

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية

مركز البحوث والنشر والاستشارات

المنتدى المصري الثامن و السبعون

بعنوان

التمويل الأصغر

حقائق مثبتة وأفكار خاطئة

إعداد:

أ. د. بدر الدين عبد الرحيم إبراهيم

عميد الكلية الحديثة للتجارة والعلوم، مسقط سلطنة عمان

خبير تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الأصغر

حاليا مستشار علي البعد لبنك الإدخار والتنمية الإجتماعية

يناير 2010

1. مقدمة

التمويل الأصغر هو تقديم خدمات مالية من قبل مؤسسات التمويل الأصغر المسجلة رسمياً¹ للذين ليس لهم دخل أو ذوي الموارد المالية الضعيفة بما في ذلك المستهلكين والذين يعملون لحسابهم الخاص والذين لا يجدون فرصاً للتمويل المؤسسي والخدمات المصاحبة له (باستثناء أصحاب الأجور) والذين ينشئون مشروعات متناهية الصغر كالباعة المتجولين وصغار التجار وصغار الحرفيين ومقدمي الخدمات وغيرهم من أصحاب المهن الصغيرة والذين ليس لديهم ضمانات عينية أو ضعيفي الضمانات.² ولا يشمل التعريف الأسر الأفقر على المستوى الأدنى بنسبة 10% ممن يفتقدون التدفق النقدي المنتظم لخدمة الدين، ومعظم المتعاملين بالتمويل الأصغر يقعون في المستوي الأقل من مستوي النصف الأدنى من إجمالي الفقراء في المجتمع، ومعظم هؤلاء من النساء. والتمويل الأصغر إتجاه يهدف لأن يكون لبعض الفقراء فرص مستدامة للدخول في مجموعة مناسبة من الخدمات المالية الجيدة تحت أسس محددة تشمل ليس فقط القروض المالية الصغيرة بل أيضاً الإيداع والتأمين وتحويل الأموال وغيرها من الخدمات المرتبطة بالتمويل مع التدرج في زيادة حجم القروض وضمائم خفي بالدخول في قروض مستقبلية جديدة في حالة السداد المنتظم، مع الاعتقاد بأن هذه الخدمات يمكن أن تساعد الفقراء في الخروج من دائرة الفقر، وزيادة دخولهم وأصولهم والعمل على إستقرار إستهلاكهم. التمويل الأصغر أصبح آلية إلا أنها قليلة الفعالية للحكومات والمنظمات لمواجهة المشكلات الإقتصادية والإجتماعية مثل إعادة إستقرار اللاجئين في أثناء وبعد الحروب، خلق فرص عمل للجنود المسرحين، أو تقديم مساعدات بعد حدوث الكوارث الطبيعية.

وبدأت صناعة التمويل الأصغر بصورة جادة في السبعينات ووجد التمويل الأصغر دفعة قوية عالمية في التسعينات كآلية للخروج من دائرة الفقر إلى الحد الذي أعلن فيه الأمين العام للأمم المتحدة عام 2005 عاماً للتمويل الأصغر وكذلك البنك الدولي، كما أفردت له قمم عالمية وإقليمية. وبالإضافة إلى قمة التمويل الأصغر الأولي في العام 1997، هنالك حتى الآن اثنا عشر قمة أخرى غطت كل أقاليم العالم وبحثت أهمية وتطور التمويل الأصغر.³ والملاحظ من هذه القمم أن الهدف من التمويل الأصغر بدأ في التغير بينما كان الهدف في البداية دراسة أهمية التمويل الأصغر وكيفية الوصول للفئات الأكثر فقراً خاصة النساء وبناء مؤسسات تمويلية معتمدة على نفسها والتأكيد على الأثر الإيجابي للتمويل الأصغر على الفئات المستهدفة، تغير في بداية الألفية الثالثة لبحث كيفية تلبية الطلب المتزايد للتمويل الأصغر. كما تحول مفهوم التمويل الأصغر من تمويل النساء بحفنة دولارات لشراء ماكينة خياطة أو تربية الماعز أو الدواجن إلى النظر إلى الفقراء بعين المستثمرين الذين يمكنهم تكوين الأصول وخلق الثروة وتنمية

