موجز الجهات المانحة
رقم 11 – مارس/آذار 2003

المساعدة في تحسين فعالية الجهات المانحة في مجال التمويل الأصغر

التمويل الأصغر يعني الخدمات المالية للفقراء

يقف التمويل الأصغر الآن في مفترق طرق، حيث إن هناك سوقاً غير مستغلة تقدر بحوالي بليون نسمة من الفقراء. وقد أثبتت مؤسسات التمويل الأصغر الناجحة أن الخدمات المالية يمكن أن تكون أداة فعالة للتخفيف من حدة الفقر ومساعدة الفقراء على زيادة دخلهم وممتلكاتهم وتقليل تعرضهم للضغوط الاقتصادية كما أن هناك توافقاً في الآراء لم يسبق له مثيل حول متطلبات جعل التمويل الأصغر مستداماً. وبرغم كل ذلك فإن التمويل الأصغر فشل في الوصول إلى نطاق واسع من العملاء/الزبائن باستثناء القليل من الدول مثل بنغلاديش وبوليفيا.

وفي العقد القادم هناك احتمالان، الأول أن يحقق التمويل الأصغر ما هو متوقع منه في تحسين حياة أعداد كبيرة من الفقراء، والثاني أن يفشل في ذلك. وهذه المذكرة تلخص رؤية وإستراتيجية الجهات المانحة التسع والعشرين الأعضاء في المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) في جلب التمويل الأصغر إلى المدى المطلوب لخدمة الملايين في مختلف أنحاء العالم.

التمويل الأصغر: التطور المستمر

قبل سنوات قليلة فقط كان لفظ "التمويل الأصغر" يفهم بسهولة على أنه منهجية إقراض توظف بدائل للضمانات لتقديم واسترداد قروض قصيرة الأجل لرأس المال العامل لأصحاب المشاريع الأصغر. أما اليوم فقد أصبح التمويل الأصغر أقل وضوحاً وأكثر غموضاً، فهناك العديد من القواعد الرئيسية التي يتم الآن تحديها:

- فجميع الفقراء وليس فقط أصحاب المشاريع بحاجة إلى الخدمات المالية التي لا تتضمن قروض تمويل رأس المال فقط بل تتضمن أيضاً الادخار والائتمان والتأمين وخدمات تحويل المال.
- تمكنت منهجيات الائتمان القائمة من الوصول لنطاق ضيق من العملاء/الزبائن، تاركة خلفها كلاً من الفقراء المدقعين والعملاء/الزبائن البعيدين جغرافياً، وأولئك الأقل فقراً من أصحاب المشروعات الأكبر حجماً.
- لقد كان للمنظمات غير الحكومية العاملة في التمويل الأصغر دور حاسم في تجربة نماذج جديدة وتنفيذ الأبحاث وإثبات أن التمويل الأصغر يمكنه بنجاح الوصول إلى العملاء/الزبائن الفقراء على أساس مستدام. ومع ذلك لم تتمكن المنظمات غير الحكومية من الوصول إلى نطاق واسع من العملاء/الزبائن ولم تصبح مستقلة عن تمويل الجهات المانحة، بالرغم من أن هناك استثناءات لهذه القاعدة.
- إن المؤسسات القائمة ذات البنية الأساسية الكبيرة، مثل البنوك التجارية والبنوك التي تملكها الدولة وشبكات الائتمان والتعاونيات المالية والمؤسسات المتعاملة مع الأفراد يمكنها أن تلعب دوراً كبيراً في التوسع في توفير الخدمات المالية للفقراء.

الخدمات المالية للفقراء جزء من القطاع المالي

لقد حقق التمويل الأصغر نمواً كبيراً خارج القطاع المالي الرسمي. على الرغم من أن الحكومات والجهات المانحة التي تتناول موضوعات القطاع المالي تتحدث عن إصلاح القطاع المصرفي والتأقلم مع الأزمات المالية وأسواق رأس المال – ولا تقترب من التمويل الأصغر. وفي الوقت نفسه أصر العاملون في التمويل الأصغر على أن التمويل الأصغر على درجة عالية من التخصص ولديه مقاييسه وآلياته وأطره القانونية الخاصة به، وقد أسهم ذلك في تهميش التمويل الأصغر وعزله عن النظم المالية الأكثر شمولية.

إن خلق تمويل أصغر مستدام وعلى نطاق واسع يتطلب دمج الخدمات المالية للفقراء في النظم المالية الكلية للدول النامية. وهذا الدمج يسمح بالحصول على رأس المال وحماية أفضل لمدخرات الفقراء وإضفاء الطابع القانوني والمهني على القطاع بشكل أكبر، ونتيجة لكل ذلك سيتم فتح الأسواق أمام مزيد من العملاء/الزبائن الفقراء والبعيدين جغرافياً. ولكن يكمن التحدي هنا في كيفية تحقيق هذا الدمج بدون التنازل عن الرسالة الاجتماعية للتمويل الأصغر.

ما الذي يلزم ليحقق التمويل الأصغر كامل إمكانياته الكامنة؟

- ***مؤسسات وآليات تقديم متنوعة.*** إن الوصول لتمويل أصغر مستدام وعلى نطاق واسع يتطلب إشراك أنواع مختلفة من المؤسسات ذات الأهداف والخدمات واحتياجات الدعم المختلفة. حيث يجب أن يستمر دعم وتطوير المنظمات غير الحكومية القوية العاملة في التمويل الأصغر وتكرار نجاحاتها كلما أمكن ذلك. أما في بعض الدول فإن الوصول والتوسع لخدمة أعداد كبيرة يتطلب استخدام شبكات التوزيع القومية مثل البنوك المملوكة للدولة واتحادات الائتمان، وفي دول أخرى قد يتطلب الأمر استخدام الآليات البديلة مثل مكاتب البريد ومحلات السوبر ماركت وموردي المشروبات أو شبكات الهاتف.

