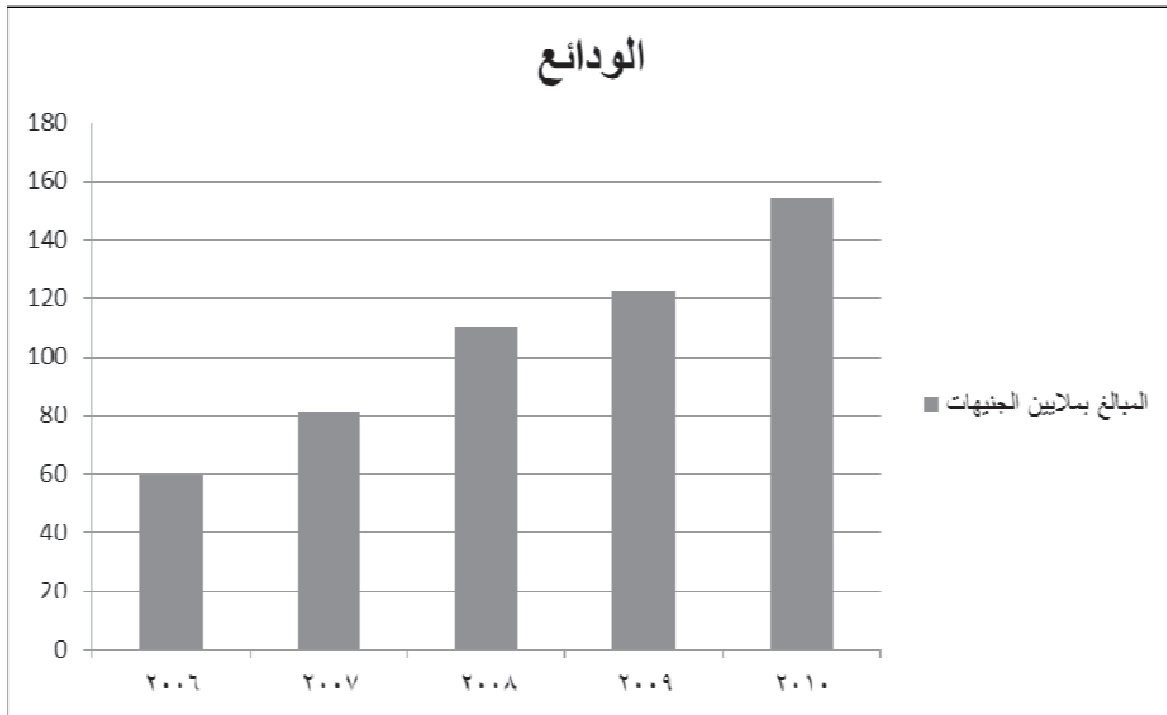
يوجد ٢٨ فرعاً للبنوك التجارية والحكومية العاملة بولاية جنوب دارفور ،
حيث تنتشر تلك الفروع في ربوع مدن الولاية المختلفة على النحو التالي :

المدينة	بنوك تجارية	بنوك حكومية	إجمالي عدد البنوك
نيالا	١٤	٣	١٧
الضعين	٥	٢	٧
برام	-	١	١
عد الفرسان	-	١	١
رheid البردي	-	١	١
كاس	-	١	١
المجموع	١٩	٩	٢٨

٢ / الودائع بنوك مدينة نيالا :-

(جنيهه سوداني)

البيان	العام ٢٠٠٦م	العام ٢٠٠٧م	العام ٢٠٠٨م	العام ٢٠٠٩م	العام ٢٠١٠م
إجمالي الودائع	٥٩,٨٨٠,٣٣٠.٧٠	٨١,١٤٤,٢٣٤.٦٠	١١٠,٠٤٩,٧٨٨.٤١	١٢٢,٤٠٦,٥٨٠.٨٨	١٥٤,٠٧٠,٣٩٦.٩٢
مقدار التغير	*	٢١,٢٦٣,٩٠٣.٩٠	٢٨,٩٠٥,٥٥٣.٨١	١٢,٣٥٦,٧٩٢.٤٧	٣١,٦٦٣,٨١٦.٠٤
معدل التغير %	*	٣٦%	٣٦%	١١%	٢٦%