¹ بما في ذلك المصارف التجارية والمصارف المملوكة للدولة على الرغم من أن نسبة ضعيفة من أصولها تقدم خدمات مالية للفقراء

² Wikipedia.org/wiki/microfinance

³ قمة واشنطن العالمية، 2007، قمة نيويورك العالمية، 1998 / قمة إبيدجان العالمية، 1999 / قمة الشرق الأوسط وأفريقيا، هراري، 2000 / قمة آسيا والباسيفيك، نيودلهي، 2001 / قمة إقليم أمريكا اللاتينية والدول الكاريبية، 2001 / قمة نيويورك العالمية، 2002 / قمة آسيا والباسيفيك، بنغلاديش، 2004 / قمة الشرق الأوسط وأفريقيا، عمان، 2004 / قمة أمريكا اللاتينية والكاريبية، سانتياغو، 2005 / قمة كندا العالمية، كندا، 2006 / القمة الآسيوية الباسيفيكية، أندونيسيا، 2009 / قمة أمريكا اللاتينية والكاريبية، كولومبيا، 2009.

ومهما يكن من أمر فإن هنالك كثيرا من الحقائق الواقعية أثبتتها تجربة التمويل الأصغر حتى الآن، كما أن هنالك كثيرا من المفاهيم غير الصحيحة. وربما يرجع أمر هذه المفاهيم غير الصحيحة إلى التوقعات الأكثر تفاؤلا بشأن هذا التمويل في معالجة مشكلات الفقر المتأزمة. وفي هذا الإطار فإن قبول فكرة التمويل الأصغر بصورته الحالية لمعالجة الفقر أصبحت تحت المحك، كما أن إعادة النظر في إفتراضاته وفي التنبؤات بما يمكن أن يتحقق منه أصبح أمرا لازما أكثر من أي وقت مضى. في هذه الورقة سنتناول كل هذه الموضوعات بتفصيل.

2. التمويل الأصغر : حقائق وأرقام

التمويل الأصغر هو الفكرة الوحيدة في الصناعة المصرفية الحديثة التي تمثل صفة مميزة للاقتصادات الفقيرة والناشئة التي تم تطويرها وتطبيقها أولا في دول الجنوب (آسيا، أمريكا اللاتينية، أفريقيا) ، ومن ثم ذهبت لدول الشمال إلا أن نسب التمويل في دول الشمال لا تزيد عن 1-2% من إجمالي التمويل الأصغر على النطاق العالمي.

عمر التمويل الأصغر قصير وعرف أولا عن طريق المتخصصين والأكاديميين في السبعينات ومن ثم إنتشر وتوسعت مؤسساته، التي تقدر بنحو 250 مؤسسة على أحسن الفروض اعتمادا على نوعية المؤسسات التي شملها البحث.¹ بينما قدرتها مصادر أخرى بنحو 1000 مؤسسة.² المشروعات الصغرى موجودة في الأصل بدون أن يكون هنالك جهد يذكر في تنميتها في الأساس. لكن برامج الدعم (خاصة المالية منها) برامج حديثة التكوين مقارنة بعمر المنشآت، إلا أنها قطعت شوطا أكبر من نمو المشاريع نفسها حتى في الدول المتقدمة.