ففي جنوب أفريقيا تقوم شبكة مكونة من 8000 شاحنة عسكرية مجهزة بتكنولوجيا التعرف على بصمة الإصبع والبطاقات الذكية بإيصال مدفوعات التقاعد التي تبلغ قيمتها 60 دولاراً شهرياً/للفرد إلى 4.5 مليون جنوب أفريقي. تخيل إمكانية استخدام هذه البنية الأساسية الهائلة في تقديم أنواع أخرى من الخدمات المالية لأصحاب التقاعد.

- ***خدمات مالية متنوعة.*** يحتاج الفقراء إلى مجموعة متنوعة وواسعة النطاق من الخدمات المالية المرنة. إذ إن إتباع منهج يقوم على الاستجابة للطلب سوف يشجع على تنويع الحافظة عن طريق تقديم المدخرات والتأمين وخدمات تحويل الأموال بالإضافة إلى منتجات مختلفة للقروض.
- ***معلومات كافية.*** إن ضمان توفر المعلومات ذات الجودة العالية والموثوق بها حول الأداء المالي والاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر يمثل عنصراً مهماً في دمج التمويل الأصغر في القطاع المالي الرسمي، لأن من شأن المعلومات الدقيقة أن تحسن من عمليات الإشراف والتدقيق والتصنيف وتخفض من تكاليفها. وسوف تشجع بذلك تدفق التمويل التجاري والخاص، وتسمح لمقدمي التمويل الأصغر بمقارنة أدائهم ببعضهم البعض.
- ***السياسة السليمة وإطار العمل القانوني.*** عوضاً عن العمل كمقدم مباشر للخدمات المالية، تحتاج الحكومات إلى خلق بيئة تشجع عمل مجموعة متنوعة من المؤسسات على تقديم خدمات مالية مختلفة للفقراء. كما يجب على السياسات والأنظمة القانونية السليمة أن تعمل على حماية أموال الفقراء وتشجيع المنافسة وتطوير الخبرة الفنية للسلطات الإشرافية والتنظيمية، ومن أمثلة ذلك إلغاء الحد الأعلى لأسعار الفائدة وهي من الأمور التي تعيق النمو طويل الأجل.

ما الذي يمكن أن تقوم به الجهات المانحة لدعم الرؤية الجديدة للخدمات المالية للفقراء؟

- ***ترسيخ التمويل الأصغر من ناحيتي المفاهيم والتنظيم في إطار تنمية القطاع المالي.*** يجب على الجهات المانحة أن تقوم بتصميم إستراتيجيات واضحة ومترابطة للتمويل الأصغر تلتزم بالممارسات الجيدة المقبولة وأن تكون جزءاً أساسياً من القطاع المالي. ومن الأفضل أن يكون هناك شخص مسئول عن التمويل الأصغر يتحمل مسئولية تنفيذ الإستراتيجية وتقديم التوجيه لبقية الموظفين.
- ***توضيح دور الدعم.*** تحتاج الجهات المانحة إلى تحديد متى وكيف يتم استخدام الدعم لتعزيز التمويل الأصغر، ومتى تكون الأدوات الأخرى أكثر مناسبة، فتوضيح دور الدعم يمكن أن يساعد الجهات المانحة أيضا في تحديد ما يميزها عن غيرها.
- ***دعم الابتكار والإبداع.*** على الجهات المانحة أن تأخذ في الحسبان مزيداً من المخاطر بالعمل مع مؤسسات التمويل الأصغر الواعدة والأقل شهرة، وأن تترك المؤسسات المستدامة لتعمل مع المستثمرين من القطاع الخاص. وينصح بأن تقدم المنح والمساعدات للمؤسسات التي تطور منتجات وتقنيات جديدة، مع التركيز على دعم المؤسسات التي تسعى لتطوير منتجات الادخار.
- ***تقديم أدوات مناسبة.*** إن تطوير نظم مالية قادرة بالفعل على تلبية احتياجات الفقراء يتطلب أدوات تمويل مرنة لتدعم البحث والتطوير وبناء القدرات، وهو ما يتطلب أيضا التشجيع، وليس التنافس مع الأنواع الجديدة من المستثمرين الذين يقدمون أدوات الدين التجارية أو شبه التجارية وأدوات حقوق الملكية.
- ***تكثيف التعاون.*** إن زيادة التعاون والتنسيق بين الجهات المانحة على المستوى العالمي وعلى مستوى الدولة، سوف يسهم في إثراء خبرة الجهات المانحة وتعبئة التمويل اللازم للمساعدة في تشجيع مجموعة متنوعة وواسعة النطاق من الخدمات المالية للفقراء، ويجب أن يمتد التعاون من الهيئات المانحة إلى بناء تحالفات إستراتيجية مع المنظمات الأخرى مثل شركات التأمين وشركات تكنولوجيا المعلومات.

تأليف: موظفو **المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء**: *إستراتيجية الثالثة للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء 2003-2008* (واشنطن العاصمة، المجموعة ا لاستشارية لمساعدة الفقراء، يناير/كانون الثاني 2003).

للاطلاع على المزيد من المعلومات: Alexia Latortue, "Tackling Aid Effectiveness from the Top: Donor Peer Reviews Synthesis Report," CGAP (December2002): www.cgap.org.