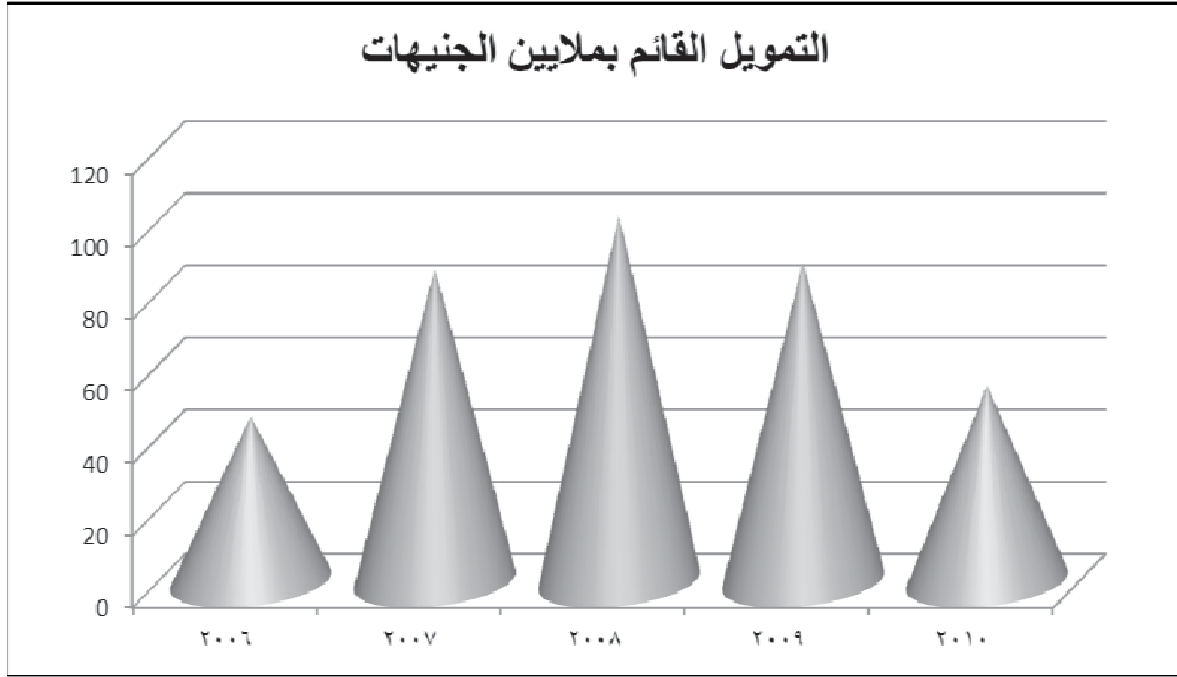


- من الملاحظ أن هنالك تطوراً ملحوظاً في الودائع بأنواعها المختلفة خلال السنوات الخمس الأخيرة ولكن بنسب مختلفة .

٣ / التمويل القائم ببنوك مدينة نيالا :-

(جنيهه سوداني)

البيان	العام ٢٠٠٦م	العام ٢٠٠٧م	العام ٢٠٠٨م	العام ٢٠٠٩م	العام ٢٠١٠م
إجمالي التمويل القائم	٤٥,٧٥٣,٢٨٧,٨٤	٨٦,٩٧٤,٣٠٣,٥٤	١٠١,٥٠٢,٨٥٧,٦٦	٨٨,٣٨٨,٢٤٠,٠٩	٥٤,٤٧٩,٧٨٠,٤١
مقدار التغير	❖	٤١,٢٢١,٠١٥,٧٠	١٤,٥٢٨,٥٥٤,١٢	-١٣,١١٤,٦١٧,٥٧	٣٣,٩٠٨,٤٥٩,٦٨
معدل التغير %	❖	٩٠%	١٧%	(١٣)%	(٣٨)%

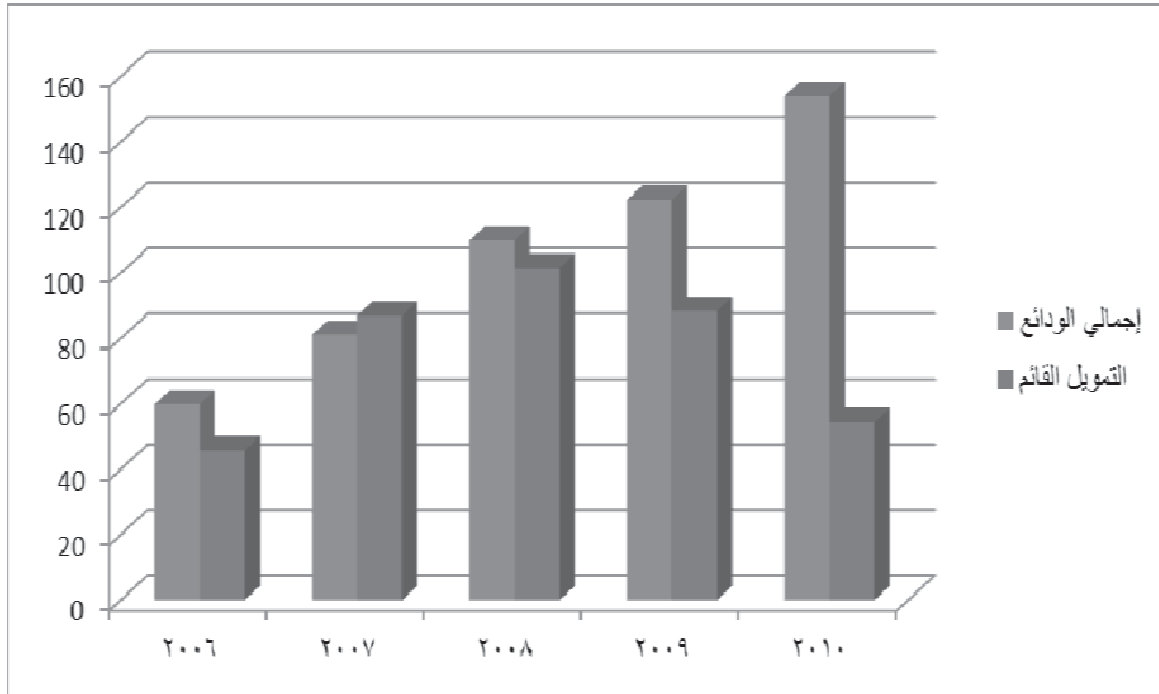


- بلغ التمويل القائم في عام ٢٠٠٧م مبلغ ٨٧ مليون جنيهه يزيد عن العام ٢٠٠٦م بما نسبته ٩٠%، منه مبلغ ٤٢ مليون عبارة عن تمويل قائم لأحد البنوك بنسبة ٤٨% من التمويل القائم، ويرجع ذلك إلى دخول هذا البنك في تمويل البنى التحتية والآلات الزراعية بمبالغ كبيرة بتمويل من الرئاسة . في العام ٢٠٠٨م كانت هنالك زيادة بسيطة في التمويل عن العام ٢٠٠٧م ، وفي عامي ٢٠٠٩م و ٢٠١٠م بدأ التمويل في النقصان بنسب كبيرة ويرجع ذلك إلى سداد التمويل الممنوح في عام ٢٠٠٧م من البنك المذكور بالإضافة إلى إحجام البنوك عن التمويل نسبة للظروف الأمنية التي تمر بها الولاية وضعف الضمانات المقدمة .

٤ / نسبة التمويل القائم إلى الودائع :-

(جنيهه سوداني)

البيان	العام ٢٠٠٦م	العام ٢٠٠٧م	العام ٢٠٠٨م	العام ٢٠٠٩م	العام ٢٠١٠م
إجمالي الودائع	٥٩,٨٨٠,٣٣٠.٧٠	٨١,١٤٤,٣٣٤.٦٠	١١٠,٠٤٩,٧٨٨.٤١	١٢٢,٤٠٦,٥٨٠.٨٨	١٥٤,٠٧٠,٣٩٦.٩٢
التمويل القائم	٤٥,٧٥٣,٢٨٧.٨٤	٨٦,٩٧٤,٣٠٣.٥٤	١٠١,٥٠٢,٨٥٧.٦٦	٨٨,٣٨٨,٢٤٠.٠٩	٥٤,٤٧٩,٧٨٠.٤١
نسبة التمويل القائم %	٧٦%	١٠٧%	٩٢%	٧٢%	٣٥%

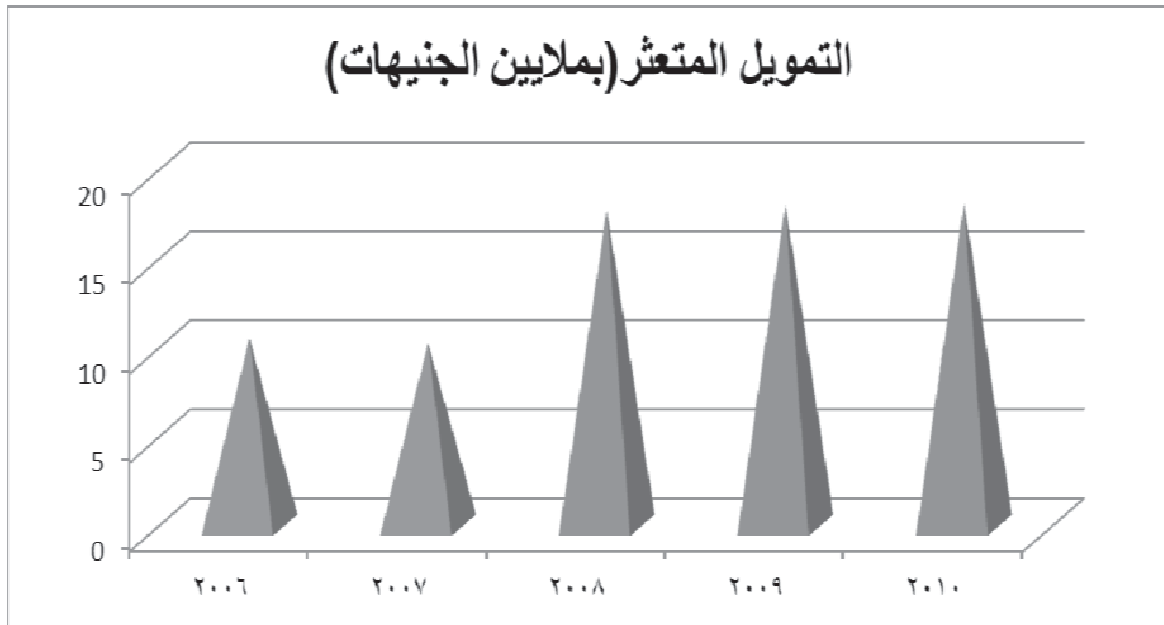


- من الملاحظ أن إجمالي التمويل في العام ٢٠٠٧م يفوق إجمالي الودائع بنسبة ١٠٧٪، ويرجع ذلك إلى البنك المذكور في بند التمويل تم تمويل معظم عملياته في هذا العام بواسطة الرئاسة . أما في العام ٢٠١٠م نجد أن إجمالي التمويل القائم يمثل ٣٥٪ فقط من إجمالي الودائع ويرجع ذلك إلى إحجام البنوك عن التمويل للأسباب التي ذكرت من قبل في بند التمويل .

٥ / التمويل المتعثر :-

(جنيهه سوداني)

البيان	العام ٢٠٠٦م	العام ٢٠٠٧م	العام ٢٠٠٨م	العام ٢٠٠٩م	العام ٢٠١٠م
إجمالي التمويل المتعثر	١٠,٥٤٣,٧٧٩.١٠	١٠,٢٤٥,٠٦٢.٤٧	١٧,٧٧١,٨٩٩.٦١	١٨,٠٧٥,٣٧٩.٩١	١٨,١٩١,٠٨٦.٩٦
مقدار التغير	❖	٢٩٨,٧١٦.٦٣	٧,٥٢٦,٨٣٧.١٤	٣٠٣,٤٨٠.٣٠	١١٥,٧٠٧.٠٥
معدل التغير %	❖	(٣) %	٧٣%	٢%	١%

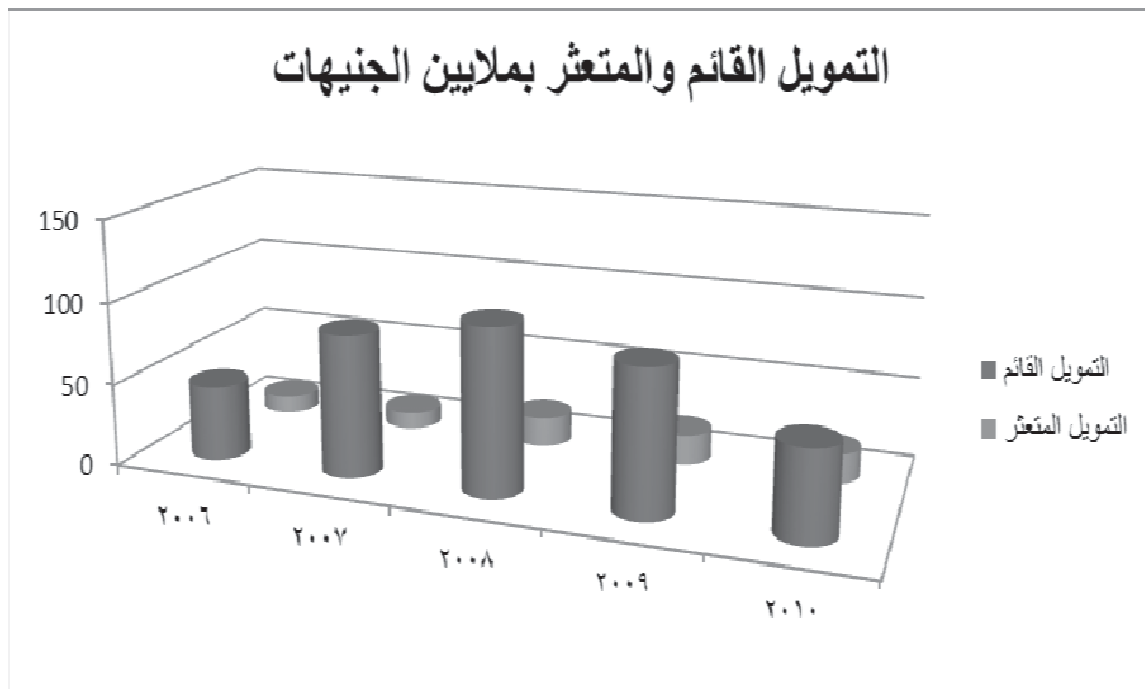


- من الملاحظ أن الديون المتعثرة قد زادت بنسبة كبيرة في العام ٢٠٠٨م، ويرجع ذلك إلى ضعف الضمانات وهروب بعض العملاء مما أدى إلى تراكم المتعثرات المرحلة من سنوات سابقة (٢٠٠١ ، ٢٠٠٢ ، ...) ، وبالرجوع إلى الديون المتعثرة لكل بنك على حده اتضح أن ٧٠٪ منها تقريباً تخص بنكاً واحداً ، أفاد مديره بأنهم اتخذوا إجراءات قانونية ضد العملاء .