صناعة التمويل الأصغر صناعة نامية قدرت نسبة نموها بنحو 30% سنويا خلال العشر سنوات الأخيرة، وإنخفض معدل نموها إلى 10% فقط خلال العام 2009م نتيجة للأزمة المالية العالمية. وتوضح إحصائيات أخرى أن التمويل الأصغر ينمو بمعدل 15-30% سنويا (نحو 5 بليون دولار سنويا) لذلك هنالك فرصة لراس المال الخاص في الدخول علما بأن مساهمة رأس المال الخاص في إزدياد ومن المتوقع أن تصل مساهمته إلى نحو 20 بليون دولار في عام 2015م³

تضارب الإحصائيات عن وضع التمويل الأصغر على الصعيد العالمي. البيانات المتوافره من عدة مصادر تختلف لمحدودية المعلومات أو التغطية الجغرافية أو نوع المؤسسات التمويلية التي يشملها المسوحات. هنالك شبه إتفاق حول مدي حجم تمويل العملية الواحدة (قدر بنحو 100-500 دولار)، وكذلك

¹ Ina Kota, 2007, Microfinance: Banking for the Poor; World SME News, June-August, WASME, reproduced from Finance and Development, Vol. 44, No. 2, June, 2007, pp. 44-45.

² Microfinance Information eXchange (MIX); cited in Ina Kota, p. 4. المرجع السابق.

³ Standards & Poors's RatingsDirect, 11 March 2008, Developing a Global Ratings Framework for Microfinance Institutions; p.2. www.standardandpoors.com/ratingsdirect

مدى أسعار الفائدة (بين 20-35% سنويا)، إلا أنه لايعرف حتى الآن بصورة دقيقة عدد المؤسسات المانحة والعملاء ونسبة التغطية من إجمالي الفقراء. الجدول التالي (الجدول رقم 1) الذي تم تجميعه من عدة مصادر يوضح هذه الإختلافات حسب المصادر.

الجدول رقم (1): التمويل الأصغر - نطاق التغطية على المستوي العالمي

نسبة التغطية من إجمالي الفقراء حسب الأقليم	العملاء (الأسر التي إستفادت من التمويل، الأصغر بإفتراض 6 أشخاص للأسرة في المتوسط	المؤسسات المانحة	السنة
غير متوفر	9 مليون (54 مليون أسرة)	78	2000
15% آسيا، 5.5% أفريقيا والشرق الأوسط، 7,4% أمريكا اللاتينية والدول الكاريبية، 2.2% أوروبا)	55 مليون (330 مليون أسرة)	2186	2001
70% في آسيا، 20% في أمريكا اللاتينية والباقي موزع على نطاق العالم	52 مليون (312 مليون أسرة) 64 مليون (4384 مليون أسرة) 133 مليون (798 مليون أسرة) 420 مليون (2520 مليون أسرة)	704 3316	2006
غير متوفر	154 مليون عميل (924 مليون أسرة)	3552	2007
غير متوفر	155 مليون عميل (930 مليون أسرة)	غير متوفر	2008
غير متوفر	133 مليون عميل (798 مليون أسرة) 100 مليون عميل (500 مليون أسرة)	غير متوفر	2009

World Economic Summit, 2008.

World Plus Magazine, Micro goes MEGA: Six Microfinance Experts Speak, , www.worldplusmagazine.com, December, 2, 2008.

Microfinance Information Exchange, Inc. MicroBanking Bulletin, Issue #15, Autumn, 2007, p. 48. . (Cited in Wikipedia.org/wiki/,icrofinance).

Malcolm Harper, 2009, What's wrong with Microfinance?, presentation at Greenwich, 2009.

<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2007.html> State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007, Microcredit Summit Campaign, Washington, 2007. (Cited in Wikipedia.org/wiki/,microfinance).

The Microfinance Information Exchange. MicroBanking Bulletin Issue #15, Autumn, 2007, pp. 46,49 ; (Cited in Wikipedia.org/wiki/microfinance).

ILO, State of the Microcredit Summit Campaign report, 2002; also 2006.

