



مكتبة صور البنك الدولي ©

امراة بوليفية تقف في طابور الانتظار أمام نافذة آلة صراف آلي بأحد البنوك

# تخطيط التمويل الأصغر والنظام المالي الرسمي

إليزابيث ليتلفيلد وريتشارد روزنبرغ

## التمويل الأصغر فكرة ناجحة:

المنظمات غير الحكومية ذات التوجه الاجتماعي. وليس للبنوك أو غيرها من الجهات المالية العاملة الرئيسية. إلا أنه بدأ في الوقت الراهن إدراك لدى ضرورة زيادة إتاحة الأنظمة المالية في البلدان النامية أمام الفقراء. والأهم من ذلك، إدراك توفر طرق عملية لجعل ذلك ممكناً. كما بدأت عملية بناء الأنظمة المالية المعنية بالعملاء الفقراء تضم جميع أنواع المؤسسات المالية التي تقدم مجموعة واسعة النطاق من الخدمات المالية. فقد بدأ واضعو اللوائح التنظيمية. ووكالات التصنيف الرئيسية. والبنوك التجارية والحكومية. وشركات التأمين. ومكاتب الائتمان. في لعب دور في إنشاء أنظمة مالية سليمة وشمولية لخدمة غالبية مواطني البلدان الفقيرة. لقد أخذت الحدود الفاصلة بين التمويل الأصغر والقطاع المالي الرسمي تتلاشى.

فهو يمكن الفقراء من بناء الأصول والممتلكات. وتنويع دخولهم وزيادتها. وتقليل قابليتهم للتعرض للضغوط الاقتصادية. والتمويل الأصغر قابل للاستمرار: فقد أثبتت العديد من المؤسسات أن الخدمات المالية للفقراء يمكنها أن تغطي تكلفتها الكاملة. من خلال حديد هوامش أسعار فائدة مناسبة. والتركيز المستمر على الكفاءة. والإلزام الحاسم بتسديد القروض. كما تقدم شريحة كبيرة ومنتامية من خدمات التمويل الأصغر اليوم من جانب مؤسسات تحقق أرباحاً. حتى بعد أخذ الإعانات المالية التي قد تتلقاها في الحسبان. إلا أنه ينظر إلى التمويل الأصغر. إلى الآن. على أنه مجال متخصص للتنمية. ولا يناسب العالم الأوسع للأسواق والأنظمة المالية. كما ينظر العديد من الناس إلى التمويل الأصغر على أنه ميدان لعمل

الاحتياجات إلى قدر قليل من الأموال في مختلف الأوقات: كما إنها تحتاج إلى عناية، وهي عرضة للموت أو السرقة. كما تعد تكاليف ائتمان المورد، وخاصة الاقتراض من مقرضي الأموال، باهظة للغاية. كما أن أندية الائتمان والمدخرات الدوارة محفوفة بالمخاطر، وهي لا تسمح بالكثير من المرونة في كميات أو توقيتات الإيداعات أو القروض.

وحتى في الحالات التي يبدو فيها أن الفقراء قادرين على الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية، فإن الخدمات المقدمة لهم لا تتلاءم مع احتياجاتهم، فنجد أن حسابات الإيداع تكون محددة بحد أدنى، كما لا تتوفر المرونة في قواعد سحب الأموال. وكذلك يتطلب الحصول على قروض من المؤسسات الرسمية وجود ضمانات، مما يؤدي إلى استبعاد الكثير من الفقراء.

وفي ظل تلك الأوضاع، أظهرت أساليب جديدة للتمويل الأصغر بعض النتائج الملحوظة على مدى العقدين الماضيين، خاصة في فصح زيف المعتقدات الخاطئة حول الائتمان المقدم للفقراء. فقد أصبحنا ندرك الآن أن الفقراء سيقومون بسداد القروض التي حصلوا عليها بدون ضمانات بكل أمانة، وأنهم لديهم العزم والقدرة على دفع التكاليف الكاملة لتقديم تلك الخدمة، وأنهم في حاجة إلى مجموعة واسعة النطاق من الخدمات المالية، بما في ذلك خدمات الإيداع، والتحويل، والتأمين. فقد أثبت التمويل الأصغر أنه من الممكن تقديم الخدمات إلى الفقراء بصورة مستدامة، ومريحة، وفي بعض الحالات على نطاق واسع.