٦ / نسبة التمويل المتعثر إلى التمويل القائم :

(جنيهه سوداني)

البيان	العام ٢٠٠٦م	العام ٢٠٠٧م	العام ٢٠٠٨م	العام ٢٠٠٩م	العام ٢٠١٠م
التمويل القائم	٤٥,٧٥٣,٢٨٧.٨٤	٨٦,٩٧٤,٣٠٣.٥٤	١٠١,٥٠٢,٨٥٧.٦٦	٨٨,٣٨٨,٢٤٠.٠٩	٥٤,٤٧٩,٧٨٠.٤١
التمويل المتعثر	١٠,٥٤٣,٧٧٩.١٠	١٠,٢٤٥,٠٦٢.٤٧	١٧,٧٧١,٨٩٩.٦١	١٨,٠٧٥,٣٧٩.٩١	١٨,١٩١,٠٨٦.٩٦
نسبة التعثر %	٢٣ %	١٢%	١٨%	٢٠ %	٣٣ %

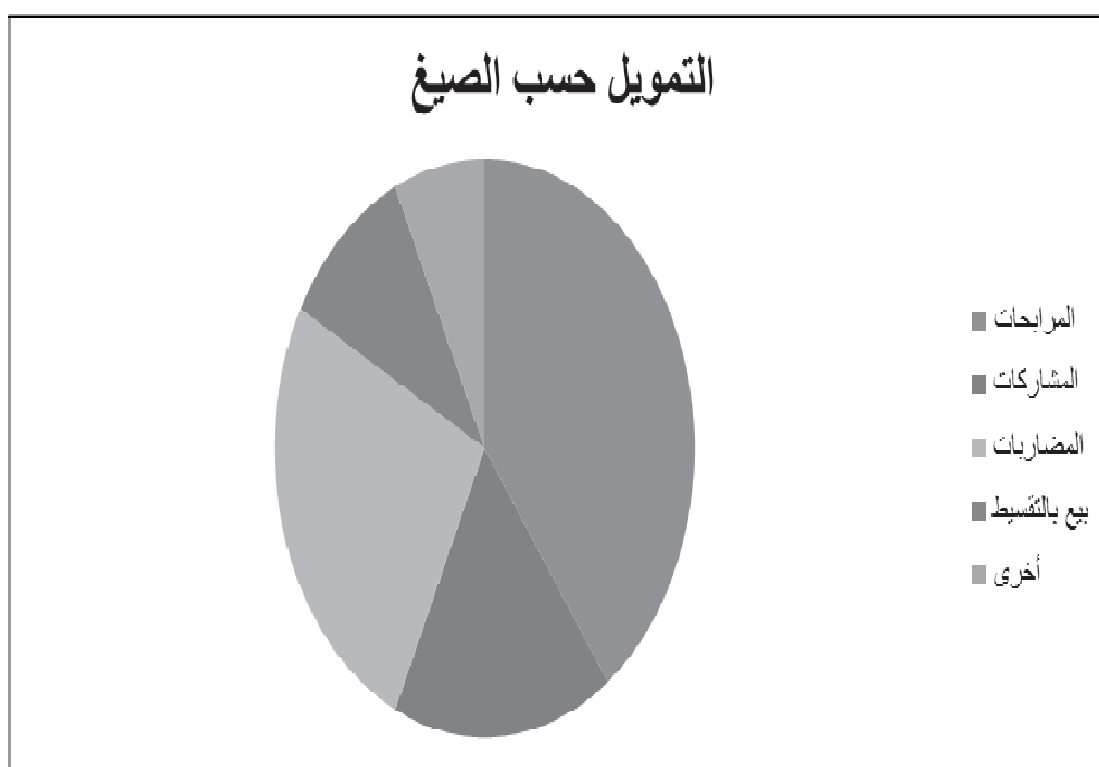


- خلال سنوات الدراسة تراوحت نسبة التمويل المتعثر للتمويل القائم بين ١٢% و ٣٣% ويرجع ذلك إلى ضعف التمويل الممنوح مع ثبات التمويل المتعثر تقريباً ، بالإضافة إلى سداد التمويل الكبير الخاص بأحد البنوك والممنوح في العام ٢٠٠٧م كما ذكر من قبل .

٧ / التمويل حسب الصيغ للعام ٢٠١٠ م :-

(ألف جنيه)

النسبة %	المبلغ	البيان
٤٠	٢١,٧١٨	المربحات
١٧	٩,٠٣٥	المشاركات
٢٦	١٣,٩٥٦	المضاربات
١٠	٥,٧٧٤	بيع بالتقسيط
٧	٣,٩٩٧	أخرى
١٠٠	٥٤,٤٨٠	المجموع

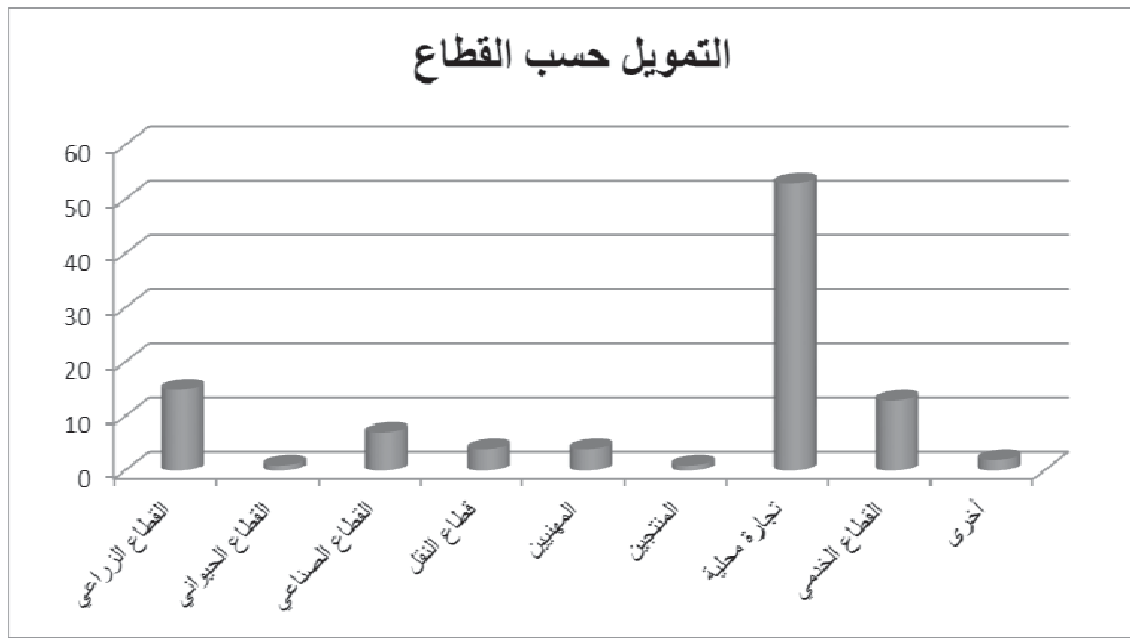


- من الملاحظ أن التمويل القائم في العام ٢٠١٠ م من حيث الصيغ، هنالك ما نسبته ٤٠% عن طريق صيغة المربحة كأعلى نسبة ويرجع ذلك إلى سهولة الإجراءات للحصول على التمويل بالنسبة للعميل والبنك .

٨ / التمويل حسب القطاع في العام ٢٠١٠ م :-

(ألف جنيه)

البيان	المبلغ	النسبة %
القطاع الزراعي	٨٢١٨	١٥
القطاع الحيواني	٢٢٥	١
القطاع الصناعي	٣٧٩٠	٧
قطاع النقل	٢٣٣٢	٤
المهنيون	٢٠٧٣	٤
المنتجون	٧٠٠	١
تجارة محلية	٢٨٦٤٩	٥٣
القطاع الخدمي	٧١٣٥	١٣
أخرى	١٣٥٩	٢
الجملة	٥٤٤٨٠	١٠٠

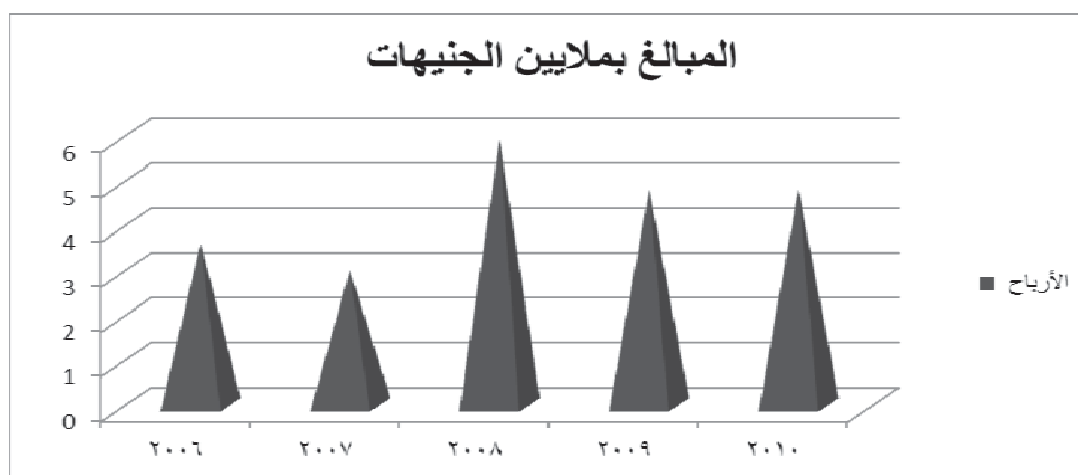


- في العام ٢٠١٠ م احتل التمويل لقطاع التجارة المحلية المرتبة الأولى بنسبة بلغت ٥٣ % على حساب القطاعات الأخرى والتي تتميز بها الولاية مثل القطاع الزراعي وقطاع الثروة الحيوانية والقطاع الصناعي.

٩ / الأرباح/الخسائر/ بنوك مدينة نيالا :-

(جنيهه سوداني)

البيان	العام ٢٠٠٦م	العام ٢٠٠٧م	العام ٢٠٠٨م	العام ٢٠٠٩م	العام ٢٠١٠م
إجمالي الربح/الخسارة	٣,٦٣٧,٥٢٥.٥٢	٣,٠٢١,٧٠٩.٣٧	٥,٩٠٠,٦٧٢.١٤	٤,٨١٨,٣٣٨.٧٢	٤,٨٢٩,١٥٤.٠٥
مقدار التغير	❖	٦١٥,٨١٦.١٥	٢,٨٧٨,٩٦٢.٧٧	١,٠٨٢,٣٣٣.٤٢	١٠,٨١٥.٣٣
معدل التغير %	❖	(١٧)%	٩٥%	(١٨) %	٠.٢٢%



- إجمالي الأرباح للبنوك خلال سنوات الدراسة ضعيفة ويرجع ذلك إلى ضعف التمويل الممنوح والذي تعتمد عليه البنوك في الولايات بصفة عامة في تحقيق أرباحها في ظل غياب الخدمات المصرفية الأخرى والتي تدر عائداً للبنك مثل عمليات التصدير والاستيراد وخطابات الضمان بالإضافة إلى عمليات النقد الأجنبي وغيرها . إلى جانب تحقيق بعض البنوك خسائر خلال هذه السنوات .

فروع شركات التأمين العاملة بولاية جنوب دارفور:

١. شركة التأمين الإسلامية المحدودة
٢. شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة
٣. الشركة الوطنية للتأمين التعاوني المحدود
٤. شركة السافنا للتأمين
٥. شركة البركة للتأمين(السودان)المحدودة
٦. شركة البحر الأحمر للتأمين

التوصيات

١. إعطاء أولوية التمويل للإنتاج الزراعي بشقيه النباتي والحيواني.
٢. فتح فروع للبنوك العاملة في مختلف محليات الولاية لاستقطاب الودائع بالإضافة إلى تقديم التمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة بضمان تلك المشروعات.