Microfinance Summit Campagn (*<http://www.microcreditsummit.org>)

على الرغم من تضارب البيانات ومحدوديتها، يتضح أن التمويل الأصغر حتى الآن لم يغطي نسبة

كبيرة من الفقراء،¹ وفي بيانات أن فقراء العالم الذين يقدرون بنحو 3 مليار نصفهم يمكن أن يكونوا متلقين للتمويل الأصغر². وفي تقديرات أخرى نصف مليار فقط من إجمالي الفقراء المقدرين بنحو 3 مليار هم القادرون على الدخول في خدمات التمويل الأصغر المالي المنظم³. وإذا إفترضنا مبلغ 200

¹ هدفت قمة الألفية الثالثة إلى تخفيض عدد الفقراء في العالم بنسبة 50% بحلول العام 2015م.

² Standards & Poors's RatingsDirect, 11 March 2008, مرجع سبق ذكره

³ المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء، أنظر أيضا يونيكوز، 2006، رؤية تطوير وتنمية قطاع التمويل الأصغر بالسودان، ص. 13.

دولار لكل فقير من إجمالي الفقراء الأكثر فقرا والمقدين بنحو 100 مليون حسب تقديرات قمة التمويل الأصغر 1997م ، و 200 مليون (حسب تقديرات أهداف قمة الألفية الثالثة 2000م حتى 2015) فإن العالم يحتاج إلى ما لا يقل عن 20 مليار دولار (40 مليار دولار حسب تقديرات أهداف الألفية الثالثة حتى 2015) لإخراج الفئات الأكثر فقرا من دائرة الفقر، علما بأن الأموال التي ذهبت للتمويل الأصغر على نطاق العالم حتى الآن تقدر بنحو 25 مليار دولار. ومع تزايد الفئات الأكثر فقرا منذ العام 1997م فإن المبالغ التي صرفت لم تفي بالغرض المطلوب، بمعنى أن التمويل الأصغر يقل كثيرا بالمقارنة مع تزايد أعداد الفقراء. والتقديرات المستقبلية تتنبأ بأن تحتاج هذه الصناعة إلى ما لا يقل عن 10 أضعاف المبلغ الذي تم تمويله (25 مليار دولار) لتغطي كل الفقراء الذين يحتاجون إليه.¹

التمويل الأصغر كما يفهمه العاملون بالمؤسسات الداعمة (وحدات التمويل الأصغر الحكومية، البنوك، المؤسسات الداعمة الأخرى) يختلف عن ذلك الذي يفهمه طالبو التمويل من صغار المنتجين أنفسهم. فالمؤسسات التمويلية ترى في التمويل الأصغر فرصة لمساعدة الجهة المستهدفة وذلك بتوفير التمويل بدون ضمانات أو بضمانات ضعيفة وبسعر مجز، بينما تنظر المصارف للتمويل الأصغر كجزء من أنشطتها الإستثمارية ذات الربحية، وينظر أصحاب المشروعات إلى التمويل الأصغر أولا كأولوية لبدأ الإنتاج وكمنحة غير واجبة السداد.

التمويل الأصغر على الرغم من إنتشاره لا يصل الشرائح الأكثر فقرا في المجتمعات حتى في التجربة الأكثر نجاحا (تجربة جرامين)² توصلت الدراسات إلى أن 5% فقط من الفقراء المشاركين يمكنهم أن يعملوا على تخطي عقبة الفقر عند أسرهم (عدها 25 مليون عضو) سنويا وذلك عن طريق التمويل الأصغر.³ علما بأن تجربة جرامين الناجحة لا تعتبر مثالا يمكن أن يعمم بدليل صعوبة إعادة زرعها في مناطق أخرى في العالم حتى اليوم . عدم صلاحية التمويل الأصغر بشكله الحالي وسط الشرائح الأكثر فقرا في كثير من مناطق العالم ترجع إلى عقبات الضمانات أو العقبات المتعلقة بثقافة المجتمعات التي تحد من نشاط وحركة النساء أو ضعف مبالغ التمويل التي تقدم لهذه الشريحة، وكذلك غياب برامج تنمية المهارات إلى الحد الذي يضعف مقدراتهم في إنشاء أو توسيع نطاق مشروعاتهم.

