

التمويل الأصغر في البلدان العربية

بناء قطاعات مالية تشمل الجميع



صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال

التمويل الأصغر في البلدان العربية بناء قطاعات مالية تشمل الجميع

جوديث براندسها

و

دينا بيرجورجي



UNCDF

صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال

حقوق الطبع أيلول/سبتمبر ٢٠٠٤
صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال
Two United Nations Plaza, 26th Floor
New York, NY 10017

الموقع على شبكة الويب: <http://www.undf.org>
البريد الإلكتروني: info@undp.org

جميع الحقوق محفوظة
الطبعة الأولى تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٤

الآراء والتفسيرات التي ترد في هذا المنشور هي آراء وتفسيرات المؤلفين ولا تعبر بالضرورة عن آراء وتفسيرات صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال أو أي من المنظمات التي شاركت في رعاية إعداده وساهمت فيه.

ولا تعبر تسميات الكيانات الجغرافية الواردة في هذا المنشور، ولا عرض المادة التي يتضمنها، عن أي رأي كان من جانب الناشر، أو المؤلفين، أو المنظمات المشاركة، فيما يتعلق بالمركز القانوني لأي بلد أو إقليم أو منطقة، أو بسلطات أي منها، أو فيما يتعلق بترسيم حدود أي منها أو تخومه.

وجميع الإشارات إلى الدولارات في هذا المنشور تشير إلى دولارات الولايات المتحدة، إلا إذا نُكِرَ خلاف ذلك.

بيانات فهرسة منشورات مكتبة الكونغرس

المؤلفتان: جوديث براندسما ودينا بيرجورجي

التصميم والإنتاج: آدم روجرز

التحرير: نانسي بيرغ

الصور الفوتوغرافية:

الصفحة ج (العراق): لويس جينسن/برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

الصفحة ي (الأردن): بيل ليون/برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

الصفحة ٦ (مصر): فيليب أرشر/برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

الصفحة ١٦: photos.com

الصفحة ٤٠ (الأراضي الفلسطينية المحتلة): رادিকা شالاساني/برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

الصفحة ٨٦ (سوريا): دينا بيرجورجي

يتضمن إحالات بليوغرافية

٢- التمويل الأصغر - البلدان النامية.

١- التمويل الأصغر.

٤- المؤسسات المالية - البلدان النامية.

٣- البلدان النامية الفقيرة.

طُبع في الولايات المتحدة الأمريكية
على ورق معاد استعماله باستخدام عمليات سليمة بيئياً.



المحتويات

ط	كلمات شكر
١	الفصل ١: مقدمة
١	١-١ شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية - سنابل
٢	٢-١ جمع البيانات
٤	٣-١ نطاق المسح: البلاد والمضمون
٧	الفصل ٢: التمويل الأصغر كجزء من القطاع المالي
٧	١-٢ ما هو التمويل الأصغر؟
٨	٢-٢ اتباع نهج نظم مالية
٨	٣-٢ متى يكون التمويل الأصغر أداة إنمائية ملائمة؟
١٠	٤-٢ تنمية الشرائح الدنيا من شرائح القطاع المالي
١٠	مرحلة البدء
١٠	مرحلة التوسع
١٠	مرحلة التوظيف
١١	مرحلة الاندماج
١٢	٥-٢ التنمية المؤسسية
١٢	مرحلة البدء
١٢	مرحلة التوسع
١٣	مرحلة التوظيف
١٤	مرحلة الاندماج
١٧	الفصل ٣: عرض عام إقليمي
١٧	١-٣ النتائج الموجزة الأساسية
١٩	٢-٣ تقديم الخدمات والطلب المحتمل على الائتمان
٢٠	٣-٣ اختراق السوق
٢٢	٤-٣ معدلات النمو
٢٤	٥-٣ عمق الخدمات
٢٥	٦-٣ العملاء/الزبائن الذين تُقدّم الخدمات إليهم
٢٩	٧-٣ منهجيات الإقراض المتبعة
٣٠	٨-٣ المنتجات المالية
٣٠	٩-٣ أداء مؤسسات التمويل الأصغر
٣٢	١٠-٣ الإدارة
٣٢	الوضع القانوني، والتسجيل، والإشراف
٣٥	الإدارة والتسيير

٣٥ برامج الإقراض التي ترعاها الحكومة
٣٦ برامج إيجاد فرص عمل
٣٧ برامج التخفيف من وطأة الفقر
٣٧ بنوك الفقراء
٤١ الفصل ٤: موجزات قطرية
٤١ ١-٤ مصر
٤٢ ١-١-٤ الخصائص والتجربة
٤٢ تنويع المنتجات - إدخال نظام القروض بضمان المجموعة
٤٤ تفعيل عملية تخفيض الحجم في مصر
٤٥ ٢-١-٤ تحديات المستقبل: تهيئة بيئة قانونية ومؤسسية تمكينية
٤٦ السياسة الحكومية
٤٦ المستوى القانوني/التنظيمي
٤٧ المستوى المؤسسي
٤٩ ٢-٤ الأردن
٥٠ ١-٢-٤ خصائص السوق
٥٠ البرامج التي ترعاها الحكومة
٥١ ٢-٢-٤ معوقات النمو المستدام
٥١ الائتمان المدعوم
٥١ قانون ضريبة المبيعات
٥١ الافتقار إلى وضع قانوني ملائم لمؤسسات التمويل الأصغر
٥١ الافتقار إلى مكتب ائتماني
٥٢ الأعمال المصرفية الإسلامية
٥٢ قانون الاستثمار
٥٢ السندات الإذنية وإنفاذ المطالبات
٥٢ ٣-٢-٤ آفاق المستقبل
٥٣ ٣-٤ لبنان
٥٣ ١-٣-٤ النمو المحدود
٥٥ ٢-٣-٤ مبادرة الاتحاد الأوروبي الأخيرة
٥٦ ٣-٣-٤ تحديات النمو في المستقبل
٥٧ ٤-٤ المغرب
٥٨ ١-٤-٤ الخصائص والتجربة
٥٨ عمق تقديم الخدمات
٦٠ نطاق تقديم الخدمات
٦٢ ٢-٤-٤ تحديات المستقبل
٦٤ ٥-٤ الأراضي الفلسطينية المحتلة

٦٥	١-٥-٤ تجربة مؤسسة رئيسية: مؤسسة "فاتن"
٦٩	٢-٥-٤ تحديات المستقبل
٧٠	٦-٤ سوريا
٧٠	١-٦-٤ خصائص السوق
٧١	انخفاض النسبة المئوية للعمليات
٧١	عمق تقديم الخدمات
٧٣	ارتفاع النسبة المئوية للعملاء الريفيين
٧٤	احتمال وجود مخاطر نظامية نتيجة للتركيز الضيق
٧٥	٢-٦-٤ تحديات المستقبل
٧٥	دعم إمكانية الحصول على خدمات التمويل الأصغر
٧٥	العمل على تهيئة بيئة تمكينية على صعيد السياسات
٧٦	دعم الإطار القانوني/التنظيمي المناسب
٧٧	٧-٤ تونس
٧٨	١-٧-٤ خصائص السوق
٧٨	٢-٧-٤ بنك التضامن التونسي
٧٩	٣-٧-٤ تحديات المستقبل
٨٠	٨-٤ اليمن
٨٠	١-٨-٤ الخصائص والتجربة
٨١	زيادة تقديم الخدمات إلى المرأة
٨٢	برامج الادخار والائتمان - ظهور المدخرين طوعاً
٨٣	إمكانية الحصول على التمويل التجاري
٨٤	التمويل الإسلامي
٨٤	٢-٨-٤ تحديات المستقبل: تحويل المشاريع إلى منظمات
٨٧	الفصل ٥: حالة التطور في منطقة البلدان العربية
٨٧	١-٥ الإنجازات
٨٧	٢-٥ التحديات
٨٨	٣-٥ توجهات المستقبل
٨٨	دعم المؤسسات التي تقدم التمويل على صعيد التجزئة
٨٨	دعم تنمية البنية التحتية لهذه الصناعة
٨٩	العمل على تهيئة بيئة مساعدة على صعيد السياسات
٩١	الحواشي
٩٣	المراجع
٩٥	المرفق الأول: المشاركة في المسح ومصادر البيانات
٩٩	المرفق الثاني: المصادر على شبكة الويب - الإنترنت

الأطر

- الإطار ١: رؤيا سنابل ومهمتها وغاياتها ٣
- الإطار ٢: المبادئ الأساسية للتمويل الأصغر ٩
- الإطار ٣: خصائص مجلس إدارة جيد ٣٤
- الإطار ٤: برنامج براعم للمشاريع الصغرى التابع لجمعية رجال الأعمال في
الأسكندرية (ABA) ٤٣
- الإطار ٥: حالة انخراط بنك: بنك القاهرة ٤٥
- الإطار ٦: استراتيجية مصرفية قومية للتمويل الأصغر ٤٧
- الإطار ٧: وجود شركة للخدمات المالية من أجل التمويل الأصغر؛ حالة برنامج
"أمين" ، لبنان ٥٤
- الإطار ٨: السقف الزجاجي في المغرب:
- تحديات النمو بالنسبة لصاحبات المشاريع الصغرى ٥٩
- الإطار ٩: القانون المغربي المتعلق بالتمويل الأصغر ٦٣
- الإطار ١٠: التمويل الأصغر في ظل الصراع ٦٤
- الإطار ١١: بيئة الصراع والبيئة التالية للصراع: متى يكون التمويل الأصغر
استجابة مناسبة؟ ٦٨
- الإطار ١٢: زيادة إمكانية الحصول على ائتمان بالنسبة للمرأة ٧٢
- الإطار ١٣: بنك القرية في جبل الحص ٧٤
- الإطار ١٤: الصندوق الاجتماعي اليمني ٨١
- الإطار ١٥: متى ينبغي لمؤسسة تمويل أصغر أن تتلقى مدخرات من الجمهور؟ ٨٢
- الإطار ١٦: عملية التحول التي حدثت في تعز ٨٥
- الإطار ١٧: مبادئ توجيهية لتنفيذ مشاريع التمويل الأصغر في إطار المشاريع
الاجتماعية المتعددة القطاعات ٩٠

المداول

- الجدول ١-٣: البيانات الأساسية [نهاية سنة ٢٠٠٣] ١٧
- الجدول ٢-٣: اختراق السوق استناداً إلى خطوط الفقر القومية ٢٠
- الجدول ٣-٣: اختراق السوق استناداً إلى خطوط الفقر القومية زائدة نسبة ٢٠٪ ٢١
- الجدول ٣-٤: تقديم الخدمات في المناطق الريفية ٢٧
- الجدول ١-٤: المؤشرات الإقليمية الأساسية مع شمول المغرب وبدونه ٥٨
- الجدول ٢-٤: القوى التي تشكل التمويل الأصغر المغربي حالياً ٦١
- الجدول ٣-٤: المؤشرات الأساسية لصناعة التمويل الأصغر في سوريا ٧٠
- الجدول ٤-٤: البيانات القطرية لتونس مع شمول البرامج التي ترعاها الحكومة
وبدون شمول تلك البرامج ٧٨

الأشكال

- الشكل ٣-١: عدد المقترضين النشطين (١٩٩٩-٢٠٠٣) ١٩
- الشكل ٣-٢: حصص السوق ١٩
- الشكل ٣-٣: معدلات النمو السنوية في أعداد المقترضين النشطين ٢٢
- الشكل ٣-٤: متوسط الرصيد القائم (المبلغ وكنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي؛ بيانات سنة ٢٠٠٢) ٢٤
- الشكل ٣-٥: تصنيف العملاء/الزبائن بحسب أعمالهم (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٢٥
- الشكل ٣-٦: نشاط أعمال المقترضين (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٢٦
- الشكل ٣-٧: موقع المقترضين (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٢٦
- الشكل ٣-٨: العملاء/الزبائن بحسب جنسهم (نهاية سنة ٢٠٠٣) ٢٧
- الشكل ٣-٩: النسبة المئوية للعمليات بحسب البلد (سنة ٢٠٠٢ وسنة ٢٠٠٣) ٢٨
- الشكل ٣-١٠: منهجية الإقراض المتبعة (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٢٩
- الشكل ٣-١١: إنتاجية موظفي القروض في بلاد العالم العربي (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٣١
- الشكل ٣-١٢: الوضع القانوني (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٣٢
- الشكل ٣-١٣: الجهاز الإشرافي (بيانات سنة ٢٠٠٢) ٣٣
- الشكل ٤-١: عدد العملاء/الزبائن النشطين في مصر (١٩٩٩-٢٠٠٣) ٤١
- الشكل ٤-٢: عدد العملاء/الزبائن النشطين ومحفظات القروض القائمة لمؤسسات التمويل الأصغر التي تتبع الممارسات السليمة في الأردن (من سنة ١٩٩٩ إلى سنة ٢٠٠٣) ٥٠
- الشكل ٤-٣: عدد العملاء/الزبائن النشطين شاملاً البرنامج الذي يتزعم السوق في لبنان ومع استبعاده (١٩٩٩-٢٠٠٣) ٥٣
- الشكل ٤-٤: نمو عدد العملاء/الزبائن النشطين في المغرب (١٩٩٩-٢٠٠٣) ٥٧
- الشكل ٤-٥: تطور عدد العملاء/الزبائن النشطين لمؤسسة "فاتن" ومحفظتها من القروض في الأراضي الفلسطينية المحتلة (٢٠٠٠-٢٠٠٣) ٦٦
- الشكل ٤-٦: تطور محفظة مؤسسة "فاتن" المعرضة للمخاطرة في الأراضي الفلسطينية المحتلة (٢٠٠٠-٢٠٠٣) ٦٧
- الشكل ٤-٧: تطور مؤشرات قدرة مؤسسة "فاتن" على الاستدامة في الأراضي الفلسطينية المحتلة (٢٠٠٠-٢٠٠٣) ٦٧
- الشكل ٤-٨: حصة البرامج التي تتبع الممارسات السليمة من السوق مقابل البرامج التي ترعاها الحكومة في تونس ٧٧
- الشكل ٤-٩: تنوع العملاء/الزبائن في اليمن (١٩٩٧-٢٠٠٣) ٨١



كلمات شكر

لقد أعدت هذه الورقة بدعم من شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية ، ”سنابل“ ، التي أجرت، بالاشتراك مع أعضائها، المسح الشامل في نهاية سنة ٢٠٠٢ وكذلك المسح المصغّر في نهاية سنة ٢٠٠٣. ويرجع الفضل إلى محمد خالد، المدير العام لشبكة سنابل، في تيسير إجراء المسح. فقد عمل محمد بلا كلل مع الأشخاص التالية أسماؤهم في البلاد المعنية من أجل جمع بيانات المسح: ايلين سابا - بابا من شبكة مؤسسات التمويل الصغير والأصغر الفلسطينية؛ وقيس الارياني من الصندوق الاجتماعي للتنمية في اليمن؛ وباسم خنفر من صندوق إقراض المرأة في الأردن؛ ومايكل كراكنل من منظمة ”اندا - التنمية والمحيط في العالم العربي“ في تونس؛ ودلال ونيس من جمعية رجال الأعمال والمستثمرين لتنمية المجتمع المحلي في الدقهلية بمصر؛ ويوسف فواز من ”المجموعة“ في لبنان؛ وغزلان بشر من ”الأمانة“ في المغرب.

وتود المؤلفتان أن تعربا عن شكرهما لشذى الجندي وعلي الزعتري من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في سوريا، اللذين يسّرا تكوين قاعدة بيانات المعارف المتعلقة ”بأحدث“ بلد مشارك في المنطقة. كما أدت مي نصر من لبنان، وهي من مؤسسة ”ميكروسيرف“، مهمة إدخال البيانات، وهي مهمة شاقة، وأنجزت عملاً مذهلاً في ظل ضغوط هائلة من حيث الوقت. ولم يكن ليتسنى إجراء المسح وتحليل البيانات لولا الدعم المالي والتقني الذي قدمته مؤسسة روكديل، وبخاصة بوب باتيللو وديفيد ويتاور. وندين بشكر خاص لجينيا توبل لاحتفاظها برباطة جأشها. كما ساعد كاليفين كلارك في إدخال البيانات المتعلقة بسنة ٢٠٠٣.

ونحن ندين بالعرفان لما قدمه أقراننا الذين استعرضوا الورقة من تعليقات قيّمة، وهم: نعمت شفيق، رئيسة المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء؛ وكلوديا أرس، مديرة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في المجموعة المصرفية (KfW Banking Group) ”Kreditanstalt fuer Wiederaufbau“؛ ومحمد خالد، المدير العام لشبكة سنابل؛ وبلين ستيفنس من ”سوق تبادل معلومات التمويل الأصغر“؛ وتيري كريستالسكي من برنامج ”أمير“ في الأردن، الذي تموله الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية؛ ومدير نعمة الله، مؤسس منظمة ”نوعية البيئة الدولية“ في مصر؛ ونيفين عبوشي شرف، من ”ميكروسيرف“؛ وأنا غينشرمان، من ”البنك الدولي للمرأة“.

وقد قام صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال بتمويل إعداد هذه الورقة كجزء من جدول أعماله المتعلق بالتعلم المستمر.



الفصل ١: مقدمة

هذا المسح هو الثالث في سلسلة من المنشورات التي توثق حالة التمويل الأصغر في منطقة البلدان العربية فضلاً عن تتبعها لنمو هذه الصناعة الوليدة بمرور الوقت. وهو يحاول رسم خريطة للموردين الرئيسيين للتمويل الأصغر في المنطقة وإبراز التحديات والفرص فيما يتعلق بتكوين صناعة ناشئة. وقد تولت مجموعة تنمية القطاع الخاص التابعة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في البنك الدولي إجراء أول مسحين. وكانت شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية - سنابل هي القوة الأساسية التي وقفت وراء إجراء المسح الثالث، بعد أن قررت إضفاء الطابع المؤسسي على التحديث المنتظم لبيانات مؤسسات التمويل الأصغر كجزء من مبادراتها الإقليمية الأساسية.

١-١ شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية - سنابل

سنابل شبكة إقليمية لمؤسسات التمويل الأصغر في العالم العربي أعضاؤها هم القوى المحركة لها. وتضم الشبكة الآن ٢٧ عضواً مؤسساً موزعين على النحو التالي:

مصر: ١١

الأردن: ٤

لبنان: ٢

المغرب: ٥

الأراضي الفلسطينية المحتلة: ١

تونس: ١

اليمن: ٣



الحدود والأسماء المبينة والتسميات المستعملة في هذه الخريطة لا تعني ضمناً إقراراً أو قبولاً رسمياً لها من جانب الأمم المتحدة.

ويُقدَّر أن مؤسسات التمويل الأصغر السبع والعشرين هذه تخدم معاً ٧٠٪ من عدد المقترضين النشطين في المنطقة.

وقد قام ١٧ ممثلاً من سبعة بلاد (الأردن، والأراضي الفلسطينية المحتلة، وتونس، ولبنان، ومصر، والمغرب، واليمن) بتأسيس سنابل في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٢. وقام الأعضاء المؤسسون - وهم ١٤ مؤسسة وثلاثة أفراد - بصياغة لوائح المنظمة ومعايير العضوية فيها ورؤيتها ورسالتها وأهدافها، كما انتخبوا لجنة تنفيذية للشبكة. وقدمت مؤسسة روكديل الدعم لبدء شبكة سنابل ولل سنوات الأولى لعملياتها^١.

وتتضمن معايير العضوية في سنابل (أ) التركيز على الإقراض لأصحاب المشاريع الصغرى؛ (ب) وجوداً تشغيلياً في بلد واحد أو أكثر من البلدان العربية؛ (ج) عملياتها موجودة منذ ثلاث سنوات كحد أدنى؛ (د) ٥٠٠٠ عميل نشيط كحد أدنى، مع إيلاء اعتبار خاص لبعض البلاد؛ (هـ) هدف تحقيق الاستدامة التشغيلية والمالية الكاملة؛ (و) التزاماً بالشفافية، كما يتبدى من تقديم معلومات مالية سنوياً إلى مراجعي حسابات خارجيين، ونشرة الأعمال المصرفية الصغرى (MBB)، وسوق تبادل معلومات التمويل الأصغر (MIX). وتسمح معايير العضوية أيضاً بانضمام أعضاء منتسبين قد لا يستوفون الشروط المذكورة أعلاه ولكن من المتوقع أن يستوفوها بمرور الوقت. ولكن لا يجوز للأعضاء المنتسبين التصويت في اجتماعات الجمعية العمومية للشبكة.

٢-١ جمع البيانات

في ربيع سنة ٢٠٠٣ أرسلت سنابل استبياناً شاملاً مكوناً من ١٩ صفحة من خلال ممثليها القطريين إلى جميع مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة في البلدان العربية تطلب منها بيانات نهاية سنة ٢٠٠٢ بشأن محفظة القروض ومؤشرات الأداء الأساسية. كما طُلبت في الاستبيان معلومات عن الإدارة والتحكم، والمسائل القانونية، والمسائل التنظيمية، والمنتجات والخدمات.

وكانت الاستجابة الأولية مخيبة للآمال، إذ أن أقلية صغيرة من المؤسسات هي التي أجابت على الاستبيان. والأرجح أن هذه الاستجابة الهزيلة كان سببها هو أن الاستبيان كان طويلاً للغاية وفنياً للغاية^٢. وعلاوة على ذلك، كانت سنابل مازالت حديثة العهد إلى حد كبير ومن ثم لم تكن قد وطدت أقدامها تماماً كشبكة تمثيلية في المنطقة. وفي الوقت ذاته، ربما كانت الاستعانة بجهات الاتصال المحلية العاملة في نفس القطاع والتابعة لمؤسسات التمويل الأصغر قد جعلت تلك المؤسسات عازفة عن الرد بسبب المسائل المتعلقة بالتنافس. وأخيراً، فإن عدم استيفاء مؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر في بعض البلاد، مثل لبنان، لمعايير الأهلية التي حددتها سنابل لكي تصبح عضواً قد ساهم أيضاً في الحد من تجاوب مؤسسات التمويل الأصغر مع المبادرة.

ولكن، بعد تكريس قدر كبير من الوقت والجهد لأعمال المتابعة مع المجيبين على الاستبيان، أُعدت مجموعة بيانات خاصة بنهاية سنة ٢٠٠٢، كاملة ويمكن الاعتماد عليها نسبياً، لـ ٥١ مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر. وقد جُمعت أثناء مؤتمر التمويل الأصغر في العالم العربي الذي عقد في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣ بيانات استبيان مصغرة يشمل بيانات نهاية سنة ٢٠٠٣ (عند توافرها)، مما أدى إلى سد الكثير من الثغرات وتوفير المزيد من الأساس لإجراء تحليل.

الإطار ١: رؤيا سنابل ومهمتها وغاياتها

الرؤيا: الترابط والاتصال بين المؤسسات والأشخاص والموارد والأفكار في مجال الخدمات المالية المستدامة لذوي الدخل المحدود عبر الدول العربية.

الرسالة: هي الوصول إلى أكبر عدد ممكن من أصحاب المشاريع الصغيرة في البلدان العربية من خلال توفير مؤسسات التمويل الأصغر بملتقى لتبادل الخبرات والمعارف وتقديم خدمات بناء القدرات والعمل الدعوي لأفضل الممارسات في مجال التمويل الأصغر.

الغايات:

- تعزيز قدرات مؤسسات التمويل الأصغر من خلال الدعم في مجالات مختلفة كالتدريب والترجمة وتوزيع المصادر والأدب المتعلق بالتمويل الأصغر باللغة العربية.
- تشجيع وتسهيل التبادل والاتصال بين العاملين في صناعة التمويل الأصغر من خلال المؤتمر السنوي، موقع سنابل الإلكتروني والنشرة الخاصة بسنابل، والبوابة العربية للتمويل الأصغر والعمل على تطوير أفضل الممارسات في مجال التمويل الأصغر في البلدان التي لا تعمل بهذه الممارسات.
- تحسين الشفافية ومعايير الأداء من خلال تشجيع المشاركة في سوق تبادل معلومات التمويل الأصغر واستخدام التدقيق الخارجي، تقارير محددة وخدمات التصنيف.
- تشجيع وتهيئة البيئة الملائمة لأفضل الممارسات في مجال التمويل الأصغر من خلال رفع الوعي العام وفهم التشريعات المنظمة.

ويقدم المرفق الأول قائمة بالبرامج التي شاركت في مسح سنة ٢٠٠٢ والتي قدمت بيانات عن نهاية سنة ٢٠٠٣. وهو يشير أيضاً إلى مؤسسات التمويل الأصغر التي لم ترد على الاستبيان ولكنها اعتُبرت هامة فيما يتعلق بالصورة الإجمالية في بلد، والتي استُخدمت بشأنها بيانات ثانوية عند توافرها. وقد اعتمدت المؤلفتان على المصادر الثانوية عندما لم تُجب المؤسسات الرئيسية على أي من المسحين.

ويستخدم التقرير بيانات نهاية سنة ٢٠٠٣ فيما يتعلق بأهم المؤشرات مثل العملاء/الزبائن النشطين، ومحفظة القروض القائمة، والوصول للنساء. وتُستخدم مجموعة بيانات سنة ٢٠٠٢ لإجراء تحليل أكثر تفصيلاً بشأن مسائل مثل التحكم، وخصائص العملاء/الزبائن، ونوع المشاريع.

وفي حالة استخدام بيانات تاريخية، جرت عملية تحديث للبيانات المقدمة من مؤسسات التمويل الأصغر في مسح سنة ٢٠٠٢ بواسطة الاستبيان المصغر الذي أُجري في سنة ٢٠٠٣. ومن ثم فإن مجموعة بيانات سنة ٢٠٠٢ أوفى من مجموعتي البيانات المستخدمتين في مسحي سنة ١٩٩٧ وسنة ١٩٩٩. ولذلك لم تجر مقارنتها بهذين المسحين ولا يُوصى بذلك.

ومصادر الجداول والأشكال الواردة في التقرير هي المسحان اللذان قامت بهما سنابل، إلا إذا ذُكر خلاف ذلك.

٣-١ نطاق المسح: البلاد والمضمون

إن العالم العربي يضم بلداً أكثر من تلك التي يشملها هذا المسح. فالمسح لا يتضمن بلداً مثل السودان والصومال وجيبوتي إما لعدم وجود صناعة تمويل أصغر لديها أو لوجود عدد قليل من البرامج الصغيرة للغاية ميدانياً. وثمة بلاد أخرى، مثل البحرين، التي لديها تجارب صغيرة النطاق ميدانياً ولكن مجموعة خبراتها شديدة التباين بسبب ارتفاع مستويات نصيب الفرد من الدخل في دول الخليج، مما يجعل من الصعب مقارنتها بالبلاد الأخرى المنخفضة الدخل أو حتى المتوسطة الدخل في المنطقة.

وعلى الرغم من توافر بعض البيانات الأولية من العراق، فإن نوعيتها موضع شك إلى حد بالغ. وحالما يستتب الأمن تماماً في العراق ويتم إصلاح البنية الأساسية فيه، من الممكن أن يكون التمويل الأصغر أداة إنمائية هامة في ذلك البلد الذي يتجاوز عدد سكانه ٢٤ مليوناً. والأمل معقود على أن تؤدي المبالغ النقدية الهائلة التي تُستثمر لأغراض التمويل الأصغر في العراق إلى تطورات إيجابية يمكن أن يشملها المسح القادم.

ويسرُّ المؤلفتان أن سوريا يشملها المسح للمرة الأولى. ولم تتوافر عنها إلا بيانات خاصة بنهاية سنة ٢٠٠٣، دون توافر بيانات تاريخية. وصناعة التمويل الأصغر في سوريا هي الأحدث عهداً في المنطقة ونتيجة لذلك فإن انعدام البيانات التاريخية لا يؤثر كثيراً في الصورة الإقليمية التاريخية.

ولقد كان الهدف الأصلي للمسح هو أن يتضمن معالجة وافية بشأن البيئتين القانونية والتنظيمية في هذه البلاد وأثرهما على نمو قطاع التمويل الأصغر، بما في ذلك المسائل المتعلقة بسياسات أسعار الفائدة، والمتطلبات التشريعية، وإمكانية الحصول على تمويل تجاري والأنظمة التي تحكمه، وإمكانية الوصول إلى أسواق رأس المال. إلا أنه لم يجر الاضطلاع بالاستعراض المستقل للبيئة التمكينية، وذلك بسبب معوقات التمويل غير المتوقعة، مما اضطر المؤلفتين إلى الاعتماد على بيانات المسح المتمحورة حول المؤسسات. وقد استفادت المؤلفتان، حيثما أمكن، من معرفتهما المباشرة بالبلاد للتعليق على الاختناقات المعروفة التي تحول اتباع نهج يقوم على النظم المالية فيما يتعلق بالتنمية؛ إلا أنه لم يتسن إجراء تحليل لهذه المسائل يتسم بمزيد من الشمول عبر المنطقة بأكملها.

وأخيراً، من الجدير بالذكر أن المسح يتناول جميع البرامج التي قدمت بيانات، لا تلك فحسب التي تقيدت بأفضل الممارسات. وبالنظر إلى أن من الخصائص الهامة للمنطقة وجود برامج عديدة كبيرة للغاية ترعاها الحكومات ولا تتبع أفضل الممارسات وتشوه السوق، فقد كان إدراج بيانات تلك البرامج أمراً لا بد منه^٣. إذ توجد برامج من هذا القبيل في الأردن وتونس وسوريا ومصر، حيث أُدرجت البرامج التالية: صندوق التنمية والتشغيل في الأردن، ووكالة مكافحة البطالة في سوريا، وبنك التضامن التونسي (BTS) في تونس. وقد استُبعد الصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر لعدم توافر أي بيانات عنه يمكن الوثوق بها.



الفصل ٢: التمويل الأصغر كجزء من القطاع المالي

٢-١ ما هو التمويل الأصغر؟

التمويل الأصغر هو تقديم خدمات مالية مثل الائتمان والادخار والتحويلات النقدية والتأمين للفقراء ولذوي الدخل المنخفض. وتتسم هذه الخدمات عموماً بما يلي:

- التركيز على الفقراء أصحاب المشروعات الصغرى - أي تقديم الخدمات إلى العملاء/ الزبائن ذوي الدخل المنخفض، رجالاً ونساءً، الذين يفتقرون إلى إمكانية الوصول إلى المؤسسات المالية الأخرى.
- الإقراض الملائم للعملاء/الزبائن - أي إتاحة سبيل بسيط ومناسب للحصول على قروض صغيرة وقصيرة الأجل ومتكررة، باستخدام بدائل للضمانات (ومن ذلك مثلاً ضمان المجموعة أو المدخرات الإلزامية) للحض على السداد، وإجراء تقييم غير رسمي للمقترضين وللاستثمارات (غالباً ما يستند إلى الشخصية)، مع إجراء تقييم بسيط للتدفق النقدي وللمشاريع فيما يتعلق بالقروض الأكبر والأطول أجلاً.
- تقديم خدمات ادخار طوعي مأمونة، تُيسرّ الودائع الصغيرة، وعمليات تحصيل مريحة، وسهولة الحصول على الأموال، إما على نحو مستقل أو مع مؤسسة أخرى.

والتمويل الأصغر أداة قوية للتخفيف من وطأة الفقر. فتقديم الخدمات المالية إلى الفقراء يساعد على زيادة دخل الأسرة المعيشية وأمنها الاقتصادي، وعلى تكوين أصول والحد من القابلية للتأثر، وإيجاد طلب على السلع والخدمات الأخرى (وبخاصة التغذية والتعليم والرعاية الصحية)، وحفز الاقتصادات المحلية. وعندما تكون احتمالات إدارة الأصول محدودة، قد يصبح دور التمويل الأصغر في إدارة المخاطر أو الاستراتيجيات الوقائية مضاهياً أو يفوق في أهميته لتوليد الدخل فيما يتعلق بالحفاظ على مستوى معيشة الأسرة المعيشية.

إلا أنه يُقدَّر أن ١٠٪ فقط من فقراء العالم النشطين اقتصادياً الذين يقدر عددهم بـ ١.٢ بليون شخص هم الذين تُتاح لهم سبل الحصول على الخدمات المالية الأساسية. وفي معظم البلاد النامية يظل هذا القطاع الأدنى من قطاعات السوق لا يحصل على خدمات إلى حد كبير لأن القطاع المالي يفضل التركيز على قطاعات السوق الأغنى، التي يُرتأى أن مخاطرها أقل وربحها أكثر.

٢-٢ اتباع نهج نظم مالية

يوجد توافق في الآراء داخل الأوساط الإنمائية على وجوب تقديم التمويل الأصغر بطريقة مستدامة من أجل سد فجوة العُرض هذه ومن أجل مساعدة الحكومات على الوفاء بالتزاماتها بتحقيق الغايات الإنمائية للألفية، ومن بينها خفض الفقر المدقع بمقدار النصف بحلول سنة ٢٠١٥. والحاجة إلى هذه الخدمات كبيرة للغاية بحيث تتعذر تلبيتها بواسطة الأموال الحكومية وأموال المانحين ومن اللازم تلبيتها بواسطة رأس المال التجاري. ومن ثم، زاد التشديد على مؤسسات التمويل الأصغر التي تعمل على أساس تجاري والقادرة على تعبئة الموارد محلياً، إما من خلال الحصول على المدخرات أو الودائع أو من خلال الاقتراض من المصارف المحلية للإقراض أو من خلال إصدارات السندات. ويستتبع هذا النهج التجاري أيضاً تطبيق ممارسات سليمة في إدارة الأعمال، والتزاماً بالاستدامة التشغيلية والمالية، وتقييداً بالإدارة الرشيدة وبالإبلاغ الواضح والشفاف.

ولا بد لتحقيق هذه الأهداف من اتباع نهج نظم مالية يسعى إلى بناء مؤسسات محلية للتمويل الأصغر قادرة على أن تدوم وذلك بحيث تشكل جزءاً لا يتجزأ من القطاع المالي الرسمي. وعلاوة على ذلك، لا يمكن كفاءة استدامة الخدمات المالية التي تقدم إلى الشرائح الأدنى في السوق وضمان استمرار إمكانية حصول الفقراء وذوي الدخل المنخفض على الخدمات المالية.

٢-٣ متى يكون التمويل الأصغر أداة إنمائية ملائمة؟

في ظل اتباع نهج نظم مالية ينبغي أن تتوخى برامج التمويل الأصغر إقامة نظم مالية من أجل الفقراء كهدف يعلو على ما عداه، لا كغاية بحد ذاتها بل كوسيلة حاسمة الأهمية لتحقيق أهداف التخفيف من وطأة الفقر. ولهذا، ينبغي أن تركز برامج التمويل الأصغر على بناء مؤسسات وأسواق محلية على كل من المستوى الكلي (السياسة)، والمستوى الأوسط (البنية التحتية للصناعة)، والمستوى الجزئي (مؤسسات تقديم التمويل على مستوى التجزئة). ومن الأمور الأساسية بالنسبة لهذه البرامج تقديم الدعم إلى الوسطاء الماليين المحليين فيما يتعلق بالحصول على رأس المال التجاري وتعبئة الودائع المحلية عملاً على تحقيق الاستقلال عن التمويل المقدم من المانحين ومن الحكومات وعملاً على إشراك القطاع الخاص. وينبغي تحاشي برامج التمويل الأصغر التي لا تدعم هذه الغاية أو تقوّض تحقيقها، والقيام بدلاً من ذلك بتدخلات تكون أكثر وجاهة.

ولذا، تماشياً مع هذا النهج، لم يعد من الملائم استخدام برامج التمويل الأصغر المدعومة من الحكومة والتي ترمي إلى تحقيق غايات إنمائية أخرى، مثل إيجاد فرص عمل أو الحد من البطالة. فقد أثبتت هذه البرامج، التي تتسم بانخفاض أسعار الفائدة وانخفاض معدلات السداد، لا أنها أداة غير مناسبة لإيجاد فرص عمل فحسب، على النحو الوارد بحثه في الفصل ٣، بل أثبتت أيضاً أنها غير قابلة للاستدامة وتشوه السوق بالنسبة للمؤسسات الأخرى ذات التفكير التجاري. ولذلك ينبغي للحكومات، إذا أرادت أن تشارك في التمويل الأصغر، أن تركز دعمها على استقرار الاقتصاد الكلي والعمل على تهيئة بيئة تمكينية على صعيد السياسات من أجل إيجاد قطاع مالي مفعم بالحيوية يشمل الفقراء.

ولقد أعدت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء مجموعة من المبادئ الأساسية التي لا غنى عنها لبناء نظم مالية لصالح الفقراء، وهي ترد في الإطار ٢ أدناه.

الإطار ٢: المبادئ الأساسية للتمويل الأصغر

- ١ - يحتاج الفقراء إلى طائفة متنوعة من الخدمات المالية، لا إلى قروض فحسب. فهم بحاجة إلى ادخار وتأمين وخدمات نقل الأموال، إلى جانب الائتمانات.
- ٢ - التمويل الأصغر أداة قوية لمكافحة الفقر. فالأسر المعيشية الفقيرة تستخدم الخدمات المالية لكي تحصل على دخل وتبني أصولها وتحمي نفسها من الهزات الخارجية.
- ٣ - التمويل الأصغر معناه بناء نظم مالية تخدم الفقراء. ولن يحقق التمويل الأصغر إمكاناته الكاملة إلا إذا أُدمج في النظام المالي العام لأي بلد.
- ٤ - التمويل الأصغر يمكن أن يتكفل بنفسه ذاتياً، ولا بد له من أن يفعل ذلك إذا كان المراد أن يصل إلى أعداد كبيرة للغاية من الفقراء. فما لم يفرض مقدمو التمويل الأصغر رسوماً كافية لتغطية تكاليفهم، فسوف تحد من قدرتهم دائماً شحة إمدادات الإعانات من المانحين والحكومات وعدم ضمانها.
- ٥ - التمويل الأصغر يتعلق ببناء مؤسسات مالية محلية دائمة يمكن أن تجتذب ودائع محلية وتحولها إلى قروض وتقدم خدمات مالية أخرى.
- ٦ - القروض الصغرى ليست دائماً الحل. فربما كانت أنواع أخرى من الدعم أنسب للناس المعوزين إلى درجة أنهم لا يملكون دخلاً أو أي وسيلة للسداد.
- ٧ - وضع سقف لأسعار الفائدة يُلحق الضرر بالفقراء بزيادة صعوبة حصولهم على ائتمانات. فتكاليف تقديم عدد كبير من القروض الصغيرة تتجاوز تكاليف تقديم قروض عدد قليل من القروض الكبيرة. ووضع سقف لأسعار الفائدة تحول دون تغطية مؤسسات التمويل الأصغر لتكاليفها، وتخلق بذلك فرص إمداد الفقراء بالائتمانات.
- ٨ - مهمة الحكومة هي تمكين الآخرين من إقامة خدمات مالية، لا تقديم تلك الخدمات مباشرة. ولا تستطيع الحكومات أبداً تقريباً أن تُجيد مهمة الإقراض، ولكنها تستطيع أن تهيئ بيئة داعمة على صعيد السياسات.
- ٩ - ينبغي أن تكون الأموال المقدمة من المانحين مكاملة لرأس المال الخاص، لا أن تتنافس معه. وينبغي أن تكون إعانات المانحين دعماً بدئياً مؤقتاً يرمي إلى الوصول بالمؤسسة إلى المرحلة التي يمكن فيها أن تستغل مصادر التمويل الخاص، مثل الودائع.
- ١٠ - العقبة الأساسية هي نقص المؤسسات القوية والمدبرين الأقوياء. وينبغي أن يركز المانحون دعمهم على بناء القدرات.
- ١١ - يحقق التمويل الأصغر أقصى درجات نجاحه عندما يقيس أداءه ويُفصح عنه. فالإبلاغ لا يساعد فحسب أصحاب المصلحة على الحكم على التكاليف والفوائد، ولكنه يؤدي أيضاً إلى تحسين الأداء. ومن اللازم أن تُعد مؤسسات التمويل الأصغر بيانات دقيقة وقابلة للمقارنة بشأن الأداء المالي (ومن ذلك مثلاً سداد القروض واسترداد التكاليف) فضلاً عن الأداء الاجتماعي (ومن ذلك مثلاً عدد العملاء/الزبائن الذين تُقدّم الخدمات لهم ومستواهم من حيث الفقر).

٢-٤ تنمية الشرائح الدنيا من شرائح القطاع المالي

مع أن كل بلد له خصائصه الفريدة فإن قطاعات التمويل الأصغر الكبيرة تنشأ من خلال مراحل متميزة، هي البدء والتوسع والتوظيف والاندماج.

مرحلة البدء

في مرحلة البدء تبدأ أنشطة التمويل الأصغر شبه الرسمية كمشاريع رائدة تجريبية. وفي هذه المرحلة تُستحدث وتُختبر في السوق منتجات أولية. وينصب التركيز على بناء قاعدة موارد بشرية قادرة على تقديم منتجات ائتمانية تكفل معدلات سداد جيدة. وفي هذه المرحلة أيضاً ينبني الوعي بأن أصحاب المشاريع الصغيرة والصغرى يمكن أن يكونوا جديرين بالحصول على الائتمان. وقد فشلت بعض المشاريع التجريبية بسبب انخفاض معدل السداد فيها؛ فهي لم تكتشف أساليب تنطبق على السياق المحلي وتساعد على كفالة السداد. وفي البيئات المحظور فيها قانوناً التمويل الأصغر أساساً، غالباً ما تقنع المشاريع التجريبية الناجحة السلطات المحلية بالتغاضي عن هذه الأنشطة بسبب المزايا المتصورة التي تحققها من حيث سبل كسب عيش الأسر المعيشية الفقيرة، وتوليد فرص العمالة، والتنمية الاقتصادية.

مرحلة التوسع

في مرحلة التوسع تركز أغلبية مؤسسات التمويل الأصغر الناجحة على توسيع نطاق عملياتها القائمة. فنجاح نموذج أعمالها يتيح لها أن تتوسع في أنشطتها وأن تحصل على حصة كبيرة من السوق المحتملة. ويفضي نجاحها إلى تكرار تجربتها من جانب مؤسسات أخرى للتمويل الأصغر. وينصب التركيز في هذه المرحلة على التوسع في الأنشطة القائمة وعلى تعبئة الموارد لتمويل التوسع. ويؤدي التوسع إلى تحقيق وفورات حجم وإلى زيادة الكفاءة ويؤدي إلى تزايد قدرة مؤسسات التمويل الأصغر الناجحة على تمويل عملياتها عن طريق الدخل الذي يتحقق لها من خلال أسعار الفائدة والرسوم. وفي هذه المرحلة تظل مؤسسات التمويل الأصغر مدعومة بواسطة منح وقرروض ميسرة لتمويل عملية التوسع. وتتطلب زيادة نطاق العمليات مزيداً من التعزيز المؤسسي، وبخاصة في مجالات النظم والإجراءات الإدارية. وفي نهاية هذه المرحلة تكون مؤسسات التمويل الأصغر قد حصلت على حصة كبيرة من السوق بمنتجاتها القائمة.

مرحلة التوظيف

في مرحلة التوظيف تبدأ مؤسسات التمويل الأصغر الناجحة في التركيز على استدامتها بوجه عام. وينصب التركيز في مرحلة التوظيف على تعزيز المؤسسة ككل وعلى إضفاء الطابع الرسمي التنظيمي. وتُمارس بطريقة رسمية بدرجة أكبر الرقابة الإدارية والسياسات التنظيمية والإجراءات والنظم. ويصبح قطاع التمويل الأصغر أيضاً رسمياً بدرجة أكبر بواسطة القيام تدريجياً بوضع معايير مقبولة عموماً لهذه الصناعة. وتتضاءل إعانات المانحين في هذا القطاع تجنباً لاستمرار إعانة التطوير المؤسسي. ونتيجة لذلك، يكون لزاماً على مؤسسات التمويل الأصغر أن تعمل على زيادة

إنتاجيتها، وعلى زيادة التوسع من حيث الحجم والنطاق، وعلى تعديل سياساتها التسعيرية لكفالة الربحية والنمو.

وفي هذه المرحلة يكون معدل اختراق الأسواق المستهدفة القائمة مرتفعاً. وتتطلب زيادة المنافسة جعل المنتجات أكثر مرونة وموجهة إلى ما يطلبه العملاء/الزبائن. وتُطرح منتجات جديدة مثل التأمين، أو إقراض المستهلكين، أو تمويل تحسينات المنازل. وعلاوة على ذلك، يبدأ بعض مؤسسات التمويل الأصغر في سبر أغوار أسواق التمويل الأصغر كانت موضع تجاهل. ومن الأسواق الهامة قطاع الأعمال الصغيرة الذي لا يملك سبيلاً للوصول إلى القطاع المصرفي الرسمي أو لا يتاح له ذلك إلا بدرجة محدودة.

ومن المهم لكي يدخل قطاع التمويل الأصغر مرحلة الاندماج أن يتواجد في نهاية مرحلة التوطيد إطار تنظيمي خاص يفضي إلى تنمية القطاع ويتيح إخضاعه لتنظيم تحوطي فعال من جانب البنك المركزي أو جهاز مختص آخر. وتحدث في العادة عملية إعداد تلك الأنظمة قبل نهاية هذه المرحلة عندما تكون كتلة حرجة من مؤسسات التمويل الأصغر جاهزة للاندماج في النظام المالي الرسمي.