على العكس من الانطباع العام، يحتاج الفقراء إلى الخدمات المالية ويستخدمونها طوال الوقت، مثلهم في ذلك مثل غيرهم. فهم يحتاجون إلى المدخرات، والقروض وغيرها من الخدمات ليتمكنوا من استغلال فرص الأعمال، وعمل تحسينات لمنازلهم، ومواجهة النفقات الكبيرة، والتغلب على حالات الطوارئ؛ ولتلبية تلك الاحتياجات، يستخدم الفقراء مجموعة واسعة النطاق من الخدمات المالية - وكان ذلك دأبهم على مدى قرون. وعلى الرغم من عدم قدرتهم على الوصول إلى المؤسسات الرسمية، في أغلب الأحوال، إلا أن الفقراء يدخلون في مجموعة متنوعة من العلاقات المالية، حيث تنتشر في كل البلدان النامية تقريباً الأنظمة غير الرسمية مثل مقرضي الأموال، وأندية المدخرات والائتمان، وجمعيات التأمين المشترك، كما يستخدم الفقراء الموجودات، مثل الحيوانات، ومواد البناء، أو النقود التي يحتفظوا بها في المنازل، كمدخرات تسحب عند الحاجة إليها، أو عندما تلوح فرصة في الأفق. كما يمكنهم اللجوء إلى الائتمان من البائعين التجاريين، لأغراض معينة، مثل شراء الأسمدة. وأخيراً، يعد بعض الفقراء عملاء في المؤسسات الرسمية مثل تعاونيات الادخار والائتمان، وبنوك التنمية المملوكة للدولة، أو البنوك البريدية.

ولكن الخدمات المالية المتاحة عادة أمام الفقراء تعاني من أوجه قصور شديدة من حيث التكلفة، والمخاطر، والملاءمة. فعلى سبيل المثال، تنطوي حيازة الأموال النقدية على مخاطر الأمن والتضخم، فالبقرة، مثلاً، ليست من الموجودات القابلة للقسمة التي يمكن أن تباع أجزاء منها لتلبية