التمويل الأصغر لازال محدودا في مفهومه ويشكل شريانا للحياه لبعض الأسر الفقيرة ولكنه ليس صالحا لكل، وغير مناسب للشرائح الفقيرة التي تتعرض للأزمات أو الصراعات أو يحيط بها الفساد أو التضخم أو تعاني من ظروف صحية سيئة. وفي بعض الأحيان يتقل كاهل الأسر الفقيرة بالديون، ولا يقدم خدمات توفير ذات عائد ومرونة عالية. كما أن معالجته للفقر حتى الآن فيها كثير من المبالغة وتأثير تحسينه لأوضاع الفقراء لا يدوم طويلا.⁴ صحيح أن النتيجة هي أن التمويل الأصغر ساعد بعض الفقراء

¹ Deutsche Bank Dec 2007; Microfinance: An emerging investment opportunity; Cited in Wikipedia.org/wiki/microfinance.

² إجمالي مبالغ التمويل لبنك جرامين منذ إنشائه في عام 1976م بلغ 6 مليار دولار نحو 7 مليون عميل (96% منهم نساء ريفيات غير متعلمات) بنسبة سداد بلغت 98%، أنظر Ina Kota - مرجع سبق ذكره.

³ Shahdur, Shandker, 1998, A study of three Bangladeshi microfinance institutions, World Bank.

⁴ Harper, Malcolm, 2009, What's wrong with Microfinance? Presentation, Greenwich 2009.

في تحسين وضعهم المالي بصورة دائمة، إلا أنه لادليل قوى حتى الآن عن هل حقق التمويل الأصغر هدفه في تخفيف حدة الفقر في المتوسط؟ والموضوع الأهم الذي يمكن أن يقلق هو أن التمويل الأصغر ربما يؤدي إلى أن يكون بعض الفقراء في وضع أسوأ مما كانوا عليه قبل الحصول على التمويل في حالة فشل مشروعاتهم. والدراسات حتى الآن تفتقد إلى الدلائل القاطعة لأنها عجزت عن دراسة النظم الإجتماعية الأسرية والمجتمعية المعقدة فضلا عن أن العلاقة بين التمويل والفقر من الصعب أن تثبت إلى أي مدى نجاح التمويل الأصغر في معالجة الفقر، أو أن الإستدانة تجعل الناس في وضع أسوأ.

نسبة النساء في الإدارات العليا لمؤسسات التمويل الأصغر ضعيفة، على الرغم من أن نسبة النساء اللاتي يجدن تمويلا أصغر على النطاق العالمي تصل إلى 90%، (ولكنها متناقصة)، ونسبتهم في الإدارة العليا نحو 30-40% (ولكنها متناقصة أيضا)¹ وأوضح تقرير المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء، 2007، أن أكبر مخاطر التمويل الأصغر هي نوعية إدارة مؤسسات التمويل مع الحاجة إلى قيادات ذات جودة عالية، وأن الأداء المالي لهذه المؤسسات يتحسن إذا كانت على رأسها إمراة.

النساء هم الأكثر جدارة بالتمويل الأصغر لحسن تدبيرهن وإلتزامهن، والإحصائيات المطلقة للنساء اللاتي إستفدن من خدمات التمويل الأصغر في إزدياد، إلا أن نسبتهن للرجال في إنخفاض، بمعنى أن نسبة الزيادة في أعداد الرجال أكبر من نسبة الزيادة في أعداد النساء².