مرحلة الاندماج

في مرحلة الاندماج تكون مؤسسات التمويل الأصغر الرئيسية قد أصبحت جزءاً لا يتجزأ من القطاع المالي الرسمي، الذي ينظمه البنك المركزي، وتخضع لتنظيمات البنك المركزي أو جهاز مختص آخر، وتقدم طائفة متنوعة من المنتجات الموجهة إلى الطلب من أجل الشرائح الدنيا في السوق. وهذا الاندماج يكون لازماً للقطاع لكي يصبح قادراً على زيادة تمويل نموه باجتماع رأس مال من المصادر التجارية (ودائع الادخار، والقروض، وحصص رأس المال السهمي) (حقوق الملكية). وبدلاً من الاعتماد على الحكومة وأموال المانحين والإعانات، تسهم مؤسسات التمويل الأصغر هذه في الأموال العامة بدفع الضرائب الشائعة في القطاع المالي. وتتسم مرحلة الاندماج بتحويل مؤسسات التمويل الأصغر إلى مؤسسات مالية خاضعة للتنظيم؛ واختفاء الإعانات لقطاع التمويل الأصغر؛ وزيادة حجم مؤسسات التمويل الأصغر، وتناقص حجم قروض المصارف التجارية التي تصبح الآن، بفضل وجود قطاع تمويل أصغر غير مدعوم، قادرة على العمل على نفس المستوى. وتواصل مؤسسات التمويل الأصغر المُرخَّص لها جهودها لتخفيض حجم القروض الذي تقدم خدماتها على أساسه، وبخاصة فيما يتعلق بتقديم خدمات الادخار إلى الفقراء فقراً شديداً.

ويتزايد انخراط المؤسسات المالية الرسمية في التمويل الأصغر بإقامة شركات تابعة لها، أو وحدات مصرفية مستقلة، أو بواسطة طرائق أخرى لتقديم الخدمات المالية للفقراء ولذوي الدخل المنخفض. وتتجه مؤسسات التمويل الأصغر غير الخاضعة للتنظيم نحو الطابع الرسمي والتجاري لكي تصبح قادرة على تمويل نموها باجتماع رأس مال من أسواق رأس المال الخاصة والحصول على ودائع من الجمهور.

ويوجد توافق آراء عام بين المؤسسات الرئيسية العاملة في هذا الميدان على استمرار الاتجاه نحو إدماج التمويل الأصغر ضمن النظام المالي الرسمي، وسيطرة ذلك الاتجاه في نهاية المطاف.

ومن المتوقع أن يزيد عدد المؤسسات المالية التجارية والخاضعة للتنظيم التي تقدم خدمات التمويل الأصغر^٦.

٢-٥ التنمية المؤسسية

تتطور مؤسسات التمويل المالي تبعاً لمراحل نموها، مثلها في ذلك مثل القطاعات التي تعمل فيها. ويرد أدناه وصف لتطور نمطي لمؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر، من كونها برنامجاً لتقديم القروض إلى وسيط مالي مهني كامل الأهلية.

مرحلة البدء

تبدأ عادة مؤسسة التمويل الأصغر كبرنامج لتقديم القروض، سواء كمشروع قائم بذاته أو كجزء من منظمة غير حكومية قائمة. ويجري تعيين عدد محدود من موظفي القروض وتدريبهم على منهجية معينة للإقراض. ويجري تعيين مدير فضلاً عن حد أدنى من موظفي الدعم، ومن ذلك مثلاً تعيين محاسب و/أو أمين صندوق. ويقام نظام حاسوبي أو يدوي بسيط لتتبع القروض. وتكون أماكن العمل بسيطة، كما تكون المعدات المكتبية قاصرة على الحد الأدنى تماماً اللازم. وتكون تكاليف النفقات العامة منخفضة.

ويكون منحنى التعلم في البرنامج سريعاً ومنحدرًا. ويكون النمو - بدءاً من عدم وجود أي عملاء على الإطلاق - مرتفعاً للغاية. ويكون مدير البرنامج عادةً كما "العنكبوت في مركز الشبكة": فهو يعرف جميع العملاء/الزبائن تقريباً، ويكون ضالماً بنشاط في عملية الإشراف والرصد. ويطارد المدير أيضاً بهمة المقترضين "السيئين". ومع ذلك يظل من الممكن من حيث المبدأ القيام يدوياً بعملية تتبع القروض. وتكون المحاسبة بسيطة وقاصرة على تدوين المعاملات النقدية، وصرف القروض، والتسديدات. ويكون هناك نظام بدائي لمكافحة موظف الإقراض على أساس أدائه.

مرحلة التوسع

تتزامن أحياناً بداية مرحلة التوسع مع أول أزمة تواجهها المؤسسة. فمعدل الطلب يكون مرتفعاً بينما لا يكون البرنامج مستعداً بعد للتأقلم مع زيادة الطلب بطريقة مستدامة وحصيفة. ويكون من اللازم تعيين مزيد من موظفي القروض وتدريبهم. وتكون إنتاجيتهم في البداية منخفضة ولا تتحسن إلا بمرور الوقت.

ويتعين الآن أن يصبح نظام تتبع القروض ألياً (لأن التتبع اليدوي يصبح مستحيلاً تقريباً بسبب عدد العملاء/الزبائن فحسب). ويجب أن يكون موظف القروض والمشرف قادرين على رصد المحفظة عن طريق نظام للتتبع. وقد يتوجب تعيين محاسب مساعد (مرة أخرى بسبب حدوث زيادة في عدد المعاملات) فضلاً عن مدير مالي، مسؤول عن التخطيط للمحفظة، والتخطيط للتدفق النقدي، وإعداد الميزانية العمومية، وإعداد حسابات الأرباح والخسائر.

وقد يستوجب الأمر تعيين مراجع حسابات داخلي يكون مسؤولاً مباشرة أمام المدير (أو مجلس الإدارة) ويكون مسؤولاً عن التحقق من موثوقية وقوة النظم المكتبية الداعمة. ويتحقق عشوائياً من القروض غير المسددة، والقروض الجديدة، وإجراءات الصرف، والتسديدات. وهذه مهمة بالغة الأهمية من أجل تجنب الغش والاحتتيال.

ولا يمكن أن يكون المدير وقتئذ عنكبوتاً في الشبكة. فهو الآن لن يكون قادراً على معرفة جميع العملاء/الزبائن وسيكون عليه أن يعتمد على المشرفين والمحاسب والمدير المالي، الذين تدعمهم نظم وإجراءات مكتبية ملائمة. ويتعين على المدير أن يتعلم تفويض سلطاته، وهو أمر غالباً ما يكون من الناحية النفسية صعباً للغاية بالنسبة لمنظم مشروع. وفي بعض الحالات، قد يتعين رحيل المدير/منظم المشروع: فهو قد يكون ذا كفاءة كبيرة فيما يتعلق بإنشاء برنامج أو منظمة وذا همة نتيجة لذلك ولكنه قد لا يكون بالضرورة مناسباً لإدارة منظمة. ويتعين على المدير أن يضع رؤية استراتيجية للمنظمة مع إدارته للموظفين وإلهامهم لهم.

مرحلة التوطيد

أثناء مرحلة التوطيد قد يتباطأ النمو في الطلب بسبب زيادة المنافسة. وهذه عادة هي المرحلة التي تبدأ فيها مؤسسة التمويل الأصغر في طرح منتجات قروض جديدة مكيفة بحسب الاحتياجات المحددة. وقد تبدأ المؤسسة أيضاً في التوجه نحو فئات مستهدفة مختلفة. ولذلك يصبح تطوير المنتجات مهمة هامة.

ومن اللازم ربط المحاسبة والتخطيط لمحفظة القروض وإدارة التدفق النقدي وإعداد الموازنة بنظام تتبّع القروض. فعندئذ فقط يمكن أن يبدأ مديرو البرنامج في التحدث عن نظام للمعلومات الإدارية. وسيلزم مزيد من الاستثمار في المعدات المكتبية وغيرها من الأصول. وتصبح مهمة التخطيط الاستراتيجي أكثر أهمية، وكذلك التخطيط السنوي، وإعداد الموازنة، والرقابة.

ويصبح تعزيز فريق الإدارة أمراً بالغ الأهمية. وبوجه عام، تزداد أهمية تسيير شؤون مؤسسة التمويل الأصغر. وهذا يستلزم وجود مجلس إدارة موثوق وخاضع للمساءلة، يوافق على الخطة الاستراتيجية لمؤسسة التمويل الأصغر فضلاً عن خطتها وميزانياتها السنوية. ويكون مراجع حسابات خارجي مسؤولاً مباشرة أمام مجلس الإدارة. وباستطاعة المجلس أن يجعل المدير خاضعاً للمساءلة عن تحقيق الأهداف. وفي الوقت ذاته، يحمي المجلس المدير من التدخل الخارجي (من جانب الحكومة) (وهو ما سيحدث بلا ريب مع تزايد النجاح)، ويمكنه من أداء عمله بفعالية. وبالنظر إلى أن المجلس خاضع للمساءلة عن أداء مؤسسة التمويل الأصغر، فإنه يكفل أيضاً استمرارية الإدارة. ففي حالة رحيل مدير مؤسسة التمويل الأصغر لسبب أو لآخر، يتعين على المجلس أن يجد من يحل محله بكفاءة. ويجب أن يكون هيكل تسيير شؤون مؤسسة التمويل الأصغر شفافاً ويدعمه إطار قانوني واضح. والأمثل هو أن يكون أعضاء المجلس أنفسهم مسؤولين قانوناً عن سلوك مؤسسة التمويل الأصغر (أو سوء سلوكها).

ويصبح استمرار إمدادات الأموال أمراً حاسماً للأهمية لاستمرار نمو مؤسسة التمويل الأصغر. وقد يهتم بتمويل المؤسسة مانحون غير المانح الأصلي الذي كان القوة التي أدت إلى وجود برنامج

الإقراض. ومن نتائج ذلك احتمال أن يربط مانحون مختلفون تمويلهم بشروط مختلفة واحتمال أن يطلبوا تقارير مختلفة.

مرحلة الاندماج

في بلدان كثيرة لا يكون تمويل المانحين غير محدود وغالباً ما يكون غير موثوق. وتتزايد أهمية التمويل التجاري، إما من خلال المدخرات والودائع أو من المصارف التجارية المحلية أو من المانحين الدوليين ذوي الوجهة التجارية. وفي حالة وجود أسواق نقدية محلية يمكن، بمرور الوقت، أن تصدر مؤسسة تمويل أصغر سندات.

ومن الواضح أن الممولين التجاريين المحليين أو الدوليين سيقبِّمون المخاطرة الائتمانية لإقراض مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر. ولا تتمثل المخاطرة الائتمانية لمؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر في نوعية محفظة قروضها، التي تكون في العادة أفضل كثيراً من نوعية محفظة قروض البنك العادي في البلدان النامية. إلا أن بنية تسيير شؤون الكثير من مؤسسات التمويل الأصغر تشكل فعلاً مخاطرة ائتمانية كبرى بالنسبة لمقرض تجاري. فمؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر تقام باعتبارها منظمات غير حكومية، تكون لها في العادة بنية غير شفافة فيما يتعلق بتسيير شؤونها وتكون عرضة للتدخل (الحكومي). وعلاوة على ذلك، إذا عجزت منظمة غير حكومية عن سداد قرض من مصرف تجاري، لا يستطيع المصرف أن يقاضي المنظمة غير الحكومية لأن مجلسها أو إدارتها ليسا مسؤولين قانوناً. كذلك لا تستطيع منظمة غير حكومية أن تجتذب حقوق ملكية كوسيلة أخرى للحصول على أموال. ومن ثم، قد يصبح إجراء عملية تحويل قانوني لمؤسسة التمويل الأصغر ضرورة لكفالة استمرار نموها.



الفصل ٣: عرض عام إقليمي

١-٣ النتائج الموجزة الأساسية

الجدول ٣-١: البيانات الأساسية [نهاية سنة ٢٠٠٣]

البلد	عدد المقترضين النشطين	الاختراق المقدّر للسوق*	محفظة القروض القائمة (بالدولار الأمريكي)	متوسط الرصيد القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	النسبة المئوية للعملاء من الإناث	النسبة المئوية للعملاء الريفيين	عدد المؤسسات القادرة على الاستفادة تماماً	جميع مؤسسات التمويل الأصغر وغيرها من البرامج الائتمانية في عينة سنة ٢٠٠٣
مصر	٢٥٦ ١٥٩	١٦	٥٦.٦٧ ٨٩٤	١٩	٤٦	١٣	٧	٢٠
الأردن	٢٤ ٣٤٨	٢٦	٢٢٣.٤ ٨٣٤	٥٤	٧٧	٢٤	٣	٥
لبنان	١٣ ٤٢٩	١٨	١٠.٧١٨ ٨٠.٨	٢٠	٣٥	٢٢	١	٦
المغرب	٢٩٧ ١٤٨	٤٥	٦١ ١٨٨ ٨٦٠	١٤	٧٥	٢٣	٥	٧
الأراضي الفلسطينية المحتلة	١٣ ٣٩٤	١٠	١٢ ١.٢ ٠.٠٨	٤١	٤١	٢١	٠	٧
سوريا	٣٢ ١٧٠	٨	٤٣ ٤١٠ ٢١٤	١١٢	-	-	٠	٦
تونس	٦٣ ٧٣٦	٤١	٣٦ ٢٦٣ ٦٤٨	٣١	٤٦	٥٧	١	٢
اليمن	٩ ٨٧٢	٢	١ ٢٨٤ ١٩١	٢٦	٨٣	٦	٠	١٥
المجموع	٧١٠ ٢٥٦	١٩	٢٤٣ ٣٤٠ ٤٥٧		٦٠	٢٢	١٧	٦٨

– لا تتوافر بيانات.

* كنسبة مئوية من السوق المحتملة التي تقدم لها الخدمات حالياً استناداً إلى خط الفقر القومي +٢٠٪.

موجز النتائج

منذ سنة ١٩٩٩، عندما أُجري المسح الأول في المنطقة، تطور التمويل الأصغر في البلدان العربية من كونه قطاعاً وليداً بحيث أصبح صناعة نامية. ولقد شهدنا خلال السنوات الأربع الماضية بعض التغيرات الهامة فضلاً عن المجالات التي تحتاج إلى زيادة تطوير. ومن الممكن وصف أداء القطاع على وجه الإجمال بما يلي:

- **حدوث نمو كبير في تقديم الخدمات.** فقد زاد عدد المقترضين النشطين بأكثر من ثلاثة أمثال، بحيث أصبح عدد المقترضين النشطين، الذين توجد لديهم محفظة قروض قائمة تبلغ قرابة ٢٤٠ مليون دولار، يتجاوز ٧١٠.٠٠٠ مقترض بعد أن كان عدد المقترضين ١٢٩.٠٠٠

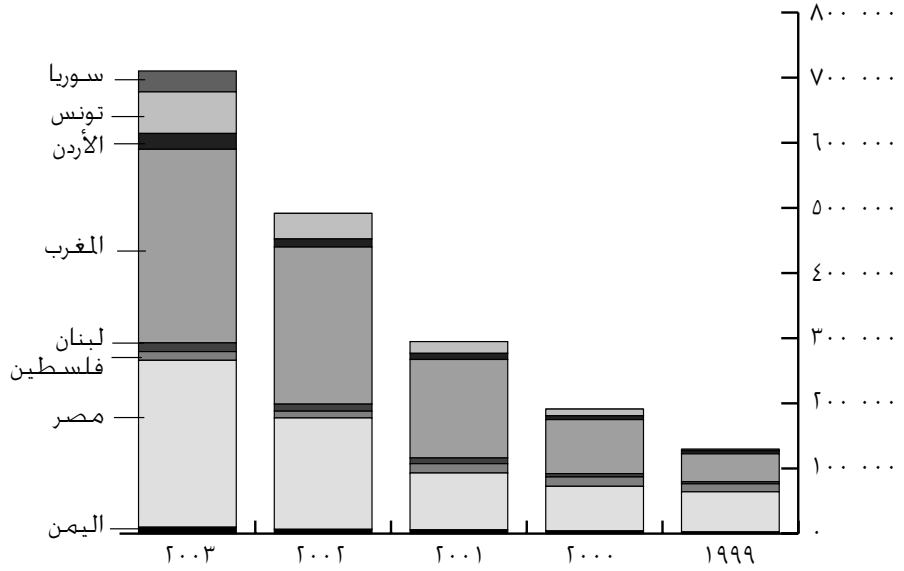
مقترض لديهم محفظة قروض قائمة تبلغ ٤٠ مليون دولار^٧. وتتفاوت معدلات النمو (من حيث أعداد العملاء/الزبائن) بين البلدان تفاوتاً هائلاً.

- **الاختراق المحدود للسوق.** لقد تحقق قدر كبير من التقدم في زيادة تغطية السوق، بحيث كانت السوق التي تقدم لها الخدمات تبلغ حوالي ٣٪ فأصبحت ٢٠٪ تقريباً ممن يحتاجون إلى ائتمان ويريدونه. إلا أن هذا يظل يترك ما يقدر بثلاثة ملايين من الفقراء أصحاب المشروعات الصغرى ويفتقرون إلى إمكانية الحصول على تمويل لأعمالهم. وعلاوة على ذلك، فإن ٢٢٪ فقط من العملاء النشطين هم من سكان الريف، الذين يقدر أنهم يمثلون زهاء نصف سكان البلاد التي شملها المسح^٨.
- **الافتقار إلى تنوع المنتجات.** تظل خدمات التمويل الأصغر في المنطقة موجهة نحو الائتمان. فعدا عن التجريب المحدود في بعض البلدان في مجال تمويل الإسكان، تكون أغلبية القروض لأغراض الأعمال. ولا تقدم عموماً خدمات ادخار طوعي، وخدمات ودائع، ولا تقدم خدمات تأمين. والاستثناء الملحوظ هو اليمين حيث ينمو بسرعة عدد المدخرين الطوعيين.
- **ظهور زعامة جديدة للسوق.** لقد كانت مصر، تقليدياً، زعيمة السوق في هذه المنطقة من حيث عدد العملاء/الزبائن النشطين. إلا أن المغرب احتلت في سنة ٢٠٠١ هذه المكانة وأصبحت حصتها حالياً من السوق تبلغ ٤٢٪.
- **زيادة التركيز على المرأة.** لقد شهدت المنطقة تحسناً كبيراً من حيث تقديم الخدمات إلى المقترضات. فقد أصبحت النساء يمثلن حالياً ٦٠٪ من جميع العملاء/الزبائن فيها بعد أن كانت نسبتهن تبلغ قرابة ٣٦٪ من المقترضين في سنة ١٩٩٧. وبالنظر إلى أن النساء يشكلن أيضاً أغلبية فقراء العالم، ليس من الغريب أن تقترن بذلك زيادة عامة في مدى عمق الخدمات.
- **سيطرة منهجية الإقراض بضمان المجموعة.** يظل الإقراض بضمان المجموعة هو نظام الإقراض المهيمن، وبخاصة في المغرب والأردن، وتتزايد هيمنته في مصر، حيث يعتبر أداة فعالة لتقديم الخدمات إلى المرأة. أما في جميع البلاد الأخرى فإن القروض الفردية هي الأكثر شيوعاً.
- **تطبيق قواعد وإجراءات الصناعة على نطاق واسع.** تُقدّم الخدمات إلى ما يقرب من ٩٠٪ من جميع المقترضين النشطين في البلاد ذات الصلة بواسطة مؤسسات تمويل أصغر تتبع ممارسات سليمة، وهي مؤسسات تُعرّف بأنها تلك التي تتقيد بمعايير الممارسات السليمة والتي تتوخى القابلية للاستدامة كهدف صريح لها. والاستثناءات الملحوظة هي تونس وسوريا، حيث تسيطر البرامج التي ترعاها الحكومة ولا تتقيد بالممارسات السليمة. ولقد كانت سبع عشرة مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر في هذه المنطقة، من بين مجموع مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة الذي يبلغ ٦٨ مؤسسة إلى جانب البرامج الائتمانية الأخرى (أي نسبة قدرها ٢٥٪)، قابلة للاستدامة مالياً تماماً، بحيث كانت تخدم معاً ٧٣٪ من جميع العملاء/الزبائن النشطين في المنطقة.
- **سيطرة المنظمة غير الحكومية كنموذج قانوني.** عدا عن بضع حالات ملحوظة للمشاركة المصرفية الناجحة ولعمليات حدوث تحول في مؤسسات التمويل الأصغر، نجد أن غالبية مؤسسات التمويل الأصغر في المنطقة هي منظمات غير حكومية، تظل معتمدة على أموال (منح) المانحين المتوافرة بكثرة لأغراض نموها.

٢-٣ تقديم الخدمات والطلب المحتمل على الائتمان

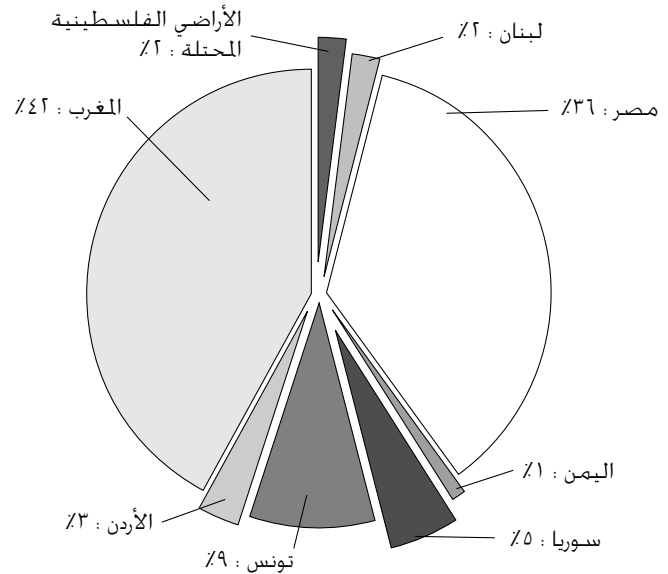
لقد زاد حجم تقديم خدمات صناعة التمويل الأصغر في العالم العربي بأكثر من خمسة أمثال منذ سنة ١٩٩٩، بحيث تجاوز عدد المقترضين النشطين ٧١٠.٠٠٠ مقترض في نهاية سنة ٢٠٠٣ بعد أن كان يتجاوز عددهم ١٢٩.٠٠٠ مقترض في نهاية سنة ١٩٩٩، وذلك على النحو المبين في الشكل ١-٣ أدناه.

الشكل ١-٣ عدد المقترضين النشطين [١٩٩٩-٢٠٠٣]



وقد زادت المحفظة القائمة مما يربو على ٤٠ مليون دولار في نهاية سنة ١٩٩٩ إلى ما يقرب من ٢٤٠ مليون دولار في نهاية سنة ٢٠٠٣. وقياساً بعدد المقترضين النشطين كانت مصر - ذات "أقدم" برنامج تمويل أصغر في هذه المنطقة - هي زعيمة السوق في سنتي ١٩٩٩ و ٢٠٠٠، ولكن المغرب احتل منذ ذلك الحين مركز الزعامة، واحتفظ بهذه المكانة منذ سنة ٢٠٠١. ففي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان يوجد في المغرب ٤٢٪ من جميع العملاء/الزبائن النشطين.

الشكل ٢-٣ حصص السوق



٣-٣ اختراق السوق

تُعتبر أعداد الفقراء في العالم العربي منخفضة بحسب المعايير الدولية الشائع استخدامها. فقد كانت نسبة لا تتجاوز ٢,٣٪ من السكان تعيش على أقل من دولار واحد يومياً في سنة ١٩٩٩. ولكن من يعيشون على دولارين يومياً يمثلون عدداً أكثر واقعية بالنسبة لمنطقة متوسطة الدخل إلى حد كبير، وهؤلاء يعيشون في حالة فقر ويمثلون ٢٩,٩٪ من السكان. ومع أن هذه النسبة تظل منخفضة نسبياً بالمقارنة ببعض البلاد النامية الأخرى، فإنها تشكل مع ذلك نسبة كبيرة من السكان. وإذا استخدمنا معايير الفقر المحددة قطرياً، فإن النسبة المئوية للفقراء أقل بدرجة طفيفة، على النحو المبين أدناه^{١١}.

ومن الممكن وضع تقدير تقريبي للسوق المحتملة للانتماء في المنطقة الإقليمية استناداً إلى النسب المئوية القطرية للأفراد الذين يعيشون في حالة فقر. ومن الممارسات المألوفة في صناعة التمويل الأصغر افتراض أن ما لا يتجاوز فرداً واحداً في كل أسرة معيشية ينبغي أن يحصل على قرض (وذلك لأنه مع زيادة عدد أفراد الأسرة المعيشية الذين يقترضون تصبح الأسرة المعيشية معرضة لخطر أن تصبح مدينة بصفة دائمة). وإذا افترضنا أن متوسط حجم أسرة معيشية فقيرة هو سبعة أفراد، من الممكن أن نحسب عدد الأسر المعيشية الفقيرة في كل بلد. وليس كل شخص فقير لديه أو يمكن أن يكون لديه مشروع جيد من اللازم تمويله. وإذا افترضنا أن ٤٠٪ من جميع الأسر المعيشية الفقيرة ستكون مؤهلة للحصول على قرض، باستطاعتنا أن نحسب حجم السوق المحتملة للانتماء (من حيث عدد المقترضين المحتملين).

الجدول ٣-٢: اختراق السوق استناداً إلى خطوط الفقر القومية

البلد	عدد السكان	النسبة المئوية للفقراء (بحسب التعريف القومية) (%)	عدد الفقراء	عدد الأسر المعيشية الفقيرة	السوق المحتملة (%٤٠)	المقترضون النشطون	اختراق السوق (%)
مصر	٦٦ ٣٧٢ ٠٠٠	٢٣	١٥ ٢٦٥ ٥٦٠	٢ ١٨٠ ٧٩٤	٨٧٢ ٣١٨	٢٥٦ ١٥٩	٢٩
الأردن	٥ ١٧١ ٠٠٠	١٢	٦٢٠ ٥٢٠	٨٨ ٦٤٦	٣٥ ٤٥٨	٢٤ ٣٤٨	٦٩
لبنان	٤ ٤٤١ ٠٠٠	١٠	٤٤٤ ١٠٠	٦٣ ٤٤٣	٢٥ ٣٧٧	١٣ ٤٢٩	٥٣
المغرب	٢٩ ٦٤١ ٠٠٠	١٩	٥ ٦٣١ ٧٩٠	٨٠٤ ٥٤١	٣٢١ ٨١٧	٢٩٧ ١٤٨	٩٢
فلسطين	٣ ٢٣١ ٠٠٠	٥٠	١ ٦١٥ ٥٠٠	٢٣٠ ٧٨٦	٩٢ ٣١٤	١٣ ٣٩٤	١٥
سوريا	١٦ ٩٨٦ ٠٠٠	٢٠	٣ ٣٩٧ ٢٠٠	٤٨٥ ٣١٤	١٩٤ ١٢٦	٣٢ ١٧٠	١٧
تونس	٩ ٧٨١ ٠٠٠	٨	٧٨٢ ٤٨٠	١١١ ٧٨٣	٤٤ ٧١٣	٦٣ ٧٣٦	١٤٣
اليمن	١٨ ٦٠١ ٠٠٠	٣٣	٦ ١٢٨ ٣٣٠	٨٧٦ ٩٠٤	٣٥٠ ٧٦٢	٩ ٨٧٢	٣
المجموع	١٥٤ ٢٢٤ ٠٠٠	٢٢	٣٣ ٨٩٥ ٤٨٠	٤ ٨٤٢ ٢١١	١ ٩٣٦ ٨٨٥	٧١٠ ٢٥٦	٣٧

واستناداً إلى هذه الحسابات يمكن أن نبين أيضاً نسبة اختراق السوق بالنسبة للمنطقة، أو النسبة المئوية للعملاء المحتملين الذين تتاح لهم حالياً سُبُل الحصول على التمويل الأصغر. وسنرى عندئذ أن اليمن، وهي من أحدث الأسواق عهداً وأكثرها تحدياً في المنطقة، تُقدّم لها خدمات أقل مما يجب بحيث لا يتاح سوى لنسبة لا تتجاوز ٣٪ سُبُل الحصول على الخدمات المالية. وفي أقصى الطرف المقابل، نجد أن بلداً مثل المغرب الذي يوجد لديه أكبر عدد من المقترضين النشطين، يحظى

بتغطية جيدة إلى حد كبير فيما يبدو في ضوء حجم سكانه، بينما تقترب تونس من مرحلة تشبّع السوق. وجدير بالذكر فيما يتعلق بتونس أن غالبية العملاء/الزبائن النشطين لا تشملهم برامج تتبع ممارسات سليمة ولذلك يوجد في حقيقة الأمر مجال لا بأس به لتوسّع الخدمات القابلة للاستدامة والموجهة إلى العملاء/الزبائن. وإجمالاً، تقدّم الخدمات لنسبة تبلغ حوالي ٣٦٪ من السوق المحتملة. وهذا يترك مع ذلك زهاء ١,٢ مليون شخص بحاجة إلى إمكانية الحصول على تلك الخدمات ولكنهم لا يستطيعون ذلك.

غير أن السوق المحتملة قد تكون أكبر كثيراً مما هو مبين في الجدول. فمن خصائص الفقر في العالم العربي أن نسبة كبيرة من السكان تعيش بالكاد فوق خط الفقر المعرف قوياً. وهذا يمثل إشكالية على وجه الخصوص بالنظر إلى تقلّب المنطقة. فعلى سبيل المثال، في مصر، نجد علاوة على الفقراء الذين تبلغ نسبتهم ٢٣٪ نسبة إضافية قدرها ٣٧٪ من السكان تعيش على مستويات دخل لا تتجاوز خط الفقر إلا بنسبة ٣٠٪. ومن الممكن أن تطيح الهزات الخارجية بهؤلاء الناس إلى وهدة الفقر مرة أخرى بين عشية وضحاها.

وإذا افترضنا أن نسبة أخرى قدرها ٢٠٪ من السكان تعيش فوق خط الفقر ولكنها قريبة منه، فإننا نحصل على البيانات التالية بشأن اختراق السوق:

الجدول ٣-٣: اختراق السوق استناداً إلى خطوط الفقر القومية زائدة نسبة ٢٠٪

البلد	السكان	النسبة المئوية للفقراء (بحسب التعريف القومية) زائدة ٢٠٪	عدد الفقراء	عدد الأسر المعيشية الفقيرة	السوق المحتملة (٪٤٠)	المقترضون النشيطون	اختراق السوق (٪)
مصر	٦٦ ٣٧٢ ٠٠٠	٤٣	٢٨ ٥٣٩ ٩٦٠	٤ ٠٧٧ ١٣٧	١ ٦٣٠ ٨٥٥	٢٥٦ ١٥٩	١٦
الأردن	٥ ١٧١ ٠٠٠	٣٢	١ ٦٥٤ ٧٢٠	٢٣٦ ٣٨٩	٩٤ ٥٥٥	٢٤ ٣٤٨	٢٦
لبنان	٤ ٤٤١ ٠٠٠	٣٠	١ ٣٣٢ ٣٠٠	١٩٠ ٣٢٩	٧٦ ١٣١	١٣ ٤٢٩	١٨
المغرب	٢٩ ٦٤١ ٠٠٠	٣٩	١١ ٥٥٩ ٩٩٠	١ ٦٥١ ٤٢٧	٦٦٠ ٥٧١	٢٩٧ ١٤٨	٤٥
فلسطين	٣ ٢٣١ ٠٠٠	٧٠	٢ ٢٦١ ٧٠٠	٣٢٣ ١٠٠	١٢٩ ٢٤٠	١٣ ٣٩٤	١٠
سوريا	١٦ ٩٨٦ ٠٠٠	٤٠	٦ ٧٩٤ ٤٠٠	٩٧٠ ٦٢٩	٣٨٨ ٢٥١	٣٢ ١٧٠	٨
تونس	٩ ٧٨١ ٠٠٠	٢٨	٢ ٧٣٨ ٦٨٠	٣٩١ ٢٤٠	١٥٦ ٤٩٦	٦٣ ٧٣٦	٤١
اليمن	١٨ ٦٠١ ٠٠٠	٥٣	٩ ٨٥٨ ٥٣٠	١ ٤٠٨ ٣٦١	٥٦٣ ٣٤٥	٩ ٨٧٢	٢
المجموع	١٥٤ ٢٢٤ ٠٠٠	٤٢	٦٤ ٧٤٠ ٢٨٠	٩ ٢٤٨ ٦١١	٣ ٦٩٩ ٤٤٥	٧١٠ ٢٥٦	١٩

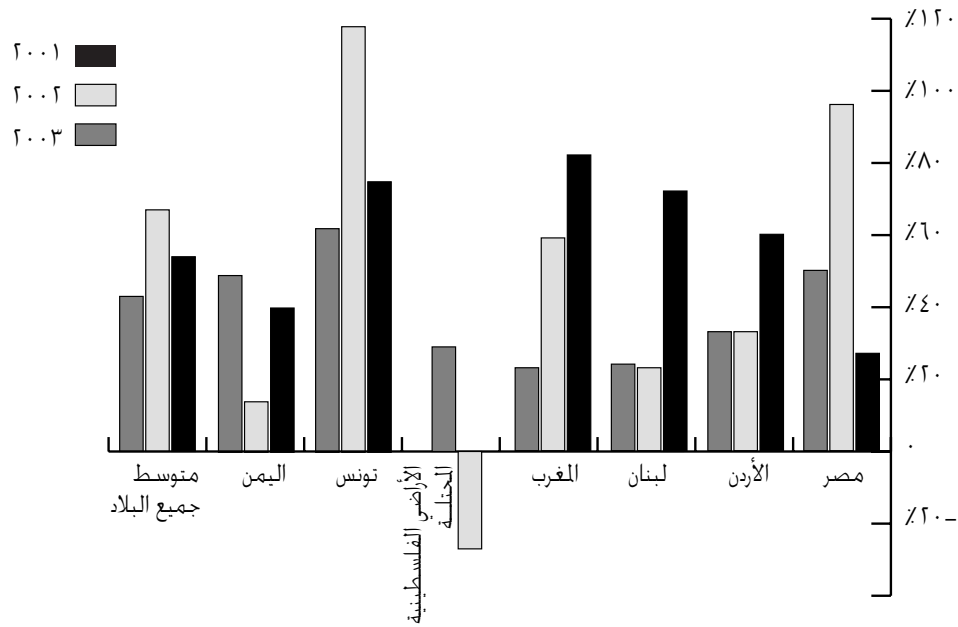
وبالنظر إلى أن الحكومات القومية تميل إلى تقدير عدد الفقراء في بلادها تقديراً أقل مما يجب بسبب الحساسيات السياسية والاجتماعية، ربما كان هذا الجدول يقدم تقديراً أكثر واقعية للسوق المحتملة ولاختراق السوق المحتملة. فنسبة قدرها تسعة عشرة في المائة من السوق تُقدّم لها الخدمات بينما تحتاج ثلاثة ملايين أسرة معيشية أخرى إلى إمكانية الحصول على ائتمان.

٣-٤ معدلات النمو

لقد كان النمو على وجه الإجمال في المنطقة (مقيساً بعدد العملاء/الزبائن النشطين) إيجابياً، مع وجود اختلافات كبيرة بين البلاد. فعلى سبيل المثال، كان النمو في الأردن ولبنان من بين أدنى معدلات النمو بينما كان النمو في مصر والمغرب كبيراً.

ولقد انطلق النمو في مصر بعد الإدخال الناجح للإقراض بضمان المجموعة للنساء في المؤسسات التي تمولها الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)^{١٢}. وكان من العوامل الأخرى التي ساهمت في النمو في مصر برنامج خفض حجم القروض الذي نفذ بالتعاون مع بنك القاهرة ويخدم حالياً أكثر من ٤٧ ٠٠٠ عميل نشط. وكما لوحظ في المسح السابق، يبدو أن المؤسسات قد بلغت حداً "طبيعياً" من حيث عدد العملاء/الزبائن الذين يمكن تقديم الخدمات إليهم وذلك بسبب تركيزها الإقليمي وحدودها المؤسسية. ولقد أدى تنوع المنتجات من حيث إدخال الإقراض بضمان المجموعة في المؤسسات بالإضافة إلى الإقراض الفردي إلى تمديد هذا الحد؛ إلا أن تحقيق أي نطاق حقيقي مازال يبدو محدوداً.

الشكل ٣-٣: معدلات النمو السنوية في أعداد المقترضين النشطين



وقد كان النمو في الأردن بطيئاً أيضاً بعد فترة من التوظيف النسبي: فقد أقيمت أربع شركات للتمويل الأصغر (كانت إحداها سابقاً منظمة غير حكومية) في السنوات القليلة الماضية وأولي قدر كبير من الاهتمام لوضع نظم وإجراءات ملائمة، تمكّن الصناعة من الاستفادة من النمو المتوقع. وصندوق إقراض المرأة هو أكبر برنامج وتتجاوز حصته من السوق ٤٠٪.

وفي لبنان كان النمو بطيئاً لافتقار الكثير من مؤسسات التمويل الأصغر إلى الطموح الذي يدفعها إلى النمو بحيث تتجاوز المستويات المريحة والقابلة للاستدامة التي بلغتها. وربما كانت مسائل إدارة تلك المؤسسات تسهم أيضاً في ذلك. لأن لبنان شهد عملية إعادة تنظيم إداري كبيرة في السنوات الأخيرة. ومن الممكن عزو النمو المحدود الذي تحقق في لبنان إلى برنامج واحد هو برنامج "أمين" (AMEEN) (أي: Access to Microfinance and Enhanced Enterprise Niches) التابع لمؤسسة الإسكان التعاوني (CHF).

أما النمو الذي تحقق في المغرب فقد كان نمواً باهراً ويرجع أساساً إلى مؤسستين رئيسيتين هما "الأمانة" و"زكورة"، والأخيرة هي أكبر مؤسسة من حيث عدد العملاء/الزبائن. وهذا أمر لافت للنظر بدرجة أكبر بالنظر إلى أن مؤسسة "زكورة"، بالمقارنة بمؤسسة "الأمانة"، لم تحصل سوى على تمويل ضئيل من المانحين من أجل الإقراض ولم تحصل سوى على مساعدة تقنية هزيلة، بحيث مؤلت معظم عملياتها من القطاع الخاص. ومع أن مؤلفو المسح السابق أشاروا إلى أن تقديرات النمو في المغرب كانت غير واقعية، فقد أثبتت المغاربة خطأ ذلك وتجاوزوا بالفعل تقديراتهم هم.

وقد تعرّض التمويل الأصغر في الأراضي الفلسطينية المحتلة لضربة شديدة نتيجة للانتفاضة الثانية. فبعد "الصمود" في بداية الأمر في سنة ٢٠٠١ - بينما حاولت البرامج الإبقاء على قاعدة عملائها - شهدت سنة ٢٠٠٢ خسائر كبيرة عندما لم يعد بوسع عملاء كثيرين أن يواصلوا الاقتراض. ثم حدث انتعاش ملحوظ في سنة ٢٠٠٣ في ظل استمرار الانتفاضة. وهذا يرجع أساساً إلى حدوث نمو كبير في برنامج الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين (الأونروا)، الذي يعتبر حالياً أكبر مؤسسة للتمويل الأصغر على الإطلاق في البلد.

وقد شمل المسح سوريا لأول مرة وسرعان ما تجاوزت بلاداً أخرى عديدة من حيث عدد العملاء/الزبائن النشطين، وذلك بفضل برنامج جهاز مكافحة البطالة. وكما هو الحال في تونس، تخدم أجهزة ترعاها الحكومة أغلبية العملاء/الزبائن في سوريا.

والسبب الرئيسي للنمو الذي تحقق في تونس هو الزيادة السريعة في الإقراض من بنك التضامن التونسي، وهو منظمة للإقراض بالجملة، تقدم أموالاً لكي يجري إقراضها بعد ذلك إلى المنظمات غير الحكومية المحلية وتحدد نسبة ٥٪ كسقف أعلى لسعر الفائدة. ومن ثم، بينما تقدم برامج تتبع ممارسات سليمة الخدمات لأغلبية المقترضين في معظم البلاد الأخرى، ليست الحالة كذلك في تونس.

ولقد شهد اليمن نمواً إيجابياً بعد عام من التوظيف في سنة ٢٠٠٢، عندما تطورت المشاريع وأصبحت برامج كاملة الأهلية وعندما تركزت الجهود على التخطيط الاستراتيجي وعلى إضفاء الطابع القانوني. وجدير بالذكر أن هذه الأرقام لا تعبر عن المدخرين طوعاً لأن التمويل الأصغر في البلدان العربية موجه بشدة إلى الائتمان - مع عدم تقديم مؤسسات أخرى للتمويل الأصغر خدمات الادخار. وإذا أضفنا المدخرين في اليمن إلى عدد العملاء/الزبائن النشطين لأصبحت سوق اليمن، وهي إحدى الأسواق الأحدث عهداً في المنطقة، أكبر كثيراً من أسواق العديد من البلاد المجاورة.

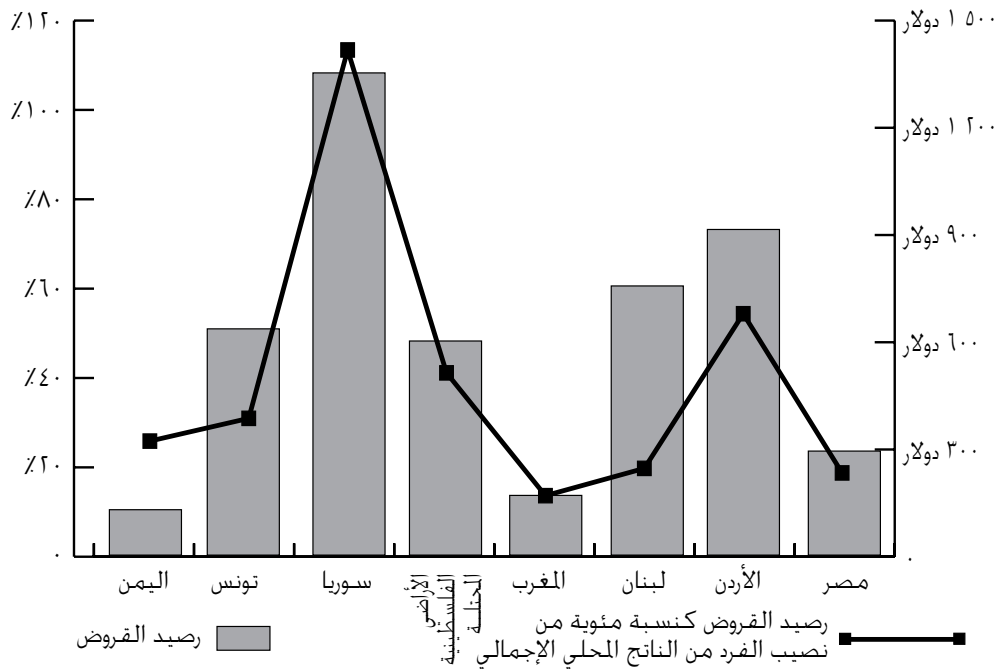
٣-٥ عمق الخدمات

من الشائع استخدام متوسط رصيد القروض القائمة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي باعتباره كناية عن مستوى فقر العميل: وكلما انخفض رصيد القرض، كلما كان العميل أشد فقراً. ويتضح من بيانات مسحي عامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣ وجود اختلافات كبيرة في عمق الاستهداف بين البلاد المختلفة، تتفاوت تفاوتاً واسعاً في المنطقة، بحيث تبلغ النسبة ١٤٪ في المغرب و ٥٤٪ في الأردن و ١١٣٪ في سوريا.

ويحتل المغرب مكانة متميزة عن البلاد الأخرى من حيث تقديم الخدمات إلى أكبر عدد من الفقراء. وهذا يمكن تفسيره بكون أغلبية البرامج في المغرب تستهدف أساساً النساء (اللائي يكن تقليدياً أشد فقراً من نظرائهن الذكور) باستخدام منهجية الإقراض بضمان المجموعة. وبالنظر إلى أن المغرب يقدم الخدمات إلى ما يقرب من نصف العملاء/الزبائن في المنطقة، فإن إنجازاته تجعل المنطقة ككل تبدو وكأنها تحقق نجاحاً لا بأس به من حيث العمق.

الشكل ٣-٤: متوسط الرصيد القائم

[المبلغ وكنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي؛ بيانات سنة ٢٠٠٢^{١٣}]



إن أقل عمق للخدمات موجود في سوريا يليها الأردن. ومع أن الأراضي الفلسطينية المحتلة كانت تستهدف عادة الفقراء (وكذلك المغرب) بالعمل أساساً مع النساء، فقد تغير ذلك للأسباب التالية: (أ) أن الانخفاض الشديد الذي حدث في الناتج القومي الإجمالي والذي حدث بالتالي في نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي نتيجة للانتفاضة لم يعقبه فوراً حدوث انخفاض في أحجام القروض^{١٤}؛ و (ب) أن الإقراض الفردي (الذي تصل فيه القروض إلى ٥٠٠٠ دولار كحد أقصى) المقدم من مؤسسة التمويل الأصغر الرئيسية، وهي الأونروا، حدثت فيه زيادة شديدة.

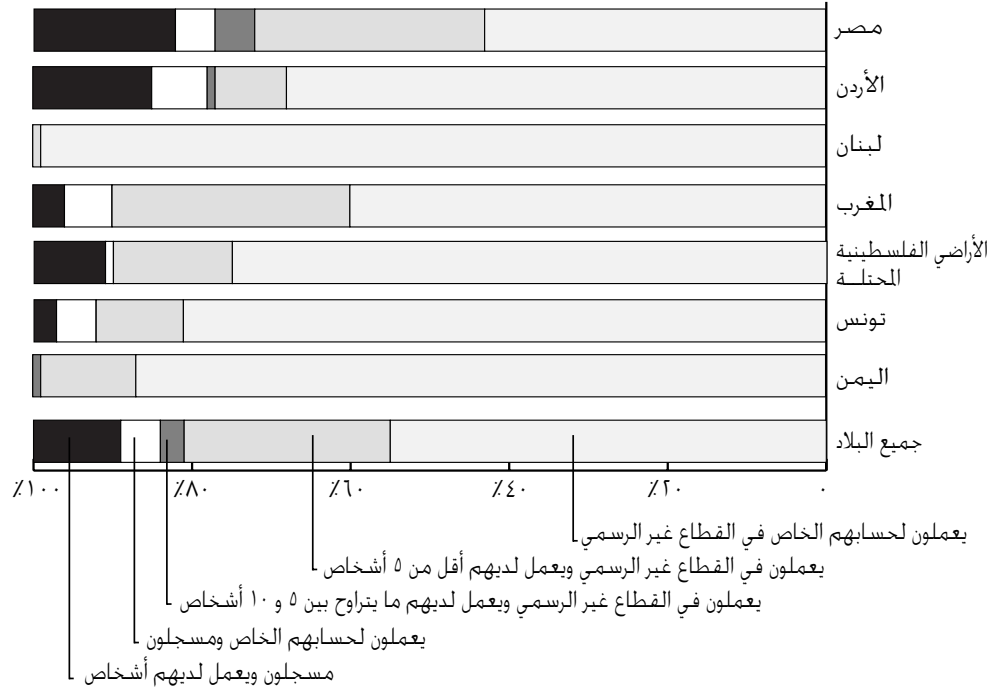
أما الرصيد القائم المرتفع في تونس فهو يرجع أساساً إلى برنامج بنك التضامن التونسي. وجدير بالذكر أن المؤسسة الوحيدة التي تتبع أفضل الممارسات بين مؤسسات التمويل الأصغر في هذا البلد هي التي تقدم الخدمات إلى الناس الذين يكونون أشد فقراً إلى حد كبير من أولئك الذين يقدم لهم بنك التضامن التونسي الخدمات.

ومن الممكن ربط تفسير آخر لهذه التباينات بمستوى التنمية الإجمالي للقطاعات المالية في كل بلد. ففي بلدان مثل المغرب، حيث يعتبر القطاع المالي أحد أشد القطاعات تطوراً في المنطقة، يتاح لعدد أكبر من السكان الحصول على تمويل ومن ثم فإن خدمات التمويل الأصغر تتركز على الشرائح السكانية الأشد فقراً التي مازالت تفتقر إلى إمكانية الحصول على تمويل. وفي مقابل ذلك نجد في بلد مثل سوريا، حيث النظام المالي من بين أقل النظم المالية تطوراً وبالتالي يعرض خيارات تمويلية أقل على وجه الإجمال، يتسم التمويل الأصغر بالجاذبية بالنسبة لطائفة متنوعة من الأعمال التي تفتقر إلى إمكانية الحصول على تمويل رسمي.

٦-٣ العملاء/الزبائن الذين تُقدّم الخدمات إليهم

كما هو الحال في مختلف أنحاء العالم نجد أن غالبية العملاء/الزبائن يعملون لحسابهم الخاص في القطاع غير الرسمي.

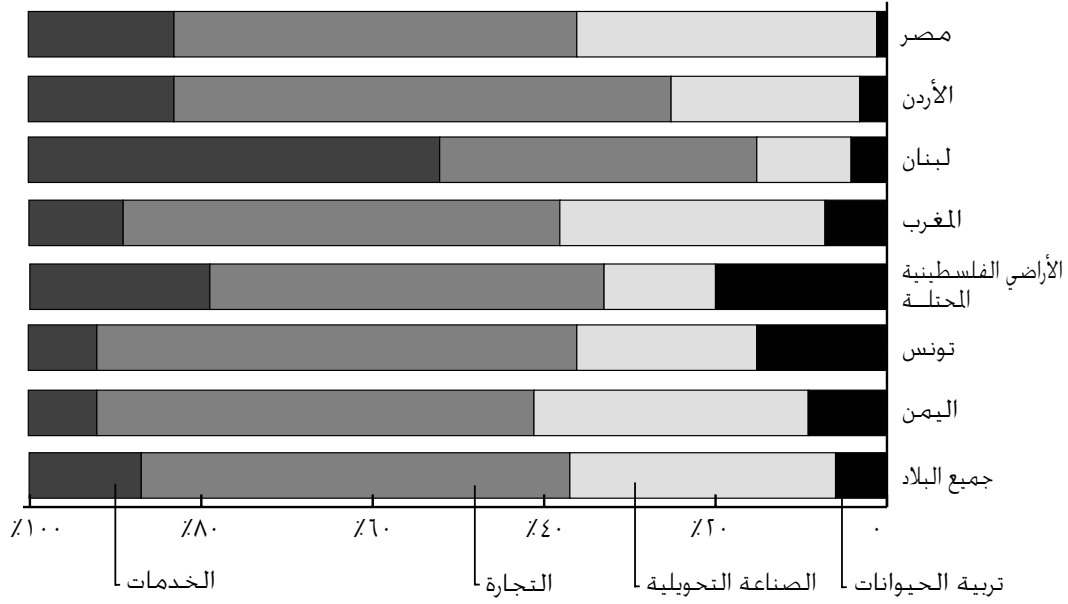
الشكل ٣-٥: تصنيف العملاء/الزبائن بحسب أعمالهم [بيانات سنة ٢٠٠٢]



ومن بين جميع البلاد نجد أن مصر حصتها منخفضة نسبياً من العملاء/الزبائن الذين يعملون لحسابهم الخاص في القطاع غير الرسمي. ومن الممكن تفسير ذلك بأن المؤسسات، التي تمثل معاً مقدمي الخدمات المسيطرين على الساحة، كانت تتوخى كهدف أساسي لبرامجها إيجاد فرص

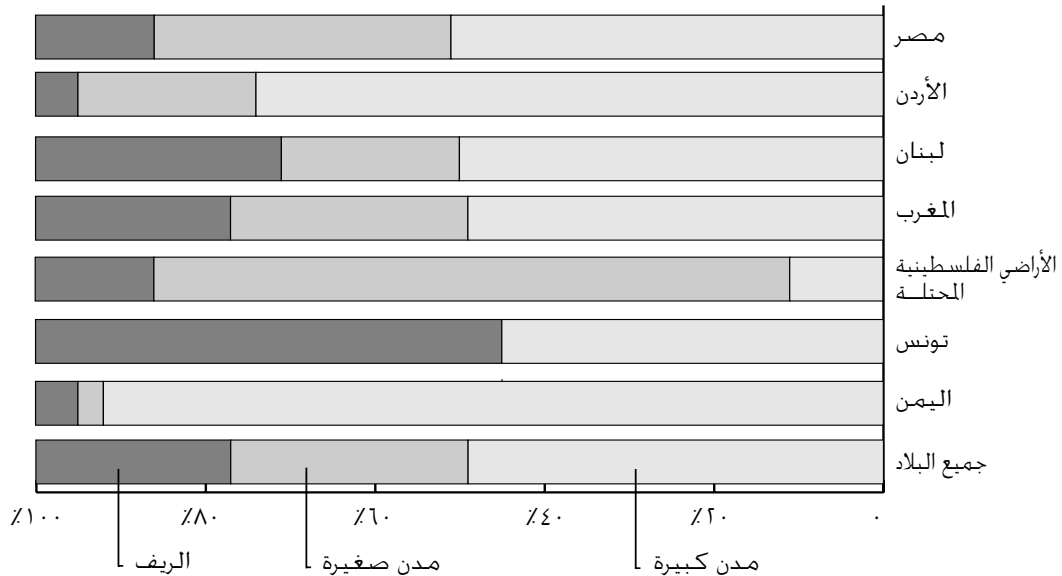
عمل و”إضفاء الطابع الرسمي“ على المقترضين أثناء دورات القروض المتتالية. ونتيجة لذلك فإن حصة العملاء/الزبائن المسجلين في مصر مرتفعة نسبياً، مما يدعم تقدير أن المؤسسات نجحت في تحقيق هذا الهدف الإنمائي.

الشكل ٣-١: نشاط أعمال المقترضين [بيانات سنة ٢٠٠٢]



وكما هو الحال في مختلف أنحاء العالم، تعمل أغلبية المقترضين في مجال التجارة (مثل البقالة وبيع الملابس). غير أن التركيز الكبير التالي موجود في مجال الصناعة التحويلية لا في مجال الخدمات، وذلك على الاختلاف من بقية العالم.

الشكل ٣-٧: موقع المقترضين [بيانات سنة ٢٠٠٢]



الجدول ٣-٤: تقديم الخدمات في المناطق الريفية

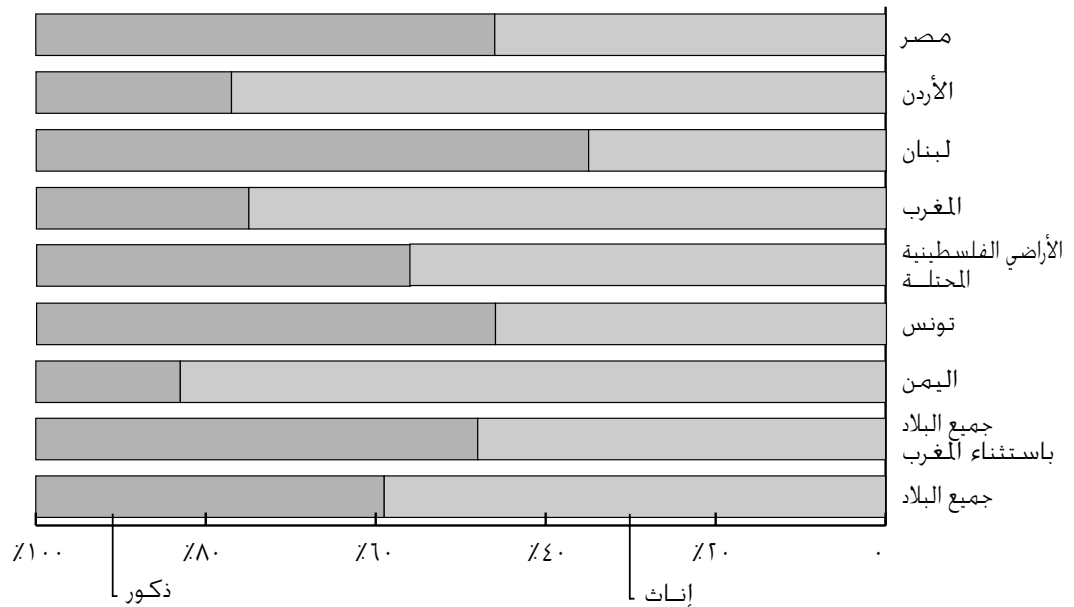
البلد	سكان الريف (%)	تقديم الخدمات في الريف (%)
مصر	٥٦	١٤
الأردن	٣٣	٥
لبنان	٨	٢٩
المغرب	٤٢	٢٣
الأراضي الفلسطينية المحتلة	٢٠	١٤
سوريا	٤٣	—
تونس	٣٤	٥٥
اليمن	٧١	٥
المتوسط	٥٠	٢٢

— لا تتوفر بيانات.

وتعيش غالبية المقترضين في مناطق حضرية: أي في مدن كبيرة أو مدن صغيرة. وإذا افترضنا أن الطلب على التمويل الأصغر موزع توزيعاً متساوياً بين الناس الذين يعيشون في المناطق الريفية والناس الذين يعيشون في المناطق الحضرية، وإذا قارنا عندئذ النسبة المئوية للسكان الذين يعيشون في المناطق الريفية بالنسبة المئوية للعملاء الريفيين، فإننا نرى أن التمويل الريفي مازال يشكل تحدياً.

وفي اليمن يعيش ٧١٪ من السكان متناثرين في ما يربو على ١٢٠.٠٠٠ كقرية صغيرة، غالباً ما تكون على قمة جبال وعرة. ومن الصعوبة بمكان الوصول إلى تلك المناطق وقد يستغرق

الشكل ٣-٨: العملاء/الزبائن بحسب جنسهم [نهاية سنة ٢٠٠٣]



الانتقال من القرية ألف إلى القرية باء ما يتراوح بين خمس وسبع ساعات عبر طريق ترابي (باستخدام الحمير). وفي تونس، يزيد عدد العملاء/الزبائن الريفيين الذين تتاح لهم سبل الحصول على ائتمان عن العدد الذي يمكن أن يبرره التوزيع الجغرافي للعملاء. وربما كان ذلك يرجع إلى أن أكبر برنامج ائتماني، وهو برنامج بنك التضامن التونسي، يتوخى - عدا عن هدف إيجاد فرص عمالة - هدفاً إنمائياً ريفياً محدداً.

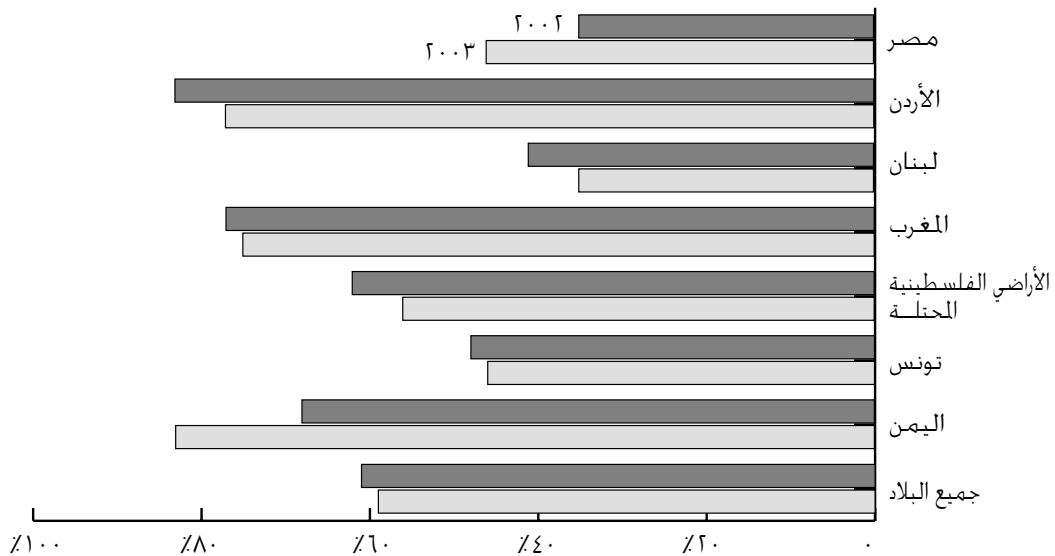
وغالبية العملاء/الزبائن في المنطقة من الإناث (٦٠٪). ومع ذلك إذا استبعدنا المغرب، حيث تشكل النساء نسبة قدرها ٧٥٪ من المقترضين، مازالت أغلبية العملاء/الزبائن من الرجال (٥٤٪).

ولقد شاهدنا على وجه الإجمال تحسناً من حيث تقديم الخدمات إلى العملاء/الزبائن من الإناث في المنطقة بالقياس إلى المسحين السابقين (١٩٩٧ : ٣٦٪ و ١٩٩٩ : ٤٦٪). ومع ذلك يبدو أن بلاداً كثيرة في المنطقة "تتهدر"؛ فالنسبة المئوية للعملاء من الإناث في سنة ٢٠٠٣ نقصت بالفعل بالمقارنة بسنة ٢٠٠٢ (انظر الشكل ٣-٩).

وربما كان من الممكن تفسير النقصان الشديد الذي حدث في الأراضي الفلسطينية المحتلة بأن بعض مؤسسات التمويل الأصغر فقدت الكثيرات من العمليات اللائني كن أصلاً من أشد النساء فقراً قبل بداية الانتفاضة. ومن الممكن القول بأن بعض أولئك العمليات كان لا ينبغي أن يحصلن قط على قرض أصلاً. ونتيجة للانتفاضة، أصبحت كثيرات من هؤلاء المقترضات أكثر ضعفاً وأصبحت الائتمانات المقدمة إليهن ديوناً، مما زاد من ضعفهن. ومن ثم تخلفت المقترضات عن السداد أو انسحبن.

ومن الممكن تفسير النقصان الذي حدث في الأردن ولبنان بأن نموذج الإقراض بضمان المجموعة للنساء كان في البداية هو المنهجية السائدة المتبعة. وبمرور الوقت ظهرت نماذج أخرى، مما أسفر عن حدوث زيادة في إمكانية حصول الرجال على التمويل.

الشكل ٣-٩: النسبة المئوية للعمليات بحسب البلد [سنة ٢٠٠٢ وسنة ٢٠٠٣]

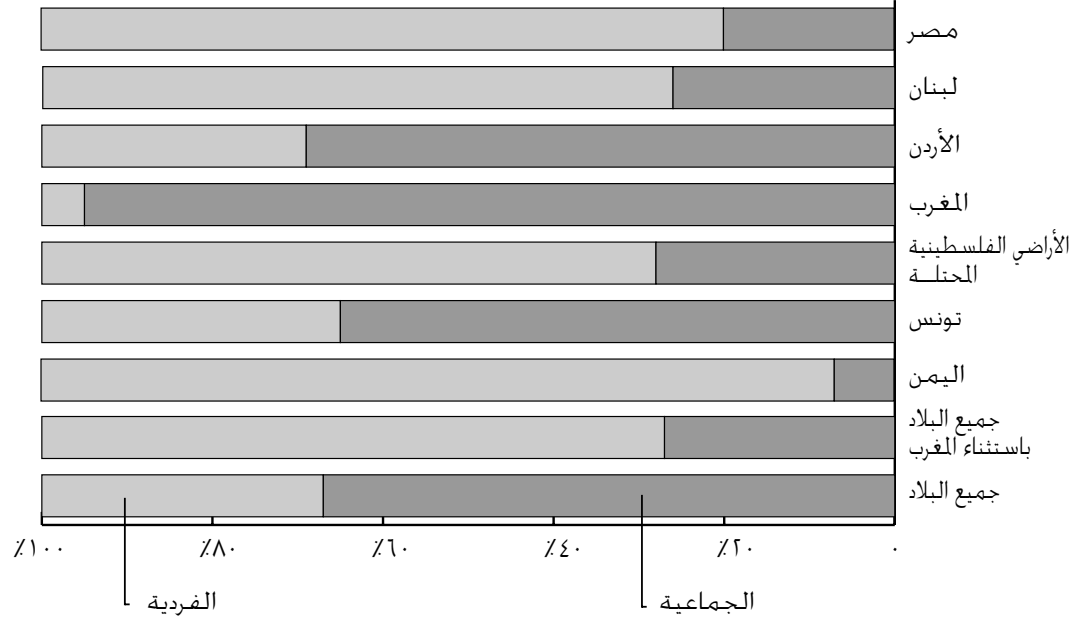


وحيثما لم تحدث زيادة في النسبة المئوية للعمليات، كما حدث في مصر واليمن مثلاً، فإن ذلك يرجع إلى وجود المزيد من البرامج والمنتجات الموجهة نحو المرأة فقط.

٧-٣ منهجيات الإقراض المتبعة

إن منهجية الإقراض السائدة هي الإقراض بضمان المجموعة: ويبين الشكل ٣-١٠ أن ما يقرب من ٧٠٪ من جميع المقترضين كانوا أعضاء في مجموعات بحيث يكفل كل منهم سداد الآخر. وتوجد لدى المغرب أعلى نسبة مئوية من المقترضين بضمان المجموعة، ولكن من المتوقع أن يتغير ذلك بسبب بدء بعض مؤسسات التمويل الأصغر الرئيسية في تطبيق نظام القروض الفردية. وإذا استبعدنا المغرب من المتوسط الإقليمي، فإن منهجية الإقراض السائدة هي الإقراض الفردي.

الشكل ٣-١٠: منهجية الإقراض المتبعة [بيانات سنة ٢٠٠٢]



ويبدو أن انخفاض النسبة المئوية للإقراض بضمان المجموعة في اليمن هو عكس المتوقع، لأن أغلبية البرامج في ذلك البلد تستخدم نظام المجموعات. إلا أن نظام المجموعات في نموذج اليمن هو مجرد آلية للمعاملات تستخدمها مؤسسة التمويل الأصغر من أجل الحد من تكاليفها: فبدلاً من اضطرار موظف القروض إلى زيارة ٢٠ مقترضاً وتحصيل تسديداتهم، فإنه يزور اجتماعاً جماعياً يضم ٢٠ مقترضاً لتحصيل مبالغ تسديداتهم دفعة واحدة. إلا أن أعضاء المجموعة لا يكفل كل منهم تسديد الآخر. وقد يمارسون بعض الضغط الاجتماعي ولكنهم لا يشتركون في التوقيع على عقود قروض بعضهم بعضاً.

٣-٨ المنتجات المالية

يتسم تقديم خدمات التمويل الأصغر في هذه المنطقة بالافتقار إلى التنوع بوجه عام. فالتمويل يتخذ بصفة رئيسية شكل ائتمانات، مع قلة إمكانية الحصول على الخدمات التي تشتد الحاجة إليها مثل الادخار والودائع، والتأمين الأصغر، والتحويلات المالية البرقية، أو الحوالات. ويرجع ذلك إلى أن أغلبية مؤسسات التمويل الأصغر غير مسموح لها قانوناً بقبول المدخرات والودائع، وهو ما تقوم به البنوك فقط. والحاجة إلى بيئة قانونية تتيح لطائفة متنوعة من الوسطاء الماليين، ومن بينهم مؤسسات التمويل الأصغر المتخصصة، قبول مدخرات هي حاجة تشتد إلحاحيتها مع نضج الصناعة بمرور الوقت.

ونطاق الخدمات المالية ليس محدوداً فحسب بل إن نوع الائتمان محدد أيضاً تحديداً ضيقاً: فالائتمان موجه في المقام الأول إلى أغراض المشاريع (أي الأغراض الإنتاجية). ولم يُبذل قدر كبير من الجهد من أجل إيجاد منتجات جديدة تلبي تباين احتياجات الفقراء الائتمانية، مثل ائتمانات المستهلكين^{١٥}. وبينما غالباً ما يُنظر إلى ائتمانات المستهلكين على أنها ائتمانات يشتري بواسطتها الناس أجهزة تليفزيونية أو سيارات، فإنها يمكن أيضاً أن تستخدم في دفع الرسوم المدرسية البالغة الأهمية أو الزي المدرسي أو الفواتير الطبية. وتشتد كثيراً أيضاً الحاجة إلى التمويل الأصغر للإسكان، وبخاصة القروض التي تُستخدم في تحسين المنازل. ومسموح لمعظم مؤسسات التمويل الأصغر في هذه المنطقة بتقديم طائفة متنوعة من المنتجات الائتمانية، وهذا التنوع للمنتجات لن يسهم فحسب في زيادة نطاق أعمالها بل سيؤدي أيضاً إلى تحسين وضعها التنافسي.

وفي سوريا واليمن، يقدم بعض البرامج قروضاً على أساس مبادئ التمويل الإسلامية، من أجل تلبية حاجة المقترضين الذين يرفضون أسعار الفائدة التقليدية ويعتبرونها ربا. إلا أن إلغاء أسعار الفائدة ليس معناه عدم دفع ربح على رأس المال. بل على العكس من ذلك، فإن تحقيق ربح يعتبر جزءاً متأصلاً في هذا النموذج استناداً إلى مبادئ الإنصاف والمخاطرة وتقاسم المنفعة.

والطريقة المالية الإسلامية الأكثر شيوعاً هي طريقة المراجعة: حيث تشتري مؤسسة التمويل الأصغر سلعاً من أجل المقترض وتعيد بيعها إليه مقابل رسم لتغطية التكاليف الإدارية. وتجري عملية التسديد على أقساط.

وثمة برنامج واحد في المنطقة يذهب إلى مدى أبعد في تطبيق المفهوم المالي الإسلامي المتعلق بالمخاطرة وتقاسم الربح، هو البرنامج الأشبه بالمصرف القروي الذي يموله برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في جبل الحص، بسوريا. وهنا، يشتري القرويون أسهماً ويصبحون ملاكاً للبرنامج. وتُقدم القروض باستخدام منهجية المراجعة وتوزع العوائد سنوياً على حملة الأسهم إذا كانت الأرباح كافية لذلك.

٣-٩ أداء مؤسسات التمويل الأصغر

في نهاية سنة ٢٠٠٣ كانت ١٧ من مؤسسات التمويل الأصغر في المنطقة التي شاركت في الاستبيان المُحدّث ومجموعها ٦٨ مؤسسة مستدامة مالياً تماماً: كانت واحدة منها في لبنان، وواحدة في تونس، وثلاث في الأردن، وخمس في المغرب، وسبع في مصر^{١٦}.

والاستدامة غالباً ما تكون مقترنة بزيادة نطاق الانتشار. ومن الممكن ملاحظة ذلك أيضاً في العالم العربي. ففي خلال السنوات الثلاث الماضية، قدمت المؤسسات المستدامة الخدمات لأعداد متزايدة باستمرار من جميع المقترضين النشطين في المنطقة، على النحو المبين أدناه:

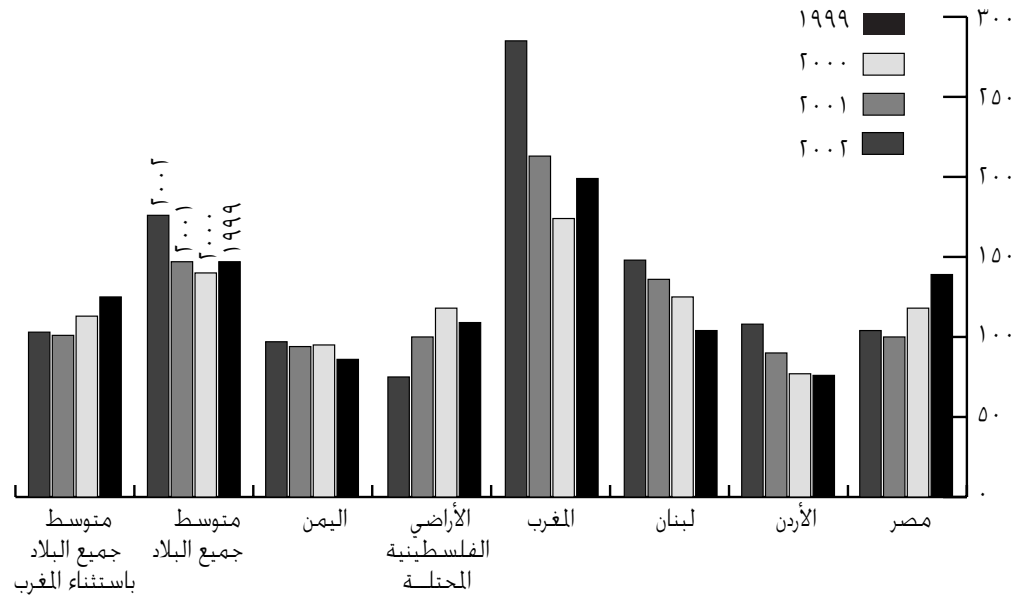
البند	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣
عدد مؤسسات التمويل الأصغر المستدامة تماماً	٧	١١	١٧
النسبة المئوية لجميع العملاء/الزبائن النشطين الذين تخدمهم مؤسسات التمويل الأصغر المستدامة	٢٧٪	٦٨٪	٧٣٪

ومن الممكن أن تُعزى أساساً القفزة الكبيرة التي تحققت في عام ٢٠٠٢ بالقياس إلى عام ٢٠٠١ من حيث النسبة المئوية للعملاء الذين تخدمهم مؤسسات تمويل أصغر مستدامة إلى بلوغ أكبر ثلاث مؤسسات مغربية من مؤسسات التمويل الأصغر مرحلة الاستدامة تماماً. ففي نهاية سنة ٢٠٠٢ كانت تلك المؤسسات تخدم معاً أكثر من ٤٠٪ من جميع العملاء/الزبائن النشطين.

وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كانت ١٧ مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر المستدامة تماماً تخدم ما يقرب من ٧٣٪ من جميع العملاء/الزبائن النشطين. وتلك المؤسسات المستدامة هي المؤسسات المسيطرة في بلاد كثيرة: ففي مصر تخدم سبع مؤسسات مستدامة ٨٢٪ من السوق، وفي المغرب تخدم خمس مؤسسات مستدامة ٩٤٪ من السوق.

ومن الجدير بالملاحظة وجود ثلاث شركات وثلاثة مصارف أو ثلاث مؤسسات شبيهة بالمصارف بين مؤسسات التمويل الأصغر المستدامة. ويوجد بالفعل مستقبل تجاري واضح لهذه المؤسسات، من خلال وضعها القانوني.

الشكل ٣-١: إنتاجية موظفي القروض في بلاد العالم العربي [بيانات سنة ٢٠٠٢]^{١٧}



وإنتاجية موظفي القروض (مقيسة بعدد العملاء/الزبائن النشطين مقابل كل موظف من موظفي القروض) لا تسهم فحسب في تحقيق جدوى التكاليف بل تسهم أيضاً في تحقيق إيرادات. وتتباين إنتاجية موظفي القروض تبايناً واسعاً بين البلاد.

والمغرب هو أكبر بلد منتج، بحيث يبلغ عدد العملاء/الزبائن فيه ٢٨٥ عميلاً مقابل كل موظف من موظفي القروض، يليه لبنان. وبالنظر إلى حصة المغرب غير المتناسبة من السوق، فإنه يغيّر الأرقام المتعلقة بالمنطقة ككل بحيث يجعل تلك الأرقام أكثر من ١٧٥ عميلاً نشطاً مقابل كل موظف من موظفي القروض. إلا أننا لو استبعدنا المغرب لانخفضت إنتاجية كل موظف من موظفي القروض انخفاضاً كبيراً بحيث لا تتجاوز كثيراً ١٠٠ عميل.

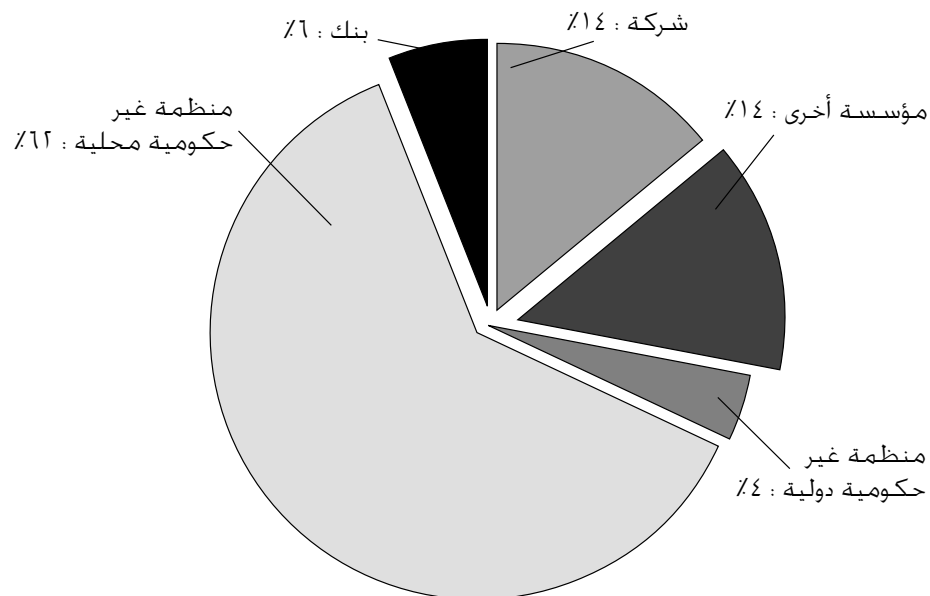
٣-١٠ الإدارة

الوضع القانوني، والتسجيل، والإشراف

كان استبيان نهاية سنة ٢٠٠٢ يتضمن قسماً مفصلاً عن الوضع القانوني، وسهولة التسجيل، والإدارة، والتنظيم. وقد أجاب تسع وأربعون مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر على هذه الأسئلة ويرد أدناه استعراض للنتائج.

وأغلبية مؤسسات التمويل الأصغر تقام باعتبارها منظمات غير حكومية محلية (من بينها مؤسسات ورابطات). إلا أن الاتجاه السائد في المنطقة كان يتمثل في تسجيل مؤسسات التمويل الأصغر أو إعادة تسجيلها وفقاً لقانون الشركات في بلدها، كخيار مؤسسي مفضل. وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كانت هناك بالفعل سبع شركات: اثنتان في الأراضي الفلسطينية المحتلة (إحدهما شركة تستهدف الربح والأخرى شركة لا تستهدف الربح)، وواحدة في لبنان (تستهدف الربح)، وأربع في الأردن من بينها واحدة كانت في السابق منظمة غير حكومية وأعيد تسجيلها.

الشكل ٣-١٢: الوضع القانوني [بيانات سنة ٢٠٠٢]



والبنوك الثلاثة هي بنك القاهرة والبنك الأهلي للتنمية في مصر، وهما مصرفان تجاريان مرخص لهما حسب الأصول، وبنك تنمية خاص في تونس، هو بنك التضامن (BTS).

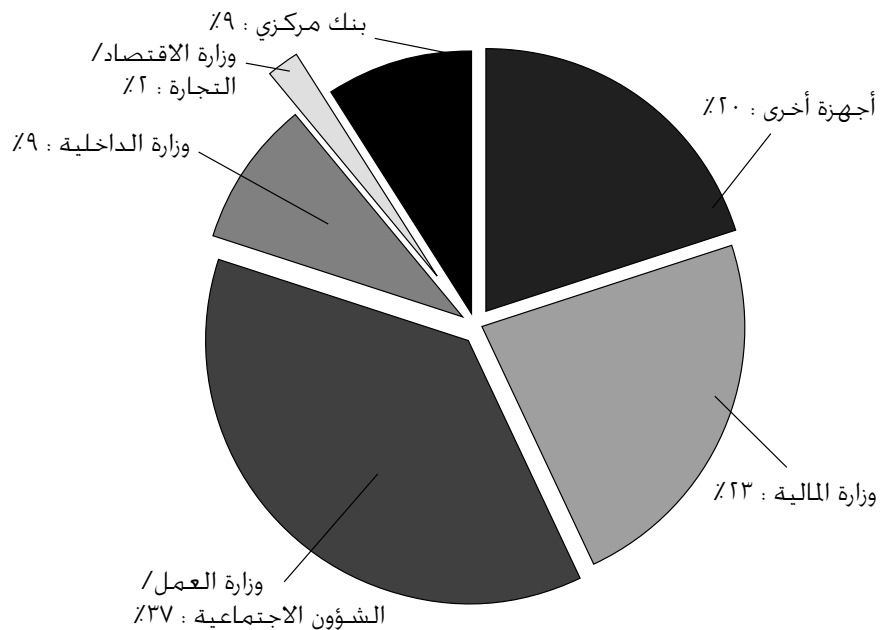
أما فئة "المؤسسات الأخرى" فهي تشمل تعاونية (في اليمن)، وثلاث مؤسسات للتمويل الأصغر تعمل تحت مظلة الأمم المتحدة/الأونروا (في الأردن والأراضي الفلسطينية المحتلة ولبنان)، ومشروعين في اليمن ليس لهما أي شكل قانوني على الإطلاق. وفي الوقت ذاته أصبح أحدهما شركة بينما أصبح الآخر مؤسسة.

ومع أن ما يقرب من ٨٠٪ من مؤسسات التمويل الأصغر أجابت بأنها لا تستهدف الربح (بسبب صياغة السؤال)، مسموح لمعظم المنظمات غير الحكومية بتحقيق ربح ولكن ليس مسموحاً لها بأن تحصل على أرباح - أي، بعبارة أخرى، بأن توزع شكلاً ما من أشكال العائد النقدي. ويوجد في سوريا المثال الوحيد للنموذج القائم على العضوية في المنطقة، والذي يدفع عوائد لحملة أسهمه باستخدام نظام لتقاسم الأرباح.

ولم تواجه غالبية مؤسسات التمويل الأصغر صعوبات فيما يتعلق بالتسجيل. وكان الاستثناء الملحوظ في الأراضي الفلسطينية المحتلة حيث واجهت ثلاث من مؤسسات التمويل الأصغر الخمس المشاركة صعوبات في هذا الصدد.

ولا يقبل أكثر من ٧٠٪ من مؤسسات التمويل الأصغر المدخرات - ويرجع هذا في حالة الغالبية منها إلى عدم السماح بذلك لها قانوناً. إلا أن قلة منها تقول إنها لا تريد أن تقبل المدخرات لأنها تعتبرها مصدراً للأموال باهظ التكلفة.

الشكل ٣-١٣: الجهاز الإشرافي [بيانات سنة ٢٠٠٢]



وبالنظر إلى أن أغلبية مؤسسات التمويل الأصغر هي منظمات غير حكومية، يخضع معظم تلك المؤسسات لإشراف - بطريقة أو أخرى - من جانب الجهات المعادلة لوزارات العمل أو وزارات الشؤون الاجتماعية في بلاد المنطقة. إلا أن ذلك لا ينطبق على جميع مؤسسات التمويل الأصغر الذي تمثل منظمات غير حكومية: فهناك منطقتان غير حكوميتين في الأراضي الفلسطينية المحتلة تشرف عليهما وزارة الداخلية، مما يستدعي التساؤل عما إذا كان التسجيل لدى وزارة من هذا القبيل والإشراف عليها من تلك الوزارة هو السبب في مواجهة مؤسسات التمويل الأصغر الفلسطينية صعوبات فيما يتعلق بالتسجيل.

الإطار ٣: خصائص مجلس إدارة جيد

بالنظر إلى التزايد المستمر في اختيار مؤسسات التمويل الأصغر في المنطقة شكل الشركة باعتباره الخيار القانوني الأمثل المتاح لها (من حيث إمكانية الحصول على رأس المال التجاري وتأمين محفظة قروضها)، من اللازم إيلاء قدر كبير من الاهتمام لاختيار المجلس وتكوينه. فأعضاء المجلس لا يجب فحسب أن يفهموا أهداف تقديم التمويل الأصغر القابل للاستدامة وأن يدعموا تلك الأهداف، بل يجب أيضاً أن يتوافر فيهم مزيج من المهارات والمؤهلات للمساعدة على توجيه ودعم نمو المنظمة. ولقد انتهى مؤخراً برنامج "MicroStart" في تعز باليمن من هذه العملية عند استعداده لتسجيل نفسه باعتباره أول شركة للتمويل الأصغر ذات غرض وحيد في البلد (مؤسسة "أوائل"). وفيما يلي الخصائص التي ارتئي أنها حاسمة الأهمية فيما يتعلق بأعضاء مجلس الإدارة المؤسسين:

- أن يفهموا أدوارهم الأساسية باعتبارهم أعضاء مجلس الإدارة فيما يتعلق بما يلي:
 - ✓ تحديد مهمة المنظمة وأهدافها وقيمها والدفاع عن ذلك كله.
 - ✓ توظيف المدير التنفيذي وتعيينه والإشراف عليه.
 - ✓ تقديم الدعم للمدير التنفيذي والإشراف عليه، واستعراض أداء المدير التنفيذي.
 - ✓ القيام بعملية التخطيط من أجل بناء منظمة قوية.
 - ✓ القيام بجمع الأموال وتكوين موارد قابلة للاستدامة.
 - ✓ كفاءة الرقابة والتخطيط الماليين.
 - ✓ البت في أداء المنظمة ورصده.
 - ✓ الترويج لصورة المنظمة وتعزيزها.
 - ✓ العمل كمحكمة استئناف.
 - ✓ استعراض أداء المجلس بوجه عام.
- أن يكونوا ملتزمين برسالة المنظمة ورؤيتها.
- أن يكون بوسعهم إضافة قيمة للمنظمة.
- أن تكون أقدامهم راسخة في ميادين كل منهم/أن تكون لديهم صلات قوية.

ومن الواضح أن البنوك المركزية تشرف على البنوك التي شاركت في المسح وذلك لأن تلك البنوك تخضع لقانون البنوك. وعلاوة على ذلك يشرف البنك المركزي في المغرب على صندوق للتسليف الزراعي، ويشرف البنك المركزي في الأردن على شركة لتقديم الائتمانات الصغرى، وهي شركة يملكها أحد البنوك. والبنك المركزي في مصر هو الجهاز الرئيسي المعني بوضع استراتيجية مصر في مجال التمويل الأصغر على صعيد البلد وهو يعترزم إقامة وحدة مخصصة للتمويل الأصغر في المستقبل. وتشرف وزارة المالية في المغرب على معظم مؤسسات التمويل الأصغر المغربية الأخرى وذلك لأن تلك المؤسسات مرخصة بموجب القانون.

الإدارة والتسيير

يوجد لدى غالبية مؤسسات التمويل الأصغر مجلس إدارة؛ أما المؤسسات التي لا يوجد لديها مجلس من هذا القبيل فهي إما مشاريع أو منظمات تابعة للأمم المتحدة. وتجتمع مجالس الإدارة على فترات متواترة: فما يقرب من ٥٠٪ منها يجتمع أكثر من ست مرات في السنة بينما تجتمع نسبة أخرى من تلك المؤسسات تبلغ ٣٦٪ عدداً من المرات يتراوح بين ثلاث وخمس مرات في السنة.

وتكون المجالس ضالعة في جميع مجالات صنع القرار الأساسية مثل: (أ) تعيين/ فصل المدير العام؛ (ب) الموافقة على الاستراتيجية وخطط العمل؛ (ج) الموافقة على الميزانيات؛ (د) الموافقة على مراجع حسابات خارجي، إن وجد؛ (هـ) الموافقة على زيادة عدد الفروع؛ (و) الموافقة على الالتزامات الرئيسية إزاء المانحين والبنوك؛ (ز) الموافقة على زيادات رأس المال. وترصد مجالس الإدارة جميعها نوعية محفظة القروض وأدائها ولكن رصد الربحية لا يحدث في جميعها: فنسبة تبلغ ٣٠٪ منها لا ترصد الربحية.

وتعطي البيانات انطباعاً بأن مجالس الإدارة نشطة وضالعة في كثير من مجالات صنع القرار. وبالنظر إلى التباين الواسع في نوعية أداء مؤسسات التمويل الأصغر، من الممكن التساؤل عما إذا كانت كلمة نشطة تعني أيضاً فعالة.

ولقد شهد أكثر من ٥٠٪ من مؤسسات التمويل الأصغر حدوث تغيرات كبرى على صعيد الإدارة خلال الفترة لأن المسؤول التنفيذي الأعلى أو المسؤول المالي الأعلى طُلب إليهما أن يرحلا (٢٥٪ من الحالات، وبخاصة في اليمن). وعلى الرغم من صعوبة تحديد علاقة سببية، من المثير للاهتمام ملاحظة أن رحيل هؤلاء المديرين أسفر في غالبية الحالات عن حدوث تحسُّن في الأداء (سواء من حيث نوعية محفظة القروض أو من حيث الكفاءة الذاتية).

١١-٣ برامج الإقراض التي ترعاها الحكومة

مازالت برامج الإقراض المدعومة من الحكومة تقدم ائتمانات صغرى زهيدة الثمن إلى عدد كبير من الناس في المنطقة. وكثرة من المؤسسات التي تفعل ذلك صغيرة للغاية ولا تؤثر في تطور صناعة التمويل الأصغر تطوراً صحياً. إلا أن بعضها مؤسسات كبيرة للغاية وتؤثر تأثيراً سلبياً على الصناعة بوجه عام. والمؤسسات الرئيسية هي: بنك التضامن التونسي، وصندوق التنمية والتشغيل

في الأردن، والصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر، وجهاز مكافحة البطالة في سوريا. وستصف الفصول الخاصة بكل بلد هذه الأجهزة بمزيد من التفصيل^{١٨}.

وهذه الأجهزة جميعها تملكها الحكومة أو تسيطر عليها مباشرة أو بطريقة غير مباشرة. وهدفها الإنمائي الرئيسي هو إيجاد فرص عمل (أو الحد من البطالة) و/أو التخفيف من وطأة الفقر. وبالنظر إلى أن هدفها لا يتمثل في أن تقدم، على أساس مستدام، الخدمات المالية إلى الفقراء أصحاب المشاريع الصغرى، ليس من الغريب أنها لا تطبق الممارسات السليمة المقبولة دولياً في برامجها. ومن ثم فإنها لا تفرض عادة أسعار فائدة مستدامة أو تقيس مؤشرات الأداء الأساسية مثل عدد العملاء/الزبائن النشطين، أو المحفظة المعرضة للخطر، أو الكفاءة، أو الربحية.

برامج إيجاد فرص عمل

إن المشكلة الرئيسية التي تواجه الحكومات في العالم العربي هي البطالة، لا التخفيف من وطأة الفقر. إذ يقدر أن عدد من سينضمون حديثاً لسوق العمل يبلغ ٤,٢ ملايين شخص سنوياً خلال السنوات العشر القادمة^{١٩}. ومع معدل البطالة الحالي البالغ حوالي ١٥٪، يعني هدف استيعاب العمال المتعطلين بالإضافة إلى المتحقين الجدد بسوق العمل أن ثمة حاجة إلى إيجاد ما يقرب من ١٠٠ مليون فرصة عمل بحلول سنة ٢٠٢٠، أي مضاعفة مستوى العمالة الحالي في المنطقة.

وقد استجابت الحكومات بوضع آليات لإيجاد فرص عمل. وهذا هو على وجه التحديد ما حدث في الأردن وسوريا. فعلى سبيل المثال، أنشئ جهاز مكافحة البطالة في سوريا بهدف إيجاد ٤٠٠ فرصة عمل في السنوات الخمس القادمة. وأقيم الصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر من أجل إيجاد فرص عمل ومن أجل التخفيف من وطأة الفقر الناجم عن حدوث اختلالات مؤقتة نتيجة لبرنامج الإصلاح الهيكلي للاقتصاد الكلي. ويزعم برنامج إقراض المشاريع الصغيرة التابع للصندوق الاجتماعي أنه يخلق ٥٠٠ ٠٠٠ فرصة عمل سنوياً.

وقد اختارت هذه الأجهزة جميعها تقديم الائتمانات الصغرى (وائتمانات المشاريع الصغيرة في بعض الحالات) كسبيل لتحقيق هدفها الإنمائي. إلا أنه من الواضح أن تقديم قروض مدعومة لا يمثل أجدى سبيل للعمل على إيجاد فرص عمل دائمة لأنه غالباً ما يدعم مشاريع الأعمال البدئية غير المثلى التي تكون فرص نجاحها محدودة. ومن المعترف به عموماً أن المتعطلين لا يكون كل شخص منهم لديه إمكانية كامنة لأن يصبح صاحب مشروع جيد وكثيرون منهم من الأفضل أن يعملوا لحساب شخص آخر. والحلول الملائمة للبطالة تتسم بقدر كبير من التعقيد، ولكن قد تكون الحلول الأكثر استدامة هي إصلاح الاقتصاد الكلي، والإصلاح القطاعي بما في ذلك الخصخصة، وتوفير برامج للتدريب المهني تكون أكثر استجابة لاحتياجات السوق.

ولا يمثل تقديم الائتمانات المدعومة أداة غير ملائمة فحسب لتحقيق أهداف إيجاد فرص عمل؛ بل يُعَرِّض للخطر أيضاً قطاع التمويل الأصغر ككل. فبانبعاث رسائل متباينة منه إلى المقترضين فيما يتعلق بالتكلفة الحقيقية للتمويل وجدية التزامات السداد (غالباً ما يعتبر المستفيدون من البرامج الحكومية أن تلك البرامج هي نظم للرعاية الاجتماعية لا يلزم سداد المبالغ فيها)، وهذه البرامج تقوِّض البرامج الأخرى التي تتبع الممارسات السليمة وتسعى إلى تحقيق استدامتها.

برامج التخفيف من وطأة الفقر

يستهدف أيضاً بعض الأجهزة الحكومية مثل الصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر تقديم ائتمانات لأشد الناس فقراً في بلادها، سواء كانوا من أصحاب المشاريع أو لم يكونوا كذلك. وهذا يمكن أن يكون أمراً خطيراً لأن الائتمان قد يزيد من قابلية أشد الناس فقراً للتأثر إذا لم تكن لديهم قدرة كافية على السداد وقد يتحول الائتمان بسهولة إلى دين في حالة حدوث هزة خارجية. وغالباً ما يجني أشد الناس فقراً فائدة أكبر من خدمات الادخار والودائع أو التأمين الأصغر، وهي خدمات تدعم استراتيجيات التليين الاقتصادي والتخفيف من المخاطر.

وعلى وجه الاجمال، يؤدي وجود نظم ائتمانات مدعومة كبيرة إلى تشويه البيانات القطرية ويفضي إلى الخصائص القطرية التالية: (أ) انخفاض النسبة المئوية للعميلات؛ (ب) ارتفاع متوسط أرصدة القروض غير المسددة مما يشير إلى أن أشد الناس فقراً لا يستفيدون منها؛ (ج) انخفاض الكفاءة مقيسة بعدد العملاء/الزبائن النشطين مقابل كل موظف من موظفي القروض؛ (د) انخفاض معدلات السداد، وإن كان من المستحيل عادة الحصول على بيانات دقيقة عن السداد من البرامج التي ترعاها الحكومات؛ (هـ) (في الغالب) ارتفاع النسبة المئوية للعملاء الريفيين، لأن من بين الأهداف الإنمائية لهذه البرامج القضاء على الهجرة الريفية من خلال إيجاد فرص عمل في المناطق الريفية.

بنوك الفقراء

إن بنوك الفقراء، التي بدأها برنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية، تمثل فئة أخيرة من فئات نظم الائتمان المدعومة حكومياً التي قد تُلحق الضرر بصناعة التمويل الأصغر. فهذه البنوك تستهدف أشد الفقراء فقراً المستبعدين من القطاع المالي. وهي تقدم ائتماناتاً مدعوماً لأعمال المشاريع البدئية الفردية والجماعية بدون اشتراط أي ضمانات. وتوفر البنوك أيضاً برامج لتحقيق التنمية الاجتماعية وتشجع الفقراء على الادخار.

ولقد أقام فعلاً برنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية بنكاً للفقراء (يسمى بنك الأمل) في اليمن كما أنه بصدد إنشاء بنك آخر في الأردن. وفي لبنان يجري الترخيص لبنك الرجاء للائتمانات الصغرى كما تجري مناقشات بخصوص نفس الموضوع في كل من السودان والمغرب وسوريا وموريتانيا وليبيا. ومع أن برنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية جدير بالثناء لإدراكه الحاجة إلى التمويل الأصغر في العالم العربي ولإيجاده وعياً بتلك الحاجة بين واضعي السياسات على أعلى مستوى الذين يسهل عليه الوصول إليهم، فإن الجوانب الأساسية لنهجه تثير القلق.

فعند النظر في المجموعة التي يستهدفها وفي منهجيته نجد ما يلي:

- غالباً ما لا يستفيد أشد الفقراء فقراً، أو أكثرهم عوزاً، وهم المجموعة المستهدفة من بنوك الفقراء، من الائتمان: بل إن الائتمان قد يؤدي في حقيقة الأمر إلى استئذانتهم وإلى زيادة ضعفهم.

- أظهرت التجربة في مجال التمويل الأصغر أن تمويل عمليات بدء مشاريع هو مهمة محفوفة بالمخاطر ينبغي في حالة القيام بها أن تقتصر على نسبة مئوية معينة من محفظة القروض القائمة.
 - الضمانة شيء جيد. ومع ذلك، بينما لا ينبغي أن تكون المعيار الأول لتقييم طلبات الحصول على قروض، ينبغي لمؤسسة التمويل الأصغر أن تحاول عند تعاملها مع قروض فردية أكبر أن تحصل على أي شيء يمكنها الحصول عليه، سواء كان عنزات أو ثلاجة (براداً) أو منقولات، أو حلياً.
 - يشكل تكرار منهجية بنك غرامين جزءاً كبيراً للغاية من هذا النهج. ولقد أثبتت التجربة عدم وجوب الدعوة إلى اتباع منهجية واحدة، وذلك لوجود مجال لاتباع طائفة من النهج. وبينما نجح تكرار منهجية بنك غرامين في مختلف أنحاء العالم، لم يتضح بعد ما إذا كانت تلك المنهجية مناسبة في جميع البلاد العربية.
- وعند النظر في الوضع المؤسسي والقانوني لبرنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية نجد ما يلي:
- لم يتكرر إلا بالكاد الشكل المؤسسي الذي يُروَّج له - وهو شكل البنك - وفي الحالات القليلة التي تحقق فيها ذلك فإن النجاح لم يكتب له. وبنك غرامين نفسه تطور من أسفل إلى أعلى بحيث بدأ كمنظمة غير حكومية صغيرة وتحول بعد ١٠ سنوات من تشغيله إلى بنك. وهذا يختلف عن تكرار النموذج من أعلى إلى أسفل.
 - مع أن تجنُّب التدخل الحكومي يُشار إليه باعتباره أحد عوامل النجاح، نجد في الممارسة العملية في اليمن والأردن أن الحكومة من حملة الأسهم وأن لها حقوقاً تصويتية. وعلاوة على ذلك، ليس من المسموح لحملة الأسهم أن يبيعوا أسهمهم، ومن ثم لا توجد استراتيجية خروج. ويتضح من التجربة في جميع أنحاء العالم أن البنوك المملوكة للحكومة (سواء كانت الملكية جزئية أو كلية) عرضة للتدخل في مجالات مثل أسعار الفائدة والفئات المستهدفة.
 - لا يحتاج بنك التمويل الأصغر، من حيث المبدأ، إلى معاملة تفضيلية أو خاصة، لا سيما في حالة عدم وجود شروط تعجيزية بشأن الحد الأدنى لرأس المال. ومن الممكن أيضاً أن يكون بنك تمويل أصغر جيد هيئة اعتبارية جيدة من حيث واجبات المواطنة ولا يوجد أي غبار، من حيث المبدأ، فيما يتعلق بدفع الضرائب أو أي رسوم أخرى. وفي حالة السعي إلى الحصول على إعفاءات معينة من الضرائب ومن الأنظمة الأخرى، ينبغي أن تنسحب هذه الاعفاءات على صناعة التمويل الأصغر ككل في أي بلد من أجل كفالة تعادل الأطراف في الحلبة. ولذلك فإن القوانين الخاصة التي تُعد من أجل إقامة هذه البنوك وإعفاءها من الضرائب لا تقضي إلى التطوير الصحي للنظام المالي.
- ومع أن مشاركة البنوك حاسمة الأهمية لنمو القطاع مستقبلاً، فإن أي محاولة لإقامة بنك متخصص ينبغي أن تتبع الممارسات السليمة المقبولة دولياً فيما يتعلق بصناعة التمويل الأصغر وينبغي أن تسعى لذلك إلى التمركز حول العملاء/الزبائن، وإلى أن تكون ذات وجهة تجارية، وإلى

أن تُدار إدارة مهنية. وينبغي توخي الحرص الواجب عند إقامة بنوك جديدة للتمويل الأصغر، ويتضمن ذلك إجراء دراسة جدوى بشأن نمذجة بنوك التمويل الأصغر وتحليل حساسيتها من أجل تقييم قدرة مشروع من هذا القبيل على البقاء. وتشير الأدلة المتناقلة من المنطقة إلى أن الحالة لا تكون كذلك دوماً.



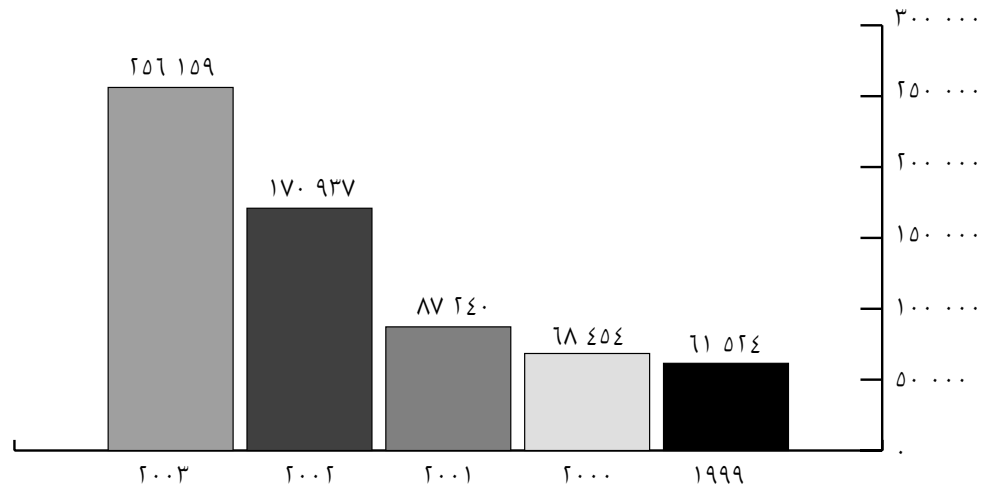
الفصل ٤: موجزات قطرية

٤-١ مصر

٦٦ ٣٧٢ ...	مجموع عدد السكان
٢٨ ٥٤٠ ...	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٤ ٠٧٧ ١٣٧	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
١ ٦٣٠ ٨٥٥	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٢٥٦ ١٥٩	عدد المقترضين النشطين
٪١٦	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
١ ٣٧٤ ٦٩٦	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٨٤	فجوة السوق كنسبة مئوية

لقد كانت مصر لسنوات كثيرة زعيمة التمويل الأصغر في المنطقة من حيث أعداد العملاء/الزبائن النشطين. إلا أننا رأينا، في المسح السابق، أن نمو القطاع بدأ يستقر فيما يبدو في أعقاب طفرة ملحوظة حدثت بعد سنة ٢٠٠١، كما هو مبين في الشكل الوارد أدناه:

الشكل ٤-١: عدد العملاء/الزبائن النشطين في مصر [١٩٩٩-٢٠٠٣]



وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان يوجد في مصر أكثر من ٢٥٠.٠٠٠ عميل نشط، كانت تخدم ما يربو على ٨٠٪ منهم سبع مؤسسات من مؤسسات التمويل الأصغر المستدامة تماماً (من بين المؤسسات التي شملها المسح المصغر الذي أُجري في سنة ٢٠٠٣ ومجموعها ٢٠ مؤسسة)٢٠. وكانت قيمة القروض الصغرى القائمة تتجاوز ٥٥ مليون دولار. وحقت مصر أيضاً زيادة في إقراض النساء: فبينما كانت النساء يشكلن ٢٥٪ فقط من العملاء/الزبائن في نهاية سنة ١٩٩٩، زادت هذه النسبة إلى ٣٥٪ بحلول نهاية سنة ٢٠٠٢ وإلى ٤٦٪ بحلول نهاية سنة ٢٠٠٣. وسنرى أدناه كيف يمكن عزو ذلك إلى إدخال المؤسسات التي تدعمها الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية الإقراض بضمان المجموعة للنساء، وهذه المؤسسات تسيطر على السوق إلى جانب بنك القاهرة والبنك الأهلي للتنمية.

ومن الممكن عزو النمو الباهر الذي تحقق في مصر إلى عاملين أساسيين هما: تنوع منتجات القروض من خلال إدخال الإقراض بضمان المجموعة (للنساء)؛ وتفعيل برامج تخفيض حجم القروض عن طريق البنوك، لاسيما عن طريق بنك القاهرة، وهما مبادرتان تولى رعايتهما المانح الرئيسي في هذا القطاع، وهو الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية.

٤-١-١ الخصائص والتجربة

تنوع المنتجات - إدخال نظام القروض بضمان المجموعة

لقد اتسمت صناعة التمويل الأصغر في مصر كما هو الحال في بلاد كثيرة في المنطقة بافتقار عام إلى تنوع المنتجات. وظلت الحالة كذلك حتى عهد قريب للغاية عندما بدأت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية في التشديد مجدداً على مشاريعها الإقراضية المرتبطة بالفقر، التي تُعرفها بأنها القروض التي تقل عن ٣٠٠ دولار.

وقد قامت مؤسسة "نوعية البيئة الدولية" (EQI)، وهي المؤسسة التي تقدم المساعدة التقنية في مصر للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية - بتصميم وتنفيذ منتج جديد هو الإقراض بضمان المجموعة للنساء في جميع المؤسسات السبع الشريكة للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، وذلك في محاولة منها لتقديم الخدمات إلى المزيد من الفقراء ولتحسين التوازن الذي تحققه بين الجنسين^{٢١}. وقبل ذلك الحين كانت المؤسسات تركز على الإقراض الفردي. ومع أن النساء لم يكن يُستبعدن، فقد كان الرجال يشكلون أغلبية المقترضين.

ويصف الإطار الوارد في الصفحة التالية برنامج البرامج التابع لجمعية رجال الأعمال في الإسكندرية (ABA) كمثال يصور منهجية الإقراض بضمان المجموعة المتبعة.

وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان يوجد لدى المؤسسات السبع معاً ٦٣.٠٠٠ عميلة نشطة تستفدن من القروض بضمان المجموعة، مع كون مؤسسة أسيوط هي أنجحها إذ كان لديها ٢٤.٠٠٠ مقترضة نشطة بحلول سنة ٢٠٠٣. وهذا يمثل ٤٠٪ من عدد عميلات المؤسسات النشطة، وهي نسبة تحققت في غضون ثلاث سنوات فقط. وعند مقارنة ذلك بالسنوات الخمس عشرة التي استغرقها تقديم الخدمات للعملاء المتبقين وعددهم ٩٠.٠٠٠ عميل، يمكن أن نرى الإمكانية الكبيرة المتاحة لتحقيق نمو التي تمثلها نماذج الإقراض بضمان المجموعة.

ويتضح من التطورات التي حدثت مؤخراً أن إدخال منتجات القروض الجديدة يمكن أن يساهم في التوسع مساهمة هائلة. ولكن على الرغم من النمو الأخير، ستؤدي البنية القانونية للمؤسسات كمنظمات غير حكومية فضلاً عن تركيزها المناطقي (وهو عائق نفسي أكثر منه عائق قانوني) إلى جعل بلوغها نطاقاً ضخماً أمراً بالغ الصعوبة. وقد كانت إحدى الإجابات لذلك هي إقامة المزيد من المؤسسات: فقد أقيمت أربع مؤسسات جديدة في السنوات الأخيرة، بحيث أصبح مجموع المؤسسات ١١ مؤسسة. إلا أن هذا يتطلب قدراً كبيراً من استثمارات الموارد من أجل بناء قدرة مؤسسية وشبكات من الفروع، وهو ما يمكن أن يقال إنه ليس أجدى سبيل لزيادة الخدمات فعالية من حيث التكلفة بالنسبة لسوق مصر التي يوجد فيها نقص شديد في الخدمات.

الإطار ٤: برنامج براعم للمشاريع الصغرى التابع لجمعية رجال الأعمال في الإسكندرية (ABA)

يستهدف برنامج براعم للمشاريع الصغرى أشد الفقراء فقراً، وبخاصة الأسر المعيشية التي تعيلها إناث. ويركز البرنامج على كل من المجتمعات الحضرية والريفية المنخفضة الدخل. ويتمثل هدف البرنامج في مساعدة النساء على بدء و/أو زيادة أنشطة مدرة للدخل لتحسين مستويات معيشتهم. ويرمي البرنامج أيضاً إلى تحسين المستويات الاجتماعية والثقافية والصحية للأسر المعيشية المشاركة التي تعيلها إناث، وكذلك أفراد أسرهن.

ويستخدم البرنامج منهجية الإقراض بضمان المجموعة. إذ تشكل خمس نساء من نفس الحي مجموعة. وفي حين أن القروض فردية فإن النساء يكفلن سداد بعضهن بعضاً. وتتفاوت أحجام القروض من ٢٥ دولاراً إلى ١٢٥ دولاراً وتُسد على أقساط أسبوعية. وتتراوح مدة استحقاق القرض من ١٠ أسابيع إلى ٤٠ أسبوعاً.

وبالنظر إلى الطابع المحدد والاحتياجات المحددة للأسر المعيشية الفقيرة التي تعيلها إناث، يمزج البرنامج بين الخدمات المالية وغير المالية في نفس الصفقة. وفي كل شهر يُعقد اجتماع صديقات لما يتراوح بين ثلاث وخمس مجموعات من نفس الحي. وقبل الاستماع تختار المشاركات موضوعاً مثل نظافة الأسرة، والوقاية من التلوث، والتصرف في النفايات الصلبة، والحصول على بطاقات الهوية، والأمية. وتوظف جمعية رجال الأعمال في الإسكندرية (ABA) أفراداً متخصصين في هذه المجالات أو منظمات متخصصة في هذه المجالات لتقديم حلول مستبصرة وعملية في اجتماع الصديقات.

وعلاوة على برنامج البراعم، أدخلت الجمعية نظام تقديم منح صغرى. ويستهدف برنامج "نحو العمالة الذاتية" من يكونون أكثر ضعفاً، وبخاصة النساء والشباب غير العاملين، وهو يقوم على أساس الاعتقاد بأن التنمية يجب أن تبدأ بأفكار الناس وتجربتهم وأن تستفيد من مهاراتهم ووقتهم. وتُصرف المنح الصغرى (أي رأس المال البدئي) على دفعتين متعادلتي. وتُصرف الدفعة الأولى بناءً على الشروط التالية: ينبغي لمن يحصل عليها (١) أن يخطط ويدير نشاطاً من أنشطة المشاريع، (٢) أن يعمل ثماني ساعات كحد أدنى كل يوم لمدة ثلاثة أشهر، (٣) أن يخطط للتوسع في مشروعه ويواصل ذلك التوسع. ولا تُصرف الدفعة الثانية إلا إذا كان مشروع الفرد مازال نشطاً بعد ثلاثة أشهر وإذا كان الحاصل على المنحة يعمل ثماني ساعات يومياً كل يوم. وبإستطاعة الناجحين أن ينتقلوا، بعد حصولهم على الدفعة الثانية، إلى برنامج الإقراض بضمان المجموعة. وبرنامج "نحو العمالة الذاتية" تموله تبرعات من أعضاء الجمعية وقطاع الأعمال بوجه عام. ويديره على أساس طوعي موظفوها وعملاؤها الذين يحصلون على ائتمانات صغرى.

تفعيل عملية تخفيض الحجم في مصر

يشير تخفيض الحجم إلى إقامة برامج للتمويل الأصغر في البنوك القائمة فعلاً. وتُستخدم عبارة "تخفيض الحجم" للتعبير عن تخفيض حجم القروض التي يقدمها أي بنك تجاري عادي لكي يخدم المشاريع الصغرى، لأن تلك المشاريع تحتاج إلى قروض أصغر كثيراً مما يحتاج إليه الأفراد ذوو صافي رأس المال المرتفع أو مما تحتاج إليه الشركات ذات صافي رأس المال المرتفع.

وتستخدم البنوك، في برامج تخفيض الحجم، الأساليب التي تمثل أفضل الممارسات المستمدة من التمويل الأصغر وتطبقها على العمليات المصرفية. وتطبيق هذه الأساليب يساعد البنوك على الحد من تكاليف المعاملات ومخاطرها. وتتضمن هذه الأساليب ما يلي:

- لا مركزية عملية صنع القرار المتعلقة بالقروض؛
- استخدام معايير تقييم تستند إلى التدفق النقدي والشخصية بدلاً من أن تستند إلى الأصول والمستندات؛
- إقامة علاقات مستمرة مع العملاء/الزبائن إلى جانب تنفيذ نظم لتمحيص القروض ورصدها فضلاً عن نظم لتتبع العملاء/الزبائن؛
- وجود موظفي قروض متفانين، غالباً ما يكونون معينين حديثاً من المناطق المستهدفة؛
- جعل موظفي القروض مسؤولين عن منح القروض فضلاً عن تحصيل مبالغ التسديدات، ومكافأتهم على أساس أدائهم في هذه المجالات؛
- تحديد أسعار فائدة ورسوم تعبر عن التكاليف والمخاطر تعبيراً مناسباً.

وغالباً ما تكون البنوك عازفة عن الانخراط في برنامج لتخفيض الحجم، وبخاصة إذا كانت تجازف بأموالها. ومن الممكن فهم هذا العزوف، لأن البنوك تتصور أن المشاريع الصغرى محفوفة بمخاطر شديدة وأن التكاليف مرتفعة للغاية. وغالباً ما يدل برنامج تخفيض الحجم بالنسبة لأي بنك على أن إقراض هذه الفئة المستهدفة يمكن أن يكون مربحاً. وعملاً على تنحية هذا العزوف جانباً مع تكوين محفظة قروض كبيرة بدرجة كافية في الوقت ذاته لتحقيق التعادل والبدء في تحقيق أرباح، قد يكون تقديم بعض الإعانات للبنك أمراً له ما يبرره. وقد تشمل هذه الإعانات، تبعاً للظروف المحلية، (أ) تغطية جزء من التكاليف التشغيلية الابتدائية (مثل مرتبات ومكافآت موظفي القروض) إلى حين بلوغ نقطة التعادل، (ب) تقاسم المخاطر الابتدائية، (ج) تقديم أموال القروض إلى البنك في حالات حدوث نقص في السيولة.

والمساعدة الفنية ضرورية لإشراك البنوك وينبغي أن تتقبلها البنوك بسهولة. إلا أن أهم شرط للنجاح هو وجود التزام من جانب الإدارة العليا بالبرنامج. فتقديم قروض للمشاريع الصغرى يمثل خياراً استراتيجياً ولا ينبغي أن يتبنى هذا الخيار كل بنك. إذ لا ينبغي أن يصبح أي بنك ضالماً في التمويل الأصغر إلا عندما يرى تلاؤماً استراتيجياً بين أهدافه وهذه الفئة المستهدفة.

٤-١-٢ تحديات المستقبل: تهيئة بيئة قانونية ومؤسسية تمكينية

على الرغم من النتائج الباهرة التي تحققت بين بضعة من كبار مقدمي التمويل الأصغر، تظل هذه الصناعة ككل متخلفة نسبياً، مع وجود طلب محتمل ضخم على التمويل الأصغر في مصر غير ملبي إلى حد كبير. ويتضح من التقديرات التقريبية أن هذه الصناعة يمكن أن يتراوح عدد عملائها بين مليونين و ٣ ملايين عميل، في حين أن ما يُقدَّر بـ ٢٥٠.٠٠٠ شخص هم فقط الذين يمكنهم حالياً الحصول على الخدمات المالية. ونتيجة لذلك فإن معدل اختراق السوق في مصر من بين أدنى المعدلات في المنطقة.

الإطار ٥: حالة انخراط بنك: بنك القاهرة

ربما كانت مغامرة بنك القاهرة الناجحة في مجال التمويل الأصغر سيتعذر حدوثها لو لم يكن هناك التزام سياسي على مستوى عالٍ بتحسين سلامة القطاع المصرفي في مصر. فقد حل محل الإدارة العليا لأربعة بنوك مملوكة للدولة، من بينها الإدارة العليا لبنك القاهرة، موظفون مهنيون مصرفيون على أعلى مستوى سبق في الغالب أن اكتسبوا خبرة كبيرة في الخارج. وقد أُسندت إلى هؤلاء المديرين ولاية واضحة هي: تحسين الوضع المالي للبنك. وعلاوة على ذلك، تناقص كثيراً أيضاً الضغط الحكومي على هذه البنوك الذي يرمي إلى قيامها بتقديم قروض للمؤسسات المملوكة للدولة المتعثرة مالياً.

وكان لزاماً على بنك القاهرة أن يحصل على أموال من أجل الوفاء بولايته الجديدة. وكان هذا معناه أولاً خفض التكاليف، وإعادة تشكيل العمليات الداخلية في البنك، وتحسين استخدام موظفيه الذين يعملون عمالة ناقصة إلى حد كبير. وكان الحصول على أموال معناه أيضاً زيادة الإيرادات، ولا يحقق ذلك تقديم قروض إلى المؤسسات المملوكة للدولة المتعثرة مالياً. ومن ثم سعى البنك إلى استهداف مجموعات جديدة.

وبدعم مالي من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية وبمساعدة فنية من الشركة الاستشارية المعروفة "EQI"، انخرط بنك القاهرة في مجال التمويل الأصغر. وكانت الصيغة واضحة وهي: التدريب، وتقديم الحوافز، والتسويق. ودُعي الموظفون الذين كانوا يعملون عمالة ناقصة في فروع البنك البالغ عددها ٩٧ فرعاً إلى الانضمام إلى برنامج للإقراض الأصغر بوصفهم موظفي قروض. وجرت عملية تدريب مستفيضة لهم وتلقوا مكافآت أداء كبيرة تصل إلى ثلث مرتباتهم الأساسية.

وقد تطوع موظفون كثيرون لتبني هذا الخيار المهني: بحيث تجاوز عددهم ٦٦٠ موظفاً في نهاية سنة ٢٠٠٣. وأصبح لديهم إحساس بالإنجاز لأنهم تحولوا من موظفين غير منتجين إلى موظفين منتجين إلى حد بالغ ويلقون تقديراً أيضاً، لاسيما من جانب الإدارة العليا التي أظهرت التزاماً واضحاً إزاء البرنامج واهتماماً شديداً به. ومعايير تقييم موظفي القروض معايير شفافة للغاية، وهو ما يمثل تغييراً إلى حد كبير عما كان يحدث في الماضي.

وفي غضون سنتين ونصف السنة تجاوز عدد العملاء/الزبائن النشطين لبنك القاهرة ٤٥٠٠٠ عميل وبلغت قيمة المحفظة القائمة ما يتجاوز ١٤ مليون دولار. أما المحفظة المعرضة للمخاطرة (التي تتجاوز ٣٠ يوماً) فهي أقل من ٥,٠٪. ومعدل الاحتفاظ بالعملاء/الزبائن منخفض ولكنه يتحسن، مما يشير إلى تحسُّن تجاوب البنك مع احتياجات العملاء/الزبائن. ويؤكد بنك القاهرة أن ربحية محفظة القروض الصغرى تتجاوز ضعف ربحية محفظة القروض التي تُسَدَّد بشكل عادي في أفضل البنوك أداءً.

ولم تُستخدم أي ضمانات خارجية. فقد استخدم البنك أمواله لكي يُقرضها. ويدفع البنك أيضاً مرتبات موظفي القروض ومكافاتهم. وقد تجاوزت قليلاً قيمة المساعدة الفنية ١,١ مليون دولار، أي ما يمثل سنتين اثنتين مقابل كل دولار أُنفق، وهو ما يتماشى إلى حد كبير مع البرامج الأخرى لتخفيض الحجم في العالم.

وتشير خصائص أخرى، يؤكد أنها استعراض قطاعي مشترك أجرته المجموعة المصرفية Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW Banking Group)/برنامج الأمم المتحدة الإنمائي/صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال في سنة ٢٠٠٣، إلى أن صناعة التمويل الأصغر لم تبلغ مرحلة النضج على مستويات متعددة.

السياسة الحكومية

لا يوجد وضوح في السياسات الحكومية بشأن التمويل الأصغر، مع استمرار الممارسات التشويهيّة (من جانب كل من الحكومات والمانحين) مثل نظم الائتمان المدعومة واستهداف العملاء/الزبائن. وقانون تنمية المشاريع الصغيرة الذي صدر مؤخراً هو محاولة من جانب الحكومة لزيادة وضوح وتطابق السياسات التي تحكم هذا القطاع. إلا أن لغة القانون الغامضة تثير هي نفسها أوجه قلق للقطاع ككل.

ومع أن القانون يتعلق أساساً بالمؤسسات الصغيرة لا بالتمويل الأصغر، فإنه يُسمى صراحة الصندوق الاجتماعي للتنمية باعتباره الوزارة الفعلية لتنمية المشاريع الصغيرة والمسؤولة عن تنسيق القطاع والتخطيط له بوجه عام. وبالنظر إلى أن الصندوق كانت لديه تاريخياً نظم ائتمان مدعوم وبرامج إقراض ميسّسة إلى حد شديد، فإن ذلك يثير حفيظة الكثيرين من العاملين في هذه الصناعة. إذ أن الصندوق، على الرغم من جهوده لتبني ممارسات سليمة مقبولة دولياً من خلال مشاريع رائدة، لم يعمم تماماً هذه الممارسات في جميع برامجها.

ومن حُسن الطالع أن القانون لا يتمادى بحيث يجعل الصندوق الاجتماعي هو الجهة المنظمة لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة أو جهة الترخيص لذلك التمويل. إلا أنه يُفسح المجال أمام الصندوق لوضع الأنظمة التنفيذية للقطاع (في حدود القانون) ولتنفيذ أحكامه من خلال مشاركة وتنسيق جميع الأطراف. وقد يشمل ذلك فيما يُتصور الحدود القصوى لأسعار الفائدة في محاولة "لتوحيد" التسعير في السوق، وهو ما من شأنه أن ينطوي على تأثير خطير يتمثل في تثبيط تحقيق مزيد من النمو فضلاً عن تثبيط مشاركة القطاع الخاص. ولذلك، ثمة حاجة ماسة إلى تحديد هذا الدور التنسيقي وكفالة أن تكون الخطوط التوجيهية الناجمة ذات طابع تيسيري لا ذات طابع تقييدي.

وأخيراً، يقترح القانون إنشاء صناديق لتنمية المشاريع الصغيرة في كل المحافظات. ووجود بنية تمويلية موازية للمشاريع الصغيرة منفصلة عن القطاع الخاص ولكنها تقدم ائتمانات مدعومة إلى نفس السوق (أي إلى أصحاب المشاريع الصغيرة والصغرى) بعيد تماماً عن أن يكون هو الحل الأمثل، وقد يعرّض للخطر قطاع التمويل الأصغر في المستقبل.

المستوى القانوني/التنظيمي

يفتقر قطاع التمويل الأصغر إلى بنية قانونية لدعم تكوين بنوك لا تتلقى ودائع، وبنوك متخصصة تتلقى ودائع، أو شركات للتمويل الأصغر. ويوجد نموذجان أساساً للتمويل الأصغر هما: نموذج المنظمة غير الحكومية ونموذج تخفيض الحجم - أي تقديم التمويل الأصغر عن طريق البنوك.

ويفتقر القطاع أيضاً إلى أي بنية تحتية داعمة مثل المكاتب الائتمانية، أو وكالات التصنيف، أو خدمات المحاسبة أو مراجعة الحسابات، أو أطر التنظيم الذاتي، من أجل إضفاء الطابع التجاري على القطاع.

وأخيراً، يبدو أن القطاع نفسه تنقصه رؤية أن يكون مستقلاً عن دعم المانحين، بحيث إنه يعتمد اعتماداً شديداً على منح المانحين وعلى التمويل بشروط ميسرة دون أن تكون لديه استراتيجية واضحة لاكتساب الطابع التجاري.

المستوى المؤسسي

يتسم القطاع بقاعدة رأسمالية ومؤسسية محدودة بين مقدمي التمويل الأصغر. فبينما تتقيد أغلبية مؤسسات التمويل الأصغر المصرية بالممارسات السليمة المقبولة دولياً، مازالت مؤسسات أخرى كثيرة تعاني من ضعف قدرتها الإدارية وهياكل ملكيتها، والافتقار إلى الشفافية، وعدم القدرة على أن تتحول إلى مؤسسات مالية رسمية.

ويفتقر القطاع المصرفي بوجه عام إلى القدرة المؤسسية والرغبة في خدمة المجموعة المستهدفة وهي المشاريع الصغرى، وإن كان يبدو أنه يتغير بدخول بنك القاهرة مؤخراً هذه السوق وباستكشاف بنوك أخرى مهتمة بدخول هذه السوق.

ويفتقر القطاع إلى تنوع المنتجات. فالائتمان هو المنتج المالي الرئيسي الذي تقدمه مؤسسات التمويل الأصغر ويُقدّم بصفة رئيسية إلى الرجال (باستثناء المنتج الجديد المتمثل في الإقراض

الإطار ٦: استراتيجية مصرية قومية للتمويل الأصغر

في ٢٣ شباط/فبراير ٢٠٠٤ وقّع مكتب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في القاهرة ومعهد الأعمال المصرفية المصري التابع للبنك المركزي المصري وثيقة مشروع لأول مبادرة مشتركة مع صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال والمجموعة المصرفية KfW Banking Group والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية: بناء استراتيجية قومية للتمويل الأصغر في مصر.

ويرمي هذا المشروع إلى توجيه الجهود الحكومية المبذولة حتى الآن على أساس إجراء حوار أكثر تنسيقاً بين أصحاب المصلحة نحو إيجاد صناعة تمويل أصغر ناضجة. وهذا يستند إلى الاعتقاد بأن إمكانية الحصول الدائمة على الخدمات المالية للأسر المعيشية الفقيرة والمنخفضة الدخل ومشاريعها الصغرى سيكفلها تطوير قطاع التمويل الأصغر وإدماجه تدريجياً في القطاع المالي الرسمي. وبتعزيز الجهود على وضع الاستراتيجية من أجل تطوير الصناعة ككل، يرمي المشروع إلى تحديد إطار لزيادة كفاءة وفعالية التدابير الحكومية وغير الحكومية وتدابير المانحين المتضافرة في هذا القطاع. وسيتحقق ذلك عن طريق ما يلي:

- ١- وضع رؤية مشتركة للعمل على وجود قطاع تمويل أصغر تجاري متكامل بذاته؛
- ٢- صياغة سياسة واستراتيجية قوميتين لدعم الإصلاحات اللازمة على صعيد السياسات، والتغييرات القانونية والتنظيمية، وإقامة البنية التحتية المالية الحاسمة الأهمية؛
- ٣- وضع خطة عمل بالتنسيق مع السلطات المصرية، التي ستقدم قائمة بالأنشطة ذات الأولوية إلى حكومة مصر. وقد يبدي المانحون دعمهم استناداً إلى اهتمامهم وولايتهم والموارد المتاحة لهم.

بضمان المجموعة الذي سبق تناوله أعلاه). وعلاوة على ذلك، يُقدّم الائتمان في الأغلب إلى أنشطة مشاريع. وهناك افتقار إلى الائتمانات التي تقدم لأغراض الاستهلاك (مثل دفع الرسوم المدرسية أو الفواتير الطبية)، كما يوجد افتقار إلى خدمات الدفع، أو التحويلات النقدية، أو خدمات التأمين. وبينما تتوافر على صعيد البلد خدمات إيداع من أجل العملاء/الزبائن ذوي المستوى الأصغر وذلك من خلال مكاتب البريد وقنواتها التوزيعية الواسعة، فإن هذه الخدمات تقدم بمعزل عن طائفة أوسع من الخدمات المالية.

ومن الواضح أنه على الرغم مما تحقق من أوجه تقدم في مصر نحو تطبيق الممارسات السليمة بوجه عام على مستوى التجزئة، مازال التمويل الأصغر ككل بعيداً عن أن يكون صناعة ناضجة قادرة على مواجهة تحديات اكتساب الطابع التجاري وبلوغ حجم هائل. ومازال معظم الدعم المقدم لهذه الصناعة ممولاً من المانحين والحكومة عن طريق الاستثمارات المؤسسية المباشرة بدلاً من تقديم الدعم للقطاع ككل. وهذا الدعم لن يكون كافياً لتلبية الطلب الكامل ولن يكفل استدامة إمكانية تقديم الخدمات للأسر المعيشية الفقيرة والمنخفضة الدخل. وثمة حاجة، من أجل سد فجوة تقديم الخدمات وكفالة إمكانية الحصول باستمرار على التمويل، إلى إدماج صناعة التمويل الأصغر تدريجياً ضمن القطاع المالي الرسمي، مما يتيح طائفة متنوعة من الخدمات المالية للمشاريع الصغرى. ولكن الإدماج، بطبيعة الأمر، لن يكون له معنى إلا إذا تحقق بالتوازي مع إصلاح القطاع المصرفي ككل حيث يمثل تنويع المنتجات بما يتجاوز الائتمانات البسيطة تحدياً.

٥ ١٧١ ٠٠٠	مجموع عدد السكان
١ ٦٥٤ ٠٠٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٢٣٦ ٣٩٨	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٩٤ ٥٥٥	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٢٤ ٣٤٨	عدد المقترضين النشطين
٪٢٦	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
٧٠ ٢٠٧	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٧٤	فجوة السوق كنسبة مئوية

يحتل الأردن مكانة فريدة في المنطقة لكون جميع مؤسسات التمويل الأصغر فيه التي تتبع الممارسات السليمة منشأة كشركات، إحداها شركة تستهدف الربح وثلاث شركات لا تستهدف الربح^{٢٢}. ومن بين هذه الشركات يعتبر صندوق إقراض المرأة أقدم وأكبر مؤسسات التمويل الأصغر حالياً التي تتبع الممارسات السليمة في هذا البلد. ولقد بدأ الصندوق في سنة ١٩٩٤ كمشروع في إطار برنامج إنقاذ الطفولة؛ ثم تحول بعدئذ إلى منظمة غير حكومية تدار محلياً ثم تحول بعد ذلك إلى شركة. أما الشركات الثلاث الأخرى فقد تأسست حديثاً في سنة ١٩٩٩/٢٠٠٠ في إطار مشروع ممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية.

وقد أُختير شكل الشركة القانوني للتغلب على الصعوبات المرتبطة بقانون المنظمات غير الحكومية في إطار وزارة التنمية الاجتماعية، التي حظرت على المنظمات غير الحكومية تقديم المساعدة المالية إلى المشاريع الصغرى والصغيرة. وبالنظر إلى عدم وجود أي تشريع تمكيني آخر لمؤسسات التمويل الأصغر في الأردن، رُئي أن الأنسب هو قانون الشركات الخاضع لوزارة الصناعة والتجارة.

وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان لدى مؤسسات التمويل الأصغر الأربع مجتمعة التي تتبع الممارسات السليمة ما يقرب من ١٧ ٠٠٠ عميل وكانت قيمة محفظة قروضها القائمة تتجاوز ١٢ مليون دولار. وتشكل النساء نسبة قدرها سبعة وسبعون في المائة من العملاء/الزبائن ويعيش ١٨٪ من العملاء/الزبائن في المناطق الريفية. وعمق الخدمات ضحل للغاية في الأردن: إذ يبلغ متوسط رصيد قروض العملاء/الزبائن في مؤسسات التمويل الأصغر الأردنية ٧٢٨ دولاراً، أي ما يمثل ٥٤٪ من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. إلا أنه من الجدير بالذكر أن العمق يتفاوت تفاوتاً واسعاً بين مؤسسات التمويل الأصغر الأربع، مع استهداف مؤسسة منها هي صندوق إقراض المرأة أشد الناس فقراً ومع استهداف إحدى الشركات التي يملكها بنك من هم ليسوا الأشد فقراً. وفي الواقع تستهدف مؤسسات التمويل الأصغر الأربع المجموعة الكاملة من العملاء/الزبائن بدءاً من الفقراء إلى ذوي الدخل المنخفض بل وربما حتى إلى العملاء/الزبائن ذوي الدخل المتوسط. وصندوق إقراض المرأة هو الذي يتزعم السوق من حيث عدد العملاء/الزبائن النشطين، إذ تتجاوز حصته من السوق ٤٠٪.

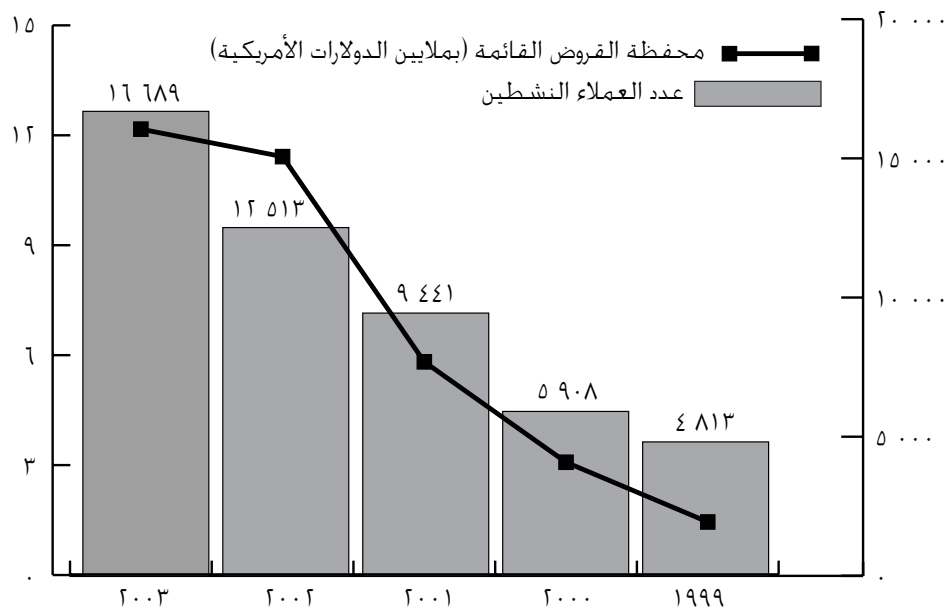
٤-٢-١ خصائص السوق

البرامج التي ترعاها الحكومة

على الرغم من وجود أربع مؤسسات للتمويل الأصغر تتبع الممارسات السليمة، تظل صناعة التمويل الأصغر في الأردن عرضة للتهديد من جانب البرامج الائتمانية المدعومة الكبيرة، وأكبرها هو صندوق التنمية والتشغيل. ومن بين البرامج الأخرى من هذا القبيل بنك التنمية الصناعية والصندوق الوطني للمساعدة اللذان يقدمان قروضاً بتيسيرات شديدة للأسر المعيشية الفقيرة، وهذه التيسيرات هي في حقيقة الأمر عبارة عن منح. وقد أظهر استعراض أُجري في سنة ٢٠٠١ أن المقرضين في الأردن غير القادرين على الاستمرار بلغت محفظة قروضهم القائمة ٩٠ مليون دولار (أي ٦٤ مليون دينار أردني) وذلك بالمقارنة بالمحفظة القائمة لمؤسسات التمويل الأصغر التي تتبع الممارسات السليمة التي بلغت قيمتها زهاء ٦ ملايين دولار وقتئذ والتي بلغت ما يقرب من ١٣ مليون دولار في نهاية سنة ٢٠٠٣.^{٢٣}

ومؤسسات التمويل الأصغر الأربع التي تتبع الممارسات السليمة ترى أن وجود معروض هائل من الائتمان المدعوم هو العقبة الرئيسية التي تحد من نموها^{٢٤}. ويبين الشكل ٤-٧ أن نمو الشركات الأربع كان أصلاً نمواً شديداً إلا أنه استقر في سنة ٢٠٠٣. كما يُرى أن تناقص الطلب يمثل عقبة، باعتبار أن الأردنيين الذين يفضلون العمل لحساب شخص آخر بدلاً من ممارسة نشاط لحسابهم الخاص تتزايد أعدادهم أكثر فأكثر. ويرد أدناه بمزيد من التفصيل استعراض للمعوقات.

الشكل ٤-٢: عدد العملاء/الزبائن النشطين ومحفظة القروض القائمة لمؤسسات التمويل الأصغر التي تتبع الممارسات السليمة في الأردن [من سنة ١٩٩٩ إلى سنة ٢٠٠٣]



٤-٢-٢ معوقات النمو المستدام

حُدثت في تموز/يوليه ١٩٩٨ المعوقات العشرة الأشد إلحاحاً على صعيد السياسات وذلك تحت إشراف برنامج إنجازات المبادرات والنتائج الملائمة للسوق (AMIR) الذي تموله الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية. وقد جرت عملية تحديث لهذه الدراسة في حزيران/يونيه ٢٠٠٣ ويرد أدناه استعراض لأهم النتائج التي توصلت إليها كما ترد تعليقات عليها.

الائتمان المدعوم

ترى الدراسة التي أجراها البرنامج أنه ليس من الواقعي أن يُطلب إلى الحكومة إغلاق مؤسسات تقدم قروضاً زهيدة الثمن. إلا أنها توصي إما بأن تتجه هذه المؤسسات إلى تقديم الائتمان باستخدام أسعار السوق لتغطية التكاليف التي تتحملها فيما يتعلق بالأموال في سياساتها التسعيرية، كحد أدنى، أو أن تصبح مؤسسات تقدم بالجملة التمويل إلى مؤسسات أخرى في تلك الصناعة.

قانون ضريبة المبيعات

يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر أن تدفع ضريبة مبيعات قدرها ١٣٪ على دخلها من الفائدة. وسوف يؤثر ذلك على قدرتها على الصمود وعلى تسعيرها. وقد نجحت اثنتان من مؤسسات التمويل الأصغر في الحصول على مستند من السلطات الضريبية يعفيها من ضريبة المبيعات في الوقت الحاضر. ولم تنجح المؤسسات الأخرى في الحصول على هذا الإعفاء. وتدل هذه الظاهرة على الافتقار إلى معاملة جميع مؤسسات التمويل الأصغر معاملة واحدة استناداً إلى نفس الأسس، مما يزيد من إبراز الافتقار إلى التوحيد والشفافية في النظم والإجراءات التي تحكم تلك الصناعة.

الافتقار إلى وضع قانوني ملائم لمؤسسات التمويل الأصغر

مع أن مؤسسات التمويل الأصغر لها وضع قانوني باعتبارها شركات، فإنها لا تُعتبر مؤسسات "إقراض" خاصة كما أنها لا تخضع للإشراف. وتذكر صناعة التمويل الأصغر في الأردن بوضوح أنها تريد أن تخضع للتنظيم لكي تستغل الإمكانيات الكاملة للصناعة. إلا أنه ليس من الواضح السبب الذي يجعلها تسعى إلى التنظيم، لاسيما بالنظر إلى أنها لا تقبل المدخرات والودائع.

الافتقار إلى مكتب ائتماني

إن وجود مكتب ائتماني يمكن أي مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر أو أي بنك من تحديد ما إذا كان من يطلب قرضاً يوجد في ذمته فعلاً قرض غير مسدد إزاء جهة مالية أخرى. ويوجد أيضاً لدى المكاتب الائتمانية في كثير من البلاد قوائم سوداء تضم أسماء المقترضين ذو سجل الأداء السيئ ويمكن أيضاً في بعض الحالات أن تقدم هذه المكاتب معلومات عن التاريخ الائتماني لأي مقترض. ولقد كان البرنامج فعالاً في إنشاء مكتب ائتماني وصياغة قانون للإبلاغ الائتماني. وعلى الرغم من صدور قانون بشأن المكاتب الائتمانية في تموز/يوليه ٢٠٠٣، لم يُصدر بعد البنك المركزي الأردني تعليمات بشأن إصدار التراخيص.

الأعمال المصرفية الإسلامية

ليس مسموحاً للبنوك ولمؤسسات التمويل الأصغر في الأردن أن تمارس كلاً من الإقراض التجاري والتمويل الإسلامي. فهي إما أن تمارس أحدهما أو الآخر. ونتيجة لذلك لا تستطيع البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر أن تستغل إمكانات السوق الكاملة.

قانون الاستثمار

يهيئ قانون تشجيع الاستثمار بيئة ملائمة للاستثمار بالنسبة للمشاريع الكبيرة إلا أنه لا توجد حوافز للمشاريع الصغرى والصغيرة. وترى مؤسسات التمويل الأصغر أن هذا يحد من سوقها وأن من اللازم وجود قوانين خاصة تحكم إنشاء المشاريع الصغرى والصغيرة والتشريعات المتعلقة بها. ومرة أخرى، قد يتساءل المرء عن السبب في الحاجة إلى ذلك لأن مؤسسات التمويل الأصغر تُقرض المشاريع المسجلة فضلاً عن إقراضها المشاريع غير الرسمية.

السندات الإذنية وإنفاذ المطالبات

ليس للسندات الإذنية، التي تكون مرفقة بسند القرض، حالياً نفس الثقل القانوني الذي تتسم به الشيكات التي تحمل تاريخاً متأخراً، مما من شأنه أن يجعلها ملزمة قانوناً بدرجة أكبر بالنسبة للعملاء ويجعلهم يعترفون بها. وعلاوة على ذلك، على الرغم من أن السندات الإذنية لها قدر من الثقل القانوني، فإن اللجوء إلى المحكمة فيما يتعلق بهذه السندات هو عملية باهظة التكلفة وتستغرق وقتاً كبيراً. وبشكل الضعف العام في نظام المحاكم معوقاً ليس فحسب بالنسبة لصناعة التمويل الأصغر بل أيضاً بالنسبة لجميع الصناعات الأخرى.

٤-٢-٣ آفاق المستقبل

لقد أعد صندوق الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية مشروع قانون يقضي بإنشاء بنك الفقراء، الذي سيكون بنكاً أهلياً لتمويل المشاريع الصغيرة. ومع أن صناعة التمويل الأصغر لا تعترض على إنشاء هذا البنك بحد ذاته، يتألف الكثير من المعوقات المذكورة أعلاه في مشروع القانون. ففي مشروع القانون، سيُعفى البنك من جميع الضرائب والدمغات والرسوم في حين أن مؤسسات التمويل الأصغر لا يسري عليها هذا الإعفاء. وعلاوة على ذلك، يساور القلق مؤسسات التمويل الأصغر لأن البنك، الذي ستملكه الحكومة بالاشتراك مع صندوق الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية، سيقام باعتباره كياناً اعتبارياً خاصاً يدعمه قانون تأسيسه، وسيمارس الإقراض التجاري فضلاً عن التمويل الإسلامي، وهو شيء غير مسموح به حالياً لا في البنوك ولا في مؤسسات التمويل الأصغر.

وقد مارس البرنامج (برنامج "AMIR") الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية عملاً دعائياً مع حكومة الأردن لكي تعامل جميع مؤسسات التمويل الأصغر العاملة في البلد معاملة متساوية. وطُلب، تحديداً، إلى الحكومة أن تطبق على جميع مؤسسات التمويل الأصغر في البلد نفس الإعفاءات الضريبية والإعفاءات من الرسوم وغير ذلك من التصاريح الخاصة الممنوحة للبنك الأهلي لتمويل المشاريع الصغيرة المتوخى تأسيسه. ونجح البرنامج في ذلك في نيسان/أبريل ٢٠٠٤ عندما وافق مجلس الوزراء على الطلب.

٤-٣ لبنان

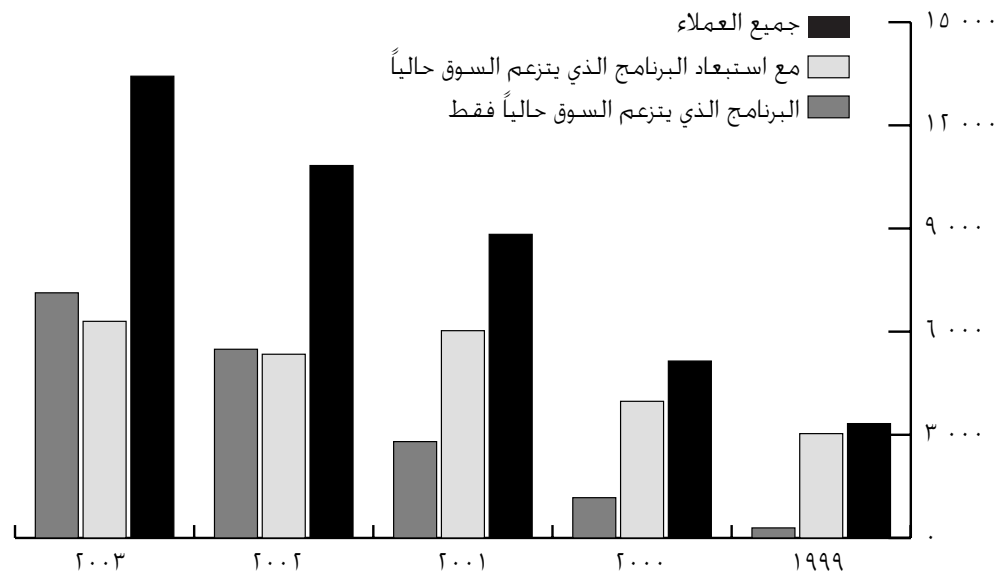
٤ ٤٤١ ٠٠٠	مجموع عدد السكان
١ ٣٣٢ ٣٠٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
١٩٠ ٣٢٩	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٧٦ ١٣١	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٣١ ٤٢٩	عدد المقترضين النشطين
٪١٨	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
٦٢ ٧٠٢	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٢٨	فجوة السوق كنسبة مئوية

٤-٣-١ النمو المحدود

لقد كان نمو صناعة التمويل الأصغر في لبنان بطيئاً بالمقارنة بالبلاد الأخرى في المنطقة. ففي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان لدى لبنان ١٣ ٥٠٠ عميل نشط، أي أن عدد العملاء/الزبائن فيه كان أقل من جاره الأفضل حالاً، وهو الأردن. وتشكل النساء خمسة وثلاثين في المائة من العملاء/الزبائن، ويعيش ٢٢٪ من العملاء/الزبائن في المناطق الريفية.

ومن الممكن أن يُعزى أساساً النمو المحدود الذي تحقق في البلد إلى انضمام وافد جديد إلى القطاع، هو برنامج "أمين" المنبثق عن مشروع الإسكان التعاوني (CHF). ومع أن برنامجاً واحداً في البلد (برنامج المجموعة) كان هو الذي يسيطر على السوق في السنوات السابقة، فقد احتل برنامج "أمين" الآن تلك المكانة كزعيم لتلك السوق. وإذا استبعدنا هذا البرنامج الجديد من المجاميع - كما هو مبين أدناه - لوجدنا أن السوق لم تحقق إلا قدرأ ضئيلاً من النمو في السنوات الثلاث الماضية، بل إنها انكمشت في سنة ٢٠٠٢.

الشكل ٤-٣: عدد العملاء/الزبائن النشطين شاملاً البرنامج الذي يتزعم السوق في لبنان ومع استبعاده [١٩٩٩-٢٠٠٣]



الإطار ٧: وجود شركة للخدمات المالية من أجل التمويل الأصغر: حالة برنامج "أمين"، لبنان

لقد بدأ برنامج "أمين" كمشروع ممول من مؤسسة الإسكان التعاوني في إطار منحة مقدمة من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، ثم تحول إلى شركة تستهدف الربح في أيار/مايو ٢٠٠٣. ويقدم البرنامج الخدمات لمحافظ القروض الصغرى الخاصة بالبنوك التجارية على أساس دفع رسم مقابل خدماته. وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان البرنامج يعمل مع بنكين اثنين (من خلال ٤٠ فرعاً). ويوجد لدى البنكين معاً أكثر من ٧١٠٠ عميل نشط ومحفظة قروض قائمة تتجاوز قيمتها ٥ ملايين دولار. وفي أوائل سنة ٢٠٠٤ انضم إلى البرنامج بنك ثالث. ويتوقع البرنامج أن يخدم ٢٠.٠٠٠ عميل نشط في غضون السنوات الخمس القادمة. كما انضم مؤخراً بنكان آخران إلى البرنامج.

ويكف موظفو القروض في البرنامج عادة بالعمل في أحد فروع البنك. ويروج موظفو القروض للبرنامج، ويساعدون المقترضين في إعداد طلبات الاقتراض، ويقومون بفحص الطلبات، ويرصدون القروض بعد صرفها بما يتضمن أعمال المتابعة في حالة التخلف عن السداد. والبنوك مسؤولة عن تجهيز عقود القروض، وصرف قيمة القروض، وتحصيل التسديدات. وتستخدم البنوك (جزءاً من) أموالها السائلة الخاصة بها لأغراض القروض وتتحمل المخاطرة الائتمانية.

وعملاً في بادئ الأمر على إيجاد مجال مريح للبنوك للمشاركة في البرنامج واكتساب ثقة في هذا النوع من الإقراض، تقاسم البرنامج مع البنوك مخاطر التخلف عن السداد. وكانت الترتيبات المحددة لتقاسم المخاطر تختلف بحسب البنك: ففي بعض الحالات يكون هذا التقاسم مباشراً بحيث يخصص البرنامج/مؤسسة الإسكان التعاوني جانباً من الأموال من أجل إقراضها. ويتقاسم البنك مع البرنامج كل المبالغ التي تسدد (أي مبلغ الفائدة وأصل الدين) وفقاً لحصة تمويل البرنامج للقرض المقدم من الباطن. وفي حالة التخلف عن السداد يخسر البرنامج فوراً حصته من قيمة القرض المالي المقدم من الباطن.

وفي حالات أخرى يقدم البنك سيولة بنسبة ١٠٠٪ مع قيام البرنامج بدفع قيمة أصل القرض المقدم من الباطن بعد التخلف عن السداد وذلك بحد أقصى معين متفق عليه يمثل نسبة مئوية من (الخسائر الأولى) للمحفظة القائمة الإجمالية. إلا أن معدل المتأخرات كان منخفضاً للغاية (إذ كانت المحفظة المعرضة للمخاطرة التي تتجاوز معدل التخلف في سدادها ٣٠ يوماً ١٪) ومن ثم فإن الاستخدام الفعلي لآلية تقاسم المخاطر محدود. وفي جميع الحالات يهدف البرنامج إلى إنهاء آليات تقاسم المخاطر تدريجياً بحيث يصل إلى المرحلة التي تقدم فيها البنوك جميع الأموال لأغراض الإقراض.

وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان البرنامج قاب قوسين أو أدنى إلى الاستدامة ويغطي جميع تكاليفه التشغيلية من دخل الرسوم التي يحصل عليها (وفي حالة اشتراكه في تمويل قروض من الباطن، كان يغطي تلك التكاليف أيضاً من دخله من الفوائد). ورغبة البنوك في أن تدفع رسماً للبرنامج مقابل خدماته وفي أن تواصل العمل معه إنما تشير إلى أنها تحصل على إيراد نقدي من الإقراض الأصغر. وعلاوة على ذلك، يدر أصحاب المشاريع الصغرى، عن طريق البيع المتبادل، دخلاً آخر للبنوك علاوة على ما يتحصل لها من دخل عن طريق فوائد القروض.

ومن الواضح أن السؤال الرئيسي هو مدى قدرة هذا النموذج على الاستدامة. فمن ناحية، من الممكن القول بأن البنك الذي يكون ملتزماً استراتيجياً بالإقراض الأصغر من شأنه أن يستغني، بمرور الوقت، عن البرنامج وبذلك يزيد هامشه. ومن ناحية أخرى، يقدم البرنامج خدمات ومهارات متخصصة، وبخاصة من حيث بدء القروض ورصدها بكفاءة، ومن ثم قد لا تكون البنوك مهتمة باكتساب هذه المهارات والخدمات داخلياً.

وأغلبية البنوك ليست ملتزمة استراتيجياً بالانخراط على نحو متعمق في التمويل الأصغر. وبالنسبة لهذه البنوك، يتسم نموذج البرنامج بالفعالية: فالبرنامج يستخدم موظفيه والبنية التحتية للبنوك من أجل تقديم الخدمات لأصحاب مشاريع صغرى كثيرين ومن أجل بلوغ الحجم اللازم بسرعة، بينما تحقق البنوك دخلاً مقابل خدمة لم تكن لتقدمها لولا ذلك.

ولم يساعد فحسب وجود هذا البرنامج الجديد في القطاع على دفع عجلة النمو، بل إنه أدخل أيضاً نموذجاً جديداً للتمويل الأصغر في المنطقة هو: شركة خدمات مالية تخدم محافظ القروض الصغرى للبنوك التجارية على أساس دفع رسم مقابل الخدمة (انظر الإطار الوارد في الصفحة السابقة).

٤-٣-٢ مبادرة الاتحاد الأوروبي الأخيرة

حتى عهد قريب كان لبنان البلد الوحيد في المنطقة الذي ذُكر فيه أن نقص أموال (المانحين) من أجل إقراضها بعد ذلك يمثل عائقاً للنمو. وقد تغير ذلك بإدخال جهاز ممول من الاتحاد الأوروبي، هو جهاز الصندوق الاقتصادي والاجتماعي للتنمية، الذي أقيم من أجل المساهمة في إيجاد فرص عمالة والتخفيف من وطأة الفقر في البلد. وقد قاوم هذا الصندوق، على الاختلاف من صناديق اجتماعية أخرى كثيرة عالمياً، الترويج لهدفي الإقراض المدعوم من أجل إيجاد فرص عمل والتخفيف من حدة الفقر وحاول اتباع نهج مختلف تماماً لحفز تقديم الخدمات بين مؤسسات التمويل الأصغر اللبنانية.

وكان لدى الصندوق ما يدعوه إلى الاعتقاد بأن بعض مؤسسات التمويل الأصغر العاملة في القطاع تفتقر إلى الكفاءة إلى حد كبير وتتبدى أوجه عدم الكفاءة هذه على شكل تكاليف تشغيلية مرتفعة وبالتالي أسعار فائدة مرتفعة بالنسبة للمقترض النهائي. فقد كانت النسبة المئوية السنوية لأسعار الفائدة الخاصة ببعض مؤسسات التمويل الأصغر في لبنان تتجاوز ٤٠٪، مما أصبح فيما يبدو المستوى المقبول. وقد دعا الصندوق مؤسسات التمويل الأصغر المؤهلة إلى تقديم عطاءات من أجل الحصول على مبلغ كبير من الأموال لكي تقرضها بعد ذلك (١,٢ مليون يورو). وكان من شأن مؤسسات التمويل الأصغر التي تقدم عطاءات على أساس أنها ستفرض أدنى سعر فائدة بالنسبة للمقترض النهائي - مع إظهارها في الوقت ذاته أن هذا السعر سيغطي جميع التكاليف التشغيلية والمالية - أن تحصل على الأموال من الاتحاد الأوروبي لكي تُستخدم في إقراضها بعد ذلك في مناطق معينة من لبنان (وبخاصة في الشمال والجنوب).

وتوقع الصندوق أن تعرض مؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر سعر فائدة أقل من السعر السنوي البالغ ٤٠٪، ولكنه دُهِش عندما عرضت إحدى المؤسسات سعراً للفائدة كان أقل من السعر السائد بمقدار النصف.

وتثير قصة العطاءات الموصوفة أعلاه بعض الأسئلة المثيرة للاهتمام:

- هل كانت أسعار الفائدة مرتفعة للغاية بادئ ذي بدء وإذا كانت كذلك فما هو السبب الدافع إليها: هل كان زيادة الأرباح إلى أقصى حد أم عدم كفاءة البرنامج؟
- هل العطاء الفائز كان يستند حقاً إلى بنية تكلفة مستدامة أم أن الرغبة في الحصول على مصدر جديد من الأموال ستؤدي إلى خسائر في المستقبل؟
- كيف سيفسر "الفائز" أسعار الفائدة الأدنى كثيراً لمقترضيه الحاليين، وهم عملاء في المناطق التي ستعرض فيها أسعار الفائدة الأقل الجديدة؟
- ما هو التأثير الذي سيُخلّفه على الصناعة ككل تقديم ائتمان أصغر بأسعار فائدة أقل كثيراً؟

والأمل معقود على أن يلقي المسح القادم المتعلق بالتمويل الأصغر في المنطقة قدراً من الضوء على أجوبة هذه الأسئلة.

٤-٣-٣ تحديات النمو في المستقبل

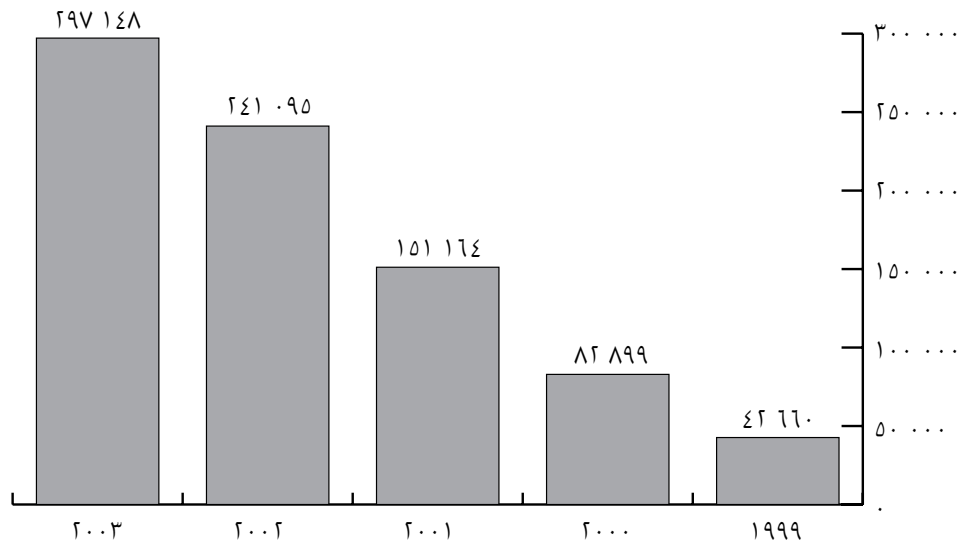
يبدو أن عاملين مازالا يحدان من النمو في لبنان. فأولاً، السوق نفسها محدودة، مع أن الفقر يتزايد بوضوح. ثانياً، يبدو أن القطاع نفسه، مع بعض الاستثناءات، يفتقر إلى الدافع إلى النمو وإلى السعي بهمة إلى طرح منتجات جديدة على عملاء جدد. وثمة برامج كثيرة صغيرة الحجم للغاية، بحيث لا تقدم سوى بضع مئات فقط من القروض سنوياً، وتفتقر إلى ما يلزم من تمويل وقدرة مؤسسية ورؤية لكي تتحول بسرعة من برامج إلى مؤسسات. وربما تسيطر مؤسسة واحدة كبيرة أو مؤسستين كبيرتين على القطاع، مما من شأنه ألا يسهم في وجود منافسة صحية تسفر عن تحسين الكفاءة وتسفر عن الابتكار في مجال المنتجات.

٤-٤ المغرب

٢٩ ٦٤١ ٠٠٠	مجموع عدد السكان
١ ٥٥٩ ٩٩٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
١ ٦٥١ ٤٢٧	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٦٦٠ ٥٧١	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٢٩٧ ١٤٨	عدد المقترضين النشطين
٪٤٥	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
٣٦٣ ٤٢٣	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٥٥	فجوة السوق كنسبة مئوية

إن المغرب من بين أفضل البلاد التي شملها المسح من حيث الأداء. إذ يوجد لدى المغرب ١٣ مؤسسة مسجلة من مؤسسات التمويل الأصغر، اثنتان منها هما شركتان تابعتان لبنوك عامة. والمغرب هو الذي يتزعم السوق في المنطقة حيث يبلغ عدد العملاء/الزبائن النشطين فيه ما يقرب من ٣٠٠ ٠٠٠ عميل وتتجاوز قيمة محفظة القروض القائمة فيه ٦١ مليون دولار. وقد كان النمو في عدد العملاء/الزبائن النشطين في المغرب هائلاً (الشكل ٤-٦). ومن الملاحظ أن مؤسستين اثنتين من مؤسسات التمويل الأصغر، هما ”الأمانة“ و”زكورة“، كانتا مسؤولتين عن هذا النمو. ففي نهاية سنة ٢٠٠٣ كانت هاتان المؤسستان تخدمان ٧٣٪ من العملاء/الزبائن النشطين. وإذا أضفنا مؤسسة كبيرة ثالثة هي مؤسسة البنك الشعبي، فإن هذه المؤسسات الثلاث تخدم أكثر من ٩٠٪ من جميع العملاء/الزبائن.

الشكل ٤-٤: نمو عدد العملاء/الزبائن النشطين في المغرب [١٩٩٩-٢٠٠٣]



وجود أكبر عدد من العملاء/الزبائن النشطين في المغرب يؤثر تأثيراً كبيراً على الإحصاءات الإقليمية وبخاصة على المتوسطات الإقليمية. ويبين الجدول ٤-١ الإحصاءات الإقليمية شاملة بيانات المغرب والإحصاءات الإقليمية غير شاملة بيانات المغرب.

الجدول ٤-١: المؤشرات الإقليمية الأساسية مع شمول المغرب وبدونه

البند	نسبة المغرب	المنطقة شاملة المغرب	المنطقة بدون المغرب
النسبة المئوية للعمليات (مع استبعاد سوريا)	٪٧٧	٪٦٠	٪٤٨
متوسط رصيد القروض كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (مع شمول سوريا)	٪١٤	٪٢٤	٪٣١
عدد العملاء/الزبائن مقابل كل موظف من موظفي القروض (إنتاجية موظفي القروض) (مع استبعاد سوريا)	٢٨٥	١٧٦	١٠٣
النسبة المئوية للعملاء الذين تخدمهم مؤسسات التمويل الأصغر مستدامة تماماً (مع شمول سوريا)	٪١٠٠	٪٧٣	٪٣٤

٤-٤-١ الخصائص والتجربة

عمق تقديم الخدمات

إن قطاع التمويل الأصغر المغربي فريد في المنطقة لتوجهه نحو العميلات بوجه خاص. فمؤسستا التمويل الأصغر الرئيسيتان، وهما زكورة والأمانة، اللتان تخدمان معاً كما ذُكر من قبل ٪٧٣ من السوق، لديهما كلتاهما هدف صريح يتمثل في تقديم الخدمات المالية للنساء الفقيرات. وبالنظر إلى أن النساء عالمياً يكن من بين أشد الناس فقراً في المجتمع، من المنطقي أن يكون عمق تقديم الخدمات في المغرب (مقيساً بمتوسط رصيد القروض القائمة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) هو الأدنى أيضاً.

وعلاوة على ذلك، يمثل الإقراض بضمان المجموعة منهجية الإقراض السائدة في المغرب، والبرامج التي تتبع تلك المنهجية تكون أحجام قروضها أقل كثيراً من البرامج التي تتبع منهجيات الإقراض الفردي. وفي منهجية الإقراض بضمان المجموعة، يشكل الفقراء مجموعة. ويحصل أعضاء أفراد المجموعة على قروض فردية ولكن كلاً منهم يكفل سداد الآخر. وهذه الآلية لا تنجح إلا عندما تكون أحجام القروض الفردية لأفراد المجموعة صغيرة نسبياً؛ وإلا فإن أفراد المجموعة لن يكونوا راغبين في أن يكفل كل منهم الآخر ولا قادرين على ذلك.

وتزيد القروض بضمان المجموعة عادة مع وجود تسديدات ناجحة. وغالباً ما تُستخدم منهجية الإقراض بضمان المجموعة فيما يتعلق بأصحاب المشروعات الصغرى الأشد فقراً. وتعرض بعض مؤسسات التمويل الأصغر قروضاً فردية بعد أن يكون المقترض قد نجح في استكمال عدد معين من "دورات" القرض بضمان المجموعة. وهذا يمكن المقترض من الحصول على قروض أكبر مما يكون أمراً حقيقياً في إطار منهجية الإقراض بضمان المجموعة. وعند تقديم قرض فردي، تُلتزم ضمانات أخرى مثل الأصول أو مرتبات العاملين.

وتفسر أيضاً سيطرة منهجية الإقراض بضمان المجموعة ارتفاع إنتاجية موظفي القروض في المغرب. فالإقراض بضمان المجموعة يؤدي إلى تناقص تكاليف المعاملات بالنسبة لمؤسسة التمويل الأصغر لأن المؤسسة تتعامل مع مجموعة واحدة بدلاً من التعامل مع حفنة من الأفراد. ويحدث الصرف والتسييد عادة في اجتماعات المجموعة، مما يؤدي أيضاً إلى زيادة إنتاجية موظف القروض. ومن المناسب الاستشهاد بمقولة أن النساء أكثر فقراً ولذلك يحصلن على قروض أصغر حجماً. إلا أن المسألة أعقد كثيراً من ذلك وغالباً ما تكون أسباب حصولهن على قروض أصغر حجماً تلميها الأوضاع الاجتماعية والثقافية. وهذا موضَّح بالتفصيل في الإطار الوارد أدناه^{٢٥}.

الإطار ٨ : السقف الزجاجي في المغرب : تحديات النمو بالنسبة لصاحبات المشاريع الصغرى

لقد كشف البحث الذي أجرته إحدى مؤسسات التمويل الأصغر الرئيسية في المغرب في سنة ٢٠٠١، وهي مؤسسة الأمانة، بشأن السوق من أجل زيادة فهم احتياجات عملائها عن وجود قدر كبير من عدم التماثل بين الجنسين بحسب حجم المشاريع - وكشف بالتحديد عن أن النساء تكون مشاريعهن عادة أصغر كثيراً، مقيسة بصافي الربح الشهري وقيمة الأصول، من مشاريع نظرائهن الذكور. ويكشف التحليل اللاحق لقاعدة بيانات الأمانة بشأن المقترضين بأكملهم أن هذا النمط صحيح بل وأكثر وضوحاً مما كان يُعتقد سابقاً.

وكشف البحث عن وجود عوائق كثيرة تحول دون توسُّع النساء في مشاريعهن، وهي عوائق متجذرة في المواقف الاجتماعية - الثقافية السائدة نحو المرأة، وهي مواقف تحبذ المرأة التي تبقى في البيت. أما النساء اللاتي يجدن أنفسهن "مضطرات" إلى اقتحام الاقتصاد غير الرسمي بسبب ارتفاع بطالة الذكور وتزايد تكاليف المعيشة فإنهن يتعرضن لمزيد من المعوقات من حيث ما يلي:

- نوع المشروع: فأغلبية النساء يعملن في قطاعين فرعيين اثنين - هما التطريز/الخطاطة والتجارة، وهو ما يمثل في الغالب امتداداً لعملهن في الأسرة ولكن مع وجود قدر كبير من المنافسة وإمكانية نمو محدودة.
- موقع المشروع: إذ تضطر نساء كثيرات إلى جعل موقع مشاريعهن هو المنزل لتحقيق التوازن بين مشاريعهن ومسؤولياتهن الأسرية الأخرى؛ وهذا يحد من أنواع وحجم المشاريع التي يمكن أن ينخرطن فيها.
- الوقت المخصص للمشروع: فالنساء جميعهن كن يضطررن إلى موازنة العمل المأجور أثناء أداء مسؤولياتهن الأسرية الأخرى، مما يحد من الوقت الذي يمكن أن ينفقنه على مشاريعهن.
- مجموعة المهارات: فأغلبية النساء لم تكن لديهن سوى خبرة ضئيلة سابقة في مجال تنظيم المشاريع وكن أميات.
- إعادة الاستثمار المحدودة في المشروع: فقد كان من بين أهم العوائق التي واجهت النساء وجود ضغط مستمر يدفعهن إلى سحب رأس مال المشاريع من أجل مصروفات الأسرة، في ضوء النظر إلى عمل المرأة على أنه مكمل لدخل الأسرة. وأثبت الأبناء غير العاملين أن تكلفتهم باهظة على وجه الخصوص بالنسبة للأمهات.
- وقد استنتجت النساء أن من الأيسر أن ينجحن في المشاريع إذا كن أكبر سناً (بحيث يكون الأطفال قد نموا فعلاً) أو مطلقات (بحيث تكون أعمالهن المنزلية أقل ويكون لديهن قدر أكبر من سلطة اتخاذ القرار)؛ وإذا كن يُجندن تدبير وقتهن، وتتاح لهن سبل الحصول على رأس مال.

المصدر: Women World Banking.

نطاق تقديم الخدمات

إن الزيادة الضخمة التي طرأت على نطاق تقديم الخدمات في المغرب ترجع بصفة رئيسية إلى رؤية مديري ومجالس إدارة مؤسسات التمويل الأصغر الرئيسية الثلاث، وإلى همتهم والتزامهم. إلا أن بلوغ نطاق هائل معناه أيضاً إمكانية الحصول على مصادر تمويل كبيرة، سواء كانت أموال مانحين (مثل التمويل المقدم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية على هيئة منح)، أو الأموال (شبه) الحكومية (مثل التمويل على هيئة منح المقدم من صندوق الملك الحسن الثاني)، أو الأموال التجارية (مثل القروض المصرفية).

وقد اعتمدت مؤسسات التمويل الأصغر جميعها على حصتها هي من رأس المال (حقوق ملكيتها) وإيراداتها المتحققة كمصدر رئيسي للأموال. ومع أن بعض تلك المؤسسات قد قام بتكوين قاعدتها الأصلية من حصة رأس المال بواسطة منح من المانحين (فعلى سبيل المثال، كانت مؤسسة "الأمانة" قد تلقت ٥,٧ ملايين دولار من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية بحلول سنة ٢٠٠٢)، أما مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى (مثل مؤسسة "زكورة") فقد قامت ببناء قاعدتها من حصص رأس المال بواسطة استثمارات من دوائر الأعمال المحلية، وتضمنت تلك الاستثمارات تبرعات من البنوك. وعلاوة على ذلك، كان صندوق الحسن الثاني، وهو "صندوق شبه اجتماعي"، فعالاً في زيادة نمو قاعدة رأس مال مؤسستي التمويل الأصغر الرئيسيتين: فقد تلقت مؤسسة "الأمانة" ٥ ملايين دولار وتلقت مؤسسة "زكورة" ٤ ملايين دولار من ذلك الصندوق.

وربما كان القانون المغربي للتمويل الأصغر (انظر الإطار) فعالاً أيضاً في تمكين مؤسسات التمويل الأصغر من اكتساب إمكانية الحصول على تمويل من البنوك التجارية، بالنظر إلى أنه يدعو إلى إصدار تراخيص لمؤسسات التمويل الأصغر، ومنحها وضعاً قانونياً محدداً في إطار وزارة المالية. ومما لا شك فيه أن هذا الوضع القانوني الواضح والترتيب الإشرافي قد أديا إلى زيادة ثقة البنوك فيما يتعلق بتقديم قروض إلى مؤسسات التمويل الأصغر. ويتبدى ذلك من نجاح كل من مؤسسة "زكورة" ومؤسسة "الأمانة" في التفاوض على قروض مصرفية وخطتهما للاقتراض أكثر من ذلك كثيراً من أجل مواصلة تمويل نموها.

وما زال قطاع التمويل الأصغر المغربي ككل إلى حد كبير، بالرغم من حجمه، في مرحلة توسيع سوقه. ويتبدى ذلك أساساً من الافتقار إلى تنوع المنتجات والتطبيق الواسع النطاق لمنهجية إقراض واحدة (الإقراض بضمان المجموعة). وتشير معدلات التسرب المرتفعة نسبياً التي يبلغ عنها معظم مؤسسات التمويل الأصغر إلى إن منتجات القروض المعروضة لا تتجاوب مع احتياجات السوق. فأغلبية مؤسسات التمويل الأصغر تعتمد فقط على تمويل المانحين كمصدر للأموال التي تقوم بإقراضها بعد ذلك.

إلا أن هناك، كما نذكر أعلاه، زعماء في هذه الصناعة يتحركون صوب مراحل توطيد السوق. فعلى سبيل المثال، بدأت مؤسسة الأمانة ومؤسسة البنك الشعبي في إجراء تعديلات في منهجية الإقراض بضمان المجموعة التي تتبعانها وذلك من أجل تلبية احتياجات العملاء/الزبائن لتلبية أفضل، ونحو البدء في تطبيق خطط أكثر مرونة للسداد وسياسات لتكوين مجموعات. وعلاوة على ذلك بدأت كل من مؤسسة "الأمانة" ومؤسسة "زكورة" في طرح منتجات قروض فردية. وقد

استثمرت مؤسسة واحدة على الأقل من مؤسسات التمويل الأصغر في مجال البحث والتطوير من أجل أن تتعلم المزيد من العملاء/الزبائن. واستثمرت مؤسسات أخرى من مؤسسات التمويل الأصغر في الارتقاء بمستوى نظم المعلومات الإدارية الخاصة بها ويتزايد أكثر فأكثر اعتماد بعض المؤسسات التي تترجم السوق على الأموال التجارية كمصادر للأموال التي تقوم بإقراضها بعد ذلك.

ومن اللازم لمؤسسات التمويل الأصغر المغربية، لكي تواجه تحديات المستقبل، أن تصبح مؤسسات تقدم منتجات متعددة، بحيث تنتقل من ثقافة يوجهها العرض إلى ثقافة يوجهها الطلب. ومن اللازم أن تستحدث مؤسسات التمويل الأصغر منتجات جديدة تستند إلى احتياجات العملاء/الزبائن. ومن اللازم وجود قدرة بحثية لديها ليس فحسب لتقييم احتياجات العملاء/الزبائن بل أيضاً لاستحداث منتجات جديدة.

الجدول ٤-٢: القوى التي تشكل التمويل الأصغر المغربي حالياً^{٢٦}

الوصف	القوى
<ul style="list-style-type: none"> يتلاشى من يقدمون تمويلاً بشروط تساهلية: فأموال المنح التقليدية تتناقص بشدة. والمتخلف منها يتزايد تركيزه على مؤسسات التمويل الأصغر، الأصغر حجماً وعلى المناطق الريفية. يركز المانحون الدوليون (وبخاصة الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية) على البنية التحتية القطاعية مثل الاتحاد الوطني لجمعيات التمويل الأصغر. التمويل التجاري وشبه التجاري متاح للمؤسسات الأكبر حجماً. وليس مسموحاً قانوناً بتلقي مدخرات وودائع. 	<p>من يقدمون أموالاً من أجل إقراضها بعد ذلك</p>
<ul style="list-style-type: none"> ليس من المرجح إقامة المزيد من مؤسسات التمويل الأصغر "التقليدية" وذلك بسبب الافتقار إلى رأس المال البدئي (الأموال البدئية). إلا أن مؤسسات غير تقليدية أخرى مثل البنوك التي يمكنها إقامة شركات تابعة لها قد تدخل هذه السوق. ومن الأمثلة التي حدثت مؤخراً بنك الائتمان الزراعي. 	<p>التهديد الذي تمثله المؤسسات الجديدة</p>
<p>هذا التهديد محدود نسبياً:</p> <ul style="list-style-type: none"> فأغلبية البنوك لا تُقرض إلا المشاريع المسجلة ذات التدفق النقدي الكافي والمستمر عن طريق حسابات مصرفية. على الرغم من انتشار شركات إقراض المستهلكين، سيظل إقراض المستهلكين قاصراً على الموظفين ذوي المرتبات فقط. إلا أن تمويل المستهلكين قد يؤدي إلى زيادة عبء دين الأسرة المعيشية التي تضم، على سبيل المثال، موظفاً يتقاضى مرتباً وصاحب مشروع أصغر واحد. مجموعات الادخار غير الرسمية قوية ولكن مبالغ المدخرات صغيرة. ليس هناك وجود قوي لمقرضي النقود (المرابين). 	<p>التهديد الذي تمثله المنتجات والخدمات البديلة</p>
<ul style="list-style-type: none"> زادت مطالب مشتري الخدمات المالية: إمكانات السوق بوجه عام كبيرة. تبدو معدلات الاحتفاظ بالعملاء/الزبائن منخفضة، مما يشير إلى أنهم ليسوا راضين عن الخدمات التي تقدم إليهم. قد يكون الإقراض بضمان المجموعة غير ملائم بالنسبة لبعض العملاء/الزبائن. زاد وعي العملاء/الزبائن بوجود المنافسين. 	<p>قدرة المشترين على المساومة</p>
<ul style="list-style-type: none"> من المتوقع أن تصبح محمومة، وبخاصة في المناطق الحضرية: على الرغم من أن السوق مازالت في مرحلة نمو ميكرو، فإنها بعيدة عن مرحلة التشبع؛ ويقدم المنافسون الرئيسيون فعلاً بعض المنتجات المتداخلة نوعاً ما. قد يُسهّم الافتقار إلى تنوع المنتجات في زيادة المنافسة، التي تستند إلى الأسعار. إلا أن إمكانية الحصول على التمويل هي التي ستكون العامل الرئيسي الذي يحدد بقاء كل مؤسسة/جمعية. 	<p>المنافسة بين المؤسسات القائمة</p>

وعلاوة على ذلك، بالنظر إلى الزيادة المتوقعة في التكاليف المالية لمؤسسات التمويل الأصغر (الناجمة عن زيادة الاقتراض التجاري) واحتمال انخفاض أسعار الفائدة على القروض النهائية (الناجم عن زيادة المنافسة)، لابد لمؤسسات التمويل الأصغر من أن تصبح أكثر كفاءة حتى من ذلك لكي تحافظ على هامش مقبول. ومن الممكن إزالة الضغوط التي تدفع إلى خفض أسعار الفائدة بالنسبة للمقترض النهائي إزالة جزئية عن طريق تنويع المنتجات.

ومؤسسات التمويل الأصغر أخذة في التحول إلى مؤسسات مالية كبيرة (نسبياً) ومن ثم فهي تحتاج إلى الارتقاء بمستوى نظم المعلومات الإدارية الخاصة بها ومهام إدارتها المالية. والأهم أيضاً هو الحاجة إلى الارتقاء بمستوى مواردها البشرية: أي الاحتفاظ بموظفين لديهم ولاء وملتزمين - وهو ما يمثل عصب أي مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر - ومن اللازم إدارة الموارد البشرية بعناية ومكافئتها.

٤-٤-٢ تحديثات المستقبل

لقد كان قانون التمويل الأصغر فعالاً في إيجاد إطار للتمويل الأصغر الذي يتبع الممارسات السليمة في المغرب. وقد أقيمت حتى الآن ١٣ جمعية للتمويل الأصغر. ومع أن بعض ممارسي التمويل الأصغر كانوا يخشون أن يشكل الحد الأقصى المفروض على سعر الفائدة الاسمي عائقاً، لم يحدث ذلك في الواقع لأن الحد الأقصى كان مفروضاً على السعر الاسمي وليس على السعر الفعلي السنوي.

ومع ذلك، مع بلوغ تلك الصناعة مرحلة أكثر نضجاً، توجد مواد في القانون أصبحت تشكل معوقات:

- إذ لا يمكن تقديم الائتمان إلا للأغراض الإنتاجية (المعرفة تعريفاً واسعاً بأنها النشاط الاقتصادي). والقطاع الأكثر نضجاً لا بد أن يقدم طائفة متنوعة من منتجات الائتمان من بينها ائتمان تمويل (تحسين) الإسكان وائتمان المستهلكين.
- بالنظر إلى أن أصحاب المشروعات الصغرى يقومون بتنمية وتطوير مشاريعهم بمرور الوقت، قد يشكل الحد الأقصى للقروض عائقاً لنموهم. والمحظوظون منهم (الذين توجد لديهم ضمانات جيدة) قد ينتقلون إلى البنوك أو إلى العدد المتزايد من شركات تمويل المستهلكين، ولكن كثيرين قد لا يكونون قادرين على القروض ذات الأحجام الأكبر، مما يعوق نموهم. ومن مصلحة مؤسسة التمويل الأصغر أن تحافظ على عملائها الجيدين لأن هذا يعزز تنويع محفظة القروض، ويحد من المخاطر، ويزيد من الربحية.
- قد يرغب بعض مؤسسات التمويل الأصغر الأفضل البدء في تلقي مدخرات (لا كمصدر فحسب للأموال بل أيضاً كخدمة مالية) بينما قد ترغب مؤسسات أخرى في تقديم خدمات التأمين الأصغر. إلا أنه لا ينبغي السماح لجميع مؤسسات التمويل الأصغر بقبول المدخرات: بل ينبغي قصر ذلك على المؤسسات التي تستوفي معايير أداء معينة ومحددة جيداً.

وسيقترن وجود بيئة قانونية أكثر تطوراً بوجود بيئة مؤسسية أكثر تطوراً. فعلى سبيل المثال، تنشأ الحاجة إلى جهاز أو مؤسسة تصنيف لمؤسسات التمويل الأصغر مع الزيادة المتوقعة حدوثها في الاقتراض من البنوك التجارية. ومع تزايد المنافسة، تنشأ حاجة أيضاً إلى إقامة مكتب ائتماني تستطيع فيه مؤسسات التمويل الأصغر أن تتأكد مما إذا كان من يطلب قرضاً يوجد قرض آخر في ذمته وتستطيع مؤسسات التمويل الأصغر أن تتبادل المعلومات عن المقترضين الواردة أسماؤهم في القائمة السوداء. ويتخذ اتحاد جمعيات التمويل الأصغر خطوات لإقامة مكتب ائتماني.

الإطار ٩: القانون المغربي المتعلق بالتمويل الأصغر

في سنة ١٩٩٦ عقد وزير المالية اجتماعاً مع مؤسسات التمويل الأصغر المغربية لبحث خيارات الحكومة التي ترمي إلى دعم ذلك القطاع الناشئ. وقد سلط الضوء في الاجتماع على مسألتين. الأولى هي الرغبة التي أعربت عنها مؤسسات التمويل الأصغر في أن تصبح خاضعة للنظام الأساسي لرابطة المنفعة العامة: وهذا النظام الأساسي يتيح للمنظمات غير الحكومية التي تقدم أي خدمة اقتصادية واجتماعية عامة الحصول على تبرعات من المانحين بدون أن يكون لزاماً على المانح أن يدفع ضرائب على التبرع. ثانياً، كان لزاماً على مؤسسات التمويل الأصغر التي تقدم الخدمات المالية رسمياً أن تمتثل للقوانين المصرفية الموجودة في المغرب، وكان عليها أن تتحمل متطلبات الحد الأدنى لرأس المال المرتفعة وغير ذلك من الأنظمة المالية التي جعلت من الصعوبة بمكان بالنسبة لها أن تعمل.

وقد قرر الوزير، لكي يُزيل هذه المتطلبات الشاقة، أن يضع قانوناً خاصاً للتمويل الأصغر (القانون ٩٧/١٨)، الذي من شأنه أن ينظم أنشطة التمويل الأصغر غير المصرفية (جمعيات التمويل الأصغر) وأن يتيح لها أيضاً الاستفادة الكاملة من النظام الأساسي لرابطة المنفعة العامة. ويرد أدناه وصف لأبرز النقاط في ذلك القانون:

- يُعرّف القانون التمويل الأصغر بأنه تقديم الائتمان للأغراض الإنتاجية إلى الفقراء ويحدد الحد الأقصى للقروض بمبلغ ٥٠.٠٠٠ درهم (٥٠٠٠ دولار). وتحدد الوزارة سعر الفائدة الإسمي الأقصى. ويحظر القانون على مؤسسات التمويل الأصغر قبول مدخرات.
- يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر أن تسجل نفسها لدى وزارة المالية وأن تحصل على ترخيص. وعليها أن تقدم تقارير بانتظام إلى الوزارة وفقاً لصيغة موحدة للحسابات.
- يؤيد القانون تحديداً هدف مؤسسات التمويل الأصغر المتمثل في أن تصبح قادرة على الاستدامة مالياً، ويجب على مؤسسات التمويل الأصغر التي تقدم طلباً للحصول على ترخيص أن تقدم خطة لعملها تبين الطريقة التي ستحقق بها قدرتها على الاستدامة في غضون خمس سنوات.
- أثناء هذه السنوات الخمس تُعفى مؤسسات التمويل الأصغر من دفع ضرائب على أي أرباح تحققها. والاستثناء من ذلك هو ضريبة القيمة المضافة. وأي تبرعات تحصل عليها هذه المؤسسات من أفراد أو من مؤسسات أخرى تُخصم من الضريبة بالنسبة للمانح وذلك تشجيعاً للتبرعات (المحلية). كما أن السلع المستوردة (مثل السيارات أو الحواسيب) معفاة من ضريبة الدخل.
- يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر أن تنشر وتعلق بوضوح الإجراءات التي يمكن بها للناس أن يحصلوا على قرض.
- يجب على مؤسسات التمويل الأصغر أن تكون لديها لجنة توجيهية ترصد الأنشطة، كما يتعين أن تخضع لعملية مراجعة خارجية لحساباتها سنوياً.
- يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر أن تصبح عضواً في الاتحاد الوطني لجمعيات التمويل الأصغر.

٤-٥ الأراضي الفلسطينية المحتلة

٣ ٢٣١ ٠٠٠	مجموع عدد السكان
٢ ٢٦١ ٧٠٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٣٢٣ ١٠٠	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
١٢٩ ٢٤٠	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
١٣ ٣٩٤	عدد المقترضين النشطين
٪١٠	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
١١٥ ٨٤٦	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٩٠	فجوة السوق كنسبة مئوية

لا يمكن تقييم التطورات التي حدثت في صناعة التمويل الأصغر في الأراضي الفلسطينية المحتلة إلا في سياق الانتفاضة الثانية، التي بدأت في ٢٨ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠. وقد اتسمت الفترة التالية

الإطار ١٠: التمويل الأصغر في ظل الصراع

تندلع الصراعات لأسباب كثيرة ويكون لها أثر واسع النطاق وعميق على المجتمع؛ والتكلفة البشرية للمعاناة من الصراعات لا يمكن قياسها فضلاً عن أن التكاليف الاقتصادية باهظة للغاية. وتؤدي الصراعات إلى تحديات تشغيلية بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر وغالباً ما تؤدي إلى تأخيرات في قدرتها على بلوغ الحجم المطلوب وتحقيق قدرتها على الاستدامة مالياً.

ويتعين على مؤسسات التمويل الأصغر أن تُعدّل استراتيجياتها وإجراءاتها التشغيلية لكي تدير التأثيرات السائبة التالية للصراعات على برامجها ومؤشرات أدائها المالي:

- زيادة المخاطر الأمنية بالنسبة للموظفين والعملاء/الزبائن والأصول؛
- المعوقات على صعيد الموارد البشرية الناجمة عن فقدان الكفاءة والدراية عندما تلوذ الإدارة ويلوذ الموظفون أو أعضاء جماعات الدعم بالفرار من البلد أو من الحي، أو عندما يكون مطلوباً منهم دعم الجهد الحربي، أو عندما يُقتلون أو عندما يتركون عملهم لكي يعملوا في وظيفة أفضل أو لكي يواصلوا تعليمهم؛
- حدوث زيادة في المخاطر التشغيلية الناجمة عن وجود برامج موازية موجهة نحو الإغاثة، أو برامج للتمويل الأصغر لا تحركها أهداف إنمائية طويلة الأجل، أو وجود دوافع سياسة وخاصة بالمصلحة الذاتية لدى المسؤولين المحليين؛
- حدوث زيادة في التكاليف الإدارية والتشغيلية نتيجة لزيادة مصروفات الرصد الناجمة عن الإبقاء على محفظة ريفية الجودة، والاحتياطات الأمنية الإضافية، وارتفاع تكاليف اليد العاملة، والاستثمارات الإضافية في أعمال الدعوة، والجهود في مجال التدريب وإعادة التدريب؛
- حدوث زيادة بوجه عام في المخاطر لميزانية مؤسسة التمويل الأصغر وانخفاض عائدات استثماراتها، في ضوء تأثيرات ضعف الأداء من حيث السداد نتيجة لتشريد العملاء/الزبائن وانخفاض قدرتهم الإنتاجية والتشغيلية، وتناقص أموال القروض نتيجة لانخفاض أو تجميد الودائع أو موارد الإقراض، وتدني قيم حقوق الملكية بسبب التضخم وتخفيضات العملة.

المصدر: Manalo ٢٠٠٣.

بحدوث اشتباكات متفرقة، وعمليات غزو، وإغلاقات، وفرض حظر التجول، مما أدى إلى تقييد الحركة على نطاق واسع، وإلى تدمير هائل للممتلكات الشخصية، وإلى الافتقار إلى إمكانية الوصول إلى الأسواق، وإلى تقليص شديد للنشاط الاقتصادي.

ولقد أدى الأثر الضار للاحتلال المستمر على النشاط الاقتصادي المحلي فضلاً عن الأرواح البشرية ورأس المال المادي إلى حدوث انخفاض في الناتج المحلي الإجمالي في نهاية سنة ٢٠٠٣ بحيث بلغ نصيب الفرد منه ١١٠ دولار (بعد أن كان ١٥٤٠ دولاراً في نهاية سنة ٢٠٠٢)، وهو ما يمثل نقصاناً بنسبة ٢٨٪. وفي بعض المناطق، وبخاصة في غزة، بلغ معدل الفقر ما يقرب من ١٠٠٪.

٤-٥-١ تجربة مؤسسة رئيسية: مؤسسة "فاتن"

على الرغم من "الوضع" الصعب الذي يصف به الفلسطينيون ظروفهم، أثبتت صناعة التمويل الأصغر ككل أنها قادرة على الصمود واستطاعت فعلاً أن تُزيد من الخدمات التي تقدمها. فقبل بداية الانتفاضة، كان لدى المؤسستان الرئيسيتان معاً، وهما المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية (فاتن) ومنظمة الأونروا، أكثر من ١٥٠٠٠ عميل نشط (١ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠) وكانت محفظة قروضهما القائمة تبلغ قيمتها ١٠,٩ ملايين دولار. وكان أحد هذين البرنامجين - وهو برنامج الأونروا - قادراً تماماً على الاستدامة آنذاك بينما كان برنامج "فاتن" في طريقه إلى تحقيق ذلك. وقد فقد كلا البرنامجين عدداً كبيراً من العملاء/الزبائن بسبب الانتفاضة.

ولم تتمكن مؤسسة "فاتن"، التي ترد أدناه مناقشة أكثر تفصيلاً بشأنها، أن تتمكن من استعادة المستوى القديم لعملائها، بينما يوجد حالياً لدى الأونروا، بعد حدوث انخفاض في البداية في عدد عملائها، ما يقرب من ٨٢٠٠ عميل وأصبح مستواها الآن هو نفس مستواها تقريباً قبل الانتفاضة. وقد كان لدى جميع البرامج معاً - ومن بينها بعض البرامج الأصغر - في نهاية سنة ٢٠٠٣ أكثر من ١٨٣٩٤ عميلاً نشطاً وكانت لديها محفظة قروض قائمة تبلغ قيمتها ٧ ملايين دولار. وهذا يمثل إنجازاً رائعاً.

ولم تجر أي دراسة حالة تفصيلية حتى الآن بشأن الاختلافات في الأداء بين الأونروا و"فاتن" وهما تعملان في ظل الصراع، ولكن الاختلافات في الفئات المستهدفة ربما كانت عاملاً مساهماً. فمع أن مؤسسة "فاتن" كانت قد بدأت في إدخال الإقراض الفردي قبل الانتفاضة مباشرة فإنها ظلت تستهدف أساساً النساء الفقيرات وذلك باستخدام منهجية الإقراض بضمان المجموعة. أما مؤسسة الأونروا فقد كانت نشطة بالفعل نشاطاً شديداً في مجال الإقراض الفردي.

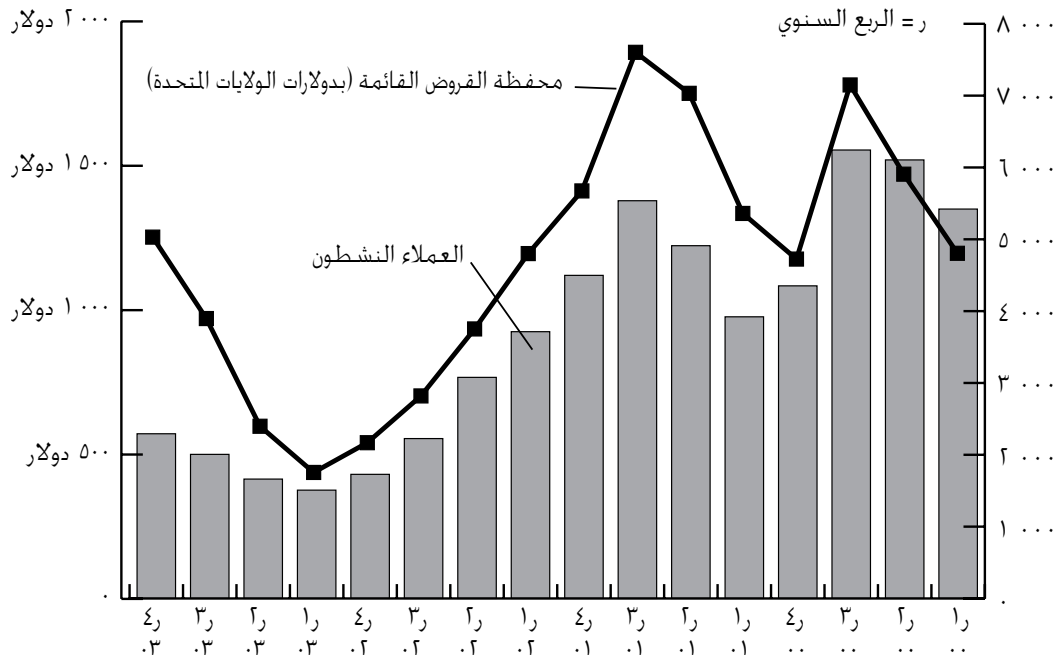
وبالنظر إلى أن أشد الناس فقراً هم الذين يكونون الأشد تأثراً عند حدوث حالة هزة خارجية وبالنظر إلى أن النسبة المئوية للعمليات الفقيرات للغاية كانت أعلى كثيراً في حالة مؤسسة "فاتن" بالمقارنة بمؤسسة الأونروا ليس من الغريب أن مؤسسة "فاتن" كان تأثرها أكبر. وقد كانت مؤسسة "فاتن" تحتاج أيضاً إلى مزيد من الوقت لكي تتعافى وتقوم بعملية "تنقية" لمحفزتها المتدهورة. أما الأونروا، التي كان تأثرها أقل، فقد كانت تحتاج إلى وقت أقل لكي تتعافى وبناء على ذلك فقد حققت نمواً بسرعة شديدة من خلال الإقراض الفردي، باعتبار أنها كانت تملك بالفعل خبرة في هذه المنهجية أكبر من خبرة مؤسسة "فاتن".

وقد كان الأثر المباشر للإغلاقات وللغنف الذي صاحب بدء الانتفاضة الثانية هو توقف عمليات مؤسسة "فاتن" تقريباً. إذ لم يتمكن موظفو المؤسسة، وبخاصة أولئك الذين يعيشون في القرى، من الوصول إلى مكاتبهم أو عملائهم لتقديم قروض جديدة، ولم يكن باستطاعة العملاء/الزبائن أن يصلوا إلى البنوك لسداد قروضهم. ونتيجة لذلك، شهدت مؤسسة "فاتن" انخفاضاً هائلاً في عدد العملاء/الزبائن النشطين ومحفظة القروض القائمة.

وفي غضون ثلاثة أشهر انخفض عدد العملاء/الزبائن النشطين بما يقرب من ٢٠٠٠ عميل، بحيث أصبح ٤٣٥٢ عميلاً بعد أن كان ٦٢٤٣ عميلاً، كما انخفضت قيمة المحفظة القائمة بما يتجاوز ٦٠٠.٠٠٠ دولار، بحيث أصبحت أقل من ١,٢ مليون دولار بعد أن كانت ١,٨ مليون دولار. وقبل بداية الانتفاضة كانت مؤسسة "فاتن" تصرف ما يقرب من ١١٠٠ قرص شهرياً؛ ثم انخفض هذا العدد إلى ٧٩ قرصاً في تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٠.

إلا أن مؤسسة "فاتن" استطاعت أن تتعافى وفي غضون سنة واحدة كانت قد استردت تقريباً نفس عدد العملاء/الزبائن النشطين القديم، أساساً عن طريق زيادة تقديم الخدمات في الضفة الغربية. وفي غزة، حيث كانت المؤسسة منخرطة أساساً في تقديم القروض بضمان المجموعة إلى النساء الفقيرات فقراً شديداً في مخيمات اللاجئين وإلى المناطق الفقيرة للغاية مثل رفح وخان يونس، كان فقدان العملاء/الزبائن مستديماً في حالات كثيرة. وحتى قبل بداية الانتفاضة، كانت هؤلاء النساء من بين أشد الناس فقراً وأكثرهم قابلية للتأثر بالهزات الخارجية. ومع ارتفاع مستويات الفقر ومستويات البطالة في هذه المناطق إلى ما يقرب من ١٠٠٪، لم يعد هناك أي طلب على المنتجات والخدمات الخاصة بالمشاريع النسائية الصغرى. وأسفرت الأحداث التي أفضت إلى الغزو الذي

الشكل ٤-٥: تطور عدد العملاء/الزبائن النشطين لمؤسسة "فاتن" ومحفظتها من القروض في الأراضي الفلسطينية المحتلة [٢٠٠٠-٢٠٠٣]



وقد ركّز موظفو مؤسسة "فاتن" على السداد والتحصيل وكانوا متشددين للغاية مع العملاء/ الزبائن الذين كانت لديهم الأموال اللازمة للسداد. ولكن كان هناك عملاء كثيرون ليس باستطاعتهم السداد إما لأن مشاريعهم كانت قد توقفت عن العمل أو كانت قد دُمّرت حرفياً. وقد أُعيدت جدولة

الإطار ١١: بيئة الصراع والبيئة التالية للصراع: متى يكون التمويل الأصغر استجابة مناسبة؟

إن مؤسسات التمويل الأصغر والمنظمات غير الحكومية والحكومات والمانحين والوكالات الإنمائية تواجه تأثيرات مهولة للصراعات لا تعد ولا تحصى عندما تحاول أن تلعب دوراً حاسماً الأهمية في ظل بيئة الصراع وبيئة ما بعد الصراع. وفيما يلي النقاط الأساسية التي يجب أن تُوضع في الاعتبار:

- ١) الائتمان الأصغر يمثل استجابة ملائمة لمساعدة الأسر المعيشية الفقيرة والمنخفضة الدخل عندما تكون هذه الأسر منخرطة أصلاً في نشاط اقتصادي مستمر، ولديها روح تنظيم المشاريع، ولديها مهارات إدارية.
- ٢) قد يعوق الافتقار إلى البنية التحتية والخدمات والأسواق وجود أنشطة اقتصادية جارية وجوداً قابلاً للاستمرار أثناء حالات الصراع وما بعده أو في المناطق التي تواجه صعوبات شديدة.
- ٣) على الرغم من وجود ما يكفي من الأنشطة الاقتصادية والأسواق والقدرة على تنظيم المشاريع، يظل من الممكن أيضاً أن تتعرض قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على الاستدامة للتهديد من جراء ارتفاع التكاليف التشغيلية اللازمة للوصول بانتظام إلى العملاء/الزبائن المتناثرين على نطاق واسع؛ والمخاطرة المصاحبة التي تحدث عندما تُموّل المؤسسة نشاطاً اقتصادياً وحيداً؛ وعدم القدرة على ممارسة الأعمال باستخدام النقد؛ والسكان الذين يتنقلون بشدة أو يواجهون عدم الاستقرار؛ والأزمات المقبلة مثل العنف المدني أو التضخم الشديد؛ وغياب القانون والنظام؛ والاستنزاف الشديد لرأس المال الاجتماعي أو للتماسك الاجتماعي مما يقوّض القدرة على استخدام منهجيات الائتمان غير المشمول بضمانة؛ ووجود قوانين وأنظمة أو متطلبات رصد وإنفاذ تحد بدرجة كبيرة من أنشطة المشاريع الصغرى وأنشطة التمويل الأصغر.
- ٤) كان لزاماً على مؤسسات التمويل الأصغر، لدى عملها في ظل هذه الظروف المزعزعة، أن تلجأ إلى تجريب إدخال تعديلات على منتجاتها وإجراءاتها، وهو ما يمكن أن يؤدي إلى حدوث زيادة كبيرة في المخاطرة التي تتعرض لها وفي تكاليفها.
- ٥) عندما تكون الظروف مواتية للتمويل الأصغر، من الأفضل اختيار مؤسسة قائمة أو إقامة مؤسسة جديدة يُحركها التزام طويل الأجل بالتقديم المستدام للخدمات المالية إلى عدد كبير من العملاء/الزبائن الفقراء.
- ٦) دعم الائتمان الأصغر ليس الأداة المثالية لمساعدة الفئات من غير أصحاب المشاريع الصغرى والمعرضة لمخاطر شديدة ولديها خبرة هزيلة؛ فمن الأفضل مساعدة هذه الفئات عن طريق أدوات مالية أخرى مثل الادخار والتأمين، أو مدفوعات الإنهاء، أو حتى المنح الصغرى.
- ٧) ينبغي أيضاً استكشاف أدوات أخرى لمساعدة الفقراء على الاستفادة من الخدمات المالية؛ ومن بين هذه الأدوات تقديم الغذاء مقابل العمل، وبرامج الأشغال العامة الأخرى، وبذل جهود في مجال بناء القدرات، وتقديم خدمات تنمية المشاريع لإعداد الفقراء والمجموعات الهامشية للاستفادة من الفرص الاقتصادية.

المصدر: "Focus Note 20" الصادر عن المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP).

قروض هؤلاء العملاء/الزبائن وانسحب كثيرون من العملاء/الزبائن الذين كانوا يعتمدون على إسرائيل إما فيما يتعلق بالمدخلات و/أو النواتج بعد أن قاموا بتسديد القسط الأخير من قروضهم بالكامل. أما أولئك الذين عادوا فقد كانوا قادرين على إعادة توجيه مشاريعهم نحو الأسواق المحلية.

وقد اضطرت مؤسسة "فاتن" إلى الابتعاد عن العملاء/الزبائن الذين يعتمدون على إسرائيل فيما يتعلق بمشاريعهم والاتجاه نحو العملاء/الزبائن الأكثر استهدافاً للاقتصاد المحلي. وعملاً على مساعدة العملاء/الزبائن على التأقلم مع تزايد الفقر في الأراضي الفلسطينية المحتلة، عمدت المؤسسة إلى ثني الكثيرين من عملائها الحاليين عن الحصول على قروض أكبر وشجعتهم على تنويع مشاريعهم، وذلك لكي يكونوا أقل اعتماداً على نشاط اقتصادي واحد. ولجأت المؤسسة أيضاً إلى التعجيل بإدخال منتج جديد في مجال القروض، وهو منتج القروض الفردية الموجهة نحو المشاريع الصغيرة للغاية التي بدأت تنشأ والتي كانت تنمو أحياناً.

وأدى أيضاً النقصان الأولي في محفظة القروض غير المسددة إلى انخفاض الإيرادات وارتفاع التكاليف، مما أثر تأثيراً سلبياً على نسبتي الاكتفاء الذاتي التشغيلي والمالي للمؤسسة، كما هو مبين أدناه. وبعد الهزة الأولى، عندما بلغت نسبة الاكتفاء الذاتي التشغيلي للمؤسسة ٤١٪ وبلغت نسبة اكتفائها الذاتي المالي ٣٧٪ خلال الربع الأول من سنة ٢٠٠١، عادت المؤسسة إلى مسار الانتعاش. وفي كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١ كانت نسبة اكتفائها الذاتي التشغيلي ٨١٪ وكانت نسبة اكتفائها الذاتي المالي ٦٥٪، مما أعادها تقريباً إلى مُعدلي ما قبل الانتفاضة (٨٣٪ و ٦٩٪). إلا أن الإنجازات التي تحققت في مجال تحسين القدرة على الاستدامة في السنة الأولى من الانتفاضة تبذرت تماماً تقريباً في الغزو الذي حدث في نيسان/أبريل ٢٠٠٢. ومرة أخرى، أثبتت مؤسسة "فاتن" قدرتها على الصمود، بحيث تعافت مرة أخرى بعد تلك الفترة.

٤-٥-٢ تحديات المستقبل

مع أن التحديات الأساسية في هذا القطاع في بلاد أخرى بالمنطقة تدور حول وجود بيئة تمكينية مؤسسياً وقانونياً، فإن التحدي الأساسي بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر الفلسطينية هو كيف تبقى وتنمو في بيئة تفتقر إلى السلام والاستقرار. وإذا لم يتحقق السلام في المستقبل القريب، قد ترغب مؤسسات التمويل الأصغر في إعادة النظر فيما إذا كان الائتمان مازال الاستجابة الملائمة. (وهذا يرد وصفه في الإطار ١١).

٤-٦ سوريا

١٦ ٩٨٦ ٠٠٠	مجموع عدد السكان
٦ ٧٩٤ ٤٠٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٩٧٠ ٦٢٩	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٣٨٨ ٢٥١	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٣١ ١٧٠	عدد المقترضين النشطين
٪٨	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
٣٥٧ ٠٨١	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٩٢	فجوة السوق كنسبة مئوية

٤-٦-١ خصائص السوق

إن صناعة التمويل الأصغر السورية هي الأحدث عهداً في البلدان العربية، حيث إن البرنامج الرائد التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي في جبل الحص لا يتجاوز عمره إلا أكثر قليلاً من ثلاث سنوات. ولقد نما القطاع نمواً سريعاً، بالرغم من حداثة عهده، بحيث كان يخدم أكثر من ٣٣ ٠٠٠ عميل نشط في نهاية سنة ٢٠٠٣. ومن دواعي الأسف أن أغلبية العملاء/الزبائن النشطين تخدمهم برامج مدعومة من الحكومة مما يمكن أن يعرّض للخطر استمرار نمو هذه الصناعة نمواً صحياً. إلا أن هناك أملاً بالنسبة للقطاع لأن مؤسسات التمويل الأصغر الباقية ملتزمة جميعها بتقديم الخدمات المالية إلى الفقراء على أساس قابل للاستمرار، وهو ما ينعكس في رؤيتها الاستراتيجية وممارستها لفرض رسوم وأسعار فائدة تغطي جميع التكاليف.

ويتسم القطاع بأربع خصائص أخرى تجعل سوريا مختلفة عن البلدان الأخرى في المنطقة، وهذه الخصائص هي: انخفاض النسبة المئوية للعميلات، وارتفاع متوسط رصيد القروض القائمة مما يشير إلى عدم تقديم الخدمات لمن هم أشد فقراً، وارتفاع النسبة المئوية للعملاء الريفيين، واحتمال وجود مخاطر تنظيمية مرتفعة لأن الائتمان الأصغر في المناطق الريفية يستخدم أساساً فيما يبدو في تربية الماشية وتمويل المحاصيل.

الجدول ٤-٣: المؤشرات الأساسية لصناعة التمويل الأصغر في سوريا

النسبة المئوية للعملاء الريفيين	النسبة المئوية للعميلات	الرصيد القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	متوسط الرصيد القائم (بالدولار الأمريكي)	محفظة القروض القائمة (بالدولار الأمريكي)	عدد العملاء/الزبائن النشطين	البرنامج
٧١	١٩	٥٧	٦٨٢	٢ ٤٦٨ ٢١٤	٣ ٦٢٠	البرامج التي تتبع الممارسات السلمية
—	—	١٢٠	١ ٤٣٤	٤٠ ٩٤٢ ٠٠٠	٢٨ ٥٥٩	البرامج التي ترعاها الحكومة
—	—	١١٢	١ ٣٤٩	٤٣ ٤١٠ ٢١٤	٣٢ ١٧٠	المجموع

— لا تتوفر بيانات.

انخفاض النسبة المئوية للعمليات

مع أن البيانات ليست متوافرة إلا فيما يتعلق بالبرامج التي تتبع الممارسات السليمة، يبدو أن النسبة المئوية للعمليات في سوريا منخفضة انخفاضاً شديداً. إذ يقدر المتوسط في سوريا بنسبة ١٩٪. بينما يبلغ المتوسط للمنطقة ككل ٦٠٪. إلا أنه من الجدير بالذكر أن بلداً أخرى في المنطقة بدأت أيضاً بنسبة مئوية منخفضة للعمليات، أبرزها اليمن ومصر، ولم تُقدّم الخدمات إلى مزيد من النساء إلا بعد أن بدأت هذه البلاد في التركيز على البرامج المخصصة للنساء فقط. وعلى الرغم من النجاح الشديد الذي حققه اتباع منهجيات الإقراض بضمان المجموعة في زيادة تقديم الخدمات إلى العمليات، فإنه ليس السبيل الوحيد لزيادة إمكانية الحصول على التمويل الأصغر بالنسبة للنساء. بل إن العنصر الجوهري هو، بالأحرى، وجود التزام مؤسسي من جانب مؤسسات التمويل الأصغر بخدمة هذه الفئة المستهدفة بواسطة استراتيجيات محددة لتكييف المنتجات والخدمات بحيث تتصدى للمعوقات وبواسطة استراتيجيات تأقلم نتيجة لتعدد أدوار المرأة^{٢٧}.

عمق تقديم الخدمات

يبدو، باستخدام متوسط رصيد القروض باعتباره النسبة المئوية من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، أن التمويل الأصغر في سوريا ليس مركزاً فحسب على أصحاب المشاريع الصغرى الفقراء بل يخدم أيضاً طائفة متنوعة من المشاريع غير الرسمية المستبعدة من القطاع المالي الرسمي. وهذه الأرقام تتأثر أكثر من ذلك بوجود برنامج كبير للغاية للائتمان المدعوم الذي ترعاه الحكومة، هو جهاز مكافحة البطالة، الذي يسيطر حالياً على السوق. وهذه الأنماط من البرامج يكون متوسط أحجام قروضها أكبر، لأن هدفها لا يتمثل في التخفيف من وطأة الفقر بل في إيجاد فرص عمالة، كما يتبدى في الأردن (صندوق التنمية والتشغيل)، ومصر (الصندوق الاجتماعي للتنمية)، وتونس (بنك التضامن التونسي). إلا أننا حتى إذا استبعدنا جهاز مكافحة البطالة، يظل رصيد القروض كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي هو الأعلى في المنطقة، إذ يبلغ ٦٩٪.

وقد أنشئ جهاز مكافحة البطالة بموجب القانون رقم ٧١ (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١) كجهاز متعدد القطاعات لمكافحة البطالة وإيجاد فرص عمل. وهو يعتزم إيجاد ٤٤٠.٠٠٠ وظيفة في السنوات الخمس المقبلة كما ينوي تعبئة ٥٠ بليون ليرة سورية (بليون دولار) من المصادر الوطنية والدولية لكي يحقق ذلك. ومصدر التمويل الرئيسي حالياً بالنسبة للجهاز هو حكومة سوريا. والبرنامجان الرئيسيان هما برنامج الائتمان للمشاريع الصغرى وبرنامج الائتمان للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد صُرف أول قرض في تموز/يوليه ٢٠٠٢. وأُتبع في هذا الجهاز نموذج الصندوق الاجتماعي المصري للتنمية وحصل على مساعدة فنية في مرحلة التصميم من المدير السابق للصندوق الاجتماعي المصري للتنمية.

ويُطلق على قروض المؤسسات الصغرى اسم "قروض الأسرة" ويبلغ حدها الأقصى ٢٠٠٠ دولار. وتبلغ مدة القرض أربع سنوات مع فترة سماح قدرها ستة أشهر. ويبلغ سعر الفائدة ٤٪، وهو ما يزيد قليلاً عن معدل التضخم^{٢٨}. وتسدد مبالغ القروض على أقساط إما كل ثلاثة أشهر أو كل ستة أشهر. وهذه القروض جميعها مخصصة للأنشطة البدئية، لأن جهاز مكافحة البطالة يرى أن عمليات بدء مشاريع تخلق عدداً من فرص العمل أكبر من العدد الذي توجده المشاريع القائمة.

الإطار ١٢: زيادة إمكانية الحصول على ائتمان بالنسبة للمرأة

في محاولة لمراعاة الظروف الخاصة للمرأة استُحدثت مجموعة من الممارسات السليمة التي ترمي إلى اجتذاب مزيد من العميلات وتلبية حاجتهن إلى الائتمان تلبية أفضل. وكثرة من تلك الممارسات هي الممارسات السليمة المعيارية التي تنطبق على كل من الرجل والمرأة، ويمكن أن تكون العامل الرئيسي الذي يحدد إمكانية حصولهما على الخدمات المالية، وهي ما يلي:

- التوفيق بين شروط القرض والأنشطة الاقتصادية للمرأة.
- تيسير حصول المرأة شبه الأمية والامية على الائتمان.
- قبول الضمانة غير التقليدية.
- السماح للمرأة بأن توقع على القروض.
- إزالة القيود المفروضة على استخدام القروض.

الآليات الفعالة للتوعية وتقديم الخدمات

إن أفضل الخدمات المالية تصميماً لن تحقق الثمار المرغوبة للمرأة إذا لم تكن المرأة تستطيع أن تحصل على تلك الخدمات. ويلعب اختيار مؤسسة التمويل الأصغر لآليات تقديم الخدمات دوراً حاسماً الأهمية في تحديد أعداد النساء اللاتي يصبح بمقدورهن الاستفادة من منتجات تلك المؤسسة. وباستطاعة مؤسسات التمويل الأصغر، أياً كان منتجها الأساسي، أن تستخدم الأساليب التالية لكي تكفل صيرورة توافر المنتجات إمكانية متاحة للحصول وللإستفادة بالنسبة للمرأة:

- تصميم منتجات تلبى أفضليات العميلات.
- السعي بهمة إلى اكتساب عميلات.
- إتاحة أماكن مناسبة وساعات عمل مناسبة.
- الدعاية والتواصل عن طريق القنوات التي يسهل استخدامها.
- تشجيع التوعية الجنسانية.
- النظر في تخصيص برامج مستقلة لكل من الجنسين.



ويُقرض الجهاز أموال القروض لبنوك القطاع العام (بسعر فائدة قدره ٢٪) بينما تقدم تلك البنوك قروضاً بعد ذلك بسعر فائدة قدره ٤٪. وتقبل البنوك المخاطرة الائتمانية وتستعرض طلبات الحصول على قروض التي تتلقاها من خلال فروع الجهاز.

وقد صُرف حتى الآن ٢٥ ٠٠٠ قرص أصغر بلغ مجموع قيمتها ٣٧,٥ مليون دولار^{٢٩}. وبالنظر إلى أن أغلبية القروض مازالت في فترة السماح، لا يمكن بعد أن يُقال أي شيء عن نوعية محفظة القروض وتسديداتها. إلا أنه بالنظر إلى ارتفاع المخاطرة المتعلقة بعمليات البدء، وبالنظر إلى أن الشخص المتعطل عن العمل لا يكون بالضرورة منظمًا جيداً لمشروع، قد يكون من المؤكد إلى حد كبير أن هامشاً قدره ٢٪ بالنسبة للبنوك لن يكون كافياً لتغطية خسائر القروض مستقبلاً (فضلاً عن التكاليف التشغيلية للبنوك). وسنرى ما إذا كانت البنوك ستواصل المشاركة في برامج جهاز مكافحة البطالة بعد أن تكون قد تكبدت خسائر قروض (كبيرة).

إيجاد خدمات ادخار ناجحة للمرأة

إن بعض النساء الفقيرات يرين أن المخاطرة التي ينطوي عليها الحصول على قروض من مؤسسات التمويل الأصغر مخاطرة شديدة للغاية ويعطين قيمة أكبر للقدرة على الاستعداد للهزات الاقتصادية مسبقاً. وتعبئة المدخرات هي إحدى وسائل توفير سُبُل الحصول على هذه الحماية. كما أن خدمات الادخار المدروسة جيداً يمكن أيضاً أن توفر مزايا كبيرة بالمقارنة بالقروض من حيث يُسر الحصول عليها، والتأمين، والعائد، وما تتيحه من تجزئة للأموال. وتضمن عملية تصميم تسهيلات الادخار لدى مؤسسات التمويل الأصغر السمات التالية يمكن أن يساعد على كفاءة تقديمها فوائد قصوى إلى أكبر عدد ممكن من النساء:

- إتاحة مدخرات مأمونة وخاصة ويسهل الحصول عليها.
- تمكين العميلات من ادخار مبالغ صغيرة.
- فك الارتباط بين المدخرات والقروض.
- النظر في عدم السيولة أو أفضليات الادخار الإلزامي.
- استخدام نهج يوجهه الطلب وتكييف المنتجات بحسب الاحتياجات.
- النظر، إذا كانت الخبرة الفنية اللازمة لذلك متاحة، في تقديم قروض للتأمين وللمساعدة في حالات الطوارئ.

الخدمات غير المالية

تقدم مؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر طائفة متنوعة من الخدمات غير المالية، غالباً في شراكة مع المنظمات غير الحكومية المتخصصة. الوساطة الاجتماعية، وخدمات تنمية المشاريع، والتدريب، هي ثلاثة أنواع من الخدمات غير المالية الأكثر شيوعاً التي تُقدّم اقتراناً بالتمويل الأصغر. إلا أن برامج التمويل الأصغر جميعها تقريباً ذات القدرة المالية على الاستمرار وجدت أن من الضروري أن تفصل أعمالها الرئيسية المتعلقة بالوساطة المالية عن الخدمات غير المالية، وذلك بالنظر إلى التوجه الاجتماعي للخدمات غير المالية. وعلاوة على ذلك، ينبغي بذل جهود متضافرة لكفالة أن يوجّه الطلب الخدمات غير المالية وأن تُصمّم تلك الخدمات على نحو يجعلها مراعية لمعوقات العميلات من حيث الوقت، وإمكانية الحركة، والتعليم.

المصدر: Burjorjee, Deshpande, Weideman، ٢٠٠٢.

ارتفاع النسبة المئوية للعملاء الريفيين

إن التمويل الأصغر في سوريا، على الاختلاف مما هو في بلاد أخرى بالمنطقة، يمثل في المقام الأول ظاهرة ريفية. وأغلبية مقدمي التمويل الأصغر لديهم ولاية إنمائية محددة هي أن يعملوا في المناطق الريفية وذلك لزيادة التنمية الريفية والثني عن الهجرة إلى الحضر، وكلاهما من أولويات الحكومة. وفي المنطقة العربية يمثل العملاء/الزبائن الريفيون نسبة قدرها ٢١٪ في المتوسط من مجموع العملاء/الزبائن، مع وجود أكبر نسبة مئوية للعملاء الريفيين في تونس، وهي ٥٥٪. وتتجاوز سوريا المتوسط للمنطقة إلى حد ما. وبالنظر إلى أن أغلبية هذه القروض تقدم من أجل تربية الماشية، التي تتطلب أن يكون حجم القرض الأصلي أكبر من حجم القرض الذي يُقدم، مثلاً، لحل بقالة أو لخبّاز، فإننا نجد أن متوسط رصيد القروض مرتفع.

احتمال وجود مخاطر نُظمية نتيجة للتركيز الضيق

على الرغم من عدم توافر إحصاءات مفصلة، يبدو أن نسبة كبيرة من أموال القروض التي تقدمها البرامج التي تتبع الممارسات السليمة تُستخدم في تمويل إما تربية الحيوانات أو الإنتاج الزراعي، مما يؤدي إلى مخاطرة نُظمية مرتفعة. ومن الممكن أن يشمل التمويل الريفي ما هو أكثر كثيراً من تمويل المحاصيل أو الماشية: فمن الممكن أن يستهدف التمويل الريفي أي نشاط أعمال في المجالات الريفية بما في ذلك الخدمات والنقل والتخزين. والمشكلة هي أن تركيز هذه المحفظة على المحاصيل وتربية الحيوانات أمر يتسم بالخطورة بالنسبة لاستدامة برامج التمويل الصغرى. فمن الممكن أن يقضي محصول رديء واحد أو اندلاع وباء واحد بين الماشية على محفظة التمويل الأصغر وأن يقضي بالتالي على المؤسسة.

وبينما تموّل في المناطق الريفية في بلدان أخرى أنشطة اقتصادية كثيرة لا علاقة لها بالمرزعة، من الملاحظات اللافتة للنظر في سوريا – على الأقل في منطقة جبل الحص – عدم وجود تلك الأنشطة.

والجهة الوحيدة التي يوجد مقرها في الحضر وتقدم التمويل الأصغر هي الأونروا، التي بدأت في حزيران/يونيه ٢٠٠٣ في اليرموك بموجب موافقة رئيس الوزراء على إقراض اللاجئين فضلاً عن غير اللاجئين. وقد حصل البرنامج أيضاً على تصريح خاص بأن يستخدم مرتبات الموظفين الحكوميين

الإطار ١٣: بنك القرية في جبل الحص

إن "صندوق" جبل الحص (بنك القرية) هو النموذج الوحيد القائم على العضوية في المنطقة الذي يدفع عوائد لحملة أسهمه باستخدام نظام لتقاسم الأرباح. وتوزّع العوائد وتقدّم القروض على أساس مبادئ التمويل الإسلامية. وقد أظهرت دراسات جدوى أولية أن أي قرية لا بد أن يكون فيها ٣٠٠ ساكن على الأقل لكي يستمر صندوق قرية فيها. فصندوق القرية يحتاج إلى وجود ١٠٠ على الأقل، من حملة الأسهم، يشتري كل منهم سهماً واحداً على الأقل بقيمة إسمية قدرها ١٠٠٠ ليرة سورية (٢٠ دولاراً). ولا بد أن يكون ٥٠٪، على الأقل، من حملة الأسهم تتجاوز أعمارهم ١٨ سنة. وينتخب سكان القرية لجنة لصندوق القرية تضم محاسباً وموظفين اثنين للقروض (أحدهما من الذكور والآخر من الإناث). ويجري التصويت في الاجتماعات العمومية لحملة الأسهم وفقاً لعدد الأسهم المملوكة (بحد أقصى). وقد قام فريق لإدارة المشروع، مسؤول عن التوعية بممارسات التمويل الأصغر، وتدريب أعضاء اللجنة، والإدارة المالية للأموال بوجه عام (بما في ذلك القرارات النهائية المتعلقة بالانتماء)، بوضع لوائح ونظم أساسية موحدة لكل صندوق من صناديق القرية. ويقدم برنامج الأمم المتحدة الإنمائي منحة مضاهية للحد الأدنى لرأس المال السهمي لأي صندوق قرية (١٠٠٠٠٠ ليرة سورية) لكي تُستخدم كأموال للإقراض.

وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان قد تم إنشاء ٣٠ صندوقاً من صناديق القرية: بلغ مجموع حملة أسهمها ٦٤٦٨، وبلغ عدد المقترضين النشطين منها ١٧٢٤. ومنذ بداية البرنامج في سنة ٢٠٠٠ صُرف أكثر من ٦٠٠ قرص باستخدام آلية التسعير بالمرابحة. وتبين من تقييم أُجري للبرنامج مؤخراً باستخدام معايير المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء أن الكفاءة الذاتية التشغيلية للبرنامج تبلغ ٨٥٪ وأن كفاءته الذاتية المالية تبلغ ٦٧٪. ومن بين تحديات المستقبل الحاجة إلى توطيد البنية القائمة لـ ٣٠ صندوقاً من صناديق القرية والبنية القائمة لصندوق "مركزي"؛ وتحويل هذا المشروع إلى مؤسسة ذات وضع قانوني قائمة بذاتها؛ والحصول على مزيد من الأموال من أجل إقراضها بعد ذلك – ربما من البنوك المحلية – لكفالة النمو والاستدامة الكاملة.

كضمانة (بحيث يُقتطع تلقائياً من مرتب الضامن القسط المستحق في حالة التخلف عن سداه). وقد صُمم البرنامج على غرار برنامج التمويل الأصغر الناجح في الأراضي الفلسطينية المحتلة، الذي يمثل الآن أكبر جهة تقدم التمويل الأصغر في تلك المنطقة، وتلقّى المساعدة الفنية منه.

٤-٦-٢ تحديات المستقبل

مازال قطاع التمويل الأصغر في سوريا في مرحلة وليدة، بحيث بدأ أول تدخل في هذا المجال من جانب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي قبل أقل من ثلاث سنوات. وهذا يتيح فرصاً وينطوي في الوقت ذاته على تحديات مع دخول مؤسسات جديدة السوق واختبار نماذج مختلفة لتقييم ملاءمتها وإمكانية تكرارها على الصعيد الوطني. وبينما توجد، فيما يبدو، رغبة قوية لتحديد ”النموذج“ الذي ينبغي تطبيقه في مجال التمويل الأصغر في سوريا على الصعيد الوطني، فإن واقع الأمر هو عدم وجود خيار وحيد في الغالب واحتمال أن يكون وجود طائفة من الأنواع المؤسسية أفضل لتحقيق الأهداف الإنمائية المتباينة.

دعم إمكانية الحصول على خدمات التمويل الأصغر

تتاح حالياً لنحو ٣٢ ٠٠٠ أسرة معيشية إمكانية الحصول على الخدمات المالية – وإن كانت تلك الخدمات تتمثل في الائتمان فقط. ولكن الإمكانية التي يمكن أن تتحقق أكبر من ذلك ١٠ مرات على الأقل: إذ يقدر أن ٣٠٠ ٠٠٠، على الأقل، من الأسر المعيشية الفقيرة تحتاج إلى ائتمان أصغر، بينما ربما كانت عشرات الآلاف من الأسر المعيشية الأخرى تحتاج إلى إمكانية الحصول على خدمات الادخار الأصغر، والتأمين، والودائع^٣.

ولتلبية هذا الطلب ثمة حاجة إلى طائفة متنوعة من مقدمي التمويل الأصغر تشمل المنظمات غير الحكومية والتعاونيات والبنوك والوسطاء الماليين غير المصرفيين. وكما هو مبين في الإطار الوارد أعلاه، أثبت صندوق القرية المجتمعي أنه يحقق نجاحاً كبيراً في تقديم الخدمات للسكان الريفيين النائيين الذين لا تتاح لهم سبل أخرى للحصول على تمويل. إلا أن التمويل المقيد المتاح من أجل بلوغ النطاق الكامل، فضلاً عن غموض الوضع القانوني على الأقل في مرحلة التجربة، يحدان من إمكانيات تكرار النموذج على أي نطاق كبير. وإذا اعتُبر التمويل الأصغر عنصراً رئيسياً من عناصر تطوير القطاع المالي وإصلاحه تكون ثمة حاجة إلى النظر إلى ما وراء المشاريع والمنظمات غير الحكومية بحثاً عن مقدمي خدمات ذوي عقلية تجارية قادرين على تقديم الخدمات لأعداد ضخمة من ذوي الدخل المنخفض وذلك بصفة مستدامة.

العمل على تهيئة بيئة تمكينية على صعيد السياسات

إن مقدمي التمويل الأصغر في سوريا مازالوا جميعهم حالياً في مرحلة مبكرة من مراحل التعلم والتجريب، بحيث يحاول كل منهم أن يفهم السوق لكي يحدد وضع برامجه تحديداً سليماً. وعلى الرغم من وجود فهم لمبادئ الممارسات السليمة في مجال التمويل الأصغر على نطاق واسع بين مقدمي ذلك التمويل والمانحين، مازال وجود معروض كبير من الائتمان المدعوم يمثل تحدياً رئيسياً بالنسبة لهذه الصناعة. ومن الممكن، على وجه الخصوص، أن يؤدي الائتمان للمشاريع الصغرى

الذي يقدمه جهاز مكافحة البطالة إلى تعريض تطور قطاع التمويل الأصغر في سوريا تطوراً صحياً للخطر وذلك بتقديم أسعار فائدة منخفضة تؤدي إلى خلق تشوهات في السوق، وأيضاً بالاستهداف غير الأمثل وأغراض القروض غير المثلى: أي تقديم قروض لعمليات البدء من جانب العاطلين (والفقراء)^{٣١}.

دعم الإطار القانوني/التنظيمي المناسب

مع أن وجود قانون للتمويل الأصغر يُعتبر سابقاً للأوان أثناء هذه المرحلة التجريبية، تلزم تدابير أكثر تنسيقاً من جانب مختلف أصحاب المصلحة لوضع الإطار القانوني المناسب. وقد كانت الجهود المبذولة حتى الآن قاصرة على مشاريع واتخذت شكل مفاوضات ثنائية مع حكومة سوريا أسفرت عن اتفاقات خاصة على أساس كل حالة على حدة. وتجنباً لتكاثر الكيانات القانونية، وهي كيانات لا يصلح بالذات أي منها لتقديم التمويل الأصغر، من الأفضل التوصل إلى اتفاق على الشكل القانوني الأمثل وتحديد ذلك الشكل أو استحداث شكل من هذا القبيل إذا دعت الحاجة إلى ذلك.

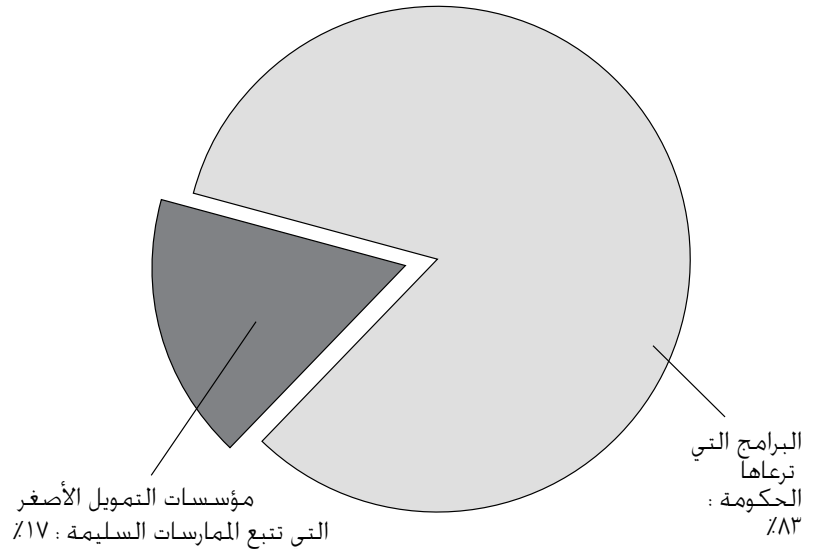
وربما كانت البنوك هي المؤسسات الوحيدة التي ستكون قادرة على بلوغ نطاق ضخم بطريقة تتسم بالكفاءة وبالجدوى من حيث التكلفة. ومع أن أي منظمة حكومية للتمويل الأصغر أو أي شركة للتمويل الأصغر تحتاج إلى استثمار موارد كبيرة لإقامة شبكة فروع وقاعدة من الموارد البشرية، فإن هذا متاح بالفعل في البنوك ويمكن استخدامه بدون استثمارات إضافية كبيرة. إلا أن العقبة الرئيسية بالنسبة للنجاح في تخفيض الحجم في سوريا هي الحد الأقصى لسعر الفائدة المفروض على البنوك العامة من جانب اللجنة النقدية والمصرفية. فهذا الحد يبلغ حالياً ٨,٥٪ ومن المؤكد أنه لا يكفي لتغطية تكاليف الأموال، والتكاليف التشغيلية، وخسائر القروض.

٧-٤ تونس

٩ ٧٨١ ٠٠٠	مجموع عدد السكان
٢ ٧٣٨ ٦٨٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٣٩١ ٢٤٠	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
١٥٦ ٤٩٦	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٦٣ ٧٣٦	عدد المقترضين النشطين
٪٤١	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
٩٢ ٧٦٠	فجوة السوق من حيث الأعداد
٪٥٩	فجوة السوق كنسبة مئوية

لقد زاد بسرعة عدد العملاء/الزبائن النشطين في تونس، مما يتجاوز قليلاً ٢ ٠٠٠ مقترض في سنة ١٩٩٩ إلى ما يتجاوز ٦٣ ٠٠٠ مقترض في نهاية سنة ٢٠٠٣. أما محفظة القروض القائمة فتتجاوز قيمتها ٣٦ مليون دولار. وتشكل النساء أقل من ٥٠٪ من العملاء/الزبائن، وتعيش غالبية المقترضين النشطين في المناطق الريفية. وأغلبية البرامج التونسية هي برامج ترعاها الحكومة، لا تتقيد عادة بالممارسات السليمة للتمويل الأصغر (انظر الشكل ٤-٨).

الشكل ٤-٨: حصة البرامج التي تتبع الممارسات السليمة من السوق مقابل البرامج التي ترعاها الحكومة في تونس



٤-٧-١ خصائص السوق

يسيطر بنك التضامن التونسي على عرض التمويل الأصغر في البلد، وهو مؤسسة تمويل أصغر ترعاها الحكومة وتقدم أموال قروض بثمان زهيد إلى جمعيات التمويل الأصغر المؤهلة التي توافق على إقراض تلك الأموال بعد ذلك بأسعار مدعومة (٥٪)٣٢. ويوجد برنامج واحد يتبع الممارسات السليمة ويعمل في إطار منظمة المحيط والتنمية في العالم العربي، وهي منظمة غير حكومية دولية تقدم الدعم المالي وغير المالي إلى أصحاب المشاريع الصغرى. وما زال برنامج تلك المنظمة للقروض الصغرى ينمو - في مواجهة عرض كاسح للائتمان المدعوم - ويهدف إلى أن يصبح عدد عملائه النشطين ١٠٠ ٠٠٠ عميل في غضون السنوات الخمس القادمة. ومؤسسة التمويل الأصغر هذه مستدامة تماماً.

وجود برنامج ائتماني كبير ترعاه الحكومة يُحرّف البيانات القطرية، كما هو مبين في الجدول ٤-٤. فكما شهدنا في بلاد أخرى ذات تجارب مماثلة، يؤدي وجود تلك البرامج إلى الخصائص القطرية التالية: (أ) انخفاض النسبة المئوية للعمليات؛ (ب) ارتفاع متوسط أرصدة القروض القائمة مما يشير إلى عدم تقديم الخدمات إلى من هم أشد فقراً؛ (ج) انخفاض الكفاءة مقيسة بعدد العملاء/الزبائن النشطين مقابل كل موظف من موظفي القروض؛ (د) انخفاض معدلات السداد، وإن كان من المستحيل عادة الحصول من المؤسسات التي لا تتبع ممارسات سليمة إلى حد كبير على بيانات دقيقة عن السداد؛ (هـ) ارتفاع النسبة المئوية للعملاء/الزبائن الريفيين في الغالب، لأن من بين الأهداف الإنمائية لهذه المؤسسات التي لا تتبع ممارسات جيدة إلى حد كبير القضاء على الهجرة من الريف وذلك من خلال إيجاد فرص عمل في المناطق الريفية.

الجدول ٤-٤: البيانات القطرية لتونس مع شمول البرامج التي ترعاها الحكومة وبدون شمول تلك البرامج

المؤشر	بدون شمول البرامج التي ترعاها الحكومة	مع شمول البرامج التي ترعاها الحكومة
متوسط أرصدة القروض القائمة (بدولارات الولايات المتحدة)	٢٣٥	٥٦٩
متوسط الأرصدة القائمة كنسبة مئوية من رصيد الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	٪١٢	٪٢٧
النسبة المئوية للعمليات	٪٩٢	٪٤٦
النسبة المئوية للعملاء/الزبائن الريفيين	٪٠	٪٥٧
المحفظة المعرضة للمخاطرة (التي تتجاوز ٣٠ يوماً)	٪٢	٣٣٪١٩
عدد العملاء/الزبائن مقابل كل موظف من موظفي القروض	٣٠٠	غير معروف

٤-٧-٢ بنك التضامن التونسي

يصف قانون القروض الصغرى وجمعيات القروض الصغرى (الصادر في تموز/يوليه ١٩٩٩) الشروط التي يمكن في ظلها أن يقدم ما يسمى بجمعيات القروض الصغرى (وهي شكل محلي من أشكال المنظمات غير الحكومية) الائتمان. ويأذن القانون لوزارة المالية بتحديد حدود قصوى لقيمة

القروض، وتحديد أحكامها وشروطها، وأسعار فائدتها، فضلاً عن جداول السداد: وسعر الفائدة محدد بنسبة ٥٪ سنوياً (متناقص) ويبلغ حالياً الحد الأقصى ٢٠٠٠ دينار تونسي (١٦٠٠ دولار). وقد كان هذا الحد الأقصى يبلغ في الماضي ٨٠٠ دولار. ويبلغ الحد الأقصى لمدة السداد ثلاث سنوات وليس مسموحاً للجمعيات بفرض رسوم أو عمولات.

وتشترط الحكومة التونسية إنشاء جمعية في كل منطقة من مناطقها البالغ عددها ٢٥٧ منطقة. وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان قد أقيم ٨٥ جمعية من هذا القبيل.

ويعتبر بنك التضامن التونسي مصدر الأموال الرئيسي لجمعيات القروض الصغرى ولأغراض التغطية الجزئية للتكاليف البدئية وللتكاليف التشغيلية: إذ يزود البنك أي جمعية من هذه الجمعيات بإعانة بدء قدرها ١٥٠٠٠ دينار تونسي (١٢٠٠٠ دولار). وعلاوة على ذلك باستطاعة جمعيات القروض الصغرى الاستفادة من قاعدة عامة تمكّن المنظمات من الحصول على إعانات لدفع مرتبات لصغار الخريجين؛ ويقدم البنك أيضاً إعانة قدرها ٢٠ ديناراً تونسياً (١٦ دولاراً) مقابل كل "ملف" قرض وذلك من أجل تعويض مؤسسات التمويل الأصغر عن عدم السماح لها بفرض عمولات أو رسوم. ويزعم البنك أن عدد عملائه النشطين كان يتجاوز ٥٣٠٠٠ عميل في نهاية سنة ٢٠٠٣.^{٣٤}

وليس مسموحاً لأي جمعية بتقديم أكثر من ٧٥٠ قرصاً كل سنة. وللجمعيات حرية تقديم قروض تقل مدة استحقاقها عن ثلاثة أشهر ولكن مبالغ السداد ينبغي ألا تتجاوز ٥٠ ديناراً تونسياً كل شهر (٤٠ دولاراً).

وبالنظر إلى وجود بيئة تقييدية على صعيد السياسات للتمويل الأصغر في تونس، انسحب عدد من الجمعيات الأقدم والأكثر رسوخاً من نظام بنك التضامن التونسي. إلا أن مؤسسة التمويل الأصغر التي أُشير إليها أعلاه، وهي برنامج القروض الصغرى (CRENDA)، استطاعت أن تبقى وأن تنتعش.

٤-٧-٣ تحديات المستقبل

لا تُفضي البيئة إلى وجود قطاع تمويل أصغر صحي وتنافسي في البلد. وتوجد مؤسسة واحدة من مؤسسات التمويل الأصغر التي تتبع الممارسات السليمة يمكن أن تعمل وحدها خارج نطاق قانون القروض الصغرى - الذي ينص على سلوك المنظمات غير الحكومية المحلية، وذلك لأنها مسجلة باعتبارها منظمة غير حكومية دولية. وقد أوقف بعض المنظمات غير الحكومية المحلية الأفضل أنشطته في مجال تقديم القروض الصغرى وذلك لأن تلك المنظمات أدركت أن القدرة على الاستدامة ليست خياراً في إطار القانون الحالي.

ويتوقف المستقبل الصحي للقطاع على قدرته على أن يصبح مستقلاً عن التمويل المقدم من المانحين والتمويل الحكومي. ومن اللازم إجراء تعديلات كبرى في القانون من أجل تمكين القطاع من تحقيق ذلك. وفي تلك الحالة ستصبح الحكومة، وهي مصدر التمويل الرئيسي في تونس حالياً - قادرة على إعادة توزيع موارد ميزانيتها الشحيحة نحو الأنشطة التي تحتاج إلى دعم حكومي.

٤-٨ اليمن

١٨٦٠١٠٠٠	مجموع عدد السكان
٩٥٨٥٠٠٠	العدد المقدر للناس الذين يعيشون تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
١٤٠٨٢٨٦	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تعيش تحت خط الفقر زائداً ٢٠٪
٥٦٣٠٠٠	العدد المقدر للأسر المعيشية التي تحتاج إلى إمكانية الحصول على ائتمان - إمكانية السوق
٩٨٧٢	عدد المقترضين النشطين
٢٪	النسبة المئوية للناس الذين يتاح لهم حالياً الحصول على الائتمان كنسبة مئوية من السوق المحتملة
٥٥٣١٢٨	فجوة السوق من حيث الأعداد
٩٨٪	فجوة السوق كنسبة مئوية

إن قطاع التمويل الأصغر اليمني من بين قطاعات التمويل الأصغر الأحدث عهداً في المنطقة؛ فأغلبية البرامج لم تبدأ إلا أثناء الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٠ وقد شهدت صناعة التمويل الأصغر الناشئة في البلد قفزة هائلة في مجال التعلم. ففي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان لدى اليمن ما يقرب من ١٠٠٠٠٠ مقترض نشط، كانت الإناث يشكلن ٨٣٪ منهم. وهذا يمثل تحولاً كبيراً بالمقارنة بالسنوات الأولى التي كانت النسبة المئوية للمقترضات فيها لا تتجاوز ٣٥٪. وكما سنرى فيما بعد، يرجع هذا النجاح إلى إدخال برامج للنساء فقط في اليمن، وهو شيء كان "لا يمكن أن يخطر على البال" في السنوات الأولى. وبالنظر إلى تحول التركيز من الرجال إلى النساء، انخفض أيضاً متوسط رصيد القروض، لأن النساء أشد فقراً عادة من الرجال.

وعلاوة على ذلك فإن اليمن هي البلد الوحيد في المنطقة الذي يقبل المدخرات على نطاق كبير: ففي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان هناك ما يقرب من ٥٠٠٠٠ مدّخر من المدخرين الطوعيين، كان معظمهم من النساء مرة أخرى. وسنستعرض أدناه التاريخ القصير لصناعة التمويل الأصغر في اليمن والدروس الأساسية المستفادة.

٤-٨-١ الخصائص والتجربة

لقد كان الصندوق الاجتماعي للتنمية هو، حتى أوائل سنة ٢٠٠٠، المظلة الرئيسية التي كانت تُنشأ في إطارها برامج التمويل الأصغر. وقد كان الصندوق يحقق ذلك باختيار وسطاء مؤهلين - هم منظمات غير حكومية أو تعاونيات عادة - وتزويدهم بالمساعدة الفنية وأموال القروض (الميسرة) لكي يقوموا بعد ذلك بإقراضها. وفي سنة ٢٠٠٠ أدخل برنامج الأمم المتحدة الإنمائي برنامج "MicroStart"، التابع لصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال الذي يقدم المساعدة الفنية ويمنح تمويلاً لأربع منظمات غير حكومية بدئية، محققاً نتائج باهرة في غضون مدة قصيرة. وفي صيف سنة ٢٠٠٣ تكاتف الصندوق وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي من أجل بدء مرحلة ثانية من برنامج "MicroStart"، الذي يُنفَّذ من خلال الصندوق الاجتماعي.

ويمكن إرجاع الفضل إلى الصندوق الاجتماعي للتنمية، وبعد ذلك إلى برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال من خلال برنامج "MicroStart"، في إرساء

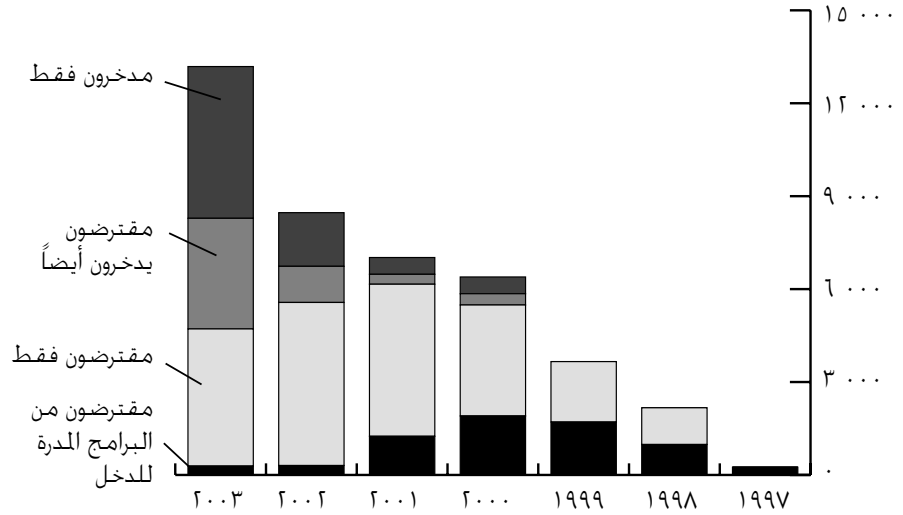
الإطار ١٤: الصندوق الاجتماعي اليمني

إن الصندوق الاجتماعي اليمني للتنمية مشروع متعدد القطاعات أداؤه جيد للغاية ويهدف إلى التخفيف من وطأة الفقر من خلال توفير البنية التحتية الأساسية، ومشاريع التنمية المحلية (المدارس والعيادات والطرق الفرعية)، والمشاريع الخاصة (ومنها مثلاً المشاريع المتعلقة بالصم والمكفوفين، والسجينات)، ومن خلال توفير القروض الصغرى. وتنفيذ مشاريع القروض الصغرى على اعتبار أنها مشروع اقتصادي من خلال مشاريع أكبر ومتعددة القطاعات للتخفيف من وطأة الفقر مثل الصناديق الاجتماعية يكون عرضة للمشاكل، وبخاصة إذا كانت المشاريع الأخرى قائمة على المنح. إلا أن فريق تنمية المشاريع الصغيرة والأصغر في الصندوق اتبع معظم المبادئ التوجيهية التي تحددها المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء لتنفيذ مشاريع التمويل الأصغر في ظل هذه الظروف.

الأساس لصناعة تمويل أصغر ناشئة وذلك باختبار نماذج مختلفة وتوعية واضعي السياسات بشأن رسائل مثل أسعار الفائدة، والقدرة على الاستدامة، وممارسات التمويل الأصغر السليمة. فقبل بدء برامج الصندوق الاجتماعي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال لم يكن هناك قطاع رسمي للتمويل الأصغر في اليمن. أما التمويل الأصغر غير الرسمي فقد كان يقتصر على الائتمان المقدم من مورديه. وكان مقرضو النقود وما زالوا لا وجود لهم تقريباً، وذلك لأسباب دينية. ومن ثم كانت ثقافة الائتمان، وما زالت إلى حد ما، محدودة.

ويبين تحليل نمط عملاء التمويل الأصغر بمرور الوقت منحى عملية تعلم الصندوق الاجتماعي للتنمية أثناء السنوات السبع الأخيرة، كما يبين حدوث تحول عن البرامج المدرة للدخل والبرامج الائتمانية فقط في السنوات الأولى إلى برامج الادخار والائتمان في السنوات الأخيرة.

الشكل ٤-٩: تنوع العملاء/الزبائن في اليمن [١٩٩٧-٢٠٠٣]



زيادة تقديم الخدمات إلى المرأة

لقد أظهر أيضاً إدخال برنامج "MicroStart" في سنة ٢٠٠٠ أن البرامج الائتمانية فقط يمكن أن تستهدف المرأة بنجاح. ففي نهاية سنة ٢٠٠٢ كان البرنامج الذي يُنفَّذ من خلال أربع منظمات غير حكومية - تعمل إحداها أيضاً مع الرجال - يقدم الخدمات لما يقرب من ٣ ٥٠٠ عميل. وقد أظهرت

الإطار ١٥: متى ينبغي لمؤسسة تمويل أصغر أن تتلقى مدخرات من الجمهور؟^{٣٦}

إن المدخرات الطوعية والودائع، باعتبارها مصدراً للتمويل التجاري لمؤسسات القروض الصغرى، أثارت قدراً من الاهتمام في السنوات الأخيرة. فالمدخرات الطوعية التي يُحصل عليها محلياً ربما كانت أكبر وأسرع مصدر متاح لتمويل مؤسسات القروض الصغرى. ويساعد أيضاً الحصول على هذه المدخرات على تلبية الحاجة غير الملباة الكبيرة إلى خدمات الادخار المحلية.

وينبغي استيفاء ثلاثة شروط قبل أن تبدأ مؤسسة من مؤسسات القروض الصغرى في العمل على الحصول على مدخرات. أولاً، حتى يكون ذلك مربحاً يتطلب أن وجود اقتصاد كلي تمكيني، وبيئة قانونية وتنظيمية ملائمة، واستقرار سياسي، وعوامل سكانية ملائمة.

ويتعلق الاعتبار الثاني بالإشراف على المؤسسات التي تقدم التمويل الأصغر. إذ ينبغي أن يكون هناك إشراف حكومي على المؤسسات المالية التي ستلقى مدخرات، وذلك لحماية عملائها، وبخاصة المودعين. وهذا يتطلب، بالطبع، أن تكون الحكومة راغبة في تعديل نظام إشرافها المصرفي لكي تكون القواعد المتعلقة بمؤسسات القروض الصغرى ملائمة بالنسبة لأنشطتها، وأن تكفل قدرة الهيئة الإشرافية على رصد هذه المؤسسات بفعالية.

ويتعلق الاعتبار الثالث بتاريخ مؤسسة القروض الصغرى وقدرتها وأدائها. إذ ينبغي أن تكون مؤسسة القروض الصغرى قد أظهرت باستمرار إدارتها السليمة لأموالها، قبل أن تشرع في تلقي مدخرات طوعية من الجمهور. وينبغي ألا تكون مُعسرة مالياً، وأن تُبقي على معدل مرتفع لاسترداد القروض، وأن تحقق مردودات جذابة. ووجود سجل تتبّع جيد أمر هام لأن ذوي الدخل المنخفض في الكثير من البلاد عهدوا بمدخراتهم إلى مؤسسات مالية صغيرة وغير خاضعة للإشراف، ففقدوا ما ادخروه طيلة عمرهم.

وعند استيفاء هذه الشروط الثلاثة ينبغي أن تبحث مؤسسة القروض الصغرى بعناية كيفية جمع مدخرات طوعية.

التجربة في المنطقة أن البرامج التي تستهدف النساء والرجال على حد سواء تقدم الخدمات إلى عدد كبير من العميلات. فالعميلات في هذه البرامج يصبحن مُهمّشات في العادة، مثلما يكن مهمّشات في مجتمعاتهن. ولذلك فإنهن يحتجن إلى نهج موضوع خصيصاً لهن وإلى منتجات قروض مستحدثة خصيصاً لهن، وهو ما لا يمكن أن يحصلن عليه مما يسمى "البرامج المختلطة".

وبالنظر إلى أن المرأة تكون في العادة أشد فقراً من الرجل فإنها تحتاج عموماً إلى قروض أصغر حجماً. ومن الأصول الأساسية لتحقيق دخل بالنسبة لأي مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر محفظة قروضها، ومحفظة القروض القائمة لأي مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر في أي وقت هي عامل أساسي يحدد مؤشرات الاستدامة تشغيلياً ومالياً. فمؤسسة التمويل الأصغر التي تستهدف المرأة فقط، بقروض صغيرة الحجم، ستكون محفظة قروضها القائمة أقل من مؤسسة التمويل الأصغر التي تستهدف الرجل. ومن ثم فإن مؤسسات التمويل الأصغر التي تستهدف المرأة فقط قد تحتاج إلى مزيد من الوقت لكي تصبح قادرة على الاستدامة وذلك لأنها تحتاج إلى عدد أكبر بكثير من العملاء/الزبائن لكي تبلغ ما يسمى نقطة "التعادل" التي تُعطى عندها التكاليف المالية والتشغيلية جميعها.

برامج الادخار والائتمان - ظهور المدخرين طوعاً

من الدروس المستفادة الرئيسية الأخرى في هذه الفترة أن إدخال خدمات الادخار كان آلية فعالة لاجتذاب المزيد من العميلات. وقد كانت هذه الخدمات ضرورية، لأن نساء كثيرات لم يكن يرغبن سوى في الادخار (أي إبعاد نقودهن حرفياً عن أزواجهن الذين يعلكون القات).

وينفذ حالياً فريق الصندوق الاجتماعي للتنمية نوعين من برامج الادخار والائتمان، كلاهما يبشران بالخير إلى حد كبير من حيث نموها وقدرتهما على الاستدامة في المستقبل. والنوع الأول، الذي تنفذه عدة منظمات غير حكومية في منطقة عدن، تطور من أسفل إلى أعلى. فقد قامت النساء اللائي كن قد شاركن في برنامج ادخار وائتمان "قديم" أُغلق بعد ذلك بتكوين منظمات غير حكومية خاصة بهن وواصلن تكوين مجموعات للائتمان والادخار بدون دعم من الصندوق. وبعد أن حققن ذلك بنجاح لمدة تجاوزت سنة واحدة، بدأ الصندوق في دعم هذه المنظمات غير الحكومية المنشأة حديثاً.

أما النوع الثاني من برنامج الادخار والائتمان فهو يستخدم منهجية "ASA". وبرنامج "ASA" (ومعناها "الأمل" باللغة البنغالية)، وسيط معروف للتمويل الأصغر في بنغلاديش^{٣٥}. وفي نهاية سنة ٢٠٠٣ كان لدى المنظمة الأم، وهي المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر (MFN)، التي أنشئت من أجل توطيد أنشطة الفروع القائمة (والفروع التي تُنشأ مستقبلاً)، خمسة فروع، وما يقرب من ٥٠٠٠ مدخر، وما يتجاوز ١٥٠٠ مقترض، جميعهن من النساء.

وكان اكتشاف المدخرين طوعاً قد حدث بالصدفة تقريباً، لأن عنصر الادخار أُدخل في كل من برنامج عدن وبرنامج "ASA" كشرط مسبق قبل الحصول على قرض (أي الادخار الإلزامي). إلا أن موظفي البرنامجين سرعان ما وجدوا أن مدخرات كثيرات لم يكن راغبات في الحصول على قرض بل كن في حقيقة الأمر يرغبن في الادخار الطوعي. وفي البداية كان البرنامجان يثنيان عن ذلك لأن ذلك يؤدي إلى زيادة تكاليفهما. إلا أنه من المعترف به الآن أن النساء أصبحن يحصلن على خدمة مالية، يقدرنها. ويتوقع البرنامجان ألا يحصل أبداً ٤٠٪، على الأقل، من المدخرين على قرض. ومن المهم ملاحظة أن المدخرات الإلزامية يُحتفظ بها في البنك باسم العميل ولا يستخدمها البرنامجان لأغراض الإقراض.

إمكانية الحصول على التمويل التجاري

من اللافت للنظر في اليمن، في ضوء حداثة عهد القطاع نسبياً، وجود دلائل مبكرة على تنوع التمويل بين بعض البرامج. فبدعم من جمعية رجال الأعمال في الإسكندرية - مقدم الخدمة الفنية المصري في إطار برنامج "MicroStart I" - نجح أربعة برامج في عقد اتفاقات مع القطاع المالي بحيث تتلقى تمويلًا من بنك تجاري محلي. وباستخدام نموذج جمعية رجال الأعمال في الإسكندرية، أودعت منح رأس المال التي تم الحصول عليها في إطار المشروع في حساب دولاري لدى بنك تجاري، تستطيع المنظمات غير الحكومية الأربع أن تقترض منه بالعملة المحلية لكي تقدم بعد ذلك قروضاً إلى أصحاب المشاريع الصغرى.

ومع أن البرامج مازال يتعين عليها أن تتفاوض بنجاح على زيادة نفوذها لدى البنوك - فمازالت النسبة تبلغ ١ إلى ١ - ساعدت هذه التجربة على بعث إحساس بالانضباط المالي فيما بين المنظمات غير الحكومية، وأدخلت مفهوم تكلفة الأموال من البداية. وفي الوقت ذاته، استطاع بعض المنظمات غير الحكومية إعادة التفاوض على شروط أسعار الفائدة الخاصة بها بعد أن أظهرت تلك المنظمات أن سجل تتبعها جيد. وقد ساعد ذلك على جعل البنوك التجارية أكثر إماماً بالتمويل الأصغر الذي يتبع الممارسات السليمة، والأمل معقود على أن يؤدي ذلك إلى حدوث زيادة في نفوذ المنظمات غير الحكومية بمرور الوقت.

التمويل الإسلامي

يقدم الائتمان الأصغر في اليمن باستخدام مبادئ التمويل التقليدية والإسلامية على حد سواء. ومبادئ التمويل الإسلامية صالحة للتطبيق عملياً ولكنها تؤدي إلى زيادة تكاليف المعاملات، لأن مؤسسة التمويل الأصغر يكون لزاماً عليها في هذه الحالة أن تعين وكلاء شراء خاصين من أجل شراء السلع. إلا أن بعض الناس على استعداد لدفع مبلغ زائد مقابل الحصول على نوع من التمويل يتماشى مع معتقداتهم الدينية. وقد استثمر الصندوق الاجتماعي للتنمية استثماراً كبيراً في إقامة النظم الإدارية ونظم المعلومات الإدارية الملائمة لهذا النوع من الإقراض. ومع ذلك لا يزال يتعين القيام بقدر كبير من العمل من أجل التغلب على بعض المعوقات المتأصلة في هذه المنهجية عملاً على إيجاد برامج مستدامة وتتسم بالكفاءة وقادرة على تقديم الخدمات على نطاق كبير.

٤-٨-٢ تحديات المستقبل: تحويل المشاريع إلى منظمات

إن جميع برامج التمويل الأصغر في اليمن، سواء كانت برامج ادخار وائتمان أو برامج ائتمان فقط، مازالت في المراحل الأولى لنموها. ومازالت البنية التنظيمية لمعظمها بنية بدائية، غالباً ما تكون مكونة من مدير واحد، وبضعة موظفي قروض، ومحاسب، وأمين صندوق. وهذه البرامج تجيد تحصيل مدخرات وتقديم قروض واسترداد النقود، ولكنها بعيدة كل البعد عن أن تكون مؤسسات قادرة على الاستدامة. فبعض البرامج الحالية يغطي جميع تكاليفه ولكن نقطة التعادل هذه قد تكون وهمية إلى حد ما، لأنها غالباً ما تكون مستندة إلى نقطة تعادل مشروع لا نقطة تعادل مؤسسة. ويمثل البناء المؤسسي شرطاً أساسياً لبلوغ السعة النطاقية.

ومن اللازم أن ترتبط بالنمو إقامة نظام مكاتب داعمة لإقامة ملائمة، وإدارة مهنية بدرجة أكبر، فضلاً عن إدخال وظائف تنظيمية لم تكن ضرورية في المراحل الأولى. وعلاوة على ذلك، توجد في اليمن برامج صغيرة كثيرة، يعمل بعضها في نفس المدينة أو المحافظة. وعدة من هذه البرامج صغيرة للغاية بحيث يتعذر عليها أن تصبح أبداً قادرة على الاستدامة، ويمثل التوطيد، مثلاً من خلال الاندماج، عنصراً ذا أهمية أساسية بالنسبة لبعضها.

وستصبح الإدارة الملائمة ضرورية لكفالة استدامة ونمو المنظمات التي حققت تقدماً، ليس فحسب من حيث الخضوع للمساءلة والشفافية بل أيضاً من حيث استمرارية الإدارة وإمكانية الحصول على أموال تجارية. وفي اليمن ليس من المرجح أن تكون مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر تعمل في إطار القواعد القانونية لمنظمة غير حكومية أن تكون قادرة على إتاحة سبل حصول الفقراء على الائتمان بصفة مستدامة.

وبالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر هذه سيصبح من الضروري إجراء عملية تحول قانوني من أجل تحقيق الاستدامة والنمو. ومن الأهداف الرئيسية لمشروع "MicroStart II" دعم إقامة ثلاث مؤسسات وحيدة الغرض للتمويل الأصغر في اليمن تكون قادرة على تقديم الخدمات المالية بصفة مستدامة. وبدعم إنشاء الشركات الخاصة الأولى للتمويل الأصغر في البلد القادرة على الحصول على رأس مال تجاري واكتساب مستثمرين مؤسسيين ومستثمرين من الأفراد، سيسهم المشروع

في إيجاد نموذج يُسترشد به في التنمية المستدامة لقطاع التمويل الأصغر وتوسيع نطاق القطاع المالي وتعميقه.

وحتى مع وجود هذه الشركات الجديدة للتمويل الأصغر في اليمن، تظل البنوك هي المؤسسات الوحيدة المسموح لها بتلقي مدخرات من الجمهور. ويضطلع الصندوق الاجتماعي للتنمية، بدعم من البنك الدولي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال ومجموعة "KfW"، بجهد لوضع الإطار القانوني والتنظيمي اللازم لتيسير تعبئة مدخرات على نطاق واسع من مؤسسات التمويل الأصغر.

الإطار ١٦: عملية التحول التي حدثت في تعز

في كانون الثاني/يناير ٢٠٠٢ أجرى برنامج الأمم المتحدة الإنمائي استعراضاً مستفيضاً للإطار التنظيمي القانوني في اليمن وذلك من أجل وضع توصيات لإحداث عملية تحول في واحد من المشاريع التي يدعمها بحيث يتحول ذلك المشروع إلى مؤسسة قانونية وحيدة الغرض للتمويل الأصغر. واستناداً إلى نتائج الاستعراض وإلى الاجتماعات مع أصحاب المصلحة ذوي الصلة، اتفق على اتباع خيار "الشركة السهمية".

ويُدعم من برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وصندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال، اضطلع بسلسلة من الأنشطة للإعداد لعملية التحول هذه. وجرت مناقشات مستفيضة مع أفراد من سكان تعز من أجل طرح مشروع التمويل الأصغر، وتفسير مبادئه الأساسية، والأساس القانوني لتأسيس شركة جديدة، والبنية المتوخاة للإدارة والتسيير. ونُظمت حلقات عمل عديدة لبحث الأعمال المحددة لمؤسسة التمويل الأصغر ومسؤوليات مجلس الإدارة في الشركة الجديدة، فضلاً عن الآثار القانونية المحددة بالنسبة للأعضاء المؤسسين.

وحُدّدت مجموعة من الأعضاء المؤسسين. وتعهد كل منهم بتقديم ٥٠٠ دولار كمساهمة أولية في رأس المال المدفوع. واستُعين بمحامٍ محلي لكي يعد مذكرة تفاهم وقانون الشركة الأساسي، باتباع الشروط التي يحددها قانون الشركات. واستُعرضت المسودة النهائية لكفالة موافقة جميع الأعضاء المؤسسين عليها موافقة كاملة ولتوضيح جميع المسائل القانونية المتبقية قبل وضع مذكرة التفاهم وقانون الشركة الأساسي في صيغتهما النهائية وتسجيلهما. وسُجلت شركة "أوائل" في خريف سنة ٢٠٠٣ باعتبارها أول مؤسسة للتمويل الأصغر مملوكة ملكية خاصة في اليمن.

وعملية التحول عملية مطوّلة تنطوي على ما هو أكثر من مجرد التسجيل القانوني. ومما يمثل تحدياً رئيسياً العثور على حملة الأسهم المؤسسين الذين يكونون مؤيدين لأهداف التمويل الأصغر المستدام، وبخاصة في بلد يُعتبر انفتاح القطاع الخاص فيه على التمويل الأصغر محدوداً. وعلاوة على ذلك، فإن إعادة توجيه الموظفين نحو اتباع نهج القطاع الخاص بدلاً من نهج تقديم الخدمات للمشاريع أو للمنظمات غير الحكومية، إلى جانب وجود إحساس واضح لديهم بالملكية وبنية للتسيير منفصلة عن فريق الإدارة، هو عملية حساسة يجب التعامل معها بكياسة وذلك لما تنطوي عليه من تحولات حتمية في السلطة. كما أن أوجه الضعف في مجالات رأس المال المالي والبشري، والفساد، والحاجة إلى إصلاح قانوني وإلى تعزيز سيادة القانون، غالباً ما تتطلب حلولاً قانونية قصيرة الأجل تؤدي إلى إبطاء نمو المساعي التي تتسم بطابع تنظيمي تجاري بدرجة أكبر. وهذا يدل على قرار تسجيل الشركة الجديدة كشركة أهلية لا تستهدف الربح من أجل حماية حصة رأس المال المتبرع بها إلى أن يحين الوقت الذي يتسنى فيه توسيع نطاق قاعدة حملة الأسهم وإعادة النظر في وضع الشركة من حيث الربح.



الفصل ٥: حالة التطور في منطقة البلدان العربية

١-٥ الإجازات

يمكن القول بأن صناعة التمويل الأصغر في منطقة البلدان العربية ككل تمر بمرحلة توسع. فقد تحقق قدر هائل من التقدم منذ إجراء أول مسح في سنة ١٩٩٧. إذ أن المؤسسات التي تقدم التمويل الأصغر حققت زيادة كبيرة في اختراقها للسوق، بحيث زاد عدد عملائها النشطين بمقدار خمسة أمثال في السنوات الخمس الأخيرة. ويتسم القطاع بانفتاحه بشكل جيد للممارسات السليمة الخاصة بتلك الصناعة، وقواعدها وإجراءاتها، كما يتسم بفهم تلك الممارسات والقواعد والإجراءات، التي تُطبَّق على نطاق واسع في مختلف أنحاء المنطقة. وعدد كبير من مؤسسات التمويل الأصغر في المنطقة مستدام تماماً مالياً ويخدم أغلبية السوق.

وتتبدى دلائل أولية على تنوع المنتجات مع نضال مؤسسات التمويل الأصغر في سبيل أن تصبح أكثر توجهاً نحو العملاء/الزبائن في أسواق تتزايد المنافسة فيها. وقد نجح عدد من البنوك التجارية في دخول هذه السوق، وبدأت مؤسسات التمويل الأصغر في التحول إلى مؤسسات وحيدة الغرض للتمويل الأصغر في ظل الأطر القانونية القائمة في بلادها، التي يرى أنها تُفضي بدرجة أكبر إلى نموها وتوسعها. كما اضطلع بعدد من المبادرات لمناقشة الحاجة إلى قوانين خاصة للتمويل الأصغر و/أو أطر تنظيمية تؤدي إلى تنمية قطاع التمويل الأصغر، بما في ذلك التنظيم الحصيف الفعال من جانب البنك المركزي. ووجود شبكة إقليمية مكرّسة للدعوة وبناء القدرات من أجل وجود تمويل أصغر يتبع الممارسات السليمة يساعد على تيسير زيادة التعلُّم وتبادل الخبرات في المنطقة.

٢-٥ التحديات

على الرغم مما تحقق في المنطقة من مكاسب باهرة، لا يزال يتعين القيام بالكثير من أجل الانتقال إلى مرحلة التوطيد. فبعد التصدي لكثير من التحديات التي كان قد أُشير إليها في سنة ١٩٩٩ (ومنها مثلاً عدم كفاءة النظم والإجراءات، والشروط المفرطة التي يفرضها المانحون فضلاً عن شروط الإبلاغ المفرطة أيضاً، والافتقار إلى نظم للمعلومات الإدارية)، توجد تحديات جديدة مثل الحاجة إلى تنوع المنتجات: أي إدخال خدمات الادخار والتأجير والتأمين وغيرها من الخدمات المالية التي يوجد افتقار شديد إليها في المنطقة. ويلزم قدر كبير من عمليات بناء القدرات مع صيرورة مؤسسات

التمويل الأصغر أكثر توجهاً نحو الخدمات، بحيث تقدم طائفة متنوعة من المنتجات، ويزداد سعي مؤسسات أخرى من مؤسسات التمويل الأصغر إلى إجراء عملية تحوّل من أجل التغلب على المعوقات القانونية التي تفرضها قوانين المنظمات غير الحكومية في بلادها.

وما زال الاعتماد على المانحين يمثل مشكلة: فقلة من مؤسسات التمويل الأصغر هي التي نجحت في اكتساب إمكانية الحصول على رأس مال تجاري. وفي الوقت ذاته، مازالت البرامج التي تدعمها الحكومات تقدم انتماءً زهيداً لتكثيف لأعداد كبيرة من الناس في المنطقة مما يترك تأثيرات تشويحية على الصناعة ككل. ومع أن البيئات التنظيمية القانونية في معظم البلاد لا تمثل معوقات كبيرة بالنسبة للمؤسسات العاملة محلياً، سيلزم إصلاح تدريجي لإتاحة إدماج قطاع التمويل الأصغر ضمن النظام المالي الرسمي في نهاية المطاف.

٣-٥ توجهات المستقبل

دعم المؤسسات التي تقدم التمويل على صعيد التجزئة

تلزم زيادة الجهود لتعزيز المؤسسات القائمة التي تقدم التمويل على صعيد التجزئة ولتشجيع دخول مؤسسات مالية أكثر تخصصاً تلك السوق، وذلك عملاً على سد الفجوة المستمرة بين العرض والطلب فيما يتعلق بخدمات التمويل الأصغر في المنطقة. فلن نبدأ في خدمة حصة كبيرة من السوق المحتملة إلا من خلال تصعيد العمليات القائمة وتكرار النماذج الناجحة.

وستكون المساعدة الفنية المستدامة التي تركز على الاستدامة المالية، وزيادة الكفاءة، وإدخال تكنولوجيا ومنتجات مبتكرة، وبخاصة في مجال التمويل الريفي، حاسمة الأهمية في جعل الخدمات القائمة أكثر تجاوباً مع الطلب الحالي. ويتضمن ذلك تكرار النماذج الناجحة لانخراط البنوك في تقديم هذا التمويل والنماذج الأخرى لتقديم الخدمات المالية التي يحركها الطلب.

وسييسد وجود معايير للإبلاغ والأداء مقبولة ومطبقة في مختلف أنحاء المنطقة على تحسين شفافية الممارسة ومعاييرها، مما سيجتذب بدوره رأس المال التجاري ويتيح جمع بيانات إقليمية والقيام بعمليات وضع مقاييس للأداء. وستكون تلك العمليات الأخيرة جمة الفائدة لتحسين فعالية سير الإجراءات، وجودة المنتجات، وتقديم الخدمات، وحفز الابتكار من خلال المقارنة بالمؤسسات الأخرى.

وسيكون استمرار التركيز على تقديم الخدمات إلى المرأة استناداً إلى فهم المعوقات الخاصة التي تواجهها واستراتيجيات التأقلم والاحتياجات التمويلية أمراً حاسماً الأهمية في زيادة دخل الأسرة وأمنها الاقتصادي، والحد من ضعفها، وحفز الاقتصادات المحلية. وعلاوة على ذلك، ستؤدي الحساسية الجنسانية إلى جانب الابتكار في تصميم المنتجات وتقديم التمويل الأصغر إلى زيادة احتمال الربط فعلاً بين إمكانية الحصول على التمويل الأصغر وأثره.

دعم تنمية البنية التحتية لهذه الصناعة

مع انتقال قطاعات التمويل الأصغر في المنطقة من مرحلة التوسع إلى مرحلة التوطيد، سيكون من اللازم وجود بنية تحتية كاملة لدعم هذا التحول ولاندماج ضمن النظام المالي الرسمي في نهاية

الأمر. وينبغي النهوض بأعمال البحث والاستحداث فضلاً عن دعم المبادرات الإقليمية وبناء الشبكات التي تقدم خدمات الدعم لهذه الصناعة من أجل المساعدة على جعل التمويل الأصغر جزءاً من صميم خدمات التمويل العامة.

وسيكون وجود أجهزة التصنيف التي تقيّم المخاطر بالنسبة للمستثمرين المحتملين وتربط مؤسسات التمويل الأصغر بأسواق رأس المال المحلية والدولية أمراً حاسماً في ربط الائتمان بالاستثمارات الأكثر إنتاجاً.

وسيُساعد وجود مكاتب ائتمان تؤدي إلى حدوث نقصان في عدم تماثل المعلومات بين المقترضين والمقرضين، مما يتيح إجراء تقييم أدق لمخاطر العملاء/الزبائن، على تحسين جودة محفظة مؤسسة التمويل الأصغر، وخفض تكلفة الائتمان بالنسبة للمقرضين الجيدين، وزيادة حجم الائتمانات المتاحة للعملاء الفقراء.

وسيكون وجود برامج تدريبية في مجال هذه الصناعة موجهة نحو بناء القدرة البشرية على مختلف مستويات الإدارة والعمليات فضلاً عن وجود خطة لنقل وتنمية الدعم الفني المحلي أمراً ضرورياً لاستمرار نمو هذه الصناعة.

العمل على تهيئة بيئة مساعدة على صعيد السياسات

إن الإدماج النهائي لقطاع التمويل الأصغر ضمن النظام المالي الرسمي سيتطلب دعماً كاملاً من الحكومات الوطنية، التي ستتحمل المسؤولية الرئيسية عن كفاءة وجود بيئة تمكينية على صعيد السياسات.

وفي نهاية الأمر ستكون كفاءة وجود بيئة تمكينية على صعيد السياسات من خلال تحرير أسعار الفائدة، واستقرار الاقتصاد الكلي، وتوافر بدائل لنظم الائتمان المدعومة تكون لديها مقومات البقاء، هي أهم دور للحكومات فيما يتعلق بزيادة إمكانية حصول الفقراء على الائتمان.

وسيلزم في مرحلة ما وضع أنظمة ملائمة ووجود إشراف ملائم للتمويل الأصغر في البلاد التي يوجد فيها طلب واضح (بعبارة أخرى كتلة حرجة من المؤسسات الجاهزة للتنظيم والقادرة عليه). ولكن ريثما يحين ذلك ينبغي أن تتركز الجهود على العوائق القانونية (الافتقار إلى أشكال مؤسسية متخصصة لمؤسسات التمويل الأصغر)، التي يمكن التصدي لها من خلال تغييرات تنظيمية.

عدم إلحاق ضرر. مع أن الأطر القانونية والتنظيمية في هذه البلاد لم تعرقل في معظمها تطور قطاع التمويل الأصغر تطوراً كاملاً، فإن بعض السياسات الحكومية التي تحكم تقديم التمويل الأصغر قد عرقلته. وتحديداً، أسفرت النظم الائتمانية التي ترعاها الحكومة وتستخدم لتحقيق هدف إيجاد فرص عمل أو هدف التخفيف من وطأة الفقر من خلال مشاريع متعددة القطاعات ومدعومة عن انخفاض معدلات السداد، والتوقف عن رسملة أموال القروض، وضعف الثقافة الائتمانية، كما كان لها تأثير مزعزع لاستقرار سوق التمويل الأصغر ككل.

ويدعو معظم المانحين إلى عدم تدخل الحكومات في تقديم التمويل الأصغر؛ إلا أن هذا ليس عملياً على الدوام لأسباب سياسية. ولذلك، فقد وضعت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء مبادئ

توجيهية لتصميم وتنفيذ مشاريع التمويل الأصغر كجزء من مشاريع اجتماعية أكبر عندما لا يكون من الممكن عملياً الفصل بين الاثنين؛ ويرد في الإطار أدناه استعراض لتلك المبادئ التوجيهية:

الإطار ١٧: مبادئ توجيهية لتنفيذ مشاريع التمويل الأصغر في إطار المشاريع الاجتماعية المتعددة القطاعات

ينبغي أن تركز مكونات التمويل الأصغر على بناء مؤسسات مستدامة وآليات لتقديم الخدمات المالية. فقد كانت صناديق اجتماعية كثيرة تميل، بسبب توجهها نحو الرعاية الاجتماعية، إلى التركيز على صرف أموال بسرعة للمجتمعات الفقيرة بدلاً من بناء مؤسسات مستدامة. ويمكن أن يؤدي التركيز على صرف الأموال بسرعة بدلاً من استرداد القروض إلى ضعف جودة وأداء المحفظة، مما يقوّض في نهاية المطاف أهداف البرنامج الطويلة الأجل.

ولا ينبغي أن تقدم الصناديق الاجتماعية الخدمات المالية مباشرة بل ينبغي بالأحرى أن تعمل من خلال مؤسسات شريكة للتمويل الأصغر وأن تدعم المؤسسات التي يمكن أن تقدم هذه الخدمات بصفة قابلة للاستمرار. وبالنظر إلى أن التمويل الأصغر الفعال يتطلب وجود علاقة تجارية بين مؤسسة التمويل الأصغر وعملائها (بدلاً من وجود مستفيدين)، ليست الصناديق الاجتماعية أداة مناسبة للإقراض المباشر. وينبغي اختيار مؤسسات التمويل الأصغر كشريكة وينبغي أن يستند التمويل المقدم لها إلى جودة أدائها.

ولا ينبغي للحكومات أن تدعم برامج الصناديق الاجتماعية التي تقدم ائتمانات مدعومة إلى المقترض النهائي. فالدور المناسب لإعانات الحكومة هو، بالأحرى، بناء قدرة مؤسسات التمويل الأصغر وتشجيع الكفاءة والابتكار. وينبغي تجنب تقديم اعتمادات ائتمانية موجهة أو مدعومة وطويلة الأجل إلى مقدمي التمويل الأصغر لأنها يمكن أن تشوه الأسواق وتشجع على الاعتماد على المانحين. وينبغي ألا تدعم البرامج سعر الإقراض إلى المقترض النهائي. وينبغي أن تفرض مؤسسات التمويل الأصغر أسعاراً عالية بدرجة كافية لكي تتمكن بواسطتها، إلى جانب الرسوم والعمولات، من تغطية التكاليف المالية والتشغيلية لأعمالها على المدى الطويل. وبدون هذا المعيار، لا يمكن أن تصبح مؤسسات التمويل الأصغر مستدامة. فأسعار الفائدة المدعومة تؤدي فحسب إلى تقويض تنمية القطاع المالي.

وينبغي العمل على أن يزيد إلى أقصى درجة استقلال الوحدة في الصندوق الاجتماعي التي تدير برنامج التمويل الأصغر. ومن الأمور الحاسمة الأهمية أن تكون الوحدة التي تدير برنامج التمويل الأصغر داخل صندوق اجتماعي مستقلة عن بقية عمليات الصندوق. وينبغي أن يشمل ذلك وجود هيئة إدارة مستقلة لها وموظفين مستقلين وإجراءات مستقلة وميزانية مستقلة وأهداف مستقلة. وهذا الاستقلال لازم لأن النجاح في التمويل الأصغر يتوقف على وجود بيئة مؤسسية متمحورة حول استرداد التكاليف وجودة المحفظة - أي بيئة تختلف اختلافاً كبيراً عن صناديق اجتماعية كثيرة لديها برامج تقوم على أساس المنح.

وينبغي عدم الخلط بين المنح والقروض. فحملات الإعلام والتوعية وبرامج بناء القدرات على الصعيد المجتمعي ينبغي أن تميز بين المنح التي تقدم من أجل مشاريع البنية التحتية والقروض التي تقدم من خلال برامج التمويل الأصغر. وهذا التمييز بين الاثنين حاسم الأهمية من أجل تجنّب البلبلة فيما يتعلق بتحديد الأموال التي يجب سدادها.

وينبغي وضع معايير صارمة لاختيار مؤسسات التمويل الأصغر الشريكة، كما ينبغي رصد أداء تلك المؤسسات عن كثب. وينبغي أن تستند معايير الأهلية للاختيار وللحصول على الدعم المستمر إلى الأداء فضلاً عن الدلائل على أن المؤسسة تتحرك صوب الاستدامة المالية. وينبغي إعلام المؤسسات الشريكة، من البداية، بأن أفضل المؤسسات هي وحدها التي سيستمر حصولها على تمويل ودعم.

المصدر: Gross and de Silva ، ٢٠٠٣ .

الحواشي

- ١ مؤسسة روكديل، التي يوجد مقرها في أطلانطا، بولاية جورجيا (الولايات المتحدة الأمريكية)، مؤسسة خاصة تملكها أسرة وتمول أساساً بواسطة موارد خاصة وأرباح من الأعمال الخاصة للأسرة. وتركز المؤسسة أساساً على مجالين تستثمر فيهما وقتها ومواردها هما: التمويل الأصغر في العالم العربي وإصلاح التعليم في المدارس الحكومية في أطلانطا.
- ٢ أعدت "سنابل" الاستفتاء بأمل تحسين نوعية البيانات المستمدة من المنطقة من أجل نشرة MicroBanking Bulletin.
- ٣ في بقية هذا التقرير توصف هذه البرامج بأنها برامج ترعاها الحكومة.
- ٤ المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) هو كونسورتيوم يضم ٢٨ هيئة إئتمانية عامة وخاصة تعمل معاً من أجل توسيع نطاق إمكانية الحصول على الخدمات المالية بالنسبة للفقراء في البلاد النامية.
- ٥ غالباً ما تكون الترجمة العملية لدعم إمكانية الحصول على التمويل الأصغر بالنسبة للمشايخ الصغيرة هي إيجاد فرص عمل للفقراء الذين يفضلون أن يعملوا بأجر بدلاً من أن يعملوا لحسابهم الخاص.
- ٦ الأمم المتحدة ٢٠٠٤.
- ٧ جميع المبالغ الدولارية المذكورة في هذا التقرير هي دولارات الولايات المتحدة إلا إذا ذكر خلاف ذلك.
- ٨ المصدر: <http://www.un.org/esa/population/publications/wup1999/WUP99ANNEXTABLES.pdf>
- ٩ بالنظر إلى أن صناعة التمويل الأصغر في المنطقة موجهة نحو الائتمان إلى حد كبير، فإن الأغلبية الساحقة من العملاء/الزبائن النشطين مقترضون نشطون. ومن اللازم هنا التنبيه إلى شيء مهم، هو أن مؤسسات التمويل الأصغر لا تتبع في العادة المقترضين النشطين. فهي تتبع بدلاً من ذلك القروض النشطة غير المسددة. ومع ذلك، من الممارسات الشائعة ألا يحصل مقترض على قرض لاحق إلا بعد أن يكون قد سدد قرضاً سابقاً. ولذلك، يمكن أن نفترض أن القروض النشطة هي معادل للعملاء النشطين. ولكن بعض المقترضين قد يكون لديهم قرضان ولذلك فإن إحصاءات "المقترضين النشطين" المستخدمة في هذا التقرير قد تكون هناك مغالاة طفيفة فيها.
- ١٠ المصدر: البنك الدولي. MENA strategy paper, 2003. [http://lnweb18.worldbank.org/mna/mena.nsf/Attachments/MNA+Strategy/\\$File/MNA+StrategyEVSH.pdf](http://lnweb18.worldbank.org/mna/mena.nsf/Attachments/MNA+Strategy/$File/MNA+StrategyEVSH.pdf)
- ١١ فيما يتعلق بلبنان وسوريا استُخدمت إحصاءات غير رسمية. وفيما يتعلق بفلسطين كان المصدر هو البنك الدولي (النشرة الصحفية الصادرة بتاريخ ٢٤ حزيران/يونيه ٢٠٠٤).
- ١٢ توجد مقار هذه المؤسسات، على التوالي، في: الأسكندرية (ABA) وكفر الشيخ (KES)؛ والقاهرة (ESED)؛ وأسيوط (ASBA)؛ وبور سعيد (SEDAP)؛ والدقهلية (DBACD)؛ والشرقية (SBACD).
- ١٣ تشير بيانات سوريا إلى سنة ٢٠٠٣.
- ١٤ تقدم مؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر في مختلف أنحاء العالم قروضاً أكبر مع سدادها بنجاح، وفلسطين ليست استثناء من ذلك. غير أنه من الجدير بالذكر أن الأدلة المروية تشير إلى أن المسددين الجيدين في فلسطين لم يكونوا يرغبون في الحصول على قروض أكبر وغالباً ما يحصلون على قرض آخر بنفس حجم القرض السابق.
- ١٥ تقتحم البنوك في بعض البلاد مجال إقراض المستهلكين. ومن أمثلة تلك البنوك البنك العربي في الأراضي الفلسطينية المحتلة.
- ١٦ زعمت أيضاً مؤسستان من مؤسسات التمويل الأصغر في اليمن أنها قادرة على الاستدامة تماماً. ولكن المؤلفتين قررتا عدم إدراج هذين البرنامجين لأنهما ينبغي اعتبارهما مشروعين إقراض لا مؤسستين. ومن السهل إلى حد كبير بالنسبة لمشروع صغير يوجد تنظيم بدائي له أن يسترد تكاليفه بالكامل؛ إلا أن هذه التكاليف هي تكاليف مشروع وليست تكاليف منظمة كاملة الأهلية جاهزة لتقديم الخدمات لآلاف من العملاء/الزبائن. ويرد مزيد من المناقشة لهذه المسألة في القسم الذي يتعلق باليمن.

٣٠ من الواضح أن الدراسات التفصيلية بشأن الطلب هي أفضل أداة لتقدير الطلب. إلا أن العاملين في مجال التمويل الأصغر غالباً ما يستخدمون عدد الأفراد الفقراء كأساس تقريبي لتقدير الطلب المحتمل على القروض الصغرى. ويعيش ما يقدر بنسبة ٢٥٪ من السوريين البالغ مجموعهم ١٧ مليوناً تحت خط الفقر. وهذه النسبة تبلغ من حيث الأفراد ٤,٢٥ ملايين شخص. وبافتراض وجود سبعة أشخاص على الأقل في كل أسرة معيشية (بالنظر إلى أن الأسر الأشد فقراً يكون حجمها أكبر من الأسر غير الفقيرة)، من الممكن اعتبار ما يربو على ٦٠٠.٠٠٠ أسرة معيشية فقيرة. ولكن ليست كل أسرة معيشية فقيرة ترغب في الحصول على قرض أو ينبغي أن تحصل على قرض وذلك لأن أفراد أسر معيشية كثيرة قد يفتقرون إلى مهارات تنظيم مشاريع ويكون وضعهم أفضل حالاً عندما يعملون لحساب شخص آخر. وبافتراض أن كل ثاني أسرة معيشية فقيرة سيكون فيها فرد واحد على الأقل ينظم مشروعاً، يصبح هناك ما يقدر بـ ٣٠٠.٠٠٠ شخص في سوق الائتمان. وبافتراض متوسط لحجم القروض قدره ٤٠٪ من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، تصبح قيمة الطلب المحتمل على القروض ١٤٤ مليون دولار.

٣١ الأنشطة البدنية محفوفة بمخاطر أكبر وتخلق بمرور الوقت فرص عمل أقل بالمقارنة بالمشاريع القائمة. وعلاوة على ذلك فإن كثيرين من العاطلين عن العمل ليسوا منظمي مشاريع جيدين وربما يكونون أفضل حالاً إذا عملوا لحساب شخص آخر.

٣٢ كانت نسبة التضخم ٢,٨٪ في سنة ٢٠٠٢.

٣٣ يزعم بنك التضامن التونسي أن إقراضه "الصافي" يبلغ ٨٠٪. وإذا افترضنا أن الصافي معناه محفظة القروض غير المسددة بعد خصم احتياطي خسائر القروض وإذا افترضنا أن تخصيص احتياطي يحدث استناداً إلى استمرار المتأخرات مدة طويلة، ربما كان من المرجح أن ٢٠٪ على الأقل، من محفظة القروض القائمة معرضة للمخاطر.

٣٤ يجدر ملاحظة أن هذا العدد قريب إلى حد كبير من عدد القروض المصروفة التراكمية: إلا أنه بالنظر إلى أن مدة استحقاق القرض تبلغ ثلاث سنوات وأن الإقراض من بنك التضامن التونسي لم ينطلق فعلاً إلا في سنة ٢٠٠١، من المرجح إلى حد كبير أن الأعداد قد تكون متساوية.

٣٥ ASA أقدر على الاستدامة وأكثر من بنك غرامين الشائع الاستشهاد به كمثال فيما يتعلق بأفضل الممارسات.

٣٦ المصدر: المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء ١٩٩٧: www.cgap.org

١٧ استُبعدت تونس لأن البيانات المتعلقة بموظفي القروض لم تكن متوافرة إلا فيما يتعلق ببرنامج واحد فقط.

١٨ الاستثناء هو الصندوق الاجتماعي المصري وذلك بسبب الافتقار إلى بيانات موثوقة ودقيقة.

١٩ البنك الدولي، نيسان/أبريل ٢٠٠٤ "إطلاق إمكانات العمالة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: نحو عقد اجتماعي جديد".

٢٠ كما هو مذكور في الفصل ١، لم تكن تتوافر بيانات عن المؤسسة الرئيسية في مجال التمويل الأصغر التي تتبع ممارسات ليست سليمة إلى حد كبير، وهي الصندوق الاجتماعي للتنمية.

٢١ انظر الحاشية ١٣ للاطلاع على المؤسسات السبع.

٢٢ Perrett ٢٠٠١.

٢٣ من الجدير بالذكر، مع ذلك، أن التقديرات الواردة في هذه الدراسة يبدو أنها مغالى فيها: فقد كانت المحفظة القائمة في نهاية سنة ٢٠٠٣ لأكبر برنامج ائتماني مدعوم تبلغ قيمتها ١٠ ملايين دولار وكان عدد القروض يقدر بـ ٧٦٠٠ قرض. وعلاوة على ذلك، كان لدى مؤسسة التمويل الأصغر هذه زهاء ٣٠٠٠ عميل من ذوي المشاريع الصغيرة وكانت محفظة قروضها غير المسددة تبلغ قيمتها ٢١ مليون دولار.

٢٤ هذه هي: صندوق إقراض المرأة (باعتباره أكبر مؤسسة للتمويل الأصغر تتبع أفضل الممارسات)، والشركة الأردنية لتمويل المشاريع الصغيرة (JMCC)، والشركة الأهلية لتمويل المشاريع الصغيرة، وشركة الشرق الأوسط للقروض الصغيرة (MECC).

٢٥ Women's World Banking with Al Amana ٢٠٠٣.

٢٦ Anna Gincherman, Women's World Banking ، بحث عُرض في أول مؤتمر سنوي تعقده سنابل في البحر الميت في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣.

٢٧ Burjorjee, Deshpande and Weidemann ٢٠٠٢.

٢٨ على سبيل المقارنة، كان سعر إعادة التمويل الذي حدده البنك المركزي ٦٪، وكان الحد الأقصى الذي حددته اللجنة النقدية والمصرفية بشأن أسعار الإقراض من جانب بنوك القطاع العام هو ٨,٥٪. وبالنظر إلى ارتفاع تكاليف تقديم قروض للمشاريع الصغرى والصغيرة، من السهل على المرء القول بأن أي سعر إقراض ينبغي أن يكون أعلى كثيراً من هذا الحد الأقصى.

٢٩ علاوة على ذلك، صُرف ٧٠٠٠ قرض صغير ومتوسط الحجم قيمتها ٢١٣ مليون دولار (كان متوسط حجم القرض يبلغ تقريباً ٣٠.٠٠٠ دولار).

المراجع

- “Microfinance that Works for the Majority. صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال ومؤسسة الأمم المتحدة. كانون الثاني/يناير ٢٠٠٢.
- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء. “Linking Microfinance and Safety Net Programmes to Include the Poorest.” Focus Note 21. أيار/مايو ٢٠٠١.
- المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء. “Microfinance, Grants and Non-Financial Responses to Poverty Reduction: Where does Microfinance Fit?” Focus Note No. 20. أيار/مايو ٢٠٠١.
- Dhumale, Rahul, and Amela Sapcanin, with Judith Brandsma. “Spinning Off for Sustainable Microfinance: Save the Children Federation into JWDS, Al Majmoua and FATEN دراسة حالة. البنك الدولي والمكتب الإقليمي لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي للدول العربية. حزيران/يونيه ١٩٩٩.
- Gross, Alexandra, and Samantha de Silva. “Microfinance and Social Funds: Guidelines for Microfinance in Poverty-Focused, Multi-sectoral Projects.” CGAP Microfinance and Rural Finance Operational Note #1. أيار/أغسطس ٢٠٠٣. البنك الدولي.
- Manalo, Marilyn S. “Microfinance Institutions’ Response in Conflict Environments: The Case of the Eritrea Savings and Microcredit programme, FATEN in the Occupied Palestinian Territories and Micro Credit National SA in Haiti” وحدة تنمية القطاع
- Al Iriani, Kais. “Microfinance Governance and Ownership.” دراسة حالة عُرضت على اجتماع القمة لمجالس القروض الصغرى لمنطقة آسيا والمحيط الهادئ، دكا. رئيس الوحدة، وحدة تنمية المشاريع الصغيرة والأصغر، الصندوق الاجتماعي للتنمية، اليمن ٢٠٠٤.
- جميع ما أسفر عنه المؤتمر: التمويل الأصغر في العالم العربي: تشكيل مستقبل الصناعة، ١٣-١٥ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣. البحر الميت، الأردن. أول مؤتمر تنظمه شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، سنابل.
- جوديث براندسما ورفيقة شوالي. “إنجاح التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.” البنك الدولي، أيلول/سبتمبر ١٩٩٨.
- جوديث براندسما ورفيقة شوالي. “إنجاح التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.” البنك الدولي، تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠١.
- Burjorjee, Deena. “Building a National Strategy for Microfinance in Egypt: A Sector Development Approach.” برنامج الأمم المتحدة الإنمائي/صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال ٢٠٠٣.
- Burjorjee, Deena, and Judith Brandsma. “Transformation of the Microfinance Sector in Yemen.” برنامج الأمم المتحدة الإنمائي/صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال ٢٠٠٣.
- _____ “Syria Microfinance Review” برنامج الأمم المتحدة الإنمائي/صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال. حزيران/يونيه ٢٠٠٤.
- Burjorjee, Deena, Rani Deshpandi, and C. Jean Weideman. “Supporting Women’s Livelihoods:

الخاص، منطقة أفريقيا، البنك الدولي. سلسلة
ورقات العمل رقم ٥٤. حزيران/يونيه ٢٠٠٣.

Perrett, Graham. "Microfinance/Microenterprise
Assessment". نيسان/أبريل ٢٠٠١. وكالة
الولايات المتحدة للتنمية الدولية.

Planet Rating. جمعية "الأمانة". أيلول/سبتمبر
٢٠٠٣.

Stephens, Blaine. "Benchmarking Arab Micro-
finance". بحث أُعد من أجل
Information eXchange, the MIX
(www.themix.org). كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣.

Tieby, Sahar. "MFI Policy Constraint Review."
بالتعاون مع شركة
Chemonics International
لصالح برنامج "AMIR" الأردن. حزيران/يونيه
٢٠٠٣.

الأمم المتحدة. "نهج تنمية قطاع التمويل الأصغر".
ورقة سياسة صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس
المال. ٢٠٠٤.

"Gender Women's World Banking مع "الأمانة"
Relations and Microfinance: Intrahousehold
Resource Allocation and the Capacity of Poor
Women to Grow their Businesses". تشرين
الأول/أكتوبر ٢٠٠٣.

البنك الدولي. "إطلاق إمكانات العمالة في الشرق
الأوسط وشمال أفريقيا: نحو عقد اجتماعي
جديد". نيسان/أبريل ٢٠٠٤.

البنك الدولي. "West Bank and Gaza Update". آذار/
مارس ٢٠٠٤ وتشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٣.

المرفق الأول: المشاركة في المسح ومصادر البيانات

المجدول ألف ١-١ مشاكل تحليل البيانات الأساسية وكيفية حلها في كل بلد من البلاد

البلد	مشكلة تحليل البيانات الأساسية، في حالة وجود مشكلة
مصر	<ul style="list-style-type: none"> عدم توافر أي بيانات على الإطلاق فيما يتعلق بالصندوق الاجتماعي للتنمية عدم توافر بيانات في نهاية سنة ٢٠٠٣ فيما يتعلق ببضعة برامج صغيرة. عدم توافر بيانات في نهاية السنة بشأن برنامج واحد كبير هو: NBD، وعدم توافر بيانات ثانوية. استخدام بيانات ثانوية فيما يتعلق بمؤسسة SEDAP.
لبنان	<ul style="list-style-type: none"> عدم توافر بيانات في نهاية سنة ٢٠٠٣ فيما يتعلق ببضعة برامج صغيرة. عدم توافر أي بيانات على الإطلاق فيما يتعلق ببرنامج القرض الحسن. إضافة ثلاثة برامج صغيرة "جديدة".
الأردن	<ul style="list-style-type: none"> عدم توافر بيانات في نهاية سنة ٢٠٠٣ فيما يتعلق ببضعة برامج صغيرة. محدودية البيانات المتعلقة بصندوق التنمية والتشغيل وتعلُّقها بنهاية سنة ٢٠٠٣ فقط ومن ثم لا تدرج بيانات صندوق التنمية والتشغيل إلا في الإحصاءات العامة بشأن حصة السوق وجنس العملاء/الزبائن من ذكر وأنثى
المغرب	<ul style="list-style-type: none"> عدم توافر بيانات في نهاية سنة ٢٠٠٣ فيما يتعلق ببرنامج واحد.
الأراضي الفلسطينية المحتلة	<ul style="list-style-type: none"> إضافة برنامج صغير في مجموعة بيانات سنة ٢٠٠٢.
تونس	<ul style="list-style-type: none"> قدّم بنك التضامن التونسي وبعض المنظمات التي يمولها بيانات ٣٠ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣. وتجنباً للعد المزدوج، تُستخدم بيانات بنك التضامن التونسي وتُستبعد "المؤسستان اللتان تعملان على أساس التجزئة" وتستخدمان أموال البنك. وهاتان المؤسستان هما "APEL" و "FISS"
اليمن	<ul style="list-style-type: none"> أُضيف إلى مجموعة بيانات سنة ٢٠٠٣ برنامجان جديان كانا لا يعملان في سنة ٢٠٠٢

كانت أفضل وأوفى بيانات في نهاية سنة ٢٠٠٢ هي تلك التي وردت من المغرب والأراضي الفلسطينية المحتلة واليمن. أما الأردن ولبنان وتونس فقد كانت مجموعات بياناتها هي أقل مجموعات البيانات اكتمالاً. بل إن برنامجاً تونسياً واحداً فقط هو الذي أجاب على الاستبيان بينما أُدخلت بيانات برنامج ثان باستخدام مصادر ثانوية. ولم تقدم مؤسسة التمويل الأساسية في تونس، وهي بنك التضامن التونسي، أي بيانات. أما فيما يتعلق بالأردن ولبنان، فإن البرامج الصغيرة التي تتسم بقلّة عدد

عملائها النشطين هي أساساً التي لم ترد على الاستبيان وعدة منها تُعتبر برامج "إقراض بسبب البطالة". إلا أن مؤسستين أساسيتين لم تجيبا أيضاً (أو أجابتا إجابة جزئية)، هما: برنامج القرض الحسن في لبنان، وهو برنامج كبير يستخدم منهجية التمويل الإسلامي، وصندوق التنمية والتشغيل في الأردن، وهو برنامج يقدم إقراضاً للمشاريع الصغرى وللمشاريع الصغيرة على السواء. وفي مصر أجابت مؤسسات كثيرة من مؤسسات التمويل الأصغر، ولكن بعض أكبر تلك المؤسسات مثل الصندوق الاجتماعي للتنمية وبنك القاهرة لم يُجب. وقد قدم بنك القاهرة بعد ذلك أحدث بياناته. أما سوريا فإنها لم تُدرج ضمن المسح الأولي لعدم وجود جهة اتصال في البلد وقلة المعرفة عن أي تمويل أصغر قائم. وبعد زيارة ميدانية قامت بها المؤلفتان في ربيع سنة ٢٠٠٤ اكتُشف وجود برامج ذات حجم كبير.

الجدول ألف ١-٢ مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة في البلاد التي شملها المسح، سواء كانت مشاركة أو غير مشاركة

مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة	المسح الشامل في نهاية سنة ٢٠٠٢	المسح المصغر في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣	المسح المصغر في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣
مصر			
جمعية سيدات الأعمال بأسسيوط	نعم		نعم
الجمعية المصرية للمبادرات والتنمية المحلية	نعم		لا
جمعية الشبان المسلمين بالمنيا	نعم - ولكن البيانات غير وافية		نعم
جمعية رجال أعمال الشرقية للتنمية المحلية (SBACD)	نعم		نعم
الجمعية الإقليمية لتنمية المشاريع في سوهاج (RADE)	نعم		نعم
جمعية رجال أعمال أسوان	نعم		نعم
برنامج "MicroStart" في الفيوم (SPDA)	نعم		نعم
البنك الأهلي للتنمية (NBD)	نعم		لا، كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٢
جمعية تنمية المشاريع الصغيرة بالقاهرة	نعم		نعم
جمعية رجال أعمال الدقهلية (DBACD)	نعم		نعم
برنامج التضامن للتمويل الأصغر	نعم		نعم
جمعية الهيئة القبطية للإغاثة الاجتماعية	نعم		نعم
جمعية رجال الأعمال في الإسكندرية (ABA)	نعم		نعم
جمعية النهوض بالمرأة	نعم		لا
مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة التي لم تشارك			
الصندوق الاجتماعي للتنمية - برنامج القروض الصغرى	لا توجد مصادر ثانوية		لا
جمعية رجال الأعمال في أسسيوط (ASBA)	لا توجد مصادر ثانوية	نعم	نعم
جمعية رجال الأعمال في بور سعيد (SEDAP)	لا توجد مصادر ثانوية		ثانوية
بنك القاهرة	مصادر ثانوية		ثانوية
برنامج MicroStart (CAFD)	مصادر ثانوية		بيانات ٣٠ حزيران/يونيه
برنامج MicroStart (SCDA)	مصادر ثانوية		بيانات ٣٠ حزيران/يونيه
Lead	لا توجد مصادر ثانوية		نعم
الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية في الفيوم (غير برنامج MicroStart)	لا توجد مصادر ثانوية		نعم

بناء قطاعات مالية تشمل الجميع

مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة	المسح الشامل في نهاية سنة ٢٠٠٢	المسح المصغر في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٣	المسح المصغر في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣
الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية في سوهاج	لا توجد مصادر ثانوية		نعم
الأردن			
الشركة الأردنية لتمويل المشاريع الصغيرة (JMCC)	نعم	نعم	نعم
صندوق إقراض المرأة	نعم	نعم	نعم
شركة الشرق الأوسط (CHF/MEMC)	نعم	نعم	نعم
الشركة الأهلية لتمويل المشاريع الصغيرة	نعم	نعم	نعم
صندوق التنمية والتشغيل	نعم - ولكن البيانات غير وافية إلى حد كبير	نعم	لا تتوفر بيانات
لا تتوفر بيانات			
صندوق الملكة علياء	لا توجد مصادر ثانوية		لا
الأونروا	لا توجد مصادر ثانوية	نعم	لا
بنك التنمية الصناعية	لا توجد مصادر ثانوية		لا
GUVS	لا توجد مصادر ثانوية		لا
لبنان			
أمين - جمعية الإسكان التعاوني (CHF/Ameen)	نعم	نعم	نعم
المجموعة	نعم	نعم	نعم
الأونروا	نعم - ولكن البيانات غير وافية	نعم	نعم
مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة التي لم تشارك			
برنامج بنك القرية التابع لمنظمة Caritas/CRS	لا توجد مصادر ثانوية		
مؤسسة الإسكان النقدي	لا توجد مصادر ثانوية		
AEP	لا توجد مصادر ثانوية		نعم
وزارة النازحين	لا توجد مصادر ثانوية		نعم
التمكين	لا توجد مصادر ثانوية		نعم
المغرب			
مؤسسة التنمية والشراكة المحلية FONDEP	نعم		نعم
زكورة	نعم		نعم
مؤسسة البنك الشعبي	نعم	نعم	لا
الأمانة	نعم	نعم	نعم
إنماء	نعم	نعم	نعم
المؤسسة الزراعية للقروض الصغيرة	نعم - ولكن البيانات غير وافية إلى حد كبير	لا	لا
جمعية تضامن بلا حدود المغربية AMSSF	نعم	نعم	نعم
مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة التي لم تشارك			
ATIL	لا توجد مصادر ثانوية	نعم	
AMOS	لا توجد مصادر ثانوية	لا	نعم



مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة	المسح الشامل في نهاية سنة ٢٠٠٢	المسح المصغّر في تشرين الثاني/ نوفمبر ٢٠٠٣	المسح المصغّر في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٣
الأراضي الفلسطينية المحتلة			
صندوق التنمية الفلسطيني	نعم - ولكن البيانات غير وافية	لا	نعم
برنامج إقراض المرأة في غزة	نعم		نعم
المركز العربي للتطوير الزراعي	نعم	نعم	نعم
فاتن	نعم	نعم	نعم
برنامج MMP التابع للأونروا	نعم	نعم	لا
أصالة	نعم	لا	نعم
تونس			
CRENDA	نعم	نعم	نعم
مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة التي لم تشارك			
بنك التضامن التونسي	لا توجد مصادر ثانوية	نعم	لا
APEL	لا توجد مصادر ثانوية		لا
FTSS	لا توجد مصادر ثانوية	نعم	لا
اليمن			
برنامج MicroStart في تعز	نعم	نعم	نعم
برنامج MicroStart في عدن (WASD)	نعم		نعم
المؤسسة الوطنية للتمويل الأصغر التابعة لبرنامج SFD	نعم	نعم	نعم
برنامج حيص للادخار والائتمان	نعم	نعم	نعم
برنامج دار السعد للادخار والائتمان	نعم	نعم	نعم
برنامج MicroStart في صنعاء (SOFD)	نعم	نعم	نعم
مؤسسة مولى للادخار والائتمان	نعم	نعم	نعم
برنامج التمويل الأصغر في صنعاء	نعم		نعم
برنامج المراوغة للقروض الصغرى	نعم		نعم
برنامج تنمية الأنشطة المدرة للدخل التابع للاتحاد النسائي في الحديدة	نعم	نعم	نعم
مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة التي لم تشارك			
برنامج سيئون للقروض الصغرى	مصادر ثانوية		نعم
برنامج الشيخ عثمان للادخار والائتمان	مصادر ثانوية	نعم	نعم
برنامج الإصلاح التابع لـ MicroStart	مصادر ثانوية		نعم
مؤسسة أبين للادخار والائتمان	لم تكن عاملة في سنة ٢٠٠٢	نعم	نعم
برنامج بيت الفقيه للادخار والائتمان	لم تكن عاملة في سنة ٢٠٠٢		نعم

المرفق الثاني: المصادر على شبكة الويب – الإنترنت

رابطة رجال الأعمال في الإسكندرية

www.aba-sme.com

جمعية يتجاوز عدد أعضائها ٣٥٠ فرداً يمثلون أكبر العاملين في قطاع الأعمال في الإسكندرية. ويوجه تلك الجمعية مجلس منتخب يضم ١٥ شخصية بارزة في قطاع الأعمال. وهذه الجمعية كانت هي مقدم الخدمات الفنية الدولي لبرنامج MicroStart في البحرين واليمن - المرحلة الأولى.

برنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية

www.agfund.org

مؤسسة إنمائية إقليمية تركز على أشد الناس عوزاً، وبخاصة النساء والأطفال، في البلاد النامية. وتتكون عضوية البرنامج وميزانيته من قادة دول الخليج العربي. وتسهم هذه العضوية في دعم وتمويل المشاريع الصحية، وتطوير التعليم، وبناء قدرات المنظمات العاملة في مجال التنمية البشرية المستدامة.

جمعية الأمانة لإنعاش المقاولات الصغرى

www.alamana.org

جمعية تشجع المشاريع الصغرى بتقديم الائتمان لتلك المشاريع المستبعدة من النظم المالية التقليدية. ويتكون مجلس إدارتها من نساء ورجال من قطاع الأعمال والأوساط الأكاديمية والشخصيات العامة والشخصيات المنتسبة. وللأمانة شبكة تضم ١٢٦ فرعاً في ٧٤ مدينة و ٨ فروع ريفية يخدمها ٣١١ موظفاً من موظفي القروض.

الجمعية اللبنانية للتنمية - المجموعة

www.almajmoua.com

تساعد هذه الجمعية اللبنانية المستقلة التي لا تستهدف الربح جميع من يقيمون ويعملون في لبنان. وتقدم المجموعة الخدمات المالية لأصحاب المشاريع الصغرى من أجل تحقيق استقرار دخل الأسرة وتنمية مشاريعها. وأصحاب المشاريع الصغرى هؤلاء هم الأكثر استبعاداً من القطاع المالي وهم الذين تعتبرهم المجموعة القطاع الاجتماعي والاقتصادي الرئيسي لتنمية البلد.

برنامج أمير

www.amir-jordan.org

منظمة تشجع النمو الاقتصادي من خلال خمس مبادرات هي: مبادرات إدارة المشاريع، وتنمية السوق المالية، ومعهد التكنولوجيا غير الرسمية والاتصال، ومبادرة المشاريع الصغرى، ومبادرة سياسة القطاع الخاص. وهذا البرنامج تموله الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية وينفذ بمساعدة من القطاع الخاص والحكومة في الأردن.

المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء

www.cgap.org

يعمل هذا الكونسورتيوم الذي يضم ٢٨ وكالة عامة وخاصة للتنمية على توسيع إمكانية حصول الفقراء على التمويل الأصغر. ومن بين عملائه الأجهزة الإنمائية، والمؤسسات المالية، ووضع السياسات الحكومية، ومراجعي الحسابات، وأجهزة التصنيف

ذوي الدخل المنخفض ضمن نظام الإنتاج. وقد قام بوضع استراتيجية البرنامج الجمعية العمومية للمؤسسات التي تضم خبراء في الاقتصاد وخبراء في علم الاجتماع ومهندسين معماريين وأخصائيين في تخطيط المدن.

بنك غرامين

www.grameen-info.org

هو منظمة تعمل على تطوير الأوضاع الاجتماعية - الاقتصادية عن طريق تقديم الائتمان لأشد الناس فقراً في بنغلاديش. ولا يقوم النظام المصرفي للبنك على أساس الضمانة بل على أساس الثقة المتبادلة، والمساواة، والمشاركة، والإبداع. وتستطيع هذه المنظمة، التي تخدم زهاء ٢,٤ مليون مقترض، تشكل النساء ٩٥٪ منهم، أن تخدم ٤١ ٠٠٠ قرية، أي ما يمثل ٦٠٪ من مجموع القرى. وقد توسع النجاح الذي حققه بنك غرامين إلى درجة أن حوالي ٢٤ منظمة أصبحت تشكل الآن مظلة أسرة بنك غرامين.

بوابة التمويل الأصغر (Microfinance Gateway)

www.microfinancegateway.org

تعمل هذه البوابة كمنتهى عام على الإنترنت لصناعة التمويل الأصغر. وتضم هذه المنصة لتبادل المعلومات ٣ ٠٠٠ وثيقة إلكترونية تتضمن منشورات وبحوثاً، وقائمة تضم ٧٠٠ مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر، و ٢٠٠ استشاري. وعلاوة على ذلك، توجد أيضاً جماعات مناقشة وقوائم لفرص العمل. وتقوم بإدارة البوابة المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء وهي كونسورتوم يضم ٢٨ مانحاً يدعم التمويل الأصغر.

صندوق إقراض المرأة (Micro Fund for Women)

www.microfund.org.jo

منظمة خاصة غير حكومية لها ٩ فروع منتشرة في مختلف أنحاء وسط الأردن وشماله. وهذا الصندوق هو المؤسسة الرئيسية في الأردن لتقديم التمويل الأصغر، وهو يساعد النساء صاحبات المشاريع الصغرى ولديهن الرغبة في تنمية مشاريعهن ولكن لا يملكن سبيلاً لذلك نتيجة لافتقارهن إلى إمكانية الحصول على رأس المال. والهدف النهائي لهذه الشركة هو تمكين النساء صاحبات المشاريع الصغرى

(تحديد المراتب). ومن بين الخدمات التي يقدمها التدريب والبحث والاستحداث والخدمات الاستشارية.

CHF International

www.chfhq.org

منظمة تقدم الخدمات الاجتماعية الأساسية للأسر ذات الدخل المنخفض والمتوسط في مجالات خدمة المجتمع والموئل والمالية. وقد قدمت، على مدى سنوات وجودها الكثيرة كمنظمة، خدماتها لـ ١٠٠ بلد، وهي تقدم حالياً الخدمات لـ ٢٣ بلداً، حيث تعزز التنمية من خلال الاستدامة البيئية والاكتفاء الذاتي. وتهدف المنظمة إلى استخدام برامج التنمية لإيجاد بنية تحتية مسالمة وديمقراطية على السواء.

جمعية رجال الأعمال والمستثمرين لتنمية المجتمع المحلي بالدقهلية

www.dbacd-eg.com

منظمة غير حكومية ترمي إلى تحسين المجتمع في الدقهلية. وهذه المنظمة مكونة من مجلس إدارة يشغل أعضاؤه مناصب بارزة في قطاع الأعمال. فهم رؤساء لشركات خاصة ومستثمرون وملاك شركات كبيرة. ومجلس الإدارة هذا ضالع في الخدمات الاجتماعية والاقتصادية التي تُقدّم لأصحاب المشاريع الصغرى ويقدم التمويل لهم، عن طريق تمويل وتنمية مشاريع الرعاية الاجتماعية.

مؤسسة الإسكان التعاوني CHF

www.endarabe.gnet.tn

تهدف هذه المؤسسة إلى بناء قدرة المؤسسات اللبنانية على المدى الطويل على تقديم الخدمات المالية إلى أصحاب المشاريع الصغرى. وبرنامج أمين (AMEEN) هو برنامج تديره هذه المؤسسة بالتعاون مع بنكين تجاريين. ويتولى البنكان تعهّد القروض النمطي من خلال فروعهما في بيروت وجنوب لبنان وشماله.

برنامج FONDEP للقروض الصغرى

www.fondep.org

يستهدف هذا البرنامج، باستخدام نظام قروض صغرى، النساء في المناطق الريفية والشباب العاطلين عن العمل الذين يعيشون بدون دخل. ويُدْمج هذا النظام

منظمة تبادل معلومات التمويل الأصغر (MIX)

www.themix.org

هي منظمة لا تستهدف الربح تقدم خدمة لصناعة التمويل الأصغر في مجال المعلومات. وترمي المنظمة إلى إقامة بنية تحتية قوية للتمويل الأصغر عن طريق توحيد الإبلاغ المالي، وتقديم خدمات وضع المقاييس، وتهيئة مجال لتيسير تبادل بيانات جيدة. وقد أنشئت هذه المنظمة من خلال شراكة مع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)، ومؤسسة سيتي غروب (Citigroup)، والمؤسسة الأمريكية للمصرف الألماني (Deutsche Bank)، ومعهد المجتمع المفتوح، ومؤسسات خاصة أخرى.

صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال (UNCDF)

www.uncdf.org

يعمل صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال، من خلال مجالي تركيزه، وهما برامج التنمية المحلية وعمليات التمويل الأصغر، على التخفيف من وطأة الفقر، وبخاصة في أقل البلدان نمواً. ويشارك الصندوق، باعتباره منظمة تحت مظلة برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، في البرمجة المشتركة والدعم التشغيلي مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي. ومصدر موارده هو التبرعات من جانب الدول الأعضاء وغالباً ما تكون ممولة تمويلاً مشتركاً من جانب منظمات دولية على كل من الصعيد الثنائي والمتعدد الأطراف ومن جانب القطاع الخاص.

البنك الدولي

www.worldbank.org

هو واحد من أكبر مصادر العالم لتقديم المساعدة الإنمائية. وهو يضم في عضويته ١٨٤ بلداً، وتتمثل مهمته في مكافحة الفقر وتحسين مستويات المعيشة في العالم النامي. ويشير هذا "البنك الدولي" إلى البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية. وتقدم هاتان المنظمتان الفرعيتان قروضاً بدون فائدة، وانتماءات بدون فائدة ومنحاً إلى البلدان النامية. ويعمل لحساب البنك الدولي ١٠.٠٠٠ خبير في التنمية وذلك في مكاتبه القطرية البالغ عددها ١٠٩ مكاتب أو في مقره في واشنطن، العاصمة.

من أن يصبحن قادرات على كسب دخل وقادرات على صنع القرار في أسرهن ومجتمعاتهن المحلية مما يؤدي إلى حدوث تحسّن في الوضع الاقتصادي لأسرهن.

The Micro Banking Bulletin

www.mixmbb.org

هذه النشرة هي ناتج رئيسي من نواتج منظمة تبادل المعلومات عن التمويل الأصغر (MIX)، وهي منظمة لا تستهدف الربح وتعمل على إقامة بنية تحتية للتمويل الأصغر. والنشرة هي المصدر الأول لوضع المقاييس بالنسبة لصناعة التمويل الأصغر. وهي تنظم وتصدر قواعد البيانات المالية وقواعد بيانات الحوافظ التي تصدر عن منظمات التمويل الأصغر. وهي بذلك تقوم بدور المسرّ للتوحيد القياسي فضلاً عن كونها أداة لفهم قطاع التمويل الأصغر.

البنك الأهلي للتنمية

www.nbdegypt.com

هو أحد البنوك الكبرى في مصر التي تدفع عجلة التنمية الاقتصادية. وقد شارك البنك الأهلي في إقامة مشاريع في قطاعات اقتصادية مختلفة وفي تنمية تلك المشاريع مالياً. ومن بين هذه القطاعات الاقتصادية القطاع الصناعي، والأمن الغذائي، والإسكان، وسوق الأوراق المالية، والخدمات السياحية. ويمكن إدراك مدى ازدهار تلك الشركة من خلال النمو الذي حدث في أصولها في الفترة من سنة ٢٠٠٢ حتى سنة ٢٠٠٣ وكون عدد العاملين لديها حالياً يبلغ ٢٤٧٤ شخصاً.

شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية - سنابل

www.sanabelnetwork.org

هي شبكة إقليمية تضم في عضويتها ٢٩ مؤسسة من مؤسسات التمويل الأصغر في العالم العربي. وترمي سنابل إلى توسيع نطاق وصول مؤسسات التمويل الأصغر لأكبر عدد من أصحاب المشاريع الصغرى وذلك عن طريق توفير منتدى للتعلّم المتبادل وتقاسم المعلومات، وخدمات بناء القدرات، والدعوة لأفضل الممارسات في مجال التمويل الأصغر. وفي سنة ٢٠٠٣ كان أعضاء سنابل يخدمون ٥٠٠.٠٠٠ عميل في البلاد العربية.