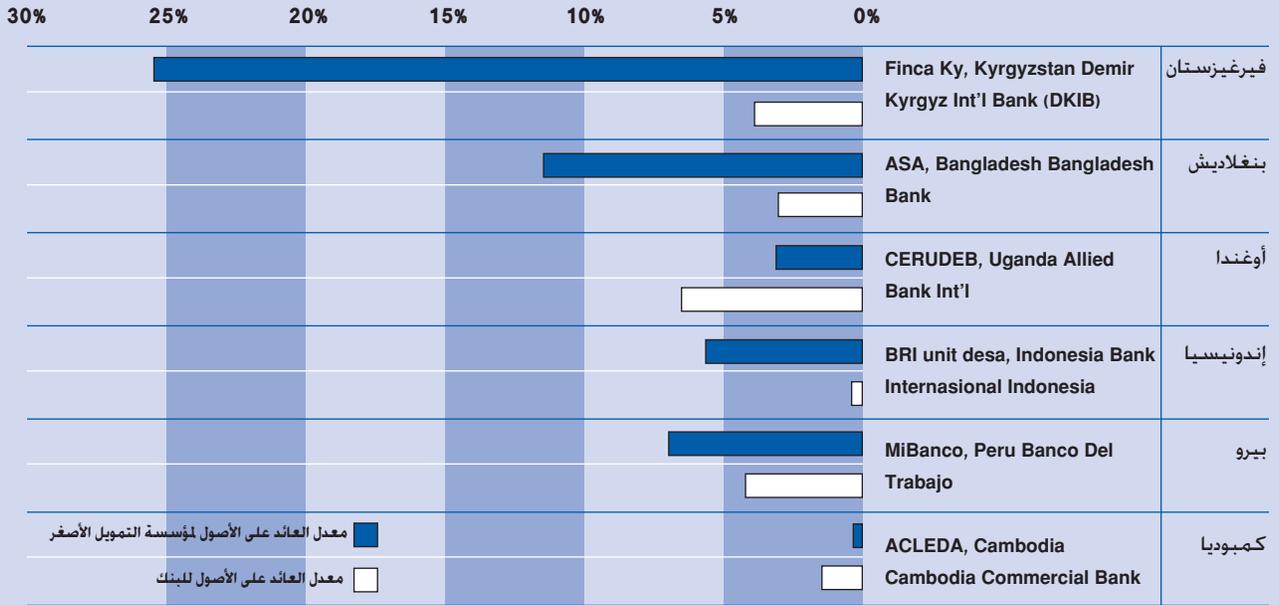
## شكل 1

مؤسسات التمويل الأصغر	البلد	السنة	عدد المقترضين الحاليين	متوسط رصيد القرض لكل مقترض (بالدولار الأمريكي)	العائد المعدل على الأصول	الحفاظة المعرضة للمخاطر لمدة أكبر من 30 يوماً
رابطة التقدم الاجتماعي	بنغلاديش	2002	1,976,473	71	11.5%	0.2%
بنك الشعب الإندونيسي	إندونيسيا	2002	3,056,103	440	5.60%	4%
بنك التضامن	بوليفيا	2002	42,290	1,910	0.40%	7%
بنك رابطة هيئات التنمية الاقتصادية المحلية	كمبوديا	2002	85,598	311	0.30%	2%
بنك (Mi Banco)	بيرو	2002	101,470	910	6.90%	3%
مؤسسة مساعدات المجتمع الدولي، قيرغيز	قيرغيزستان	2002	20,466	213	25.50%	1%
جمعية رجال أعمال الإسكندرية	مصر	2002	35,823	323	2.70%	2%

المصدر: شبكة التمويل الأصغر، الإحصائيات المالية لعام 2002، (بالاستفادة من بيانات نشرة الأعمال المصرفية الصغرى - MBB)

## شكل 2 الربحية مقابل البنوك

### أفضل مؤسسات التمويل الأصغر أداءً في مقابل أكثر بنوك البلد ربحية



جميع البيانات حتى نهاية السنة المالية 2002؛ تستند التصنيفات إلى معدل العائد على الملكية (ROE). المصدر: شبكة التمويل الأصغر (بالاستفادة من بيانات نشرة الأعمال المصرفية الصغرى - MBB) ونشرة Bankscope.

## شكل 3

القطاع المصرفي البوليفي  
ومؤسسات التمويل الأصغر البوليفية طبقاً لـ MicroRate  
الحافطة المعرضة للمخاطر لمدة تزيد على 30 يوماً 1999-2003  
الأنظمة المصرفية البوليفية



المصدر: Damian van Stauffenberg, et al, Chart 5, in The Finance of Microfinance (Arlington, Va.: MicroRate, October 2003); and Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia

وعند هذه النقطة، جدر ملاحظة أننا نشير إلى مؤسسات التمويل الأصغر كحلقة واحدة في سلسلة أوسع نطاقاً من المؤسسات المالية ذات التوجه الاجتماعي (أو المؤسسات المالية البديلة، AFIs). تشمل بنوك

لقد بدأ نشاط التمويل الأصغر يبدو، في الحقيقة، أكثر استقراراً من نشاط المصارف التجارية في أكثر الأوقات اضطراباً. ففي أثناء الأزمة التي مرت بإندونيسيا في عام 1997، انفجرت حوافظ المصارف التجارية من الداخل. إلا أن سداد أقساط القروض بين العملاء الصغار بينك الشعب الإندونيسي (Rakyat Indonesia) البالغ عددهم 26 مليوناً لم ينخفض إلا الشيء اليسير. وفي أثناء الأزمة المصرفية التي حدثت مؤخراً في بوليفيا، عانت حوافظ مؤسسات التمويل الأصغر، ولكنها بقيت في جوهرها أكثر سلامة من حوافظ المصارف التجارية.

كما وُجد التمويل الأصغر حماساً كبيراً. ليس فقط في مجتمع التنمية ولكن على المستويات السياسية كذلك. بل، من غير ريب، شاب الأمر بعض من المبالغة في الدعاية. وبالطبع ليس التمويل الأصغر حلاً سحرياً لانتزاع جميع عملائه من براثن الفقر. ولكن الدراسات الجادة حول آثار التمويل الأصغر أظهرت أنه يعود بمنافع حقيقية على الأسر المعيشية الفقيرة.

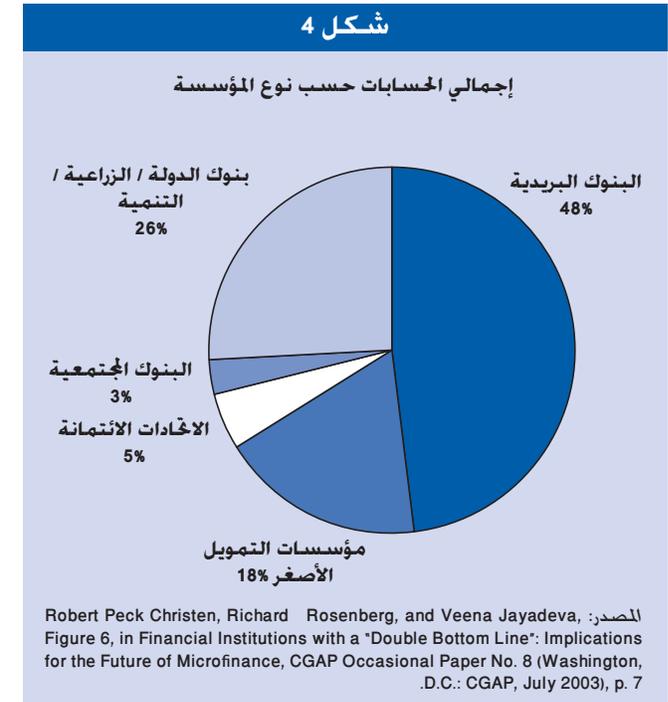
ومن ناحية أخرى، فقد شاب نموذج التمويل الأصغر على مدى العقدين الماضيين بعض القصور. فحتى الآن، لم يصل سوى القليل من مؤسسات التمويل الأصغر إلى تحقيق نطاق عمل واسع (أكثر من 100000 عميل). فقد بدأت معظم مؤسسات التمويل الأصغر كمنظمات غير حكومية، لا تهدف إلى الربح، ويقتصر عملها على تقديم القروض. إلا أن المنظمات غير الحكومية تواجه مشكلات تتعلق بنظم إدارتها العامة، ولا يمكنها قانوناً أن تقدم خدمات إيداع. كما أثبتت أنه من الصعب عليها التوسع في معظم الأسواق.

تخضع تلك المؤسسات للإشراف الجاد كما هو الحال مع البنوك التجارية. وإذا ما قسنا النظام المالي بحجم الأصول، فقد يتجلى في كثير من الأحيان ما يبرر ذلك الموقف: فالمؤسسات المالية البديلة، تمثل نسبة مئوية صغيرة من النظام المالي، باستثناء عدد قليل من البلدان. ومن ثم فهي لا تمثل مخاطر على النظام المالي، ولكن، إذا لم نقصر اهتمامنا على جانب سلامة النظام، ونظرنا أيضاً إلى المقدرة على الوصول، فيمكننا في هذه الحالة أن نلجأ إلى عد المواطنين بدلاً من وحدات النقد، وبالتالي فقد تتبدل الصورة بدرجة كبيرة، وفي العديد من البلدان، تستفيد نسبة كبيرة - إن لم تكن الغالبة - من الأسر المعيشية من الخدمات المالية للمؤسسات المالية البديلة، ويبلغ نصيب المؤسسات المالية البديلة من إجمالي حسابات النظام المالي 53 في المائة في بوليفيا، و65 في المائة في كوت ديفوار، و77 في المائة في بوركينا فاسو. وعندما نحول المؤسسات المالية البديلة الكبيرة وتدار كما تدار الأعمال التجارية، فإن النتائج تكون مبهرة. على سبيل المثال، في منغوليا، أعيد هيكلة بنك الدولة الزراعي، وانتقل إلى العمل في مجال التمويل الأصغر، والآن تمت خصصته، وهو يخدم نصف عدد الأسر المعيشية في المناطق الريفية في منغوليا من خلال 375 نقطة بيع، ويحقق أرباحاً، ويمثل بنك الشعب الإندونيسي، الذي سبق الحديث عنه آنفاً، حالة أخرى من حالات إعادة هيكلة مؤسسات مالية بديلة ملوكة للدولة، وهو الآن يقدم خدمات عالية الجودة إلى عدد ضخم من الفقراء، ويحقق أرباحاً كبيرة جداً من عمله ذلك.

ويمكن وصف الصورة العامة حتى الآن بأنه على الرغم من الانتشار الواسع للخدمات المالية المعنية بالفقراء، وتطوراتها الجديدة الواعدة، فإنها لا تزال تعاني من جزئها إلى مؤسسات تخدم مجالات خاصة محددة، ولم تندمج بعد في النظام المالي السائد. وتعود تلك العزلة بالضرر على انتشار وكفاءة مثل تلك الخدمات، إلا أنه، مع بدايات القرن الواحد والعشرين، بدأنا نلمح علامات مشجعة على حدوث ذلك الاندماج. وفي الوقت الذي لا تزال فيه الحكومات، والجهات المانحة، والمنظمات غير الحكومية تلعب دوراً رئيسياً في هذا المجال في العديد من البلدان، إلا أنه من المنتظر أن يؤدي التوجه التجاري، واستخدام التكنولوجيا، ومضاعفة نقاط البيع إلى زيادة تسريع النمو بشدة لهذا المجال، في بلدان أخرى. وفي بعض البلدان، تكون المنافسة محدودة، ولا تجري الاستفادة من تضافر إمكانات كل من القطاعين العام والخاص، ولا يتم تبادل المعرفة، بينما في أخرى، نرى الحواجز تتلاشى، والشراكات تتكون، وأصول القطاعين العام والخاص تتزايد. فالاندماج يحدث، سواء كان الشكل المؤسسي لمقدم الخدمة منظمة غير حكومية، أو بنكاً، أو اتحاداً ائتمانياً، وكبداية، تعمل اليوم مؤسسات التمويل الأصغر الرائدة - سواء منظمات غير حكومية أو بنوك - على أساس شبيه بالأعمال التجارية باستخدام أساليب ونظم مؤسسات

التمنية، والبنوك البريدية، والبنوك الزراعية، وبنوك التوفير، المملوكة للدولة، وكذلك كيانات أصغر مثل تعاونيات المدخرات والقروض. ونحن نصف تلك المؤسسات بأنها "ذات توجه اجتماعي" لأنها في الغالب لا تسعى إلى تعظيم الربح، ولكنها أنشئت لكي تصل إلى مستوى من العملاء الذين لا يقدم لهم الجهاز المصرفي التجاري خدمات بصورة كافية. وتمثل المؤسسات المالية البديلة بنية أساسية وقاعدة عملاء واسعة: ومؤخراً، كشفت دراسة استقصائية - أبعد ما تكون عن الشمول - عن وجود أكثر من 600 مليون حساب<sup>1</sup> في تلك المؤسسات. وبصفة عامة، لا تتوفر بيانات عن نسبة الفقراء بين عملاء المؤسسات المالية البديلة، إلا أن متوسط أحجام الحسابات في المؤسسات المالية البديلة يثير إلى ضخامة تلك النسبة، وتبلغ نسبة الحسابات في مؤسسات التمويل الأصغر (أي المنظمات غير الحكومية وغيرها من المؤسسات التي تستخدم نماذج الائتمان الأصغر الحديثة العهد) ما نسبته 18 في المائة فقط من إجمالي الحسابات في المؤسسات المالية البديلة. وتمثل المؤسسات الحكومية الغالبة العظمى من تلك المؤسسات.

#### شكل 4



وعلى الرغم من انتشارها الواسع وبنيتها الأساسية الشاملة، تعاني المؤسسات المالية البديلة من أوجه قصور هامة. فبعضها - خاصة المملوك منها للدولة - يقدم خدمات رديئة، ويعاني من نقص شديد في الكفاءة، ويواصل تحقيق خسائر كبيرة. وفي العديد من البلدان، لا تعتبر السلطات المالية المؤسسات المالية البديلة جزءاً من النظام المالي السائد. وقليلاً ما<sup>1</sup> لم تتوفر معلومات عن عدد العملاء في العديد من الحالات.

والمستثمرين الاجتماعيين. عندما تصل المؤسسات المنفردة والأسواق بأكملها إلى مرحلة النضج. ولهذا السبب. يزداد عدد مؤسسات التمويل الأصغر التي تحصل على تراخيص للعمل كبنوك أو شركات مالية متخصصة. مما يجعلها قادرة على أن تمويل نفسها من أسواق رأس المال. ومن الإيداعات. والتي لا تعد مصدراً لرأس المال وحسب. ولكن خدمة مهمة لعملائها كذلك. (تعبئ مؤسسات التمويل الأصغر الإيداعات من المستثمرين المؤسسيين الكبار إلى جانب العملاء الفقراء). كما أصدرت عدة مؤسسات تمويل أصغر. خاصة في أمريكا اللاتينية. اكتتابات في الأسهم بالقطاع الخاص المحلي. حصلت عليها المؤسسات المالية المحلية بصفة رئيسية.

التمويل التجاري. فهي تستثمر في أنظمة إدارة ومعلومات أكثر تطوراً وتعقيداً. وتطبق المعايير المحاسبية الدولية. وتتعاقد مع مؤسسات مراجعة الحسابات الرئيسية لإجراء مراجعات سنوية لحساباتها. وتسعى إلى الحصول على تصنيفات من وكالات التصنيف التجارية. وقد أجري في العام الماضي أكثر من 100 تصنيف ائتماني لمؤسسات التمويل الأصغر من قبل وكالات تصنيف مختلفة مثل ستاندر أند بورز (Standard & Poor's). وموديز (Moody's). وداف أند فيلبس (Duff and Phelps). وثمة إدراك متزايد بأن بناء الأنظمة المالية من أجل الفقراء يعني بناء مؤسسات وساطة مالية محلية سليمة قادرة على تعبئة المدخرات المحلية وإعادة تدويرها. وستقل رؤوس الأموال من الجهات المانحة الأجنبية

## شكل 5

### بدأت مؤسسات التمويل الأصغر في الدخول إلى أسواق الدين المحلية خصائص أربعة إصدارات لسندات من جانب مؤسسات التمويل الأصغر

BancoSol	FinAmérica	Compartamos	Mibanco	
1997	2001	2002	2002	عام الإصدار
عادي	سند قابل للتحويل	عادي	عادي	نوع السند
3 ملايين دولار أمريكي (ج)	مليون دولار أمريكي	15 مليون دولار أمريكي (ب)	6 ملايين دولار أمريكي (أ)	المبلغ (بالدولار الأمريكي)
بوليفيانوس	بيزو	بيزو	سولوات	العملة
9%	DTF (هـ)	CETES+ 2.5% (د)	12%	الكوبون
عامان اثنان	عامان اثنان	3 أعوام	عامان اثنان	مدة الاستحقاق
50 في المئة من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)	لا يوجد	لا يوجد	50 في المئة من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)	تعزيز الائتمان
اكتتاب خاص	اكتتاب خاص	اكتتاب خاص	مزاد على المنوال الهولندي (و)	آلية البيع
المؤسسات البوليفية	حملة الأسهم الحاليين فقط	70 في المائة من المؤسسات 50 في المائة أفراد	صناديق المعاشات المحلية (82 في المائة)	المشترون الرئيسيون
لا يوجد	/Duff & Phelps Fitch	Standard & Poor's	Equilibrio, Apoyo Asociados &	وكالات التصنيف الائتماني

المصدر: مقابلات شخصية مع مسؤولين تنفيذيين من بنك Mibanco، ومؤسسة Compartamos، ومؤسسة FinAmérica، وبنك التضامن BancoSol.

- (أ) الإصدار الأول ضمن برنامج مخطط على مدى السنوات القليلة القادمة بقيمة 30 مليون دولار أمريكي  
(ب) إصداران منفصلان. الأول بقيمة 10 ملايين دولار أمريكي والثاني بقيمة 5 ملايين دولار أمريكي. في الإصدار الأول. كان 70 في المائة من المستثمرين من الأفراد و30 في المائة من المؤسسات؛ في الإصدار الثاني كانت النسبة بين المستثمرين من الأفراد والمؤسسات 50/50.  
(ج) ثلاث إصدارات منفصلة كل منها بقيمة مليون دولار أمريكي واحد  
(د) CETES سندات خزانة مكسبية. عند إضافة الضرائب والأتعاب بلغت التكلفة النهائية لمؤسسة 13.08 Compartamos في المائة.  
(هـ) DTF: متوسط شهادات الإيداع لمدة 90 يوماً في الأسواق  
(و) في المزاد على المنوال الهولندي. تقبل العروض من أسعار الفائدة الدنيا إلى العليا. ولكن أعلى سعر مقبول هو سعر الفائدة المدفوع إلى جميع المستثمرين.

المصدر: Tor Jansson, Financing Microfinance, Sustainable Development Department Technical Papers Series, MSM-1 18 (Washington, DC: Inter-American Development Bank, October 2002), p. 17

## ”يجب أن تصبح مؤسسة التمويل

### الأصغر جزءاً تام الاندماج مع النظام

#### المالي السائد للبلد النامي.

#### لكي تتمكن من تحقيق

#### إمكاناتها الكاملة.”

تقوم بعض المؤسسات المالية المحلية في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية بمزاولة العمليات المصرفية المنخفضة القيمة الموجهة للأفراد بصورة مباشرة. نظراً لما جلبته عليهم العولة المالية من منافسة مع البنوك الدولية على العملاء من المؤسسات الأكبر حجماً. فقد دخل بنك القاهرة في مصر هذا السوق قبل عامين. وهو يقدم الآن تمويلًا أصغر إلى جانب أدواته التقليدية في فروعه البالغ عددها 230 فرعاً. ولكن لا يزال الوقت مبكراً لمعرفة ما إذا كان سيتحول عدد كبير من البنوك التجارية إلى العمل في مجال التمويل الأصغر. لقد أثبت التمويل الأصغر الكدار جيداً قدرته على تحقيق أرباح. ولكن خدمة ذلك السوق تتطلب إجراء تغييرات في الأنظمة. وجهاز الموظفين. والثقافة. وهو ليس بالشيء السهل بالنسبة للبنوك التقليدية.

يملك العملاء الأقل دخلاً حسابات أصغر حجماً. فضلاً عن صغر حجم تعاملاتهم. الأمر الذي يحتم ضرورة تخفيض تكاليف التعاملات. وقد شكل نظام تقييم الائتمان والحوسبة مرتكزات للعديد من الفرص المهمة الجديدة لسوق الشريحة المنخفضة الدخل. والذي كان من نتيجته أن أصبحت الحدود بين التمويل الأصغر والقروض الاستهلاكية غير واضحة في مواضع كثيرة. وتعتمد المؤسسات التي تتعامل مع الأفراد والمقدمة للقروض الاستهلاكية في كل من شيلي. وزمبابوي. وجنوب أفريقيا. منهجية للتمويل الأصغر. بحيث تتمكن من الاستفادة من بنيتها الأساسية للاستفادة من السوق الجديدة للإقراض بدون ضمانات والقائم على الأهلية الشخصية إلى أصحاب المهن الحرة والأسر المعيشية. بصفة عامة. كما فعلت ذلك أيضاً جمعية بناء حقوق الملكية (EBS). وهي إحدى الجمعيات القائمة على تعبئة المدخرات. في كينيا.

وقد بدأت مؤسسات التمويل الأصغر في الاستفادة من مكاتب الائتمان الرئيسية. ولا يقلل ذلك من المخاطر بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر وحسب. ولكن يتيح أيضاً لعمالها بناء تاريخ ائتماني عام يجعلهم عملاء أكثر جاذبية بالنسبة للبنوك الرئيسية والمؤسسات المتعاملة مع الأفراد.

وتدرس عدة بلدان إصدار تشريع لإنشاء أنواع جديدة من التراخيص المالية. بحد أدنى منخفض لرأس المال. ومصممة من أجل مؤسسات الوساطة المتخصصة للتمويل الأصغر. وعلى الرغم من أن ذلك يعد اتجاهًا إيجابياً. إلا أنه يشكل مخاطر. فالمشرفون المثقلون بالفعل بأعباء مراقبة البنوك التجارية. قد يجدون صعوبة في التعامل بطريقة مسؤولة مع مجموعة جديدة من المؤسسات الصغيرة. كما أن الاتجاه نحو مؤسسات التمويل الأصغر المتخصصة يغفل في بعض الأحيان عن فرص إشراك البنوك التجارية السائدة في التمويل الأصغر.

في بلدان مختلفة مثل هايتي. وجورجيا. والمكسيك. تعتبر الشراكات بين البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر بديلاً عن سعي مؤسسات التمويل الأصغر إلى الحصول على ترخيص مالي خاص بها. وتمكن تلك الشراكات مؤسسات التمويل الأصغر من خفض التكاليف وتوسيع انتشارها في الوقت الذي يتيح فيه للبنوك فرصة الاستفادة من الأسواق الجديدة. وتنوع أصولها. وزيادة عائداتها. وتختلف تلك الشراكات في درجة المشاركة وتقاسم المخاطر فهي تتراوح ما بين تقاسم أو تأجير المكاتب الأمامية إلى شراء فعلي للحواظ والاستثمارات في أسهم رؤوس الأموال.

### شكل 6



## شكل 7

**بيرو:** تم تسجيل أكثر من 80 مؤسسة تمويل أصغر من خلال شبكة مؤسسات التمويل الأصغر (COPEME) للاستفادة من Infocorp . وهو مكتب ائتمان خاص. ومن بين تلك المؤسسات، يوجد 34 مؤسسة تمويل أصغر غير خاضعة للوائح التنظيمية (منظمات غير حكومية تقوم بعمليات مالية). تزود عشرين من بين تلك الأخيرة بـ Infocorp بمعلوماتها السلبية على أساس منتظم.

**رواندا:** أصدر بنك رواندا الوطني (BNR) لوائح تنظيمية جديدة خاصة بالتمويل الأصغر تلزم مؤسسات التمويل الأصغر بإرسال المعلومات الخاصة بالمقترضين إلى أحد مكاتب الائتمان. سينشئ منتدى رواندا للتمويل الأصغر (RMF) - وهو منظمة لا تسعى إلى الربح تمثل وتساند العديد من مؤسسات التمويل الأصغر- مكتب الائتمان ويديره بمساعدة من جهات مانحة.

كما تبشر التكنولوجيا الجديدة بتقليل المخاطر وخفض تكاليف تقديم الخدمة كذلك. فقد بدأت البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر في كل من بوليفيا، والمكسيك، والهند، وجنوب أفريقيا، بالأخذ بالبطاقات الذكية، وقارئات بصمة الأصابع، وأجهزة المساعدة الشخصية الرقمية (PDA). وبتقليل مخاطر الائتمان والتكاليف التشغيلية، تستطيع تلك التكنولوجيات أن تمكنها من الوصول إلى العملاء الأكثر فقراً وللمناطق الريفية بصورة أكبر كثيراً مما يمكن أن تصل إليه بدون تلك التكنولوجيا. ولا عجب في أن الأداء الفعلي للتكنولوجيات الجديدة في مجال التمويل الأصغر لا يرقى دائماً إلى مستوى الحماس الذي ولده في بادئ الأمر. ولكن بعض تلك التكنولوجيات أثبتت نفسها بالفعل. ولا شك في أنه سوف تظهر تطورات أخرى من رحم التجارب الجارية الآن.

وينشئ ثاني أكبر البنوك في الهند (ICICI) شبكة من آلاف أكشاك الإنترنت القروية المتعددة الأغراض، والتي ستكون مجهزة بقارئات بطاقات منخفضة التكاليف، ومحطات نقاط بيع، وآلات الصراف الآلي، لتقديم خدمات مصرفية وتأمينية في جميع أنحاء المناطق الريفية بالهند. وتجري تجربة تكنولوجيات ماثلة في كل من أمريكا اللاتينية وآسيا الوسطى.

قبل عشرين عاماً مضت، كان التحدي الرئيسي في مجال التمويل الأصغر منهجياً: إيجاد أساليب لتقديم وخصيل قروض بدون ضمانات إلى "أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى" والأسر المعيشية الفقيرة. وبعد تحقيق نجاحات ملحوظة على تلك الجبهة، يبقى التحدي اليوم متعلقاً بالنظام: إيجاد طرق لتحقيق دمج أفضل لمجموعة كاملة من خدمات التمويل الأصغر في الأنظمة والأسواق المالية الرئيسية، ولا نعرف حتى إلى الآن إلى أي مدى يمكن أن يصل هذا الاندماج. ولكن العلامات المبكرة تبدو مشجعة، فنحن نشهد في جميع أنحاء العالم تطورات كان من الممكن استبعادها باعتبارها بعيدة الاحتمال قبل عقد أو عقدين من السنين. ■

ونظراً لاعتماد نجاح توسيع نطاق الخدمات المالية لتشمل العملاء الأكثر فقراً على استخدام أساليب موفرة للتكاليف، تزيد محاولات استكشاف طرق ابتكارية لتحميل تقديم الخدمات المالية على بنية أساسية غير مالية، مثل الهواتف الخلوية، ونقاط البيع الخاصة بمحلات التجزئة، وأكشاك الإنترنت، ومكاتب البريد، وحتى منافذ اليانصيب. حيث تقدم شركات الهواتف الخلوية في العديد من بلدان الجنوب الأفريقي خدمات مصرفية منخفضة التكاليف، وقائمة على استخدام الهواتف الخلوية، للعملاء الذين يعيشون تحت خط الفقر. وفي البرازيل، يعد بنك Caixa Economica ثاني أكبر بنك جاري، ويمتلك 31 في المائة من حسابات التوفير في البلد. ويدير 8961 كشك يانصيب فيدرالي، ولديه 1690 فرعاً، تغطي جميع البلديات البالغ عددها 5561 بلدية في البرازيل. وحتى سبتمبر/أيلول 2003، كانت لديه محطات نقاط بيع (POS) في منشآت تتعامل مع الأفراد (بما في ذلك المتاجر الكبيرة والصيدليات)، حيث يمكن للعملاء الإيداع والسحب من الحسابات الجارية/التوفير، وتسديد المدفوعات، والحصول على منافع اجتماعية، ومن المنتظر أن يضيف بنك Caixa نحو 2000 موقع آخر لشبكة نقاط البيع الخاصة به في 2004.



بناء النظم المالية من أجل الفقراء

**The Consultative Group to Assist the Poor**

CGAP c/o The World Bank

1818 H Street, NW • MSN Q4-400 • Washington, DC 20433 USA

Tel 202-473-9594 • Fax 202-522-3744

Email [cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org) • Web [www.cgap.org](http://www.cgap.org)