توسع ملحوظ في إستخدام خدمات التقانة في التمويل الأصغر، في كثير من الدول أصبحت مصارف التمويل الأصغر مصارف لا يوجد لها فروع معروفة وقائمة وهذا هو الحال في الفلبين وجنوب أفريقيا وكولومبيا كما إنتشر إستعمال البطاقات الذكية و الفروع المصرفية المتحركة والهاتف السيار وحتى إستغلال الشبكة العنكبوتية في تقديم منح قروض إلكترونية صغيرة الحجم. هذه الآليات ساعدت على إيجاد وسائل إتصال سريعة وحديثة بين فقراء الريف وتسهيل مهمة دفع الأموال من قبل تجار الريف للفتات المستهدفة نيابة عن البنك. هذه التطورات أدت إلى تخفيض تكلفة عمليات التمويل ورفع معدلات سداد القروض وسرعة الوصول إلى عملاء جدد بأسعار فائدة أقل.

تطورات التمويل الأصغر على الرغم من مضي نحو عقدين على الإهتمام به لم تكتمل بعد، خاصة في مجال الضمانات أو المنتجات التي تناسب حاجيات الجهة المستهدفة، أو في مجال مرونة البرامج وفعاليتها وإيجاد حلول جيدة للمشكلات، وفي مجال إدخال خدمات أخرى مثل التأمين الصحي، التدريب لمحو الأمية المالي الخ. وكذلك ضمان توسيع قاعدة البيانات المالية (القوائم المالية) وبيانات أداء المؤسسات وإنتشارها ومؤشرات الأداء المالي وجعلها متاحة للجميع بدون تكاليف، مع إضافة أكبر عدد

¹ World Plus Magazine, 2008, 5 Myth of Microfinance, December, 2008, www.worldplusmagazine.com

² World Pluse; 2008, MICRO goes MEGA: Six Microfinance Experts Speaks, www.worldplusemagazine.com/magazine/articles/

من المؤسسات على نطاق العالم لهذه القواعد من البيانات.¹

3. نظرات متشائمة.

ظل التمويل الأصغر موضوعا للنقاش في السنوات الأخيرة من قبل المخططين والسياسيين والمتحمسين والمتخصصين وغير المتخصصين. وهناك مجموعة من الأسئلة التي تم طرحها، وظلت مجموعة من الإفتراضات التي بني عليها هذا التمويل تحت المحك، في ظل التوقعات الكبيرة التي لم تتحقق منه². وعلى الرغم من التاريخ الطويل لهذا التمويل يرى البعض أنه لم يصل بعد إلى درجة الرشد ولا زالت إفتراضاته غير مثبتة ولا يدري القائلون بأمره أين يقفون. وهناك بعض الموضوعات التي تحتاج لتوضيح منها: كم عدد إجمالي المستفيدين (النشطين وغير النشطين) وكم منهم تخطي عتبة الفقر ولماذا نفترض أن الفرق بين الذين تم الوصول إليهم والذين لم يتم الوصول إليهم يعني حجم الطلب على هذه الخدمات؟ وهل التمويل الأصغر مضر بالجهة المستهدفة، وهل العدد الكبير العامل في هذا المجال يخلق عرضا زائدا بحيث يدفع بعض عناصر الجهة المستهدفة للتعامل معه؟ وماذا يعني التركيز على المجموعات في التمويل الأصغر؟ هل هذا الإتجاه لمصلحة الفقراء أم المؤسسات المانحة للتمويل؟ وهل يمكن للمجتمعات إدارة الخدمات المالية بأنفسها وبإستدامة؟ هل كل الجهات المانحة إستطاعت الإستيفاء بحاجة الجهة المستهدفة للإدخار؟ وهل إستطاعت كل الجهات المستهدفة إرجاع القروض بحوزتها في ظل الظروف غير المواتية كالفيضانات، والمرض والجفاف والسرقات وغيرها وكذلك في ظل فقدان المهارات اللازمة والمعرفة أو في ظل إتخاذ قرارات خاطئة؟ كم نسبة وعدد مؤسسات التمويل الأصغر التي توقفت عن العمل، وكم عدد النساء اللاتي إنتحرن نتيجة لعدم مقدراتهن على السداد؟ كم عدد المؤسسات التي عملت في مجال الفقراء ذوي الحاجات الخاصة مثل المعوقين العجزة أطفال الشوارع والنازحين؟ الخ.

لعل واحدا من الأسباب التي دعت هؤلاء المتشائمين إلى وضع هذه الأسئلة (بالإضافة إلى ضعف مردود التمويل الأصغر) ضعف الدراسات التقييمية لهذا المردود. الغالبية العظمى من بحوث ودراسات تقييم أداء التمويل الأصغر إنحصرت في جانب العرض (طريقة تقديم التمويل ونوعية الخدمات المقدمة والسداد) ولم تغطي بنفس القدر جانب الطلب على التمويل وكذلك البعد الإجتماعي للتمويل. كما أنها ركزت على دراسة المجموعات وقدمت بعض الحقائق غير المكتملة ولكنها لم تذهب إلى مقارنة العملاء الذين تم تمويلهم بهؤلاء الذين لم يمولوا والعملاء الممولين قبل وبعد التمويل والعملاء الجدد مقارنة بالعملاء القدامى، وكم دورة من التمويل يحتاجها العملاء للإستغناء عن التمويل الخ، هذ النوع من الأسئلة

¹ هناك قواعد بيانات عالمية في مجال التمويل الأصغر من أهمها مركز خدمة تبادل المعلومات حول التمويل الأصغر (Mix Market Database) وتحتوي على أكثر من 1300 مؤسسة تمويل أصغر) وكذلك قاعدة بيانات المصارف الصغرى (MicroBanking Database (MMD) وتحتوي على أكثر من 350 مؤسسة تمويل أصغر) وأيضا قاعدة بيانات قمة التمويل الأصغر Microcredit Summit Database (وتحتوي على أكثر من 2000 مؤسسة تمويل أصغر) - أنظر www.microcreditsummit.org; www.mixmbb.org/en/index.htm; www.mixmarket.org

² لمزيد من هذه الآراء أنظر Thomas Dichter and Malcolm Harper, 2007, What is Wrong with Mivcrofiannce? Practical Action Publisher, UK.

هي التي تحتاج لمنهجية علمية متخصصة. هذه الدراسات ضعيفة المستوى وتعاني من قلة وضعف منهجيات البحث العلمية لتقييم أداء التمويل الأصغر، وعلى الرغم من أن بعض الدراسات التي أجريت دراسات كمية، إلا أنها إتمدت على تجميع معلومات وبيانات ضعيفة مشكوك فيها وغير مكتملة لإجراء حالات دراسية محدودة ولم ترجع لتقييم نجاحات هذه الحالات من فترة لأخرى. فضلا عن أن نتائجها مختلطة حيث حالات بسيطة توصلت لنجاح البرامج بصورة محدودة وبعضها لم تصل لنتيجة مؤكدة بأن التمويل الأصغر قام بمعالجة الفقر وبعضها جاء بنتائج مختلطة وغير كافية.

الأسئلة التي أثيرت من قبل المتشائمين والتي لم تبرزها هذه الدراسات ليس الهدف منها القول بأن تجربة التمويل الأصغر فاشلة أو في غير محلها لذا يجب أن نتوقف، بل أنها تهدف للقول بأن ثمة شيء ما جرى عن طريق الخطأ ولذلك لم تأتي التجربة أكلها كما هو متوقع لها¹. وكما يقول مالولم هاربر لا يمكن نقد القابلة بأنها لا تستطع القيام بعملية قلب مفتوح، ولكن إذا هي قالت أو قال أصحابها بأنها يمكن أن تقوم بهذا العمل فلنا الحق أن نشك في ذلك². ويرى المتشائمون أن الممارسين للتمويل الأصغر مكثرون في توقعاتهم بشأن نتائجهم إلا أنهم أقل حماسا فيما يتعلق بما يقومون به. وأنهم يفتقدون إلى الطرق التي يمكن بموجبها الوصول للفقراء أو أنهم لم يصