

**مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية في مصر  
(دراسة ميدانية)**

ورقة العمل رقم ٢٢٠  
أكتوبر ٢٠٢١

هذه الورقة البحثية هي إحدى الدراسات التي يعدها المركز المصري للدراسات الاقتصادية في إطار اهتمامه بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة وهي من إعداد الأستاذ شريف سامي، رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي، البنك التجاري الدولي. يتقدم المركز بالشكر والتقدير للحكومة البريطانية على تمويلها لهذه الدراسة.

© ٢٠٢١ المركز المصري للدراسات الاقتصادية. جميع الحقوق محفوظة.

لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذه الدراسة أو حفظها في نظام لاسترجاع المعلومات أو نقلها بأي شكل أو بأي وسيلة سواء كانت ميكانيكية أو إلكترونية أو من خلال النسخ أو التسجيل أو غير ذلك دون إذن كتابي مسبق من المركز المصري للدراسات الاقتصادية.

## الملخص

تسعى هذه الورقة إلى تقييم مدى توافر الخدمات المالية وتلبيتها لاحتياجات المنشآت الصغيرة منها، والعقبات التي قد تعترض ذلك أو وجود فجوات في العرض، حيث تبدأ الدراسة في الجزء الثاني بعد المقدمة بتناول أهم مبادرات الدولة والهيئات التنظيمية ذات الصلة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة بوجه عام، في حين يستعرض جزئياً الثالث والرابع خصائص الاستبيان الذي أجراه المركز المصري للدراسات الاقتصادية وشمل عينة ممثلة من المنشآت، وأهم نتائجه، متضمناً تقييماً لمدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية، وموقف المؤسسات المالية من التعامل مع هذه المنشآت. وأخيراً، يعرض الجزء الخامس من الدراسة أهم النتائج المستخلصة وما خرجت به من توصيات لتحسين وزيادة استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية.

**كلمات البحث:** المنشآت الصغيرة، الخدمات المالية، مؤسسات التمويل المصرفية وغير المصرفية، التطور الرقمي

## Abstract

This study assesses the extent of availability of financial services and whether they fulfill the needs of small enterprises, and identifies obstacles and supply gaps in this respect. Following the introduction, part II of the study reviews key initiatives taken by the government and regulatory authorities in relation to small and medium enterprises (SMEs) in general. Parts III and IV discuss the characteristics of the questionnaire conducted by ECES, which included a representative sample of enterprises, and its most important results, including an assessment of the extent to which small enterprises benefit from financial services, and the stance of financial institutions regarding dealing with these enterprises. Finally, Part V presents the key findings and recommendations to improve the ability of small enterprises to benefit of the provided financial services.

## أولاً: مقدمة

تتعدد مبادرات وبرامج دعم وتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر في مصر، في ضوء نسبة مساهمتها في الناتج القومي وحجم العمالة المشتغلة بها إضافة إلى ما توفره من فرص عمل وتوزيعها الجغرافي في جميع أنحاء البلاد.

في هذا الإطار، تركز هذه الدراسة على المنشآت الصغيرة؛ حيث تتعدد مبادرات وبرامج دعم وتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر في مصر، ويتم التعامل معها مجتمعة. إلا أن هذا التعامل يخفي الاختلافات بين المنشآت بالرغم من عمقها وتأثيرها الشديد على قدرة المنشأة على النمو وبالتالي قدرتها على المساهمة في تحقيق التنمية على مستوى الاقتصاد ككل.

وهناك اهتمام كبير بالمنشآت متناهية الصغر وأيضاً بالمنشآت المتوسطة والكبيرة لكن المنشآت الصغيرة لم تأخذ حقتها في الدراسة المتعمقة التي تسمح بقراءة ظروفها الخاصة وترجمة هذه الظروف إلى سياسات تساعد على النمو.

وآثر فريق العمل أن يكون التركيز على المنشآت الصغيرة باعتبارها الأكثر تعبيراً عما نسعى كوطن على نشره ودعمه، بينما المنشآت المتوسطة أقرب للكبيرة وتحتاج لجهد أقل نسبياً لتطويع وتيسير التعامل معها من المؤسسات المالية القائمة. أما المنشآت متناهية الصغر، والأقرب للعمل الفردي، فربما يُخصص لها في مرحلة لاحقة استقصاء آخر.

والمقصود بالخدمات المالية هو ما تقدمه المصارف والمؤسسات المالية غير المصرفية من تمويل بمختلف صورته وأشكاله وغيرها من الخدمات مثل الإيداع وتحويل الأموال وأدوات الدفع والتأمين إلخ، وتشمل الخدمات المالية لهيئة البريد، ولا يتضمن نطاق هذا الاستبيان التمويل من خلال المساهمة في رؤوس أموال تلك المنشآت.

### 1-1 أهداف الدراسة

تهدف الدراسة إلى تقييم مدى توافر الخدمات المالية وتلبيتها لاحتياجات المنشآت الصغيرة منها، والعقبات التي قد تعترض ذلك أو وجود فجوات في العرض من خلال:

- تحديد مدى دراية القائمين على إدارة المنشآت الصغيرة بتوافر كل خدمة مالية.
- رصد أهم الأسباب—من وجهة نظر المنشآت الصغيرة—التي تحول دون استفادتها من الخدمات المالية المتاحة.
- التعرف على رؤية وتقييم البنوك وغيرها من المؤسسات المالية غير المصرفية بشأن تقديم خدمات للمنشآت الصغيرة، متضمنة الوضع الحالي للنشاط الموجه لتلك الفئة وخطط/توجهات التوسع.
- الوقوف على مدى وجود احتياجات لم يتم تلبيتها—ضمن الخدمات المالية—للمنشآت الصغيرة ككل أو لمناطق أو أنشطة بعينها.

- التعرف على مدى استخدام وسائل الدفع والخدمات المالية من خلال الانترنت وتطبيقات الهاتف المحمول، سواء من قبل المنشآت الصغيرة أو المؤسسات المالية في تعاملها مع تلك المنشآت.

#### ٢-١ منهجية الدراسة وتقسيمها

تقوم الدراسة على إجراء تحليل كمي ووصفي للوضع الحالي بشأن مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية من خلال إجراء استبيان اعتمد على عينة ممثلة من المنشآت الصغيرة (٢٠٠ منشأة)، تقع مقراتها في مختلف أقاليم مصر بالقاهرة الكبرى والإسكندرية والدلتا والصعيد. ويتناول هذا الاستبيان العنصر الخاص بمدى توافر الخدمات المالية وتلبيته لاحتياجات الشريحة المستهدفة من المنشآت والعقبات التي قد تعترض ذلك أو وجود فجوات في العرض.

وبعد الانتهاء من إجراء الاستبيان وإعداد نتائج المبدئية، وقبل إصداره في صورته النهائية، تم إجراء عدد من المقابلات والحلقات النقاشية مع المتخصصين في المجالات ذات العلاقة من أكثر من مؤسسة مالية والخبراء في التمويل ونظم الدفع، وذلك للتعرف على رؤيتهم بشأن النتائج ومدى اتفاقها مع رؤيتهم وكذا لمحاولة تفسير بعض الظواهر التي أسفر عنها الاستبيان.

تنقسم الدراسة إلى أربعة أقسام بخلاف المقدمة، حيث يعرض القسم الثاني أهم مبادرات الدولة والهيئات التنظيمية ذات الصلة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة؛ بينما يستعرض القسم الثالث والرابع خصائص الاستبيان وأهم نتائجه من جانبي المنشآت الصغيرة والخدمات المالية، حيث يعرضان تقييم مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية، وموقف المؤسسات المالية من التعامل مع المنشآت الصغيرة. أما القسم الخامس والأخير فيعرض لأهم النتائج المستخلصة من الدراسة وأهم ما خرجت به من توصيات لتحسين وزيادة استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية.

## ثانياً: عرض لمبادرات الدولة والهيئات التنظيمية ذات الصلة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة

على مدى العقدين الماضيين تبنت الحكومة وجهات الإشراف والتنظيم المالي وفي مقدمتها البنك المركزي المصري العديد من المبادرات لتشجيع ومساندة المشروعات المتوسطة والصغيرة. وتراوحت تلك المبادرات بين تيسير التمويل ودعم تكلفته وصولاً إلى تشجيع انضمام تلك المنشآت ذات الحجم المتوسط والصغير للانضمام تحت مظلة الاقتصاد الرسمي.

وعلى الرغم من صدور أول قانون لتنمية المشروعات الصغيرة (القانون ١٤١ لسنة ٢٠٠٤) إلا أنه لم يؤت ثماره المرجوة، وذلك برغم ما نظمه بشأن الصندوق الاجتماعي للتنمية—المنشأ بقرار رئيس الجمهورية رقم ٤٠ لسنة ١٩٩١—وما أسبغه من مزايا على المشروعات التي يمولها الصندوق. وفي عام ٢٠١٧ صدر قرار رئيس مجلس الوزراء بإنشاء جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر ليحل محل الصندوق الاجتماعي للتنمية. كما دمج في هذا الجهاز كلا من مجلس التدريب الصناعي (المنشأ عام ٢٠٠٦) ومركز تحديث الصناعة (المنشأ عام ٢٠٠٠) إضافة إلى مجلس مراكز التكنولوجيا والابتكار (المنشأ عام ٢٠١٠). ويعتبر الجهاز هو الجهة المعنية بتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر وريادة الأعمال ويهدف إلى تنسيق وتوحيد جهود كافة الجهات المعنية والجمعيات الأهلية والمبادرات العاملة في هذا المجال. ويهدف جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر إلى وضع برنامج وطني لتنمية وتطوير المشروعات وتهيئة المناخ اللازم لتشجيعها.

وتلى ذلك صدور القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ لتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر. ومن الملاحظ أن هذا القانون الصادر العام الماضي لم يلق الاهتمام الكافي حتى الآن من المهتمين بمجال ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة، على الرغم مما استحدثه لأول مرة من مزايا وحوافز للمشروعات العاملة في تلك المجالات؛ حيث أجاز القانون لمجلس إدارة جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر منح حوافز للمنشآت التي تعمل في عدد من الأنشطة من ضمنها: ريادة الأعمال والتحول الرقمي والذكاء الاصطناعي، وأيضاً تلك العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات والخدمات المتصلة بها. وتتعدد تلك الحوافز لتشمل الحوافز النقدية، وتحمل لجزء من تكلفة التدريب الفني، والتحمل الكلي أو الجزئي لتكلفة الاشتراك في المعارض، إضافة إلى ما يتصل بالأرض أو المرافق التي يتطلبها المشروع. ونص القانون على أن يخصص سنوياً لهذا الغرض في الموازنة العامة للدولة ما لا يجاوز ٠,٣ في الألف من الناتج المحلي الإجمالي وبعده أدنى ١,٥ مليار جنيه سنوياً.

ومن الجدير بالذكر أن تلك الحوافز لم تقتصر فقط على المشروعات المشار إليها أعلاه، ولكن راعى القانون أن تمتد لتشمل حاضنات ومسروعات الأعمال، التي تقدم خدماتها للمشروعات حديثة التأسيس ولرواد الأعمال الناشئين. وتلك الجهات تلعب دوراً كبيراً في رعاية وحسن توجيه ودعم منشآت الأعمال في مراحلها الأولى، ويعد توافرها وتمتعها بالموارد والإمكانات اللازمة من العناصر الفارقة عند مقارنة دولة بأخرى في مجال ريادة الأعمال.

وحسناً فعل المشرع بأن شجع إتاحة مصادر تمويل غير مصرفي متنوعة لمشروعات ريادة الأعمال، بأن نص على إمكان وضع برنامج لمنح حوافز نقدية لصناديق الاستثمار والشركات التي يكون من أغراضها تمويل تلك

المشروعات، ومن أمثلتها شركات رأس المال المخاطر وشركات الاستثمار المباشر التي استحدثت تنظيمها الهيئة العامة للرقابة المالية مؤخراً، على أن يستحق هذا الحافز عند تصرفها في كل أسهمها أو حصصها في تلك المشروعات. ووضع لاستحقاق الحافز عدداً من الشروط الموضوعية من ضمنها أن تكون المساهمة في المشروع نقداً ولا تتجاوز ٥١% من رأسمال المشروع، ومع مراعاة ألا تزيد عن ٢٠ مليون جنيه للمشروع الواحد.

ونظراً لطبيعة تلك المشروعات الناشئة ومن ثم الارتفاع النسبي لمخاطر تمويلها، ولتشجيع المؤسسات المالية، جعلها القانون الجديد على نفس مرتبة استيفاء أموالها المستحقة مع الخزينة العامة بشأن الضرائب والرسوم وغيرها من الحقوق المقررة، وذلك استثناءً من الأولوية المقررة في هذا الشأن في القانون المدني. كما أجاز للجهة مقدمة التمويل للمشروعات المتعثرة الاتفاق مع الدائنين المرتهنين المقيدة حقوقهم قبل منح التمويل بأن تتقدم عليهم. وهو ما يشجع على تمويل مشروعات لإقالتها من عثرتها.

ولمزيد من إتاحة التمويل، أجاز القانون للجهاز أن يقدم من موارده تمويلاً ميسراً للشركات أو الجمعيات التي تعمل في المجالات الخاضعة لأحكام هذا القانون، وحضانات ومسرعات الأعمال، وتلك التي تمول المشروعات المتعثرة إضافة إلى شركات ضمان مخاطر الائتمان.

ومن نافلة القول أن كل مرحلة من مراحل حياة أى مشروع تناسبها أدوات تمويل مختلفة، ويجب أن تخاطب نوعية المستثمر الذى يتقبل مخاطرها ويتفهم فرصها وتحدياتها. وهو ما يؤكد على أهمية صناديق استثمار وشركات رأس المال المخاطر—أو الذى يطلق عليه البعض "الجرىء"، وعلى جوهرية الدور الذى تلعبه حضانات ومسرعات الأعمال التى تم إنشائها فى أكثر من محافظة بمصر، بالإضافة إلى جمعيات "المستثمرين الملائكة" ممن يقدمون التمويل في بدايات المشروع جنباً إلى جنب مع ما يخصصه له مؤسسه من موارد محدودة في تلك المرحلة.

ومن جانب آخر صدرت مؤخراً قرارات مجلس إدارة البنك المركزى بإلزام البنوك بزيادة نسبة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى ٢٥% من إجمالي محافظتها، على أن يكون من ضمنها ١٠% من المحفظة على الأقل للمنشآت الصغيرة. وهو ما سيدفع البنوك العاملة في مصر لمزيد من الجهد لإيجاد حلول مبتكرة للوصول إلى تلك الكيانات، التى تواجه تحدياً يتمثل في الموازنة بين اعتبارات متعددة تتضمن مصداقية العميل ومدى الجدوى الاقتصادية للنشاط والمخاطر المقبولة في ضوء تسعير التمويل الممنوح. ولا شك أن تلك التمويلات الصغيرة نسبياً للعميل الواحد لأعداد كبيرة من المنشآت تتوزع على مختلف أنحاء الجمهورية يتطلب كفاءة وآليات تعامل مختلفة عن الشركات الكبيرة.

كما شجع البنك المركزى البنوك على تبني بدائل حديثة لدراسة المنشآت الصغيرة وتقييم المخاطر المرتبطة بتمويلها ومنها تحليل البيانات ونماذج التقييم الرقمية استناداً على سلوكيات العملاء ومعاملاتهم المالية وغير المالية وغيرها من المؤشرات. حيث إن العالم شهد الكثير من التقدم في هذا المجال باستخدام نظم دعم القرار والذكاء الاصطناعى والتعامل مع البيانات ذات الحجم الكبير.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى ما قامت به الهيئة العامة للرقابة المالية من تبني إصدار أول قانون لتنظيم الضمانات المنقولة في مصر (القانون رقم ١١٥ لسنة ٢٠١٥) وإطلاق العمل عام ٢٠١٧ بسجل الكتروني لقيد الضمانات المنقولة والذي يمثل نقل نوعية في حفظ الحقوق وتخفيض مخاطر التمويل كبديل عن الرهن الحيازي، وهو ما استفادت منه البنوك في مصر إضافة إلى المؤسسات المالية غير المصرفية، حيث تعدت قيمة الضمانات المسجلة السبعمائة مليار جنيه.

كما علينا أن ننوه إلى تقرير مؤشر التنافسية العالمي الذي يصدره سنوياً المنتدى الاقتصادي العالمي، حيث تضمن في آخر إصدار له (في أكتوبر ٢٠١٩) أن مصر تقدمت بمقدار ٤٨ مركزاً في مؤشر اتاحة التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، لتحتل الترتيب الـ ٤١ مقارنة بالمركز الـ ٨٩ في العام السابق عليه. كما أنه فيما يخص المؤشر الفرعي "توافر رأس المال المخاطر"، حصلت على ٣٤,٥ درجة بالمقارنة بـ ٣٠,٧ درجة في السنة السابقة عليها، أي أننا حققنا بعض التقدم، إلا أن ترتيب مصر تراجع مركزاً واحداً إلى الـ ٧٥ من ضمن ١٤١ دولة يشملها التقرير مقارنة بالعام السابق، وهو ما يشير إلى احتدام التنافس بين الدول في دعم بيئة ريادة الأعمال ورأس المال المخاطر. وللتذكرة كانت مصر في المركز ٩٨ قبلها بثلاثة أعوام.

## ٢-١ التكنولوجيا المالية ونظم الدفع

صدر في سبتمبر ٢٠٢٠ قانون البنك المركزي والجهاز المصرفي الجديد، وله إضافات مهمة في مجال نظم الدفع وتطبيقات التكنولوجيا المالية، ومصر في أمس الحاجة لها لتعزيز تنافسيتها في هذا المجال.

أولى المستجدات في هذا القانون تتمثل في تخصيص باب كامل هو الباب الرابع لنظم وخدمات الدفع والتكنولوجيا المالية، ويأتي هذا التنظيم لأول مرة، حيث إن القانون الساري حالياً رقم (٨٠) لسنة ٢٠٠٣ صدر منذ فترة طويلة شهدت مصر وبقية دول العالم خلالها تطورات مذهلة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتطبيقات الرقمية والذكاء الصناعي، أثرت بدورها على القطاع المصرفي وعلى تقديم المنتجات والخدمات المالية من خلال قنوات حديثة. ومع ما شهدته مصر مؤخراً من قفزة في التكنولوجيا المالية المصرفية وغير المصرفية، كان من المحتم أن ينظم التشريع كل ما يتعلق بترخيص تقديم تلك الخدمات، والشروط المطلوبة في الجهات المقدمة لها، وآليات الإشراف عليها وإدارة المخاطر المرتبطة بها إضافة إلى حماية حقوق المتعاملين فيها.

حيث نص القانون لأول مرة على إلزام البنوك بالسماح لمشغلي نظم الدفع ومقدمي خدمات الدفع بفتح حساب مصرفي يمكنها من ممارسة أعمالها وتقديم خدماتها. وهو ما يتيح المساواة في التعامل مع مختلف المشغلين، ويسمح بإيجاد صيغة نمطية للتعامل مع نظم معلومات البنوك (API) بطريقة سهلة، وهو ما يطبق في مختلف الأسواق المالية المتقدمة، ويعتبر ركيزة هامة لتقدم التكنولوجيا المالية بها.

والمستجد الثالث هو تنظيم "وكلاء مقدمي خدمات الدفع" وإمكان الاستعانة بهم لممارسة الأنشطة المرخص بها، على أن يظل مقدم خدمات الدفع مسؤولاً عن الأعمال التي يمارسها الوكيل نيابة عنه. وهو ما يساعد على انتشار خدمات الدفع ويسمح بالاستعانة بالشركات الناشئة التي تطلق تطبيقات مبتكرة أو تخصص في خدمة قطاعات معينة.

وكان من ضمن الإضافات المهمة، ما نص عليه القانون من أن يحدد مجلس إدارة البنك المركزي اللحظة التي يتم فيها تسوية أمر الدفع ولا يجوز بعدها العدول عن تنفيذه، وذلك بهدف تعزيز الثقة في المعاملات وحسم أي خلاف فيما يخص معاملة تتضمن عدة أطراف هي الدافع والمستفيد ومقدم خدمات الدفع.

كما استحدثت بالفصل الثانى "التكنولوجيا المالية" بالباب الرابع بالقانون، إنشاء بيئة اختبار رقابية لتطبيقات التكنولوجيا المالية (sandbox) وإجازة الإعفاء بصفة مؤقتة من بعض متطلبات الترخيص المنصوص عليها في القانون للشركات الناشئة التي تعمل على تقديم خدمات مالية مبتكرة. حيث إن أفضل التجارب العالمية بينت أنه يصعب إلزام الشركات الناشئة وريادة الأعمال في مجال التكنولوجيا المالية بالضوابط التقليدية للمنشآت الناضجة، كما أن التسارع في تطوير الخدمات المالية بواسطة تطبيقات تكنولوجيا المعلومات والذكاء الصناعى يصعب أن تلاحقه أو تسبقه التشريعات والتعليمات الرقابية من جهات الإشراف المالى والمصرفى، لذا بدأ العالم في تبنى ما يعرف ببيئة الاختبار، لحين التأكد من مدى سلامة المنتج أو الخدمة الجديدة ومراعتها لحماية العملاء واعتبارات أمن البيانات ومدى إمكان الاعتماد عليها.

ومن الإضافات المهمة ما حسمه القانون في المادتين (٢٠٣) و(٢٠٤) من التأكيد على حجية الصور الالكترونية للمحركات من عقود ومراسلات وأوراق تجارية، ومن تفويض مجلس إدارة البنك المركزي إصدار قواعد المصادقة الالكترونية لأوامر الدفع وأوامر التحويل وغيرها من المعاملات الالكترونية، وكذا إصدار وتداول الشيكات الالكترونية والتسوية الالكترونية لها، وكلها أحكام تعزز من مصداقية التعامل الالكتروني وتفتح المجال لقفزات كبيرة في تيسير التعاملات وتخفيض توقيتات إجرائها وتكلفة تنفيذها.

## ٢-٢ محفظة الهاتف المحمول

وفى أبريل من عام ٢٠٢١ اعتمد مجلس إدارة البنك المركزي المصري الإصدار الثالث من قواعد خدمة الدفع باستخدام محفظة الهاتف المحمول (والتي صدرت نسختها السابقة، الثانية، في نوفمبر ٢٠١٦) إضافة إلى قواعد تقديم خدمتي الإقراض والادخار الرقمي لأول مرة فى مصر من خلال محفظة الهاتف المحمول.

ويأتى اعتماد قواعد الدفع الجديدة باستخدام المحفظة الذكية لتعزيز التحول الرقمي والشمول المالى، والتوسع في تلبية احتياجات كافة فئات المجتمع وخاصة البسطاء وأصحاب الحرف والمهن الحرة من الخدمات المالية والمصرفية الرقمية.

وتمثل تلك القواعد الجديدة نقلة نوعية في العمل المصرفي، حيث تسمح للبنوك بالاعتماد على التقييم السلوكي للعملاء في منح القروض (مثل معدل استخدامات العميل للهاتف المحمول ومدى انتظامه في دفع فواتير الكهرباء والمياه والغاز إلخ) بدلاً عن الطرق التقليدية لتقييم الجدارة الائتمانية للعملاء في الموافقة على قرار منح الائتمان اللحظي، وخاصة في حالة العملاء الذين ليس لديهم أي تاريخ ائتماني أو تعاملات مسبقة مع القطاع المصرفي.

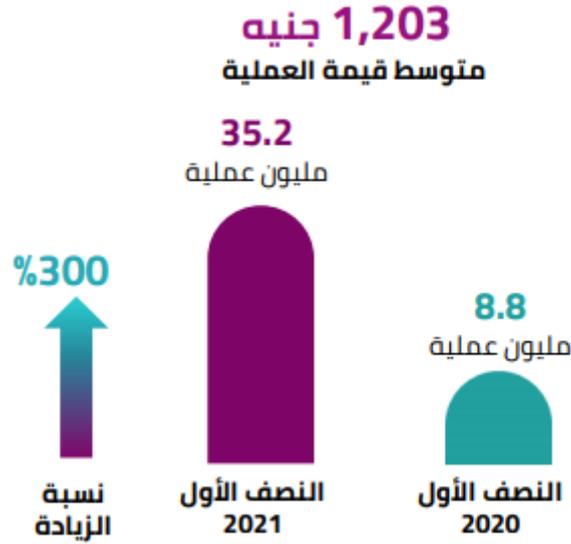
كما أعلنت الشركة المصرية للاستعلام الائتماني I-Score أنها تعمل حالياً على تنفيذ الأنظمة الخاصة بنماذج التقييم الرقمي المستخدمة في ذلك النوع من الإقراض.

ويشار إلى أن تلك الخدمات من خلال الهاتف المحمول تخطت عدد حساباتها ٢٠ مليون محفظة، ويقدر البنك المركزي إجمالي قيمة المعاملات السنوية التي تمت من خلال محافظ الهاتف المحمول عام ٢٠٢٠ بنحو ١٠٠ مليار جنيه بنسبة نمو تقدر بـ ٣٠٠% مقارنة بعام ٢٠١٩.

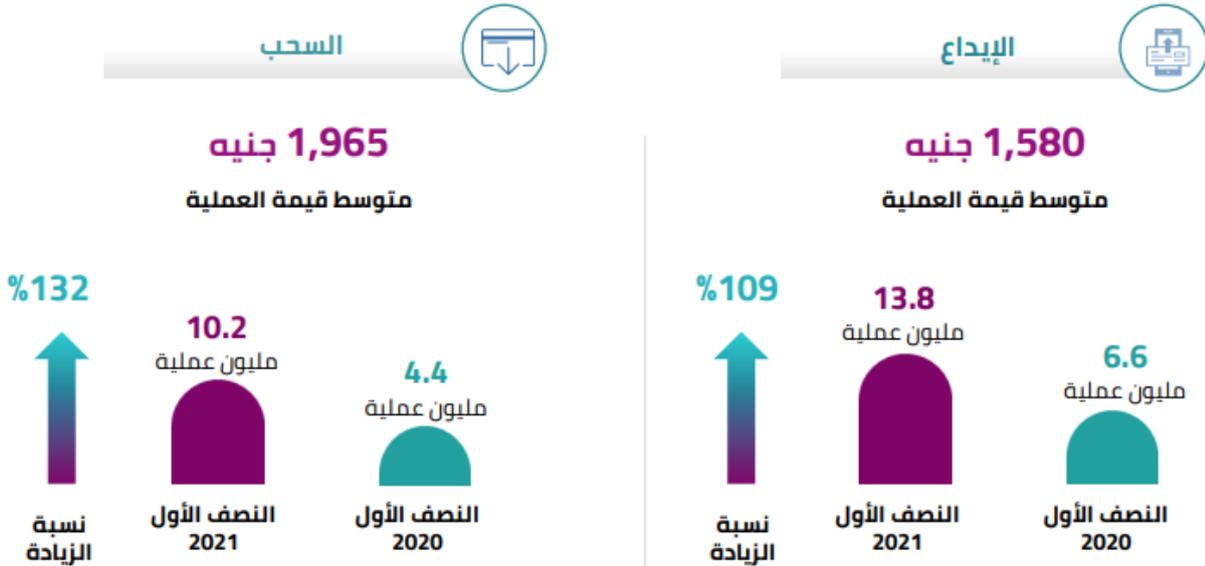
وكشف الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في دراسة نشرها في شهر يوليو ٢٠٢١ حول مؤشرات استخدام محافظ الهاتف المحمول عن:

الشكل (١): مؤشرات استخدام محافظ الهاتف المحمول خلال النصف الأول من عامي ٢٠٢٠، و٢٠٢١

التحويل من محفظة الكترونية إلى أخرى:



عمليات الإيداع والسحب:



شحن رصيد ومدفوعات أخرى:



175 جنيه

متوسط قيمة العملية

%323



نسبة  
الزيادة



النصف الأول  
2021



النصف الأول  
2020



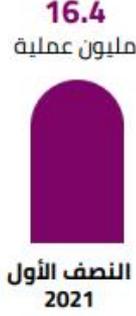
43 جنيه

متوسط قيمة العملية

%93



نسبة  
الزيادة



النصف الأول  
2021



النصف الأول  
2020

المصدر: الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات.

## ٣-٢ القطاع التعاوني

وأخيرا نود الإشارة إلى قطاع لا يلقى الاهتمام الكافي من مجتمع الأعمال والقطاع المالي، ألا وهو القطاع التعاوني، إذ تمثل الكثير من كياناته ما يمكن أن يعد منشآت صغيرة أو شبكات للوصول بطريقة منظمة إلى عدد كبير من المنشآت الصغيرة؛ حيث يوجد في مصر اليوم أكثر من ٤٠٠ جمعية تعاونية إنتاجية و٦٦٠٠ تعاونية زراعية إضافة إلى نحو ٢٨٠٠ جمعية تعاون إسكاني و١٠٠ للثروة المائية هذا بخلاف أكثر من ألفي تعاونية استهلاكية. وتلك التعاونيات تنضوي تحت خمسة اتحادات تعاونية مركزية نوعية، حيث يقدر إجمالي عدد أعضائها بما يتعدى ١٢ مليون مواطن. وتشير أرقام الاتحاد العام للتعاونيات أن حجم أعمالها السنوي يزيد عن الـ ٥٠ مليار جنيه.

وتتعدد حاليا القوانين المنظمة للنشاط التعاوني، ويتوزع اختصاص الإشراف بين خمسة وزراء (التضامن الاجتماعي، الزراعة، التجارة الداخلية والتموين، الإسكان، والتعليم)، فهناك قانون للتعاون الاستهلاكي وآخر للتعاون الإنتاجي وثالث للتعاون الزراعي إضافة إلى قانون للتعاون الإسكاني، وقانون لتنظيم تعاونيات الثروة المائية، تلاه قانون تأسيس الاتحاد العام للتعاونيات، وأخيرا قانون للجمعيات التعاونية التعليمية، وصدرت كلها في الفترة ما بين ١٩٧٥ و١٩٩٠. وحرص الدستور المصري في تناوله للمقومات الاقتصادية للدولة على التأكيد على أن الدولة تحمي الملكية بأنواعها الثلاثة، الملكية العامة، والملكية الخاصة، والملكية التعاونية (مادة ٣٣)، وعلى أن الملكية التعاونية مصنونة، وترعى الدولة التعاونيات، ويكفل القانون حمايتها، ودعمها، ويضمن استقلالها (مادة ٣٧).

ولا شك أن دولة بحجم مصر مع ما لها من تاريخ طويل في المجال التعاوني (بدأ في العقد الأول من القرن العشرين)، تستحق أن يكون أكثر نشاطا ومساهمة في التنمية الاقتصادية وأمضى تأثيرا بعدة قطاعات، والأخذ في الاعتبار كيفية القيام بدور مهم في حلقة التمويل سواء المصرفي أو غير المصرفي مع عدم إغفال دور التأمين على أعضاء التعاونيات ولحماية مشروعاتهم وأنشطتهم، وكذلك الاستفادة مما تتيحه صناديق التأمين الخاصة من مزايا توفر حماية في حالات الشبخوخة والعجز أو الوفاة، بل وحتى الاقتراض بضمان مستحقات المستفيد في الصندوق.

### ثالثاً: تقييم مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية

يقوم هذا التحليل على ما ورد في الاستبيان<sup>١</sup> الذي أعده المركز المصري للدراسات الاقتصادية، حيث تم توزيعه على عينة من المنشآت الصغيرة تقع مقراتها في مختلف أقاليم مصر بالقاهرة الكبرى والإسكندرية والدلتا والصعيد. ومن حيث مجال النشاط، تتوزع تلك المنشآت بين الزراعة والخدمات والتجارة والصناعة. وجاء التوزيع النسبي للعينة بناء على نسب مساهمة المناطق الجغرافية والأنشطة في الناتج المحلي الإجمالي، وذلك على النحو التالي:

- تم الاعتماد على عينة تضم ٢٠٠ شركة.
- تعمل شركات العينة في ثلاثة قطاعات، هي الزراعة (١٤%)، والصناعة (٣٥%)، والخدمات (٥١%).
- تم أخذ البعد الجغرافي في الاعتبار عند تصميم العينة حيث مثلت القاهرة ٤٣% منها، والإسكندرية ٢٨%، والدلتا ١٦,٥%، والصعيد ١٢,٥%.
- جاء التصنيف القطاعي على النحو التالي:
  - أ. التجارة والتوزيع،
  - ب. الإنتاج الصناعي وورش التصنيع،
  - ج. المقاولات والرصف،
  - د. الخدمات (نقل، صيانة، خدمات مهنية، رعاية طبية، مقاهي ومطاعم إلخ.)،
  - هـ. الزراعة وتربية المواشي والأغنام والثروة السمكية،
  - و. تكنولوجيا المعلومات والالكترونيات،
  - ز. الجمعيات والمؤسسات الأهلية.

ينقسم الاستبيان إلى جزئين:

- يتعلق الجزء الأول بالعناصر الخاصة بمدى توافر الخدمات المالية وتلبيتها لاحتياجات الشريحة المستهدفة من المنشآت والعقبات التي قد تعترضها أو وجود فجوات في العرض. وتهدف الدراسة إلى الكشف عن مدى استخدام المنشآت الصغيرة لمختلف الخدمات المالية.
- أما الجزء الثاني فهو خاص بجهات التمويل مثل المصارف والمؤسسات المالية غير المصرفية من تمويل بمختلف صورته وأشكاله وغيرها من الخدمات مثل الإيداع وتحويل الأموال والدفع والتأمين إلخ....

<sup>١</sup> مرفق الاستبيان في الملحق (١).

## نتائج الاستبيان

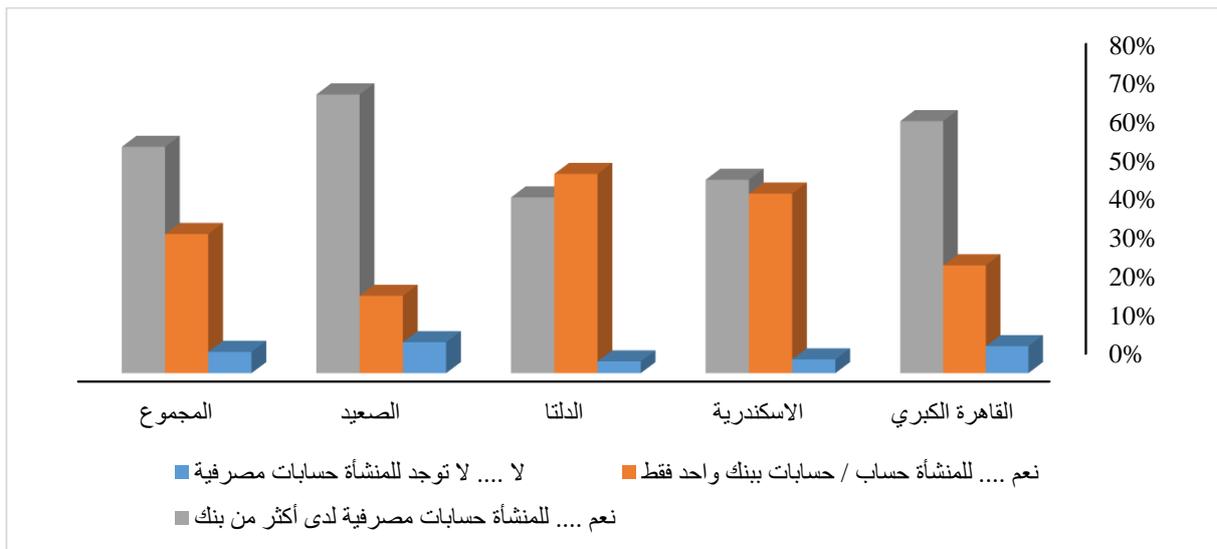
### ٣-١ مدى تعامل المنشآت الصغيرة مع البنوك

أظهرت الدراسة أن نحو ٩٥% من المنشآت التي شملها الاستبيان تتعامل مع القطاع المصرفي؛ حيث أفادت ٥٩% من المنشآت أن لديها حسابات مصرفية لدى أكثر من بنك، فيما كانت نسبة المنشآت التي لديها حساب لدى بنك واحد حوالي ٣٦% من مجمل المنشآت. وتمثل المنشآت التي لا تتعامل مع البنوك إطلاقاً أكثر قليلاً من ٥% من العينة.

وبتحليل النتائج بناء على التوزيع الجغرافي من الملاحظ أن نسبة كبيرة من المنشآت بصعيد مصر لديها أكثر من حساب بنكي (٧٢%) بمنطقة الصعيد، وتأتي القاهرة الكبرى في المركز الثاني من حيث المنشآت التي لديها أكثر من حساب بنكي (٦٥%). أما فيما يخص مناطق الإسكندرية والدلتا فقد كانت نسبة المنشآت التي لديها أكثر من حساب بنكي والتي شملتها الدراسة هي (٥٠% و ٤٥%) على التوالي.

وفى المقابل يأتي الصعيد في مقدمة المناطق من حيث نسبة المنشآت التي ليس لديها أي تعامل مع البنوك (٨%) تليه القاهرة الكبرى (٧%) ثم الإسكندرية (٤%) وأخيراً الدلتا (٣%).

### الشكل (٢): تعامل المنشآت مع البنوك - تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

أما التحليل القطاعي للبيانات فيظهر أن هناك بعض التفاوت بين الأنشطة المختلفة فيما يخص التعامل مع البنوك، يتراوح ما بين ٨٥% لقطاع الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية وهي الأقل و ١٠٠% في قطاعات " المقاولات والرصف" و"تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" و"الجمعيات والمؤسسات الأهلية"، بينما تدور النسبة بين ٩٤% و ٩٦% للإنتاج الصناعي وورش التصنيع، الخدمات، والتجارة والتوزيع.

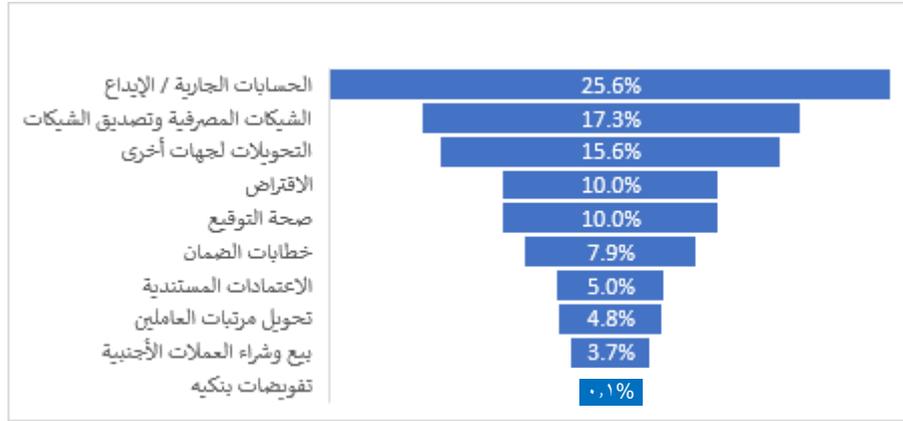
### ٣-٢ الخدمات/المنتجات المصرفية التي تتعامل فيها المنشآت الصغيرة ومدى تكراريتها

باستعراض أكثر تفصيلاً للتعاملات المصرفية للمنشآت (تلك التي تتعامل مع البنوك) من حيث الخدمات والمنتجات المصرفية المستفاد بها ومدى تكرار تلك الاستفادة أو الاستخدام، يتبين الآتي:

- ٩٨% من تلك المنشآت تستخدم "الحسابات الجارية/ الإيداع"، وهي تمثل الخدمة الأكثر استخداماً من إجمالي حزمة الخدمات والمنتجات المصرفية بنسبة ٢٥% منها، ووصف نحو ٩٤% من تلك المنشآت تعاملاتها بالمتكررة، بينما وصف الباقي تكرار الاستخدام أحياناً أو نادراً. وتعد تلك النتيجة متوقعة لكون خدمة الحسابات الجارية والإيداع هي الأساسية في التعامل مع المصارف.
- ٦٦% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك تستخدم خدمة "الشيكات المصرفية وتصديق الشيكات" وتلك الخدمة تمثل نحو ١٧% من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة وبذلك تأتي في المرتبة الثانية من حيث الاستخدام، ووصف ٧٥% من تلك المنشآت تعاملاتها بـ "المتكررة"، في حين وصفها ٢٠% منها بـ "أحياناً" وما يقرب من ٦% بـ "نادراً".
- تأتي في المرتبة الثالثة خدمة "التحويلات المالية لجهات أخرى" بنسبة ١٦% من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة. حيث أظهر الاستبيان أن ما يقرب من ٦٠% من المنشآت تلجأ لخدمة "التحويلات" وقد وصف حوالي ٨٠% من تلك المنشآت تعاملاتها بـ "المتكررة". وفي المقابل قدرت ما يقرب من ١٦% من المنشآت استخدامها بـ "أحياناً" وجاء الرد "نادراً" لأكثر قليلاً من ٦% من المنشآت.
- ٣٨% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك استفادت من "الاقتراض" ويأتي في المرتبة الرابعة بنسبة ١٠% من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة؛ حيث وصف حوالي ٥٧% من تلك المنشآت تعاملاتها في الاقتراض بـ "المتكررة"، و ٢٢% بـ "أحياناً" بينما وصفه ٢١% من المنشآت بنادر.
- ويتساوى مع النسبة السابقة (٣٨%) استفادة المنشآت من خدمة "صحة التوقيع" بنسبة بلغت ١٠% من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة؛ حيث وصف نحو ٥٦% من تلك المنشآت تعاملاتها بـ "المتكررة" و ٣٢% بـ "أحياناً" وما يقرب من ١٣% نادراً.
- ٣٠% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك تلجأ لخدمة "خطابات الضمان" والتي تحتل المرتبة السادسة من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة بنسبة بلغت حوالي ٨%؛ حيث وصف ما يقرب من ٤٦% من تلك المنشآت تعاملاتها بأنها متكررة و ٤٢% بـ "أحياناً" و ١٢% نادراً.
- وتأتي في المرتبة السابعة بنسبة ٥% إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة "الاعتمادات المستندية"، والتي يستفيد منها ١٩% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك؛ حيث وصف أكثر قليلاً من ٤٤% من تلك المنشآت تعاملاتها بـ "المتكررة"، ونحو ٤٢% بـ "أحياناً" و ١٤% نادراً.
- ١٩% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك تستخدم خدمة "تحويل المرتبات للعاملين" والتي تحتل المرتبة الثامنة من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة بنسبة بلغت حوالي ٥%؛ حيث وصف ما يقرب من ٩١% من تلك المنشآت تعاملاتها بأنها متكررة و ٣% بـ "أحياناً" و ٦% نادراً.
- ١٤% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك تستخدم خدمة "بيع وشراء العملات الأجنبية" والتي تحتل المرتبة التاسعة من إجمالي الخدمات والمنتجات المصرفية المستخدمة بنسبة بلغت حوالي ٣,٧%؛ حيث وصف ما يقرب من ٤٨% من تلك المنشآت تعاملاتها بأنها متكررة و ٣٧% بـ "أحياناً" و ١٥% نادراً.

وتكشف معدلات تعامل المنشآت التي شملتها الدراسة في "الاقتراض" و"خطابات الضمان" و"الاعتمادات المستندية"—وهي من أهم الخدمات المصرفية بخلاف الدفع والتحويلات—أن نفاذ تلك المنشآت للتمويل والضمان المصرفي ضعيف.

الشكل (٣): الأهمية النسبية لمجالات التعامل بين الشركات والقطاع المصرفي



المصدر: نتائج الاستبيان.

### ٣-٣ التحليل الجغرافي للخدمات والمنتجات المصرفية المستفاد منها

أظهر تحليل البيانات أن المنشآت الموجودة في منطقة القاهرة الكبرى والتي شملتها الدراسة هي الأكثر تنوعاً في استخدام المنتجات المالية المصرفية، وتأتي منطقة الاسكندرية في المرتبة الثانية تليها منطقة الدلتا ثم منطقة الصعيد في المرتبة الرابعة والأخيرة.

وفيما يخص الاقتراض من البنوك، تظهر البيانات أن المنشآت بمنطقة القاهرة الكبرى تمثل نحو ٤٣% من إجمالي المنشآت الحاصلة أو التي سبق لها أن حصلت على قرض مصرفي، تليها منطقة الدلتا بنسبة ٢٤% ثم الاسكندرية بنسبة نحو ١٩% وأخيراً الصعيد بنسبة تناهز ١٤%.

ومن جهة أخرى فإن تحليل البيانات يبرز أن الأنشطة المصرفية المرتبطة بالاستيراد والتصدير أو التعاملات الخارجية بشكل عام أكثر استخداماً في منطقتي القاهرة والاسكندرية؛ حيث إن تعاملات المنشآت المتواجدة بتلك المناطق في خدمتي "الاعتمادات المستندية" و"بيع وشراء العملة" أكبر من مثيلاتها في منطقتي الدلتا والصعيد. حيث جاءت "الاعتمادات المستندية" بنسبة ٥٦% من إجمالي المتعاملين بها لمنشآت القاهرة الكبرى و ٣١% للاسكندرية مقابل ٨% في الدلتا و ٦% في الصعيد. بينما مثل "بيع وشراء العملة" ٥٦% من إجمالي المتعاملين بها في القاهرة الكبرى و ٣٣% في الإسكندرية، مقابل ٧% في الدلتا و ٤% في الصعيد.

### ٤-٣ التحليل القطاعي للخدمات والمنتجات المصرفية المستفاد منها

أظهر تحليل البيانات أن قطاع "الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع" وقطاع "الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)" هما الأكثر تنوعاً في استخدام الخدمات والمنتجات المالية المصرفية وبفارق كبير عن القطاعات الأخرى التي شملتها الدراسة.

هذا ويأتي "قطاع الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع" في المقدمة من حيث التعامل مع القطاع المصرفي في خدمات الاقتراض؛ حيث أوضح تحليل البيانات أن حوالي ٧١% من المنشآت العاملة في "قطاع الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع" والتي شملتها الدراسة لديها قروض مصرفية كما أفادت حوالي ٤٠% من تلك المنشآت أنها تتعامل بشكل متكرر مع البنوك في مجال الاقتراض.

ويليه قطاعا " تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" و"الجمعيات والمؤسسات الأهلية" في المرتبة الثانية من حيث التعامل مع البنوك في خدمات الاقتراض وذلك بنسبة بلغت حوالي ٥٠% من جملة المنشآت التي شملتها الدراسة بتلك القطاعات وقد أفاد حوالي ٧٠% من المنشآت العاملة بـ " تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" أنها تتعامل مع البنوك في خدمة الاقتراض بشكل متكرر بينما وصف نحو ٥٠% من المنشآت في قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" استخدامها لخدمة الاقتراض بالمتكرر.

ولا توجد فروق جوهرية بين القطاعات الأخرى في التعامل مع القطاع المصرفي في خدمة الاقتراض، حيث تراوحت نسبة إيجابية تعامل المنشآت بتلك القطاعات بين ٢٥% إلى ٣٣% من إجمالي المنشآت بتلك القطاعات التي خضعت للدراسة.

ويكشف تحليل البيانات عن أن القطاعات الأكثر استخداما لخدمة "خطابات الضمان" هي "قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)" و"قطاع المقاولات والرصف"؛ حيث أفاد نحو ٦٣% و ٦٠% على التوالي من المنشآت التي شملتها الدراسة بتلك القطاعات بأنها تستخدم "خطابات الضمان"، فيما تتباين تكرارية التعامل حيث أفاد حوالي ٨٠% من المنشآت بـ "قطاع المقاولات والرصف" بأن تعاملاتها في خدمة "خطابات الضمان" متكررة بينما كانت تلك النسبة حوالي ٢٥% فقط من المنشآت بـ "قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...).

### ٣-٥ تعامل المنشآت مع البريد المصري

#### ٣-٥-١ تعامل المنشآت مع البريد المصري فيما يخص الخدمات المالية

أظهرت الدراسة أن حوالي ٢١% فقط من المنشآت التي شملها الاستبيان تتعامل مع البريد المصري فيما يخص الخدمات المالية التي يقدمها.

وبتحليل النتائج بناء على التوزيع الجغرافي يتبين أن ٤٢% من المنشآت الأكثر استخداما للخدمات المالية للبريد تتواجد في منطقة الدلتا، تليها بفارق كبير في المرتبة الثانية من حيث الاستخدام المنشآت الكائنة بمنطقة الصعيد بنسبة ٢٠%، ثم يتقارب الاستخدام في منطقة الاسكندرية والقاهرة الكبرى بنسبة ١٦% و ١٥% بالترتيب من المنشآت التي شملتها الدراسة في المنطقتين. ويمكن استنتاج كثافة انتشار فروع البنوك بمناطق القاهرة الكبرى والإسكندرية مما يقلل الحاجة إلى اللجوء للخدمات المالية البريدية في تلك الأماكن. إلا أن اللافت أن الاستخدام في منطقة الدلتا يمثل أكثر من ضعف الاستخدام في الصعيد، وهو ما يتطلب المزيد من التحليل لا سيما وأن التواجد المصرفي لا يعد أكثر ارتفاعا في الصعيد مقارنة بالدلتا كما أن المسافات في الدلتا أقصر نسبيا.

### ٣-٥-٢ الخدمات المالية التي تتعامل فيها المنشآت مع البريد المصري ومدى تكراريتها

فيما يخص المنشآت التي شملتها الدراسة والتي تتعامل مع الخدمات المالية للبريد المصري، أوضحت نتيجة الاستبيان أن "التحويلات/ الحوالات البريدية" هي الخدمة المالية الأكثر استخداماً من قِبل تلك المنشآت بنسبة ٨٦%، ويأتي "إيداع متحصلات المنشأة" في المرتبة التالية بأهمية نسبية حوالي ١٤% وبنسب تكرار حوالي ٥٠%. ووصفت المنشآت التي تستخدم خدمة "التحويلات/ الحوالات البريدية" بأن استخدامها متكرر (٥٤%) وأحياناً (٢٤%) ونادراً (٢١%).

ومما سبق يتضح أنه هناك الكثير من الجهد الممكن بذله من قبل هيئة البريد لتوعية المنشآت الصغيرة وتعريفها بالمنتجات والخدمات المالية التي تقدمها، لاسيما مع الانتشار الكبير لفروع الهيئة—يما يتجاوز عدد فروع أكبر ثلاث بنوك تجارية عامة في مصر مجتمعة—وجهود التحول الرقمي ونظم الدفع التي تتبناها.

### ٣-٦ التعامل مع قطاع التأمين

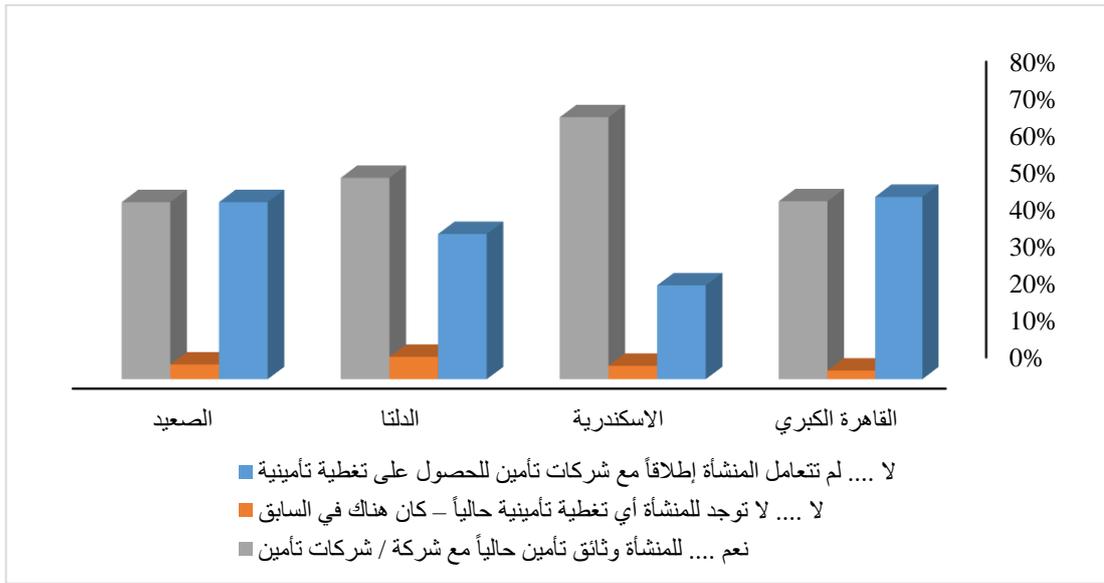
#### ٣-٦-١ مدى تعامل المنشآت مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية ضد بعض المخاطر

أظهرت الدراسة أن حوالي ٥٦% من المنشآت التي شملها الاستبيان لديها وثائق تأمين حالياً مع شركة/ شركات تأمين فيما كانت نسبة المنشآت التي لم تتعامل إطلاقاً مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية تمثل حوالي ٤١% من مجمل المنشآت التي شملتها الدراسة وجاءت إجابات حوالي ٣% من المنشآت التي شملتها الدراسة بأنه ليس للمنشأة أي تغطية تأمينية حالياً بينما كان هناك في السابق.

وبتحليل النتائج بناء على التوزيع الجغرافي، نجد أن نسبة كبيرة من المنشآت الموجودة بمنطقة الاسكندرية لديها وثائق تأمين حالياً مع شركة/ شركات تأمين وذلك بنسبة بلغت حوالي ٧١% من إجمالي المنشآت التي شملتها الدراسة بتلك المنطقة، تليها منطقة الدلتا في المركز الثاني من حيث امتلاك المنشآت الموجودة بها لوثائق تأمين حالياً مع شركة/ شركات تأمين وذلك بنسبة حوالي ٥٥% من إجمالي المنشآت بها التي شملتها الدراسة. أما بالنسبة لمناطق القاهرة الكبرى والصعيد فقد تساوت من حيث نسبة تمتع المنشآت بها حالياً بالتغطية التأمينية حيث بلغت تلك النسبة حوالي ٤٨%.

كما يتضح أيضاً أن نسبة كبيرة من المنشآت الموجودة بمنطقة القاهرة الكبرى لم تتعامل إطلاقاً مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية وذلك بنسبة بلغت حوالي ٤٩% من المنشآت الموجودة بها والتي شملتها الدراسة، يليها منطقة الصعيد بنسبة ٤٨% تم الدلتا بنسبة ٣٩%، وتحتل منطقة الاسكندرية المرتبة الأخيرة من حيث عدم تعامل المنشآت الموجودة بها إطلاقاً مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية وذلك بنسبة ٢٥% من إجمالي المنشآت الموجودة بها والتي شملتها الدراسة.

الشكل (٤): تعامل المنشآت مع شركات التأمين – تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

### ٣-٦-٢ التعامل مع التأمين قطاعياً

يمثل قطاع "المقاولات والرصف" الأعلى استفادة حالياً من التغطية التأمينية بنسبة ٦٧%، يليه قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ٦٤%، ثم قطاع "الخدمات" بنسبة ٦٢% ويأتي بعده قطاع "الإنتاج الصناعي/ ورش التصنيع" بنسبة ٥٧% ثم قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية بنسبة ٥٠%" وفي نهاية القائمة يأتي قطاع "الزراعة وتربية المواشي والأغنام والثروة السمكية" بنسبة ٤١% وأخيراً قطاع "التجارة والتوزيع" بنسبة ٤٠%.

### ٣-٦-٣ أنواع التغطية التأمينية/ وثائق التأمين التي تستفيد منها المنشآت المتعاملة مع شركات تأمين ومدى تكراريتها

- "التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)" يحتل المرتبة الأولى وجاء بنسبة بلغت نحو ٣٢% من إجمالي التغطيات التأمينية التي تتمتع بها المنشآت (وصفت ٨٤% منها أن تلك التغطية التأمينية متكررة).

- "التأمين على المخزن أو البضاعة" بلغت نسبته بين المنشآت التي تتعامل مع التأمين نحو ٢١% وبذلك يحتل المرتبة الثانية من إجمالي تعاملات المنشآت التي شملتها الدراسة مع قطاع التأمين (وصفت ٨٨% منها أن تلك التغطية التأمينية متكررة).

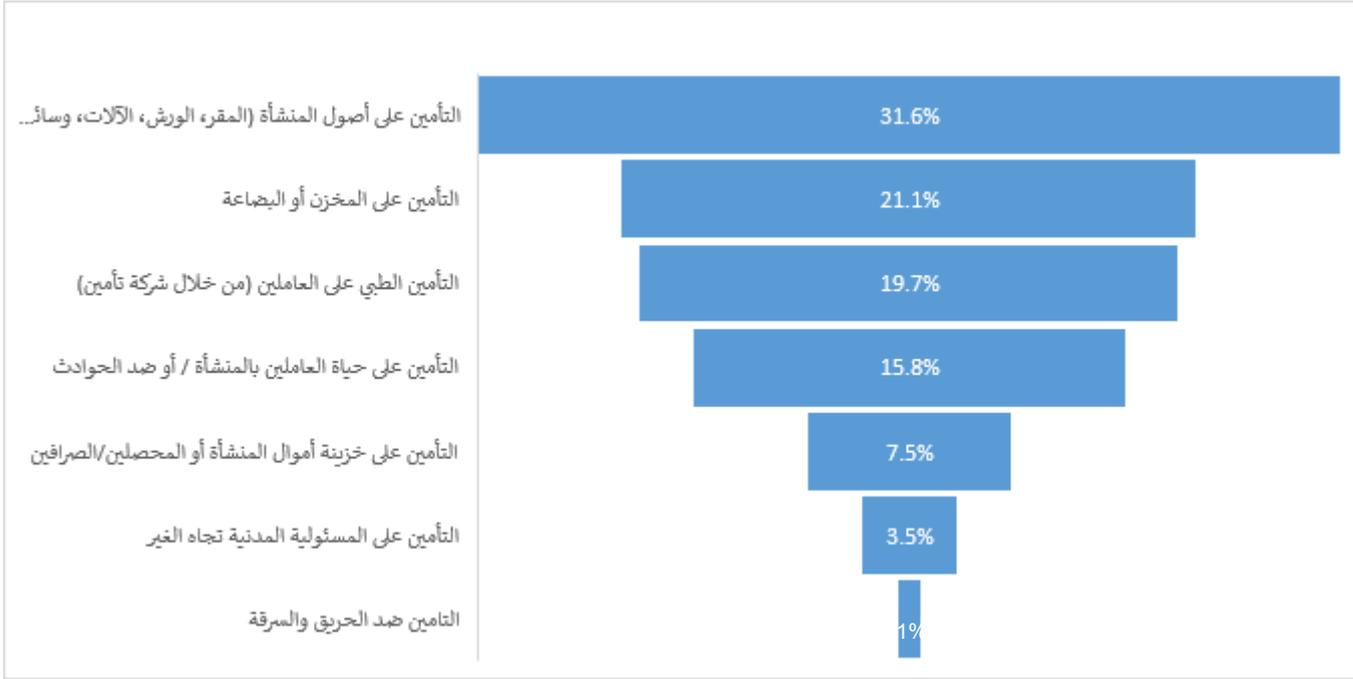
- "التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين)" بلغت نسبته نحو ٢٠% من إجمالي تعاملات المنشآت مع قطاع التأمين ويأتي في المرتبة الثالثة (وصفت ٩١% منها أن تلك التغطية التأمينية متكررة).

- "التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث" جاء بنسبة نحو ١٦% من إجمالي تعاملات المنشآت التي شملتها الدراسة مع قطاع التأمين في المرتبة الرابعة (وصفت ٧٢% منها أن تلك التغطية التأمينية متكررة).

- "التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين" حظى بنسبة تقارب ٧% من إجمالي تعاملات المنشآت التي شملتها الدراسة مع قطاع التأمين في المرتبة الخامسة (وصفت ٥٩% منها أن تلك التغطية التأمينية متكررة).

- "التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير" لم تتجاوز نسبته ٤% من إجمالي تعاملات تلك المنشآت وجاء في المرتبة السادسة من إجمالي التعاملات مع قطاع التأمين (وصفت ٥٠% منها أن تلك التغطية التأمينية متكررة).

الشكل (٥): الأهمية النسبية لمجالات التعامل بين المنشآت الصغيرة وقطاع التأمين



المصدر: نتائج الاستبيان.

### ٣-٦-٤ توزيع التغطيات التأمينية قطاعيا

وفيما يلي تحليل نسبة استخدام كل نوع من أنواع التغطية التأمينية منسوبة إلى عدد منشآت القطاع المتعاملة مع شركات تأمين

#### قطاع "التجارة والتوزيع"

٦٧%	التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)
٥٠%	التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين
١٠٠%	التأمين على المخزن أو البضاعة
١٧%	التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث

التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين) %٥٠

التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير %٣٣

تغطيات تأمينية أخرى -

قطاع "الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع"

التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل) %٧٨

التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/ الصرافين %١٣

التأمين على المخزن أو البضاعة %٦٣

التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث %٣٠

التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين) %٤٥

التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير %٠

تغطيات تأمينية أخرى %٣

قطاع "الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)"

التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل) %٦٩

التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/ الصرافين %١٣

التأمين على المخزن أو البضاعة %١٩

التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث %٣٨

التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين) %٤١

التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير %١٣

تغطيات تأمينية أخرى %٠

## قطاع "المقاولات والرصف"

١٠%	التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)
٠%	التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين
١٠%	التأمين على المخزن أو البضاعة
٣٠%	التأمين على حياة العاملين بالمنشأة / أو ضد الحوادث
٦٠%	التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين)
٢٠%	التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير
١٠%	تغطيات تأمينية أخرى

## قطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية"

٧٣%	التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)
٩%	التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين
٤٥%	التأمين على المخزن أو البضاعة
٣٦%	التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث
٩%	التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين)
٠%	التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير
٠%	تغطيات تأمينية أخرى

## قطاع " تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات"

٤٣%	التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)
٢٩%	التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين
٥٧%	التأمين على المخزن أو البضاعة

٥٧%	التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث
٥٧%	التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين)
٠%	التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير
٠%	تغطيات تأمينية أخرى

#### قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية"

٧٥%	التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)
٥٠%	التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/ الصرافين
٢٥%	التأمين على المخزن أو البضاعة
٠%	التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث
٠%	التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين)
٠%	التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير
٠%	تغطيات تأمينية أخرى

#### ٣-٦-٥ التنوع في استخدام التغطيات التأمينية جغرافيا

التحليل الجغرافي للبيانات أظهر أن المنشآت الموجودة في منطقة القاهرة الكبرى والتي شملتها الدراسة هي الأكثر تنوعا في استخدام التغطيات التأمينية وتأتي منطقة الاسكندرية في المرتبة الثانية تليها منطقة الدلتا في المرتبة الثالثة، تليها منطقة الصعيد في المرتبة الرابعة والأخيرة.

**هل التعامل مع شركة تأمين للحصول على تغطية تأمينية كان شرطا من شروط الحصول على تمويل من بنك أو شركة من شركات التمويل؟**

أكدت ٦٤% من المنشآت التي شملتها الدراسة والتي لديها تغطيات تأمينية على "أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)" و/ أو "خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين" و/أو "المخزن أو البضاعة" أن الحصول على تغطية تأمينية لم يكن ضمن شروط الحصول على تمويل من بنك أو شركة من شركات التمويل.

بتحليل البيانات جغرافيا تبين أن نسبة كبيرة تبلغ نحو ٥٣% من المنشآت الموجودة في منطقة الاسكندرية والتي تتمتع بأي من التغطيات التأمينية المذكورة أكدت أن الحصول على تلك التغطيات كان أحد شروط الحصول على

تمويل من بنك أو شركة من شركات التمويل. وتأتي منطقة الصعيد في المرتبة الثانية من حيث الربط بين الحصول على تغطية تأمينية والحصول على تمويل بنسبة بلغت حوالي ٤٤% تليها منطقة الدلتا بنسبة ٣٣%، في حين تعتبر منطقة القاهرة الكبرى هي الأقل من حيث الحصول على تغطيات تأمينية كشرط من شروط الحصول على تمويل وذلك بنسبة بلغت حوالي ٢٥% من المنشآت الموجودة بها والتي تتمتع بأى من التغطيات التأمينية المذكورة.

بتحليل البيانات قطاعيا تبين أن قطاع "المقاولات والرصف" هو القطاع الذي يتصف بارتباط أعلى بين الحصول على تغطية تأمينية والحصول على تمويل وذلك بنسبة بلغت ١٠٠% من إجمالي الشركات بالقطاع والتي تتمتع بوحدة أو أكثر من التغطيات التأمينية المذكورة، ولا توجد فروق جوهرية بين القطاعات الأخرى.

### ٣-٦-٦ أسباب عدم تعامل المنشآت مع شركات التأمين

أظهر تحليل أسباب عدم تعامل المنشآت مع شركات التأمين أن نحو ٢٦% من الردود تُرجع ذلك إلى "ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية"، ويأتي في المرتبة الثانية وبنسبة نحو ١٥% "عدم العلم بالتغطيات التأمينية التي تناسب المنشأة" وبنفس النسبة "أن الشركة لا تحتاج إلى تأمين". يلي ذلك سبب "عدم الثقة في شركات التأمين، وأنها في حال حدوث الخطر المؤمن منه ستسدد التعويض/ أو ستسدد التعويض المناسب" حيث نال ١٣% من الردود. ثم تأتي أسباب "التوكل على الله الحافظ وأنه يمكن تحمل الخسارة" بنسبة ١٢% ومن بعدها سبب "الحرص من عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية" بنسبة تقارب ١٠%، وبعدها "أن الشروط والمستندات المطلوبة من شركة التأمين غير مناسبة أو معقدة" بنسبة ٥%.

### ٣-٦-٦-١ التحليل الجغرافي لأسباب عدم التعامل مع شركات التأمين

- في منطقة القاهرة الكبرى: يأتي في مقدمة أسباب عدم تعامل المنشآت مع قطاع التأمين "ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية" وذلك بنسبة ٣٦% من المنشآت التي شملتها الدراسة.
- في منطقة الاسكندرية: أرجعت المنشآت التي لا تتعامل مع قطاع التأمين أهم أسباب ذلك الى "عدم الثقة في شركات التأمين، وأنها في حال حدوث الخطر المؤمن منه ستسدد التعويض/ أو ستسدد التعويض المناسب" و"الحرص الشرعي (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية)" وذلك بنسبة بلغت نحو ٤٤% و ٣٨% على التوالي من المنشآت.
- منطقة الدلتا: السبب الرئيسي لعزوف المنشآت بمنطقة الدلتا عن التعامل مع قطاع التأمين يرجع إلى "لا أعلم عن التغطيات التأمينية التي يمكن أن تناسب المنشأة" وذلك بنسبة ٤٧% من المنشآت بمنطقة الدلتا التي لا تتعامل مع قطاع التأمين، ويأتي "ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية" في المرتبة الثانية كعمود أساسي في تعامل تلك المنشآت مع قطاع التأمين بنسبة ٤٠%.
- منطقة الصعيد: ترى المنشآت محل الدراسة أن في مقدمة أسباب عدم التعامل مع شركات التأمين يأتي "ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية" في المقام الأول يليه "عدم الثقة في شركات التأمين، وأنها في حال حدوث الخطر المؤمن منه ستسدد التعويض/ أو ستسدد التعويض المناسب" وذلك بنسبة حوالي ٥٤% و ٤٦% على التوالي من المنشآت بمنطقة الصعيد.

### ٣-٦-٦-٢ التحليل القطاعي لأسباب عدم التعامل مع شركات التأمين

فيما يخص "قطاع المقاولات والرصف" و"تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" و"قطاع الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع" و"قطاع الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" و"قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)"، اعتبرت المنشآت بهذه القطاعات أن "ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية" هو السبب الرئيسي لعدم الحصول على تغطيات تأمينية وذلك بنسبة ٨٠% و ٥٠% و ٤٣% و ٣٨% و ٣٠% على التوالي من جملة المنشآت بهذه القطاعات والتي شملتها الدراسة وليس لديها أي تغطيات تأمينية.

أما "قطاع التجارة والتوزيع": فقد أرجعت المنشآت التي لا تتعامل مع قطاع التأمين بالقطاع سبب ذلك إلى "عدم العلم بالتغطيات التأمينية التي يمكن أن تناسب المنشأة" في المقام الأول وذلك بنسبة بنسبة ٣٣%، كما جاء "عدم الثقة في شركات التأمين، وأنها في حال حدوث الخطر المؤمن منه ستسدد التعويض/ أو ستسدد التعويض المناسب" و"إذا وقعت الخسارة يمكن تحملها" في المقام الثاني من حيث كونه معوق رئيسي لعدم التعامل مع قطاع التأمين وذلك بنسبة ٢٢%.

و"الجمعيات والمؤسسات الأهلية": فقد كان "عدم الإلمام بالتغطيات التأمينية التي يمكن أن تناسب المنشأة" و"عدم الثقة في شركات التأمين، وأنها في حال حدوث الخطر المؤمن منه ستسدد التعويض/ أو ستسدد التعويض المناسب" و "عدم الاحتياج إلى تغطيات تأمينية" هي الأسباب التي ذكرتها المنشآت بذلك القطاع لعدم حصولها على تغطيات تأمينية وذلك بنسب متساوية بلغت ٢٥%.

### ٣-٧-٣ الدراية بالأدوات والخدمات المالية غير المصرفية

يوضح تحليل البيانات إجمالاً أن درجة وعي المنشآت الصغيرة بالأدوات والخدمات المالية غير المصرفية متفاوتة، حيث أظهرت الدراسة أن المعرفة بالتمويل العقاري هو الأعلى بنسبة حوالي ٦٥% من المنشآت التي شملتها الدراسة في حين كانت هذه النسبة هي ٥٥% للتأجير التمويلي ويأتي التخصص في المرتبة الأخيرة من حيث دراية المنشآت الصغيرة به بنسبة نحو ٣٣%. ويعتقد القائمون على الدراسة أن سبب تقدم "التمويل العقاري" كأثر المنتجات المالية غير المصرفية التي تعرفها المنشآت يعود إلى أنها أيضاً منتج مالي موجه للأفراد لأغراض تمويل السكن، إضافة لكونه متاح لتمويل تملك الوحدات التجارية والإدارية والخدمية واللوجيستية إلخ.

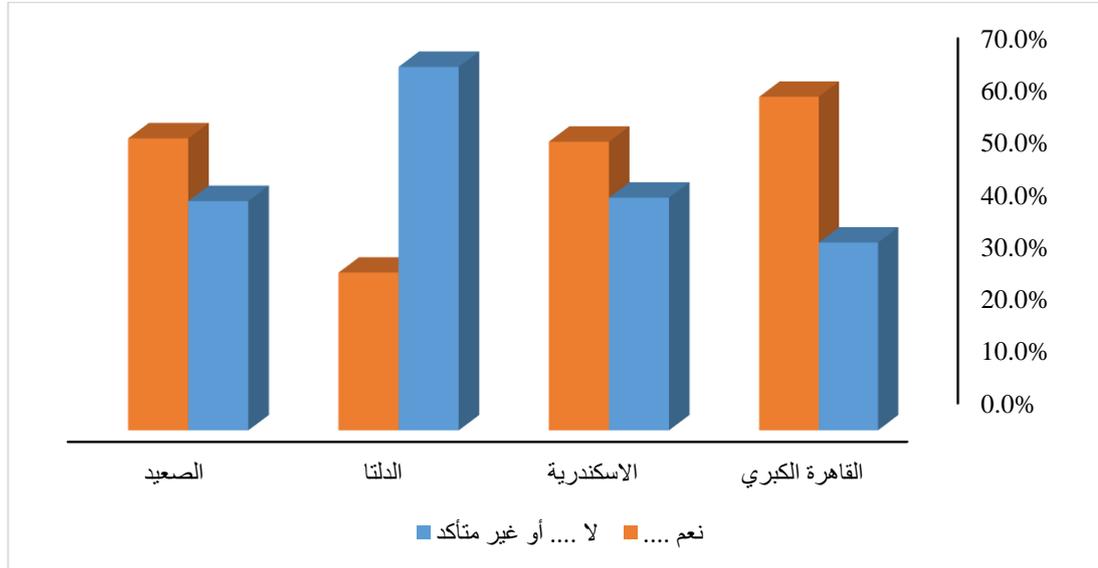
### ٣-٧-١ مدى الدراية بالتأجير التمويلي كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها

أظهرت الدراسة أن نحو ٥٥% من المنشآت التي شملتها الدراسة على دراية بالتأجير التمويلي كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها.

وبتحليل النتائج بناء على التوزيع الجغرافي، يلاحظ أنه لا توجد فروق كبيرة في مستوى وعي المنشآت بمناطق القاهرة الكبرى والصعيد والاسكندرية بالتأجير التمويلي كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها؛ حيث إن نسبة المنشآت الموجودة بتلك المناطق والتي أكدت على علمها بالتأجير التمويلي جاءت ٦٤% و ٥٦% و ٥٥% على التوالي، فيما

كانت النسبة الأدنى من المنشآت التي شملتها الدراسة، والتي أبدت معرفتها بالتأجير التمويلي، في منطقة الدلتا، حيث بلغت هذه النسبة حوالي ٣٠% فقط من إجمالي المنشآت التي شملتها الدراسة بتلك المنطقة. ومن ثم فإن الملفت هو التباين الكبير بين المنشآت العاملة في منطقة الصعيد مقارنة بالدلتا.

الشكل (٦): معرفة المنشآت بالتأجير التمويلي – تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

ومن حيث التحليل القطاعي، جاء قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" بصفته الأكثر دراية بالتأجير التمويلي بنسبة بلغت نحو ٧٥% من إجمالي المنشآت التي شملتها الدراسة بذلك القطاع، تلاه قطاع "المقاولات والرصف" بنسبة ٦٧% ثم قطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" بنسبة ٥٩%، ثم تتقارب نسب القطاعات الأخرى لتتراوح بين ٥٤% و ٥٠% لـ "الإنتاج الصناعي والورش" و "قطاع الخدمات" وقطاع التجارة والتوزيع" والأقل بنسبة ٤٥% يتمثل في قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات". ولو كان القطاع الأخير منطقياً في تربيته لعدم اعتماده على الأصول الثابتة والآلات والمعدات، فإن قطاع "الإنتاج الصناعي والورش" كان يتوقع له أن يكون الأكثر دراية بالتأجير التمويلي.

٣-٧-٢ من حيث مدى حصول المنشأة (حالياً أو فيما مضى) على تمويل من خلال شركة تأجير تمويلي

أبدى نحو ٨٦% من المنشآت التي لديها دراية بالتأجير التمويلي كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها أنها لا تتعامل حالياً أو لم تتعامل من قبل مع شركة تأجير تمويلي! في حين ذكر ١٢% أنها استفادت من التأجير التمويلي وأبدى نحو ٣% منها أنها سعت للحصول على تأجير تمويلي وتم رفض طلبها.

ومن حيث التحليل الجغرافي، يتضح أن المنشآت بمنطقة الصعيد تنصدر بنسبة ٢١% استفادت من التأجير التمويلي من ضمن المنشآت التي لديها دراية بهذا المنتج كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها. فيما كانت نسب منطقتي القاهرة الكبرى والاسكندرية من حيث التعامل مع شركات التأجير التمويلي أقل كثيراً؛ حيث بلغت نحو ١٣% و ١٠% على التوالي من جملة المنشآت بتلك المناطق والتي لديها دراية بالتأجير التمويلي. أما المنشآت بمنطقة الدلتا فلم تستفد ولا

واحدة منها—حالياً أو سابقاً—من التأجير التمويلي بنسبة صفر %، وهو ما يستدعي أن تدرس شركات التأجير التمويلي هذا التباين الكبير، لا سيما الارتفاع النسبي في الصعيد وانعدام تقديم الخدمة في الدلتا.

أما قطاعيا، فيتضح عدم استفادة أي منشأة في قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" (على الرغم من أنه الأكثر دراية بالخدمة) أو قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" من التأجير التمويلي حالياً أو سابقاً بنسبة صفر %.

أما بقية القطاعات فلا توجد فروق جوهرية بينها من حيث التعامل مع شركات التأجير التمويلي، إذ تتراوح النسبة بين ١٥% لقطاع الخدمات و ١٠% لقطاع "المقاولات والرصف".

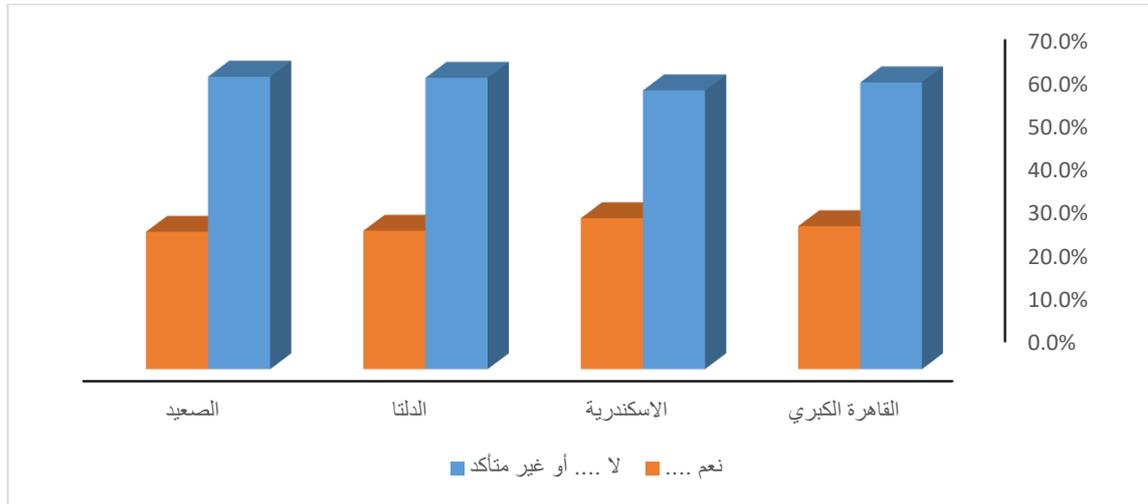
### ٨-٣-٨-٣ التخصيم

#### ١-٨-٣-١ مدى دراية المنشآت بالتخصيم كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها

أظهرت الدراسة أن نحو ٣٤% من المنشآت التي شملها الاستبيان على دراية بالتخصيم كخدمة مالية يمكن الاستفادة منها.

وبتحليل النتائج بناءً على التوزيع الجغرافي للمنشآت، من الملاحظ أنه لا توجد إلا فروق بسيطة غير ذات دلالة إحصائية في مدى الدراية بالتخصيم بين المنشآت في المناطق المختلفة، إذ تراوحت النسبة بين ٣٢% و ٣٥% من إجمالي المنشآت التي شملتها الدراسة بتلك المناطق.

#### الشكل (٧): معرفة المنشآت بالتخصيم – تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

يكشف التحليل القطاعي عن مدى دراية المنشآت بالتخصيم أن قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" هو الأعلى بنسبة بلغت نحو ٥٠% من إجمالي المنشآت التي شملتها الدراسة بهذا القطاع، يليه "قطاع المقاولات والرصف" بنسبة نحو ٤٠% ثم قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ٣٦%. ويأتي بعد ذلك

قطاعا "الإنتاج الصناعي والورش" وقطاع "الزراعة وتربية المواشي والأغنام والمزارع السمكية" بنسب تكاد تتساوى ٣٤% و ٣٣%، ثم قطاع "الخدمات" بنسبة ٢٩%، وأخيرا قطاع "التجارة والتوزيع" بنسبة ١٩%.

٣-١-٢ من حيث مدى حصول المنشأة (حالياً أو فيما مضى) على تمويل من خلال شركة تخصيص

أكد نحو ٩٤% من المنشآت التي لديها دراية بالتخصيم كخدمة مالية يمكن الاستفادة بها عدم تعاملها—حالياً أو فيما مضى—مع شركات تخصيص. في حين ذكرت ٥% من المنشآت أنها استفادت من التخصيم وقال نحو ٢% منها أنها سعت للحصول على تخصيص وتم رفض طلبها.

ومن حيث التقسيم الجغرافي، يتبين أن نسبة ٢٠% من المنشآت بمنطقة الدلتا والتي لديها دراية بالتخصيم كخدمة مالية لديها تعاملات مع شركات تخصيص، وجاءت النسبة أقل قليلاً من ٤% في منطقة القاهرة الكبرى وصفر في منطقتي الإسكندرية والصعيد.

وقطاعياً، يتضح أن "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" هي الأكثر تعاملًا مع شركات التخصيم بنسبة بلغت حوالي ٢٥% من المنشآت التي شملتها الدراسة بالقطاع والتي لديها دراية بالتخصيم كخدمة مالية يمكن الاستفادة منها، يليها قطاع "الزراعة وتربية المواشي والأغنام والمزارع السمكية" بنسبة ١١%، ثم قطاع "الخدمات" بنسبة تقترب من ٧%، بينما بقية القطاعات لا تتعامل أي من منشآتها حالياً أو فيما مضى مع شركات تخصيص.

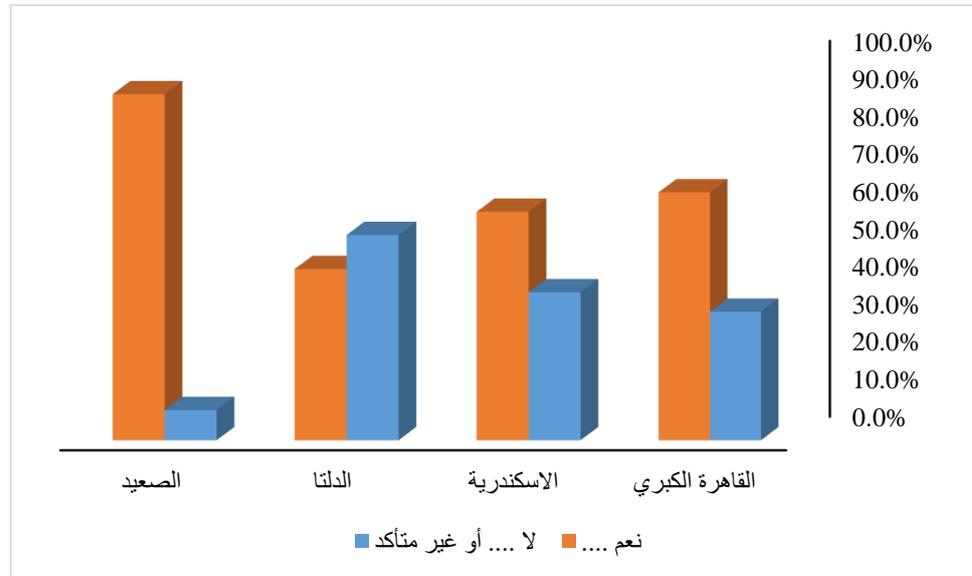
### ٣-٩ التمويل العقاري

٣-٩-١ مدى دراية المنشآت بالتمويل العقاري كخدمة مالية يمكن الاستفادة منها

أظهرت الدراسة أن نحو ٦٤% من المنشآت محل البحث على دراية بالتمويل العقاري كخدمة مالية يمكن الاستفادة منها.

وبتحليل النتائج بناء على التوزيع الجغرافي، من الملاحظ أن المنشآت الواقعة بمنطقة الصعيد جاءت في المقدمة من حيث الدراية بالتمويل العقاري بنسبة ٩٢% من المنشآت التي شملتها الدراسة بالمنطقة، وتأتي بعدها في الترتيب منطقتا القاهرة الكبرى والإسكندرية بنسب بلغت ٦٦% و ٦١% على التوالي، أما منطقة الدلتا فكان ترتيبها الأخير بنسبة ناهزت ٤٥% من المنشآت بالمنطقة التي شملتها الدراسة.

الشكل (٨): معرفة المنشآت بالتمويل العقاري – تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

أما قطاعيا، فيتضح أن الأكثر وعيا ودراية بالتمويل العقاري كان قطاع "المقاولات والرصف" بنسبة ٨٧% من المنشآت التي شملتها الدراسة في هذا القطاع، يليه قطاعات "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات"، و"الزراعة وتربية المواشي والأغنام والمزارع السمكية"، و"التجارة والتوزيع"، و"الجمعيات والمؤسسات الأهلية"، والتي تقاربت بنسب من ٨٢% إلى ٧٥%، بينما كانت القطاعات الأقل دراية "الخدمات" بنسبة ٦٢% و"الإنتاج الصناعي والورش" ٤٩%.

### ٣-٩-٢ من حيث مدى حصول المنشأة (حالياً أو فيما مضى) على تمويل عقاري

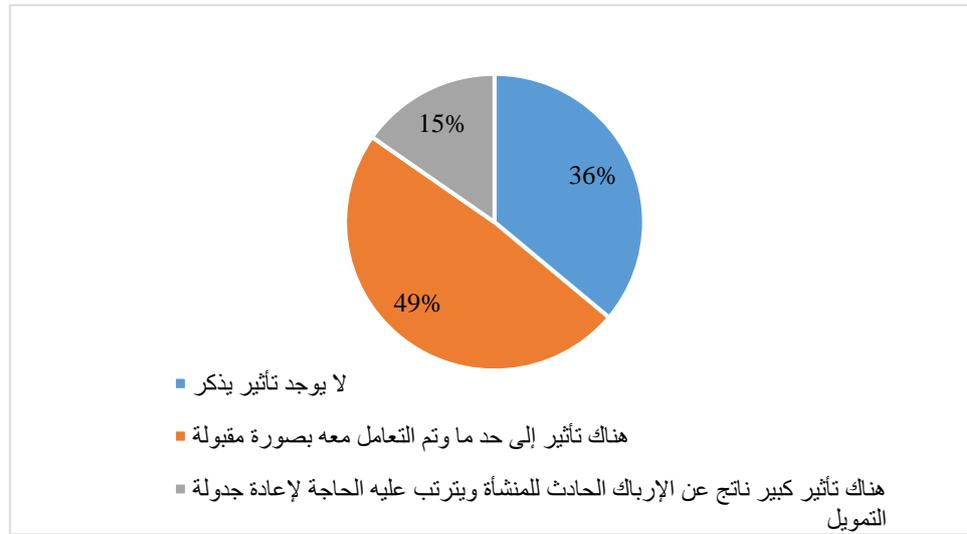
من ضمن المنشآت التي لديها دراية بالتمويل العقاري نجد أن أقل قليلا من ٢% منها حصلت على مثل هذا التمويل بينما أكثر من ٩٨% من المنشآت لم تتعامل معه سواء عن طريق شركات التمويل العقاري أو عن طريق البنوك. التحليل الجغرافي والقطاعي للبيانات لا يظهر فروق جوهرية بين المناطق أو القطاعات المختلفة في التعامل مع التمويل العقاري نظرا لتدنى نسبة استخدامه.

### ٣-١٠-١٠ تبعات جائحة كورونا

٣-١٠-١-١ مدى ما تسببت فيه جائحة فيروس كورونا المستجد والاجراءات الاحترازية المرتبطة بها من معوقات أو عقبات للمنشآت في الحصول على تمويل مصرفي أو غير مصرفي، أو في العلاقة من الجهة المقرضة/ الممولة

توضح البيانات أن نحو ٣٦% من المنشآت الصغيرة التي شملتها الدراسة (من ضمن المتعاملة مع البنوك أو المؤسسات المالية في الحصول على تمويل) ترى "أنه لا يوجد تأثير يذكر"، بينما نسبة المنشآت التي تجد أن "هناك تأثير إلى حد ما وتم التعامل معه بصورة مقبولة" تبلغ ٤٩%، وفي المقابل كانت نسبة المنشآت التي رأت أن "هناك تأثير كبير ناتج عن الإرباك الحادث للمنشأة وترتب عليه الحاجة لإعادة جدولة التمويل" ١٥%.

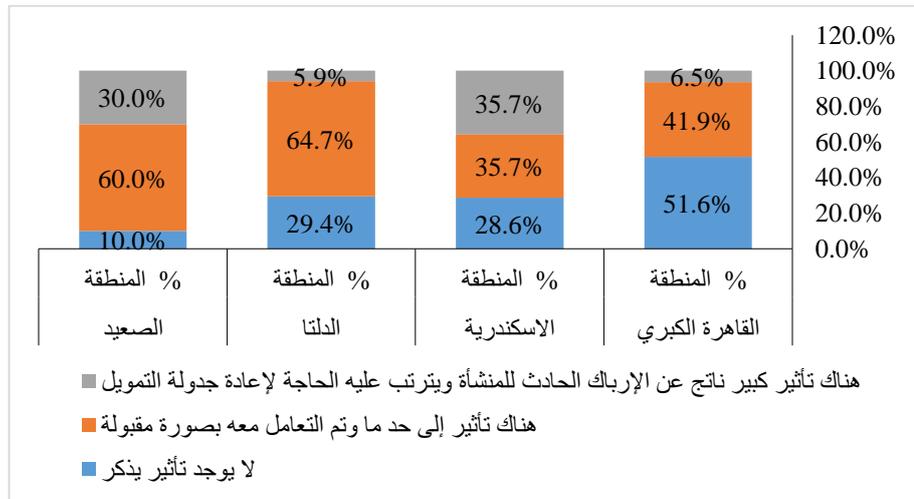
الشكل (٩): تأثير جائحة كورونا على المنشآت التي شملها الاستبيان



المصدر: نتائج الاستبيان.

جغرافيا، تظهر النتائج أن المنشآت الصغيرة بمنطقة القاهرة الكبرى كانت الأقل تأثرا بالجائحة؛ حيث أفاد نحو ٥٢% من المنشآت بها بأنه "لا يوجد تأثير يذكر"، في حين وجدت ٧% منها فقط "تأثير كبير وإرباك يترتب عليه الحاجة لإعادة جدولة التمويل". وجاءت منطقة الصعيد على النقيض، حيث اقتصرت نسبة المنشآت التي رأت أنه "لا يوجد تأثير يذكر" على ١٠%، بينما وجدت ٦٠% من المنشآت "تأثير إلى حد ما وتم التعامل معه بصورة مقبولة"، وأفادت ٣٠% من المنشآت بوجود "تأثير كبير وإرباك يترتب عليه الحاجة لإعادة جدولة التمويل". وفي منطقتي الإسكندرية والدلتا، بلغت نسبة المنشآت التي وجدت أنه "لا يوجد تأثير يذكر" نحو ٢٩%، بينما بلغت نسبة المنشآت التي رأت وجود "تأثير كبير وإرباك يترتب عليه الحاجة لإعادة جدولة التمويل" ٣٦% في الإسكندرية و ٦% فقط في الدلتا.

الشكل (١٠): تأثير الجائحة على المنشآت التي شملها الاستبيان جغرافيا



المصدر: نتائج الاستبيان.

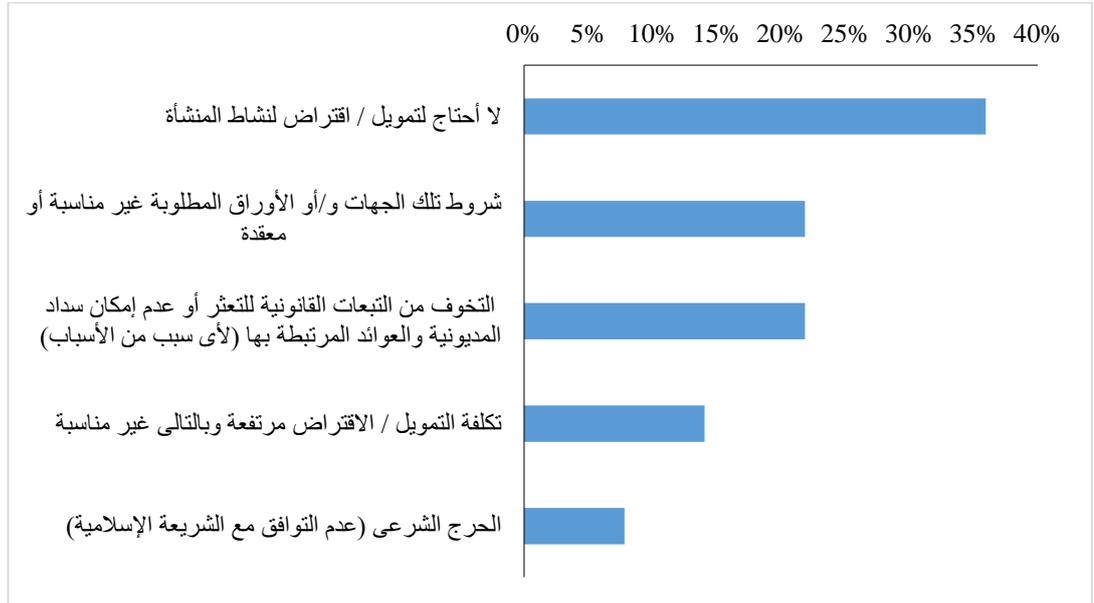
### ٣-١١ أسباب عدم التعامل مع البنوك ومؤسسات التمويل غير المصرفي للحصول على تمويل

استهدفت الدراسة التركيز على الحصول على التمويل من خلال القطاع المالي بشقيه المصرفي وغير المصرفي، علماً بأن العديد من المنشآت ومنها الصغيرة تحصل على تيسيرات في السداد من مورديها (بالأجل)، إلا أنه لم يكن ضمن أهداف الاستبيان، ونعده من قبيل الشروط التجارية في التعامل وليس اتفاق تمويل.

وأظهر تحليل البيانات أن حوالي ٣٦% من المنشآت التي شملتها الدراسة والتي لا تتعامل مع البنوك أو مؤسسات التمويل تُرجع ذلك إلى "عدم احتياج نشاط المنشأة إلى التمويل"، ويأتي في المرتبة الثانية سببان بنسبة ٢٢% لكل منهما: "شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة" و"التخوف من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأي سبب من الأسباب)".

وجاء في المرتبة الثالثة بنسبة ١٣% سبب أن "تكلفة التمويل/ الاقتراض مرتفعة وبالتالي غير مناسبة" ومن بعدها بنسبة ٧% "الحرص الشرعي (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية)"، وذلك على الرغم من وجود عدة بنوك في مصر تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية. وتتنوع بقية الإجابات بنسب ضئيلة بين "لا أعلم كيفية التعامل مع تلك الجهات" و"موقف الشركة المالي جيد" و"المنشأة تفضل الاعتماد على رأسمالها فقط".

الشكل (١١): أهم أسباب عدم التعامل مع البنوك ومؤسسات التمويل غير المصرفي



المصدر: نتائج الاستبيان.

في محاولة للوقوف على مدى وجود فروق جغرافية في أسباب عدم التعامل مع البنوك وغيرها من مؤسسات التمويل يتبين ما يلي:

- منطقة القاهرة الكبرى: السبب الأهم في عدم تعامل المنشآت وبنسبة ٣٣% هو "التخوف من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأي سبب من الأسباب)"، وذلك من إجمالي المنشآت بالمنطقة التي شملتها الدراسة ممن لا تتعامل مع البنوك أو مؤسسات التمويل، يليه في المرتبة الثانية "عدم احتياج

المنشأة للتمويل" بنسبة نحو ٢٨%، ثم في المرتبة الثالثة "شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة" بنسبة نحو ٢٤%.

- منطقة الإسكندرية: أرجعت المنشآت التي لا تتعامل مع البنوك أو مؤسسات التمويل السبب في ذلك إلى "عدم احتياج المنشأة للتمويل" في المرتبة الأولى بنسبة قاربت ٦٥%، وتلى ذلك "تكلفة التمويل/ الاقتراض مرتفعة وبالتالي غير مناسبة" في المرتبة الثانية بنسبة نحو ٢٧%، ثم "شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة" في المرتبة الثالثة بنسبة بلغت نحو ٢٤%.

- منطقة الدلتا: جاء السبب الرئيسي لعزوف المنشآت عن التعامل مع البنوك ومؤسسات التمويل "عدم احتياج المنشأة للتمويل" بنسبة ٣٦%، يليه في المرتبة الثانية "تكلفة التمويل/ الاقتراض مرتفعة وبالتالي غير مناسبة" بنسبة تزيد عن ٢١%، ثم تأتي في المرتبة الثالثة وبفارق كبير "شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة" بنسبة ١٤%.

- منطقة الصعيد: رأت المنشآت التي لا تتعامل مع البنوك أو مؤسسات التمويل بمنطقة الصعيد أن السبب الأول يرجع إلى "شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة" بنسبة تقارب الـ ٢٢% يليه "عدم احتياج المنشأة للتمويل" في المرتبة الثانية بنسبة ١٧%، ثم "التخوف من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأي سبب من الأسباب)" في المرتبة الثالثة بنسبة ١٣%.

ومن الملاحظ أن سبب "عدم احتياج المنشأة للتمويل" جاء الأكثر تكرارا في إجابات المنشآت غير المتعاملة مع البنوك ومؤسسات التمويل—ضمن أعلى سببين—في كافة المناطق الجغرافية. كما يسترعى الانتباه أن جميع المنشآت التي ذكرت ضمن أسباب عدم التعامل "عدم معرفة كيفية التعامل مع تلك الجهات" كانت في منطقة الإسكندرية.

أما قطاعيا، فنجد أن أكثر الأسباب تكرارا كما وردت من المنشآت التي لا تتعامل مع البنوك أو مؤسسات التمويل: - "عدم احتياج المنشأة إلى تمويل"

جاء سبب "عدم احتياج المنشأة إلى تمويل" الأعلى في إجابات قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...) بنسبة ٥٠% من المنشآت بهذا القطاع غير المتعاملة مع البنوك ومؤسسات التمويل، يليه قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ٤٤%، ثم قطاع "المقاولات والرصف" بنسبة ٤٢%. وتساوت نسبة قطاعي "التجارة والتوزيع" و"الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" بـ ٣٣%، وبعدهما قطاع "الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع" بنسبة ٢٩%. ولم ترد تلك الإجابة من أي منشأة بقطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية".

- "شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة"

حظي هذا السبب بأعلى تكرار في إجابات قطاع "التجارة والتوزيع" بنسبة ٤٢%، تلاه قطاع "الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع" بنسبة ٣٢% ومن بعدهم بفارق كبير يأتي قطاع "الخدمات (نقل، صيانة، استشارات

مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...) بنسبة ١٩%، ويقاربه قطاع "المقاولات والرصف" بنسبة ١٧%، ثم قطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" بنسبة ١٤% ومن بعده قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ١١%. ولم تذكر أي منشأة بقطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" هذا السبب.

- "التخوف من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأي سبب من الأسباب)"

جاء في مقدمة القطاعات التي يرتفع لديها هذا التخوف قطاع "التجارة والتوزيع" بنسبة ٤٢%، يليه قطاعا "الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع" و"الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" بنسبة ٢٩% لكل منهما. ثم قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ٢٢% ومن بعده يتساوى قطاعا "المقاولات والرصف" و"الجمعيات والمؤسسات الأهلية" بنسبة ١٧%. وأخيرا، تنخفض النسبة لتصل إلى ٦% لقطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...).

- "تكلفة التمويل / الاقتراض مرتفعة وبالتالي غير مناسبة"

ورد هذا العنصر بنسب متفاوتة في إجابات المنشآت؛ حيث جاء بنسبة ٢٥% لقطاع "المقاولات والرصف"، يليه قطاع "الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع" بنسبة ٢١%، ثم ينخفض إلى ١٧% لقطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية"، ويقاربه قطاع "الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)" بنسبة ١٦%، في حين بلغت نسبته ١١% لقطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" وصولا إلى ٨% لقطاع "التجارة والتوزيع". بينما لم تذكره أي منشأة من المنشآت العاملة في قطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية".

- "لا أعلم كيفية التعامل مع جهات التمويل": انحصر هذا السبب في المنشآت العاملة في قطاع الخدمات

- "الحرج الشرعي (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية)":

جاء هذا السبب بوجه عام كنسبة تكرر منخفض نسبيا، فبينما لم تذكره ولا منشأة في قطاعي "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" أو "الجمعيات والمؤسسات الأهلية"، وكنسبة أعلى تقارب ١٧% لقطاع "المقاولات والرصف"، حظي بـ ١٠% لقطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" و ٩% لقطاع "الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع"، يليهم قطاع "التجارة والتوزيع" بـ ٨% ثم قطاع "الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)" بنسبة ٦%.

٣-١٢ استخدام التطبيقات الرقمية للبنوك

٣-١٢-١ مدى استخدام المنشأة للتطبيقات الرقمية للبنوك (الانترنت البنكي أو تطبيق على المحمول الخ.)

أظهرت الدراسة أن نحو ٧٤% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك تستخدم التطبيقات الرقمية، منها نحو ٤٥% يقتصر استفادتها من التطبيقات الرقمية للبنك على "الاستفسار عن بيانات أو للإطلاع على الأرصدة / كشف حساب" بينما تمثل نسبة المنشآت التي "تتعامل مع التطبيقات التكنولوجية في التحويلات والمدفوعات إضافة إلى الاستفسار عن بيانات أو للإطلاع على الأرصدة" نحو ٢٩%.

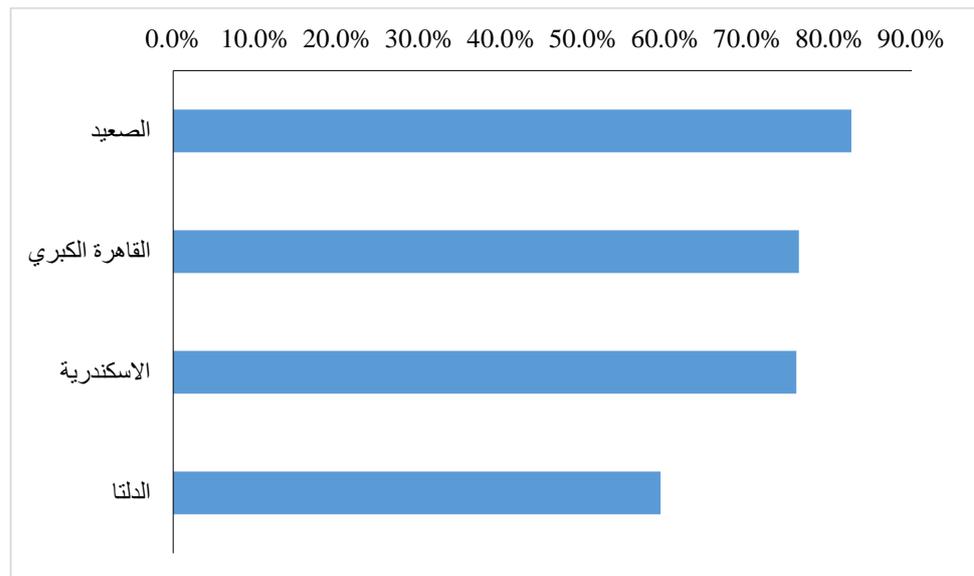
ومن جانب آخر، كشف نحو ٢٦% من المنشآت التي شملتها الدراسة وتتعامل مع البنوك أنها لا تستخدم التطبيقات الرقمية للبنك. ويرجع ذلك "لسهولة التعامل التقليدي" بنسبة ٢١%، و"لأن البنك لا يقدمها" بنسبة تزيد قليلا عن ١%، إضافة إلى عدد من الأسباب المتنوعة بنسبة ٤%، وتشمل: "عدم الثقة في التكنولوجيا، و"تفعيل الخدمة يتطلب وقت طويل لدى البنك"، و"البنك يرفض تقديمها ويؤكد أنها فقط لخدمات الأفراد وليس المنشآت"، وسبب خاص بالجمعيات والمؤسسات الأهلية "أنه إجراء يتطلب موافقة مجلس الإدارة ومن بعده وزارة التضامن الاجتماعي وجهة الإقراض".

وجغرافيا، أظهر التحليل أن المنشآت الصغيرة بمنطقة الصعيد كانت الأكثر استخداما للتطبيقات التكنولوجية للبنوك وذلك بنسبة بلغت نحو ٨٣% من المنشآت التي تتعامل مع القطاع المصرفي. وتأتي منطقتا القاهرة الكبرى والاسكندرية في المرتبة الثانية من حيث استخدام التطبيقات التكنولوجية للبنوك وذلك بنسبة بلغت نحو ٧٦%.

أما منطقة الدلتا فقد جاءت في المرتبة الأخيرة من حيث استخدام المنشآت الموجودة بها للتطبيقات التكنولوجية للبنوك وذلك بنسبة ٥٩%.

ومن الملاحظ أنه على الرغم من ارتفاع نسبة الاستخدام في منطقة الصعيد للتطبيقات التكنولوجية للبنوك، إلا أنها الأقل نسبة مقارنة بكل المناطق في استخدام تلك التطبيقات في إجراء التحويلات والمدفوعات.

الشكل (١٢): مدى استخدام المنشأة للتطبيقات الرقمية للبنوك -جغرافيا



المصدر: نتائج الاستبيان.

ويشير التحليل القطاعي إلى أن المنشآت بقطاعي "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" و"قطاع المقاولات والرصف" هي الأكثر استخداما للتطبيقات التكنولوجية للبنوك وذلك بنسبة ١٠٠% من المنشآت بتلك القطاعات التي تتعامل مع البنوك.

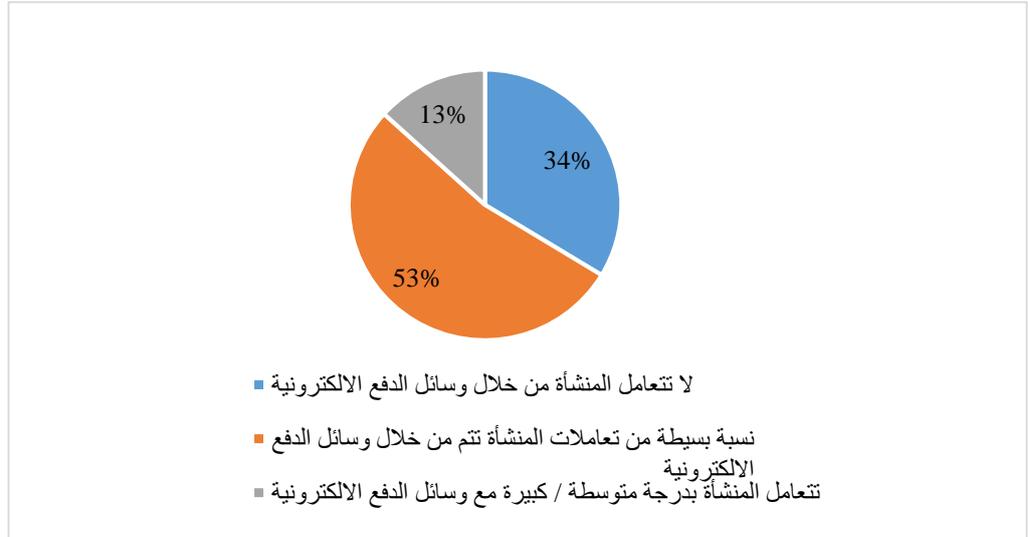
ولا توجد فروق جوهرية في نسب استخدام التطبيقات التكنولوجية للبنوك بين "قطاع الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" و"قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)" و"قطاع الإنتاج الصناعي/وروش التصنيع" و"قطاع التجارة والتوزيع"؛ حيث تراوحت النسبة بين ٧٨% و٦٧% من المنشآت التي تتعامل مع البنوك في تلك القطاعات. وجاء قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" في المرتبة الأخيرة من حيث استخدام المنشآت الموجودة به لتطبيقات البنوك وذلك بنسبة ٥٠% فقط.

وبالنظر إلى القطاعات الأعلى استخداما لتتعامل مع التطبيقات التكنولوجية في تنفيذ التحويلات والمدفوعات وليس مجرد الاستعلام والإطلاع على الأرصدة، نجد قطاع "التجارة والتوزيع" في الصدارة بنسبة ٦٠% من مستخدمي التطبيقات التكنولوجية للبنوك ضمن هذا القطاع، يليه قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ٥٥% من منشآت هذا القطاع، وهو ما يتسق مع المعدل المرتفع لهذين القطاعين في استخدام التكنولوجيا المصرفية. ويأتي في ذيل القائمة قطاع "الإنتاج الصناعي/وروش التصنيع" بنسبة ٣٣%، وأخيرا قطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" بنسبة ٢٢%.

### ٣-١٣ استخدام الدفع الالكتروني

٣-١٣-١ مدى استخدام المنشآت لوسائل الدفع الالكترونية (بخلاف الخدمات المصرفية الرقمية الواردة في الجزء السابق) في التعامل مع عملائها للحصول أو في سداد التزاماتها للموردين أو مقدمي الخدمات أو للجهات الحكومية أظهرت نتائج الدراسة أن نحو ٦٦% من المنشآت تستخدم وسائل الدفع الالكتروني؛ حيث أبدت ٥٣% من المنشآت أن "نسبة بسيطة من تعاملات المنشأة تتم من خلال وسائل الدفع الالكتروني" فيما كانت نسبة المنشآت التي قالت أن "المنشأة تتعامل بدرجة متوسطة/كبيرة مع وسائل الدفع الالكتروني" نحو ١٣%. وتمثل المنشآت التي "لا تتعامل إطلاقا من خلال وسائل الدفع الالكتروني" ٣٤% من العينة.

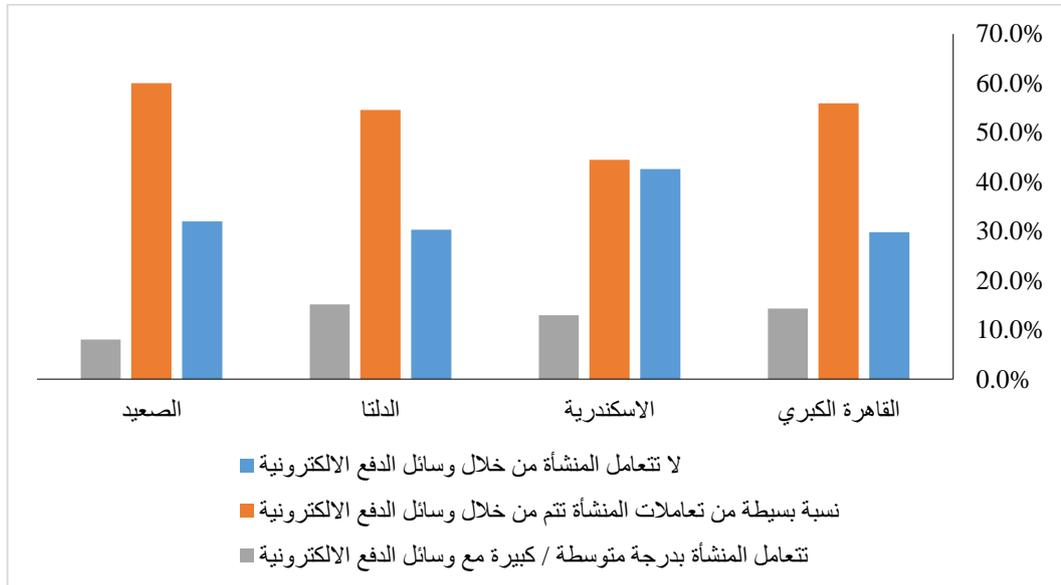
الشكل (١٣): استخدام المنشآت لوسائل الدفع الإلكترونية



المصدر: نتائج الاستبيان.

ومن حيث التوزيع الجغرافي للمنشآت من الملاحظ تصدر منطقتي القاهرة الكبرى والدلتا بنسبة ٧٠% تليها الصعيد بنسبة ٦٨% ثم منطقة الاسكندرية بنسبة ٥٧% وهو انخفاض نسبي عن باقى المناطق التي جاءت متقاربة إلى حد كبير.

الشكل (١٤): استخدام المنشآت للدفع الإلكتروني - تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

أما قطاعيا، فيتضح أن الأعلى استخداما لوسائل الدفع الإلكتروني كان قطاع "المقاولات والرصف" بنسبة ٩٣%، يليه قطاعات "التجارة والتوزيع"، و"تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والإلكترونيات"، و"الخدمات"، وقطاع "الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية" بنسب متقاربة تتراوح بين ٧٥% و ٧٠%. ثم يأتي

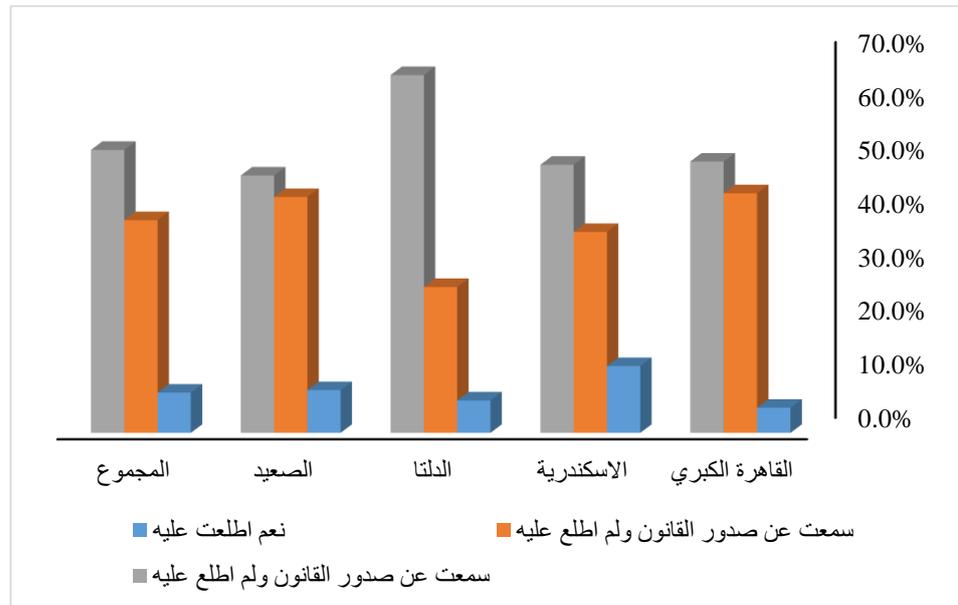
بعد ذلك قطاعا "الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع" و"الجمعيات والمؤسسات الأهلية" بنسب ٥٣% و ٥٠% على التوالي.

٣-١٣-٢ مدى الدراية بقانون "تنمية الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر" الصادر مؤخرا، ومدى ما يتيح من مزايا وتيسيرات (القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠)

أظهرت نتائج الاستقصاء أن نسبة ضئيلة جدا من المنشآت التي شملتها الدراسة قد اطلع القائمون عليها على القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ "لتنمية الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر"، حيث بلغت تلك النسبة نحو ٨% فقط من المنشآت، فيما أشار نحو ٤٠% من المنشآت إلى أنها علمت بصدور القانون ولكن لم يتم الاطلاع عليه. ومن ثم هناك نحو ٥٢% من المنشآت لم تعلم بصدور القانون.

وبتحليل النتائج بناء على التوزيع الجغرافي للمنشآت يتبين أنه في جميع المناطق نسبة ضئيلة هي التي اطلعت على هذا القانون المهم للمنشآت الصغيرة. وتأتي في المقدمة المنشآت بمنطقة الإسكندرية بنسبة تناهز ١٣% تليها الصعيد بنسبة ٨% ومن بعدها الدلتا بنسبة تبلغ نحو ٦%، وأخيرا القاهرة الكبرى بنسبة أقل قليلا من ٥%.

الشكل (١٥): الاطلاع على القانون ١٥٢/٢٠٢٠ - تقسيم جغرافي



المصدر: نتائج الاستبيان.

يظهر التحليل القطاعي للبيانات أن أكثر القطاعات التي لم تعلم بصدور القانون من الأصل هي قطاع الخدمات بنسبة ٦٤% من المنشآت العاملة بالقطاع، يليه قطاع "الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع" بنسبة تقارب ٥٤% وبعدها قطاع "المقاولات والرصف" بنسبة ٥٣%. وفي المقابل فإن أعلى نسبة اطلاع على القانون كانت من نصيب قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" بنسبة ٢٥% يليها قطاع "تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" بنسبة ١٨% أما بقية القطاعات فجاءت كلها بنسب تقل عن ١٠%.

وبسؤال المنشآت التي اطلع القائمون عليها على القانون بشأن أهم ما جاء به من مميزات، تضمنت الإجابات ما يلي:

- إتاحة الفرصة للشركات الصغيرة ومتناهية الصغر لزيادة حجم الاستثمار
- تفعيل نظام الشباك الواحد
- الوقوف بجانب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر والاهتمام بها
- تسهيل الإجراءات
- تشجيع الاندماج في الاقتصاد الرسمي
- تسهيل الإجراءات للشركات الصغيرة والمتوسطة
- خفض التكاليف والأعباء الضريبية

كما تضمنت الإجابات مزايا نصت عليها قوانين أخرى، يبدو أن المنشآت خلطت بينها، ومن تلك الإجابات: التأمين على مشروعات العملاء، رفع سقف التمويل متناهي الصغر من ١٠٠ ألف إلى ٢٠٠ ألف جنيه مصري، وتفعيل منظومة السداد الإلكتروني.

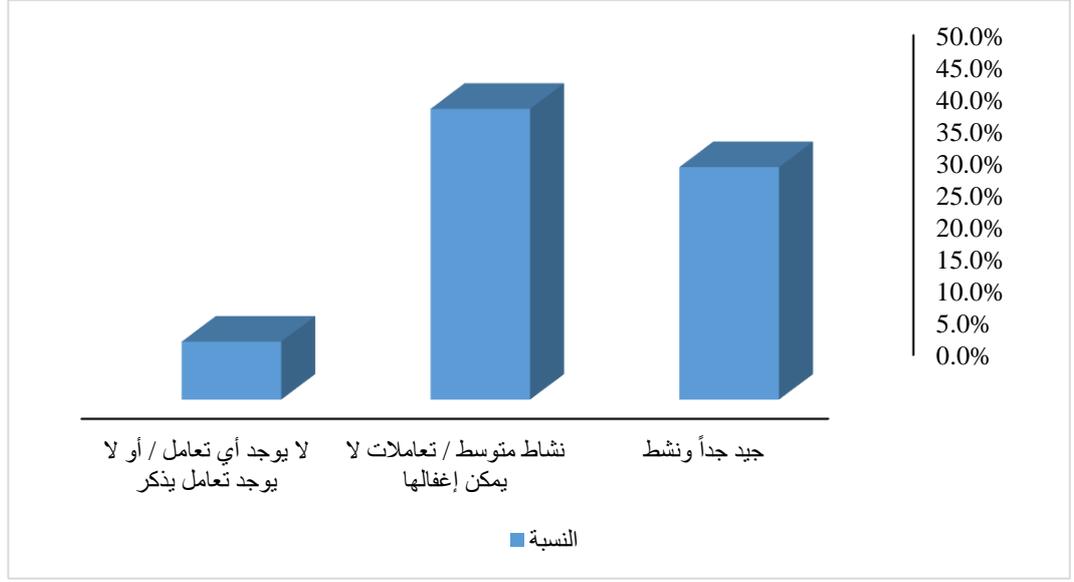
#### رابعاً: موقف المؤسسات المالية من التعامل مع المنشآت الصغيرة

يتناول هذا القسم رؤية المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية بشأن التعامل مع المنشآت الصغيرة والتوجه فيما يخص تلك الشريحة من العملاء.

#### ٤- ١ مدى التعامل مع المنشآت الصغيرة

وصف ما يقرب من ٤٦% من المؤسسات المالية التي شملها الاستبيان حجم نشاطها مع المنشآت الصغيرة بأنه "تعامل بسيط ومحدود"، فيما اعتبر نحو ٣٦% منها حجم تعاملاتها مع المنشآت الصغيرة "جيد جداً ونشط" أما النسبة الباقية وتتجاوز ٩% فرأت أن تعاملاتها مع تلك الفئة من المنشآت "متوسطة ولا يمكن إغفالها".

## الشكل (١٦): التعاملات مع المنشآت الصغيرة



المصدر: نتائج الاستبيان.

### ٢-٤ الوزن النسبي لحجم تعامل المؤسسات المالية مع المنشآت الصغيرة

سعت الدراسة للتعرف على الوزن النسبي لقيمة تعاملات المؤسسات المالية مع المنشآت الصغيرة (سواء من حيث قيمة الإقراض، أو الإيرادات للجهات غير المقرضة، أو أقساط التأمين لشركة التأمين إلخ...)؛ حيث يتضح فيما يخص الشريحة الأكبر من المؤسسات المالية والتي تمثل ٧٣% من العينة أن الوزن النسبي يتراوح بين "أكثر من ٥% إلى ٢٥%" من إجمالي تعاملاتها، بينما قالت ٩% من المؤسسات المالية إن الوزن النسبي لتعاملها مع المنشآت الصغيرة يتراوح بين "أكثر من ٢٥% إلى ٥٠%" من جملة تعاملاتها. أما الشريحة المتبقية من المؤسسات المالية والتي تقدر بـ ١٨% من العينة فقدرت أن تعاملاتها مع المنشآت الصغيرة "يقبل عن ٥%" من إجمالي تعاملاتها.

### ٣-٤ العوائق والتحديات التي تواجه المؤسسات المالية وتحد من تعاملها مع المنشآت الصغيرة

بسؤال المؤسسات المالية التي شملتها الدراسة عن وجهة نظرها في ماهية العوائق التي تجعل التعامل مع المنشآت الصغيرة منعدمة أو محدودة، جاءت أهم الإجابات:

- الحرج الشرعي لدى نسبة لا بأس بها من العملاء (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية) كسبب رئيسي، وحظي هذا العنصر بنسبة ٢٠% من إجابات المؤسسات المالية.

حيث رأت ٤٠% من المؤسسات المالية التي ذكرت هذا العنصر أنه "مؤثر جداً"، بينما انقسم باقي المؤسسات المالية بنسبة ٣٠% لكل منها بأنه "مؤثر" أو "مؤثر إلى حد ما".

يلى ذلك في الترتيب ثلاثة عناصر حظيت بنسبة ١٣% لكل منها من إجابات المؤسسات المالية:

- ارتفاع مخاطر التعامل مع المنشآت الصغيرة بصورة كبيرة لا تتناسب مع العوائد المتوقعة من هذا التعامل

حيث رأت ٦٧% من المؤسسات المالية التي ذكرت هذا العنصر أنه "مؤثر جداً"، و ٣٣% أنه "مؤثر".

- التشريعات المنظمة/ التعليمات الرقابية لا تساعد على التعامل مع تلك الفئة بصورة كفؤة

أفادت ٥٠% من المؤسسات المالية التي ذكرت هذا العنصر بأنه "مؤثر"، و٣٣% أنه "مؤثر جدا" بينما وصفته ١٧% من المؤسسات المالية بأنه "مؤثر إلى حد ما".

- عدم دراية القائمين بإدارة المنشآت الصغيرة بالخدمة المالية وبكيفية التعامل معها و/أو بمزاياها

وجدت ٦٧% من المؤسسات المالية التي ذكرت هذا العنصر أنه "مؤثر جدا"، بينما انقسم باقي المؤسسات المالية بنسبة تقارب ١٧% لكل منها بأنه "مؤثر" أو "مؤثر إلى حد ما".

ثم جاءت عناصر أخرى من أهمها:

- صعوبة الوصول لتلك الفئة من المنشآت/ أو التعرف عليها من ضمن تلك العاملة في القطاع الرسمي، وحظي هذا العنصر بنحو ١١% من إجابات المؤسسات المالية

حيث قالت ٨٠% من المؤسسات المالية التي ذكرت هذا العنصر إنه "مؤثر جدا"، و٢٠% أنه "مؤثر".

- يرى القائمون على إدارة المنشآت الصغيرة تعقد الإجراءات وصعوبة استيفاء متطلبات الحصول على الخدمة المالية من العقوبات التي يواجهونها، حيث رأت ٧% من المؤسسات المالية أنه من عناصر الحد من التعامل مع المنشآت الصغيرة.

- اقتصاديات التعامل مع المنشآت غير مشجعة/ الجدوى الاقتصادية مقابل المجهود، حيث أكدت على هذا العنصر أكثر من ٤% من المؤسسات المالية، ووجدته كلها "مؤثر جدا".

- وفيما يخص نشاط الإقراض تحديدا من المؤسسات المالية، أفاد أغلبها بأن عنصر تخوف العملاء المستهدفين من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأي سبب من الأسباب) لا يمكن إغفاله. أما فيما يتعلق بالمؤسسات المالية التي تعمل في مجال التأمين، فأوردت أيضا عناصر تخص الصناعة:

- عدم ثقة العملاء المستهدفين في شركات التأمين وانخفاض مصداقيتها في سداد التعويضات عند حدوث الخطر المؤمن ضده.

- انخفاض الوعي بالتأمين لدي المنشآت الصغيرة.

#### ٤-٤ الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية للمنشآت الصغيرة

بسؤال المؤسسات المالية عن ماهية الخدمات التي تقدمها للمنشآت الصغيرة ودرجة النشاط في التعامل على تلك الخدمات، جاء الإقراض/ التسهيلات الائتمانية في مقدمة تلك الخدمات؛ حيث أفاد حوالي ٦٠% من المؤسسات المالية التي تتعامل في ذلك النشاط مع عملائها بأنه تعامل نشط.

ويُلي الإقراض والتسهيلات الائتمانية مجموعة من الخدمات المالية الأخرى المهمة لعملاء المؤسسات المالية مثل "الحسابات الجارية / الإيداع"، حيث وصف حوالي ٧٥% من المؤسسات المالية التي تتعامل في ذلك النشاط مع عملائها ذلك التعامل بأنه تعامل نشط.

ومن جهة أخرى، فإن خدمات "التحويلات لجهات أخرى" و"الشبكات المصرفية وتصديق الشيكات" و"خطابات الضمان" و"صحة التوقيع" تتمتع بنفس القدر من الأهمية بالنسبة لعملاء المؤسسات المالية؛ حيث وصف نحو ٥٠% فقط من المؤسسات المالية التي شملتها الدراسة والتي تتعامل في تلك الأنشطة مع عملائها تلك التعاملات بأنها تعاملات نشطة.

وللتعرف من البنوك على قطاعات النشاط التي تمنح منشأتها الصغيرة قروضا أو تسهيلات ائتمانية، فقد تضمنت الإجابات: "قطاع التجارة والتوزيع" و"قطاع الإنتاج الصناعي/وورش التصنيع" و"قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)" و"قطاع المقاولات والرصف" و"تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات" و"قطاع الزراعة وتربية المواشي والأغنام والمزارع السمكية" بنسب متقاربة تتراوح بين ١٣% و ١٦%، أما قطاع "الجمعيات والمؤسسات الأهلية" فكان نصيبه نحو ٨%.

وإن كانت البنوك ترى أن القطاعات التي تعتبر الأكثر نشاطا في مجال الحصول على القروض/ التسهيلات الائتمانية تشمل قطاعي "التجارة والتوزيع" و"المقاولات والرصف" يليها قطاع "الإنتاج الصناعي/ وورش التصنيع" بدرجة متوسطة ثم بدرجة أقل بقية القطاعات.

#### ٤-٥ خطط التعامل مع المنشآت الصغيرة

وبسؤال المؤسسات المالية التي شملتها الدراسة عن مدى وجود خطط جادة لديها في المستقبل القريب (حاليا وحتى نهاية سنة ٢٠٢١) لتقديم خدمات/ منتجات مالية تستهدف المنشآت الصغيرة أو تكون أكثر مناسبة لها، انقسمت أغلب المؤسسات بين فريقين يمثل كل منهما نحو ٤٦% منها، الأول أكد أنه لديه بالفعل خطط جادة فعليا لتقديم منتجات مالية تستهدف تلك المنشآت، فيما نفى الفريق الثاني وجود أي خطط لديه في هذا الشأن، وأكد باقى المؤسسات المالية—أي نحو ٩%—أنها بصدد إجراء بعض الدراسات لتقديم خدمات لتلك المنشآت ولكنها ليس لديها منتجات أو خدمات محددة في الوقت الحالي تناسب تلك المنشآت.

وسعياً للتعرف من المؤسسات المالية التي لديها خطط فعلية للتعامل مع المنشآت الصغيرة عن ماهية الخدمات والمنتجات المزمع تقديمها لهم، يتضح أن أهمها يتمثل في:

- البرامج التمويلية المتخصصة لتمويل المشروعات الصغيرة بنسبة ٦٦%

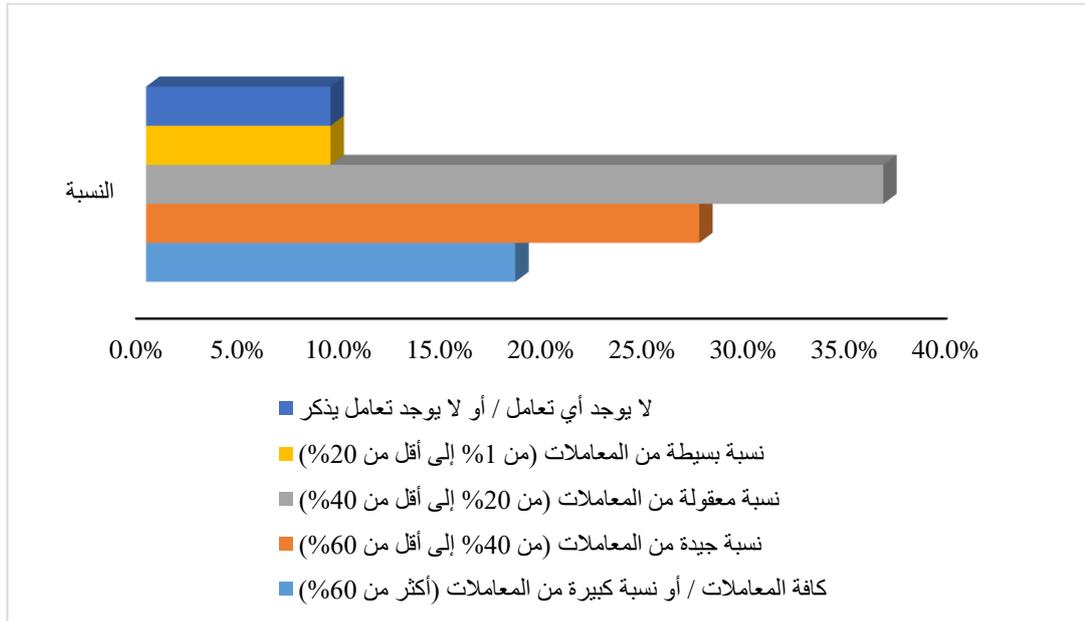
- وثائق تأمين متناهي الصغر مع تسهيلات في السداد (لشركات التأمين)

#### ٤-٦ تبني وسائل الدفع الالكترونية في التعامل مع العملاء

ولقياس مدى تبني المؤسسات المالية لوسائل الدفع الالكترونية في التعامل مع عملائها (صرف/تحصيل)، يتبين أنه:

- ذكرت ٩% من المؤسسات المالية أنها لا تتعامل بوسائل الدفع الإلكترونية مع عملائها
- بالمثل أكدت نسبة مقاربة تزيد قليلا عن ٩% أن تلك المعاملات تمثل "نسبة بسيطة" (من ١% إلى أقل من ٢٠%)
- نحو ٣٦% من المؤسسات المالية اعتبرتها تمثل "نسبة معقولة" من المعاملات (من ٢٠% إلى أقل من ٤٠%)
- وصفها نحو ٢٧% من المؤسسات المالية بأنها تمثل "نسبة جيدة" من المعاملات (من ٤٠% إلى أقل من ٦٠%)
- ومن جهة أخرى فإن نحو ١٨% من المؤسسات المالية ترى أنه تمثل "نسبة كبيرة" من المعاملات (أكثر من ٦٠%) وقد تصل في بعض الأحيان إلى ١٠٠%.

الشكل (١٧): التعامل بوسائل الدفع الإلكترونية



المصدر: نتائج الاستبيان.

#### ٤-٧ مدى الدراية بقانون "تنمية الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر" الصادر مؤخرا، ومدى ما يتيح من مزايا وتيسيرات (القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠)

بالاستفسار من القائمين على المؤسسات المالية عن مدى اطلاعهم على القانون الجديد "لتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر" (القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠) ومدى ما يتيح من مزايا وتيسيرات، فقد تبين ما يلي:

- أكد نحو ٥٥% من المؤسسات المالية التي شملتها الدراسة أنها اطّلت على القانون
- كانت إجابة النسبة الباقية والتي تمثل نحو ٤٥% من العينة بأنها سمعت عن صدور القانون ولكنها لم تطلع عليه
- وذكرت المؤسسات المالية التي اطّلع القائمون عليها على القانون الجديد المزايا التالية له:
  - الاهتمام بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة ووجود محفزات للمشروعات الصغيرة

- ميزة للبنك في حالة الأصول، والوحدات اعطت للبنك ميزة
- تسهيل إجراءات تأسيس الشركات
- زيادة الحد الائتماني للشركات
- الإعفاءات والحوافز الضريبية
- الاهتمام بضم الاقتصاد غير الرسمي

ومن ضمن ما جاء من ملاحظات على القانون: انتظر صدور اللائحة التنفيذية (إذ أنها صدرت متأخرة في ٥ أبريل ٢٠٢١ بعد استطلاع رأي المؤسسات المالية، حيث صدر القانون في ١٣ يوليو ٢٠٢٠ وكان من المفترض أن تصدر لائحته التنفيذية خلال ستة أشهر). وكان هناك رأى آخر بأن القانون يخاطب أكثر شركات التمويل متناهي الصغر وليس الأنشطة الأخرى مثل التخصيم (علما بأن هذا الانطباع لا يوجد ما يسانده باستقراء مواد القانون المشار إليه).

#### خامسا: استنتاجات عامة وتوصيات

لا شك أن أي استقصاء أو دراسة تعتمد على عينة إنما تعطي دلالات ومؤشرات عامة، لاسيما مع تعدد الأنشطة الاقتصادية وتباين أوضاع المنشآت أو المؤسسات المالية وكذا الاختلافات في الموقع والحجم إلخ. إلا أنه من تحليل الدراسة يمكن الخروج بعدد من الاستنتاجات العامة والتوصيات، ومن أهمها:

#### ١-٥ تعامل المنشآت الصغيرة مع البنوك

مع تقدم الحياة الاقتصادية وتطور نظم الدفع يصبح عدم التعامل مع البنوك، حتى لو كانت نسبته ضئيلة (أقل قليلا من ٥% من عينة المنشآت الصغيرة) وضعفا غير سليم ويصعب تبريره. وتأتي منشآت منطقة القاهرة الكبرى ثاني أعلى شريحة من غير المتعاملين مع البنوك (بنسبة ٧%) مقارنة بالدلتا (٣%).

#### ٢-٥ حقيقة "عدم الاحتياج للتمويل"

لفت انتباه القائمين على الاستبيان أن "عدم الاحتياج للتمويل" كسبب لعدم التعامل مع البنوك ومؤسسات التمويل جاء في مقدمة الأسباب بنسبة نحو ٣٦%. وهو وإن كان يمكن تفهمه للمنشآت الصغيرة العاملة في مجال الخدمات (والتي أوردت هذا السبب بنسبة ٥٠%) نظرا لطبيعة عملها، إلا أنه يصعب قبوله لقطاعات مثل "المقاولات والرفص" (بنسبة ٤٢%) و"التجارة والتوزيع" (٣٣%) لما هو متعارف عليه في نماذج عملها من احتياج لتمويل رأسمالها العامل.

وباستطلاع رأى الخبراء في المجال لا سيما المتعاملين في مناطق الريف والصعيد، أفادوا أن إجراءات الاستعلام الائتماني المصاحبة للحصول على تمويل تسبب حرجا لدى فئة لا يستهان بها من أصحاب المنشآت الصغيرة، حيث إنه في عرفهم إذا انتشرت معلومة أنهم يقترضون من بنك أو مؤسسة مالية فهي توحى بأن لديهم نقص في الملاءة المالية وعدم قدرة على تمويل أعمالهم ذاتيا مما يعد انتقاصا من مكانتهم أو وضعهم في السوق.

وهذا الانطباع كما يعلم المتخصصون، أبعد ما يكون عن الحقيقة. إذ أن الحصول على تمويل من بنك أو مؤسسة مالية يعبر عن ثقة الجهة المقرضة في الأنشطة والمشروعات التي يقوم بها المقترض، وهي دليل إيجابي على قدرته على التوسع وزيادة نشاطه مستخدماً أموال الغير. لذا، مطلوب بذل جهد توعوي كبير في هذا الصدد على كافة الجهات للتعامل مع هذا الانطباع الخاطئ لدى شريحة لا يستهان بها من القائمين على منشآت صغيرة، ننتجتها حرمانهم من الاستفادة من مصادر تمويل من خلال المنظومة الرسمية للخدمات المالية.

### ٣-٥ "التوافق مع احكام الشريعة الإسلامية" كعنصر مؤثر في الاقبال على التعامل مع المؤسسات المالية:

أظهر الاستبيان بما لا يدع مجالاً للشك أن الحرج الشرعي (لعدم التوافق مع الشريعة الإسلامية) لا يأتي في مرتبة متقدمة أو حتى متوسطة من ضمن أسباب العزوف عن التعامل مع المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية. وتتأكد هذه النتيجة بالتحليل جغرافياً وفقاً للأقاليم أو قطاعياً وفقاً للنشاط. ويعزز من ذلك وجود عدة بنوك تعلن عن أن معاملاتها تتم وفقاً للشريعة الإسلامية وتحت رقابة لجنة شرعية، وكذا وجود عدة شركات تأمين تكافلي. وفي المقابل كشف استبيان المؤسسات المالية عن العوائق التي تواجهها في زيادة التعامل مع المنشآت الصغيرة وأن السبب الأول هو "الحرج الشرعي" لدى العملاء. مما يظهر أنها إما الإجابة الأسهل لتبرير المحدودية النسبية للتعامل مع المنشآت الصغيرة، أو أن هناك حاجة لإجراء دراسات جديّة لاحتياجات هذه الفئة من العملاء وكيفية التعامل معها. ويؤيد هذا الرأي الحلقات النقاشية التي عقدت مع عدد من الخبراء في المجال قبل إعداد هذا التقرير في صورته النهائية.

### ٤-٥ الوعي بالخدمات المالية غير المصرفية

أظهرت نتائج الدراسة انخفاض درجة المعرفة/ الوعي بالمنتجات المالية غير المصرفية كأدوات تمويل بصفة عامة، إذ جاء بنسبة ٣٤% للتخصيم (ولا توجد فوارق جغرافية يعتد بها لهذه الأداة المالية) و ٥٥% للتأجير التمويلي (تصل إلى ٣٠% بين المنشآت الصغيرة في منطقة الدلتا) و ٦٤% للتمويل العقاري (تنخفض إلى ٤٥% بين المنشآت الصغيرة في منطقة الدلتا). وهو ما يطرح أهمية التوصية بما يلي:

- تكثيف حملات التوعية بهذه المنتجات وعقد ورش عمل محلية من خلال جمعيات رجال الأعمال/ المستثمرين بالمحافظات والغرف التجارية والاتحادات.
- تشجيع وتحفيز تأسيس شركات مالية غير مصرفية تكون مقارها الرئيسية خارج منطقة القاهرة الكبرى، حيث إن تواجدها هناك لا شك سيعمل على نشر الخدمة في تلك المناطق وزيادة الوعي بها.

### ٥-٥ الاختلافات بين الأقاليم الجغرافية

أوضحت الدراسة أن هناك اختلافات في استخدام عدد من الخدمات/المنتجات المالية أو الوعي بها أو حتى وسائل الدفع الإلكتروني، وتلك الاختلافات لا ترتبط بالتجمعات الحضرية الكبرى (القاهرة والإسكندرية) مقارنة بمناطق الدلتا والصعيد، حيث نجد على سبيل المثال:

- الارتفاع الكبير في نسبة التعامل مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية للمنشآت بالإسكندرية مقارنة بكافة المناطق الأخرى (بنسبة ٧١% من منشآت المنطقة) وبالمقارنة جاءت منشآت القاهرة الكبرى ومنطقة الصعيد بنسبة ٤٨% لكل منها، وفي المنتصف جاءت منطقة الدلتا بنسبة ٥٥%.

- استخدام الخدمات المالية للبريد: حيث نجد أن المنشآت الأكثر استخداما للخدمات المالية للبريد تتواجد في منطقة الدلتا بنسبة ٤٢% من تلك المنشآت تليها بفارق كبير في المرتبة الثانية من حيث الاستخدام المنشآت الكائنة بمنطقة الصعيد بنسبة ٢٠%. هو ما يلفت الانتباه لكون النسبة في منطقة الدلتا أكثر من ضعف منطقة الصعيد، لا سيما وأن التواجد المصرفي لا يعد أكثر ارتفاعا في الصعيد مقارنة بالدلتا كما أن المسافات في الدلتا أقصر نسبيا.

- التأجير التمويلي: أظهرت الدراسة أن المنشآت الصغيرة بمنطقة الصعيد تنصدر بنسبة ٢١% في الاستفادة من التأجير التمويلي من ضمن المنشآت بتلك المنطقة التي لديها دراية بهذا المنتج كخدمة مالية. وفي المقابل فإن المنشآت بمنطقة الدلتا لم تستفد ولا واحدة منها—حاليا أو سابقا—من التأجير التمويلي بنسبة صفر. فيما جاءت نسب منطقتي القاهرة الكبرى والإسكندرية من حيث التعامل مع شركات التأجير التمويلي أقل كثيرا حيث بلغت نحو ١٣% و ١٠% على التوالي من جملة المنشآت بتلك المناطق والتي لديها دراية بالتأجير التمويلي.

- التباين في استخدام وسائل الدفع الالكترونية من قبل المنشآت الصغيرة، حيث من الملاحظ تدنى نسبة الاستخدام (٥٧%) في منطقة الإسكندرية مقارنة بالقاهرة الكبرى والدلتا (٧٠% لكل منها)، وتقاربها منطقة الصعيد (٦٨%).

وهي كلها ظواهر تتطلب أن تجري المؤسسات المالية (ومن ضمنها هيئة البريد) دراسات أكثر عمقا للوقوف على العوامل المؤدية إلى الزيادة في استخدام خدماتها في بعض المناطق والعمل على تلبية احتياجات المنشآت محليا في المناطق الأخرى.

#### ٦-٥ التغيرات المرتقبة في وضع الإقراض المصرفي للمنشآت الصغيرة

من المتوقع أن تؤدي قرارات البنك المركزي الصادرة مؤخرا مع الانتهاء من هذه الدراسة، بإلزام البنوك بزيادة نسبة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى ٢٥% من إجمالي محافظها في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٠ على أن يكون من ضمنها ١٠% من المحفظة على الأقل للمنشآت الصغيرة، إلى دفع البنوك العاملة في مصر لمزيد من الجهد لإيجاد حلول مبتكرة للوصول إلى تلك الكيانات الصغيرة، سواء من حيث التسويق أو تخفيض التكلفة أو تيسير الإجراءات، أو استخدام أساليب جديدة لتقييم المخاطر لا تعتمد فقط على القوائم المالية (التي لا تنسم بدرجة مصداقية مرتفعة) ومنها تحليل البيانات ونماذج التقييم الرقمي استنادا على سلوكيات العملاء ومعاملاتهم المالية وغير المالية وغيرها من المؤشرات، وكلها تصب في مصلحة التعامل مع عدد من الاعتبارات/ الأسباب التي ساقته المنشآت لعدم حصولها على تمويل.

## ٧-٥ الإقراض المباشر من مؤسسات مالية غير مصرفية

مع صدور تعديلات القانون ١٤١ لسنة ٢٠١٤ المنظم للتمويل متناهي الصغر ليمتد لتنظيم تمويل "المشروعات المتوسطة والصغيرة"، أصبح في إمكان مؤسسات مالية غير مصرفية ولأول مرة في مصر (عند حصولها على هذا الترخيص) منح تمويل نقدي غير مستند إلى ضمانات أصول للمنشآت طالما تقع ضمن تصنيف متوسطة أو صغيرة. وذلك على خلاف ما كان معمولاً به سابقاً من اقتصار مجالات التمويل من المؤسسات المالية غير المصرفية المتاحة للمنشآت على التأجير التمويلي والتخصيم والتمويل العقاري وكلها بضمانة أصول. وهذا التعديل لا شك يفتح الباب لرافد جديد صغير نسبياً إلى جانب التمويل المصرفي.

ومن المهم متابعة هذا النشاط المستحدث ومدى فعاليته وما إذا كان يلبي احتياجات منشآت لا تقتصر (أو يصعب عليها الاقتراض) من البنوك أم لا، وكذا مؤشرات نجاحه ومخاطره من حيث معدلات التعثر مقارنة بالقطاع المصرفي.

## ٨-٥ ضم مؤسسات الإقراض غير المصرفي لمبادرة البنك المركزي

على الرغم من أن مبادرة البنك المركزي المشار إليها في فقرة سابقة تضمنت إمكان إقراض جهات التمويل متناهي الصغر وبحدود (٢,٥% من المحفظة وبما لا يجاوز ٥,٥% للجهة الواحدة سواء شركة أو جمعية/ مؤسسة أهلية)، إلا أنها لم تمتد إلى إمكان إقراض بقية الأنشطة المالية غير المصرفية الأخرى من تأجير تمويلي وتخصيم وتمويل عقاري (لأغراض تجارية وإنتاجية وخدمية). وهو ما نوصي بالنظر فيه بما يحقق الهدف النهائي من زيادة إتاحة التمويل للمنشآت الصغيرة، أي التوصية بإتاحة تمويل محافظ مخصصة للمنشآت الصغيرة لدى تلك المؤسسات المالية غير المصرفية. لا سيما وأن بعض تلك المؤسسات قد تكون أيسر وصولاً للمنشآت المستهدفة من عدد من البنوك العاملة قليلة الفروع نسبياً والتي تفتقر تاريخياً لخبرة التعامل مع مثل تلك المنشآت الصغيرة.

## ٩-٥ التعاونيات كقناة للتمويل والتوعية

كما سبقت الإشارة له في القسم الثاني من هذه الدراسة، يمكن استغلال حجم وانتشار وشبكة عضوية التعاونيات لا سيما الإنتاجية والزراعية في صياغة برامج تمويل لأعضائها بل وتأسيس تعاونيات جديدة لهذا الغرض. وربما كانت التوصية الأهم هي تعريف وتوعية البنوك والمؤسسات المالية غير المصرفية بالمنظومة التعاونية، وعقد لقاءات مشتركة تمكن من التعرف على احتياجات أعضائها وكيفية استحداث صيغ تمويل وتأمين من خلال تلك التعاونيات.

## ١٠-٥ القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ لتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

وفقاً لما أسفرت عنه الدراسة، لا تزال هناك حاجة إلى بذل مجهود كبير للتوعية بهذا القانون ولائحته التنفيذية، وليس المهم فقط التوعية الإعلامية ومن خلال الغرف التجارية ومنظمات الأعمال، ولكن الأكثر فعالية يكون بتفعيل نصوصه من حيث الحوافز والتيسيرات وإصدار القرارات التنفيذية اللازمة لتطبيقها عملياً، مما يحقق النفع الحقيقي ويستقطب الشرائح المستهدفة للاستفادة منه. إذ أن البطء في إصدار تلك القرارات وتحقيق نتائجها على أرض الواقع

لن يدفع القائمين على المنشآت الصغيرة أو المؤسسات المالية ومن ضمنها صناديق الاستثمار وشركات رأس المال المخاطر للتحمس له.

#### ٥-١١ التطور الرقمي وانتشار استخدام نظم الدفع

المنشآت الصغيرة هي جزء من المجتمع المصري، والذي على الرغم من الجهود الكبيرة المبذولة في التحول لاستخدام التطبيقات الرقمية ونظم الدفع الالكترونية بعيدا عن التعامل النقدي (الكاش)، إلا أنه ما زال يتحرك ببطء نسبي. حيث بينت الدراسة أن المنشآت التي "لا تتعامل إطلاقا من خلال وسائل الدفع الالكترونية" في التعامل مع عملائها أو سداد التزامات لموردين أو جهات حكومية تمثل ٣٤% من العينة، وهي نسبة كبيرة. وذلك على الرغم من تعدد مبادرات البنك المركزي لنشر نقاط البيع لدى المنشآت الصغيرة والإعفاء من مصروفاتها وكذلك ظهور عدد من شركات التقنية المالية (FinTech) التي تيسر السداد من خلال محفظة الهاتف المحمول.

ويُشار إلى أنه ما زال هناك عدد من البنوك لا تقدم حتى الآن تطبيقات رقمية (على الهاتف المحمول) أو مواقع على شبكة الانترنت تمكن عملائها من تنفيذ العمليات المصرفية الشائعة ومن ضمنها التحويل وسداد الالتزامات للضرائب وشركات المرافق والاتصالات وغيرها. وبصفة عامة، أظهرت الدراسة كما سبق عرضه أن نحو ٢٠% من المؤسسات المالية التي شملها الاستبيان لا تتعامل مع عملائها (أو تتعامل بنسبة بسيطة) بالوسائل الالكترونية.

## الملحق (١)

### استبيان بشأن مدى استفادة المنشآت الصغيرة من الخدمات المالية

#### أولاً: عناصر الاستبيان للجهات المقدمة للخدمات المالية

- مطلوب تعريف من يتم سؤاله بالمقصود بالمنشآت الصغيرة لأغراض هذا الاستبيان
- المقصود بالسؤال عن متوسط الفترة: هذا العام والعام الماضي

١	في تقديرك، كيف تصف حجم نشاط بنكك / شركتك مع المنشآت الصغيرة
	جيد جداً ونشط
	نشاط متوسط/ تعاملات لا يمكن إغفالها
	تعامل بسيط/ محدود
	لا يوجد أي تعامل/ أو لا يوجد تعامل يذكر

ملحق للسؤال: هل الإجابة أعلاه تسري على مختلف أنحاء البلاد أم أن الإجابة تختلف بين المناطق (على سبيل المثال: القاهرة الكبرى والإسكندرية مقارنة بالدلتا والقناة والصعيد)؟

٢	ما هي نسبة قيمة تعاملاتك مع المنشآت الصغيرة إلى إجمالي تعاملاتك (سواء من حيث قيمة الإقراض، أو الإيرادات للجهات غير المقرضة، أو أفساط التأمين لشركة التأمين إلخ...)?
	أكثر من ٥٠%
	من ٢٥% إلى أقل من ٥٠%

	من ١٠% إلى أقل من ٢٥%
	من ٥% إلى أقل من ١٠%
	من ١% إلى أقل من ٥%
	أقل من ١%

**ملحق للسؤال:** هل الإجابة أعلاه تسري على مختلف أنحاء البلاد أم أن الإجابة تختلف بين المناطق (على سبيل المثال: الصعيد يختلف عن القاهرة الكبرى والاسكندرية)؟

٣ من وجهة نظرك، ما هي العوائق التي تجعل تعاملاتك مع المنشآت الصغيرة محدودة/ أو لا يوجد تعامل (وفقا لما ورد من إجابة عن السؤال # ١)			
مؤثر جدا	مؤثر	مؤثر إلى حد ما	الاختيار
			يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال، ولكل عنصر تم اختياره يتم تحديد درجة التأثير: مؤثر جدا، مؤثر، مؤثر إلى حد ما
			اقتصاديات التعامل مع المنشآت غير مشجعة/ الجدوى الاقتصادية مقابل المجهود
			ارتفاع مخاطر التعامل مع المنشآت الصغيرة بصورة كبيرة لا تتناسب مع العوائد المتوقعة من هذا التعامل
			صعوبة الوصول لتلك الفئة من المنشآت/ أو التعرف عليها من ضمن تلك العاملة في القطاع الرسمي
			عدم دراية القائمين على إدارة المنشآت الصغيرة (بالخدمة المالية/ كيفية التعامل معها/ بمزاياها)
			يعتقد القائمون على إدارة المنشآت الصغيرة أن التكلفة مرتفعة للاستفادة من الخدمة المالية

				يرى القائمون على إدارة المنشآت الصغيرة تعقد الإجراءات وصعوبة استيفاء متطلبات الحصول على الخدمة المالية
				التشريعات المنظمة/ التعليمات الرقابية لا تساعد على التعامل مع تلك الفئة بصورة كفؤة
				الحرص الشرعي لدى نسبة لا بأس بها من العملاء (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية)
				<b>لأنشطة الإقراض فقط:</b> التخوف من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأى سبب من الأسباب)
				<b>لأنشطة التأمين فقط:</b> عدم الثقة في شركات التأمين وانخفاض مصداقيتها في سداد التعويضات عند حدوث الخطر المؤمن ضده
				<b>أخرى:</b>
				<b>أخرى:</b>

مقترح: بدلا من الدعوة لاختيار عنصر أو أكثر، يمكن أن يتم فرض ترتيب تلك العناصر تنازليا (بحيث تكون ١ هي الأقل تكرارا/ احتمالا.... و ٩ أو ١٠ هي الأكثر تكرارا)

#### سؤال للبنوك فقط

٤	فيما يتعلق بالخدمات المقدمة للمنشآت الصغيرة، ما هي؟ وكيف نصنفها من ضمن إجمالي الخدمات التي تتعامل عليها تلك المنشآت معك؟

منخفض	متوسط	نشط	الاختيار	يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال، ولكل عنصر تم اختياره يتم تحديد درجة النشاط للمنتج الخدمة
				الإقراض/ التسهيلات الائتمانية
				الحسابات الجارية/ الإيداع
				التحويلات لجهات أخرى
				تحويل مرتبات العاملين
				الشيكات المصرفية وتصديق الشيكات
				خطابات الضمان
				الاعتمادات المستندية
				بيع وشراء العملات الأجنبية
				صحة التوقيع
				أخرى:
				أخرى:

فقط للبنوك التي أجابت أنها تمنح قروض/ تسهيلات إئتمانية في السؤال رقم ٤ :

ما هي القطاعات التي يقرضها البنك/ يمنحها تسهيلات ائتمانية؟				٥
نادر	بسيط	متوسط	كبير	يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال، ولكل عنصر تم اختياره يتم تحديد حجم النشاط: كبير، متوسط، بسيط، نادر
				قطاع التجارة والتوزيع

				قطاع الإنتاج وورش التصنيع
				قطاع الخدمات (نقل، صيانة، استشارات مهنية، رعاية طبية، خدمات مالية، مطاعم ومقاهي، إلخ...)
				قطاع المقاولات والرصف
				تكنولوجيا المعلومات والتطبيقات الرقمية والالكترونيات
				قطاع الزراعة وتربية المواشى والأغنام والمزارع السمكية
				الجمعيات والمؤسسات الأهلية

٦ هل توجد لديك خطط جادة في المستقبل القريب (هذا العام أو سنة ٢٠٢١) لتقديم خدمات/ منتجات مالية تستهدف المنشآت الصغيرة، أو تكون أكثر مناسبة لها؟	
	نعم
	نجري دراسات ولكن لا يوجد منتج/ خدمة محددة
	لا يوجد في الوقت الحالي

لو الإجابة "نعم" فما هي تلك الخدمات / المنتجات: .....

.....

٧ ما مدى تبني الجهة لوسائل الدفع الالكترونية في التعامل مع عملائها (صرف/تحصيل)	
	كافة المعاملات/ أو نسبة كبيرة من المعاملات (أكثر من ٦٠%)
	نسبة جيدة من المعاملات (من ٤٠% إلى أقل من ٦٠%)

	نسبة معقولة من المعاملات (من ٢٠% إلى أقل من ٤٠%)
	نسبة بسيطة من المعاملات (من ١% إلى أقل من ٢٠%)
	لا يوجد أي تعامل/ أو لا يوجد تعامل يذكر

٨	هل اطلعت على القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ "لتنمية الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر" الصادر مؤخرا ومدى ما يتيح من مزايا وتيسيرات
	نعم اطلعت عليه
	سمعت عن صدور القانون ولم اطع عليه
	لا لم أسمع عن صدور هذا القانون

ملحق للسؤال – في حال اختيار الإجابة "نعم اطلعت عليه": ما أهم ميزة أو مزايا وجدتها بالقانون تراها تؤثر على حجم تعاملاتك مع المنشآت الصغيرة؟

.....  
.....

وهل من ملاحظات لديك أو مشكلات تراها في هذا القانون؟

.....

ما مدى ما تسببت فيه جائحة فيروس كورونا المستجد والاجراءات الاحترازية المرتبطة بها من معوقات  
أو عقبات فيما يخص المنشآت الصغيرة المتعامل معها في تقديم خدمات/ منتجات مالية

	لا يوجد تأثير يذكر
	هناك تأثير إلى حد ما وتم التعامل معه بصورة مقبولة
	هناك تأثير كبير ناتج عن الإرباك الحادث لمعظم العملاء من المنشآت الصغيرة

ثانياً: عناصر الاستبيان للمنشآت الصغيرة (تبدأ من رقم ٢٠ لتمييز الأسئلة)

20	هل تتعامل المنشأة مع البنوك
	لا .... لا توجد للمنشأة حسابات مصرفية
	نعم .... للمنشأة حساب/ حسابات ببنك واحد فقط
	نعم .... للمنشأة حسابات مصرفية لدى أكثر من بنك

سؤال بشأن التعامل مع البنوك – لمن أجاب بنعم في السؤال السابق

21	ما هي الخدمات / المنتجات التي تتعامل فيها مع البنوك ، وما مدى تكراريتها؟			
	يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال، ولكل عنصر تم اختياره يتم تحديد درجة تكرار الاستخدام أو استمراريته (لا سيما القروض)			
نادرا	أحيانا	كثير	الاختيار	
				الاقتراض
				الحسابات الجارية/ الإيداع
				التحويلات لجهات أخرى
				تحويل مرتبات العاملين
				الشيكات المصرفية وتصديق الشيكات
				خطابات الضمان
				الاعتمادات المستندية
				بيع وشراء العملات الأجنبية
				صحة التوقيع

				أخرى:
				أخرى:

ملحوظة: المطلوب تحديد "كثيرا"، "أحيانا" أو نادرا في حال اختيار منتج أو خدمة ..... وعدم الاختيار يعني أنه لا يوجد أي تعامل بتلك الخدمة أو المنتج

هل تتعامل المنشأة مع البريد المصري فيما يخص الخدمات المالية				٢٢
				لا .... لا توجد أنشطة مالية من خلال البريد المصري
				نعم .... للمنشأة أنشطة مالية من خلال البريد المصري

### سؤال بشأن التعامل مع البريد – لمن أجاب بنعم في السؤال السابق

ما هي الخدمات المالية التي تتعامل فيها مع البريد المصري				٢٣
				يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال، ولكل عنصر تم اختياره يتم تحديد درجة تكرار الاستخدام
				الإيداع (متحصلات المنشأة)
				التحويلات / الحوالات البريدية
				أخرى:

ملحوظة: المطلوب تحديد "كثيرا"، "أحيانا" أو نادرا في حال اختيار منتج أو خدمة ..... وعدم الاختيار يعني أنه لا يوجد أي تعامل بتلك الخدمة أو المنتج

٢٤	هل تتعامل المنشأة مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية ضد بعض المخاطر؟
	لا .... لم تتعامل المنشأة إطلاقاً مع شركات تأمين للحصول على تغطية تأمينية
	لا .... لا توجد للمنشأة أي تغطية تأمينية حالياً—كان هناك في السابق
	نعم .... للمنشأة وثائق تأمين حالياً مع شركة/ شركات تأمين

ملحوظة: لا يعتد في الإجابة بتأمين المسؤولية المدنية الإجباري على المركبات (عند الترخيص في المرور)

### سؤال بشأن التعامل مع التأمين – لمن أجب بنعم في السؤال السابق

٢٥	ما هي أنواع التغطية التأمينية/ وثائق التأمين التي تتعامل فيها المنشأة مع شركات تأمين؟			
				يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال، ولكل عنصر تم اختياره يتم تحديد درجة تكرار الاستخدام
				التأمين على أصول المنشأة (المقر، الورش، الآلات، وسائل النقل)
				التأمين على خزينة أموال المنشأة أو المحصلين/الصرافين
				التأمين على المخزن أو البضاعة
				التأمين على حياة العاملين بالمنشأة/ أو ضد الحوادث
				التأمين الطبي على العاملين (من خلال شركة تأمين)
				التأمين على المسؤولية المدنية تجاه الغير
				<b>أخرى:</b>

ملحوظة: المطلوب تحديد "كثيراً" ، "أحياناً" أو نادراً في حال اختيار منتج أو خدمة ..... وعدم الاختيار يعني أنه لا يوجد أي تعامل بتلك الخدمة أو المنتج

سؤال بشأن التعامل مع التأمين—لدى اختيار أي من العناصر الثلاثة الأولى في السؤال ٢٥

٢٦	هل التعامل مع شركة تأمين للحصول على تغطية تأمينية كان شرط من شروط الحصول على تمويل من بنك أو شركة من شركات التمويل؟
لا ....	
نعم ....	

سؤال بشأن التعامل مع التأمين—لمن لا يتعاملون مع التأمين (إجابة لا في السؤال ٢٤)

٢٧	ما هي الأسباب التي تجعل منشأتك لا تحصل على تغطية تأمينية من خلال أي شركة تأمين؟
	يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال
	الاختيار
	لا أعلم عن التغطيات التأمينية التي يمكن أن تناسب المنشأة
	ارتفاع تكلفة التغطية التأمينية
	شروط شركة التأمين و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة
	عدم الثقة في شركات التأمين، وأنها في حال حدوث الخطر المؤمن منه ستسدد التعويض/ أو ستسدد التعويض المناسب
	يعتقد القائمون على إدارة المنشآت الصغيرة أن التكلفة مرتفعة للاستفادة من الخدمة المالية
	خليها على الله .... ربنا هو الحافظ، إذا وقعت الخسارة يمكن تحملها
	الحرع الشرعي (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية)
	<b>أخرى:</b>

٢٨	هل أنت على دراية بالتأجير التمويلي كخدمة مالية يمكن الاستفادة منها؟
	لا .... أو غير متأكد
	نعم ....

**سؤال متابعة – لمن أجب بنعم على السؤال السابق ٢٨**

٢٩	هل المنشأة حاصلة (حصلت على) تمويل من خلال شركة تأجير تمويلي؟
	لا .... المنشأة لا تتعامل مع التأجير التمويلي؟
	المنشأة حاولت/ تقدمت بطلب وتم رفضه
	نعم ....

٣٠	هل أنت على دراية بالتخصيم كخدمة مالية يمكن الاستفادة منها؟
	لا .... أو غير متأكد
	نعم ....

**سؤال متابعة – لمن أجب بنعم على السؤال السابق ٣٠**

٣١	هل المنشأة حاصلة (حصلت على) تمويل من خلال شركة تخصيم؟
	لا .... المنشأة لا تتعامل مع التخصيم
	المنشأة حاولت / تقدمت بطلب وتم رفضه

	نعم ....
--	----------

هل أنت على دراية بالتمويل العقاري كخدمة مالية يمكن <b>لمنشأتك</b> الاستفادة منها؟	٣٢
	لا .... أو غير متأكد
	نعم ....

**سؤال متابعة – لمن أجب بنعم على السؤال السابق ٣٢**

هل المنشأة حاصلة (حصلت على) تمويل عقاري من خلال شركة تمويل عقاري أو بنك؟	٣٣
	لا .... المنشأة غير حاصلة على تمويل عقاري
	المنشأة حاولت/ تقدمت بطلب وتم رفضه
	نعم ....

**سؤال للمنشآت المتعاملة مع بنوك أو شركات تمويل كمقترضين— (أجابوا بـ نعم في الأسئلة ٢١ ، ٢٩ ، ٣١ ، و٣٣)**

مدى ما تسببت فيه جائحة فيروس كورونا المستجد والإجراءات الاحترازية المرتبطة بها من معوقات أو عقبات فيما يخص حصولك على تمويل من البنوك وشركات التمويل ... أو في علاقتك بها لو كنت مقترض منها	٣٤
	لا يوجد تأثير يذكر
	هناك تأثير إلى حد ما وتم التعامل معه بصورة مقبولة
	هناك تأثير كبير ناتج عن الإرباك الحادث للمنشأة ويترتب عليه الحاجة لإعادة جدولة التمويل

سؤال بشأن من لا يتعاملون مع بنوك أو شركات تمويل (لمن أجابوا بـ لا فى الأسئلة ٢١، ٢٩، ٣١، و٣٣)

٣٥	
ما هي الأسباب التي تجعل منشأتك لا تحصل على تمويل من البنوك أو شركات التمويل (تأجير تمويلي أو تخصيص أو تمويل عقاري)	
الاختيار	يمكن اختيار أكثر من إجابة لهذا السؤال
	لا أحتاج لتمويل/ اقتراض لنشاط المنشأة
	لا أعلم كيفية التعامل مع تلك الجهات
	شروط تلك الجهات و/أو الأوراق المطلوبة غير مناسبة أو معقدة
	تكلفة التمويل/ الاقتراض مرتفعة وبالتالي غير مناسبة
	التخوف من التبعات القانونية للتعثر أو عدم إمكان سداد المديونية والعوائد المرتبطة بها (لأي سبب من الأسباب)
	الحرص الشرعي (عدم التوافق مع الشريعة الإسلامية)
	أخرى:

٣٦	
ما مدى استخدام المنشأة للتطبيقات الرقمية للبنوك (الانترنت البنكي أو تطبيق على المحمول الخ...)?	
	لا تتعامل المنشأة مع التطبيقات التكنولوجية المقدمة من البنوك – لأن التعامل التقليدي أسهل
	لا تتعامل المنشأة مع التطبيقات التكنولوجية المقدمة من البنوك – لأن البنك/ البنوك المتعامل معها لا تقدمها

	لا تتعامل المنشأة مع التطبيقات التكنولوجية المقدمة من البنوك – أسباب أخرى: ما هي؟ ..... .....
	نعم ... نتعامل مع التطبيقات التكنولوجية فقط للاستفسار عن بيانات أو للإطلاع على الأرصدة / كشف حساب
	نعم ... نتعامل مع التطبيقات التكنولوجية فى التحويلات والمدفوعات إضافة إلى الاستفسار عن بيانات أو للإطلاع على الأرصدة / كشف حساب

٣٧	ما مدى استخدام المنشأة لوسائل الدفع الالكترونية (بخلاف الخدمات المصرفية رقميا الواردة فى السؤال السابق) فى التعامل مع عملائها (تحصيل) أو فى سداد التزاماتها للموردين أو مقدمي الخدمات أو للجهات الحكومية
	لا تتعامل المنشأة من خلال وسائل الدفع الالكترونية
	نسبة بسيطة من تعاملات المنشأة تتم من خلال وسائل الدفع الالكترونية
	تتعامل المنشأة بدرجة متوسطة/ كبيرة مع وسائل الدفع الالكترونية

٣٨	هل اطلعت على القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠ "لتنمية الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر" الصادر مؤخرا ومدى ما يتيح من مزايا وتيسيرات
	نعم اطلعت عليه
	سمعت عن صدور القانون ولم اطع عليه
	لا لم أسمع عن صدور هذا القانون

ملحق للسؤال – في حال اختيار الإجابة "نعم اطلعت عليه": ما أهم ميزة أو مزايا وجدتها بالقانون تراها تؤثر على منشأتك؟

.....  
.....  
هل من ملاحظات لديك أو مشكلات تراها في هذا القانون؟ .....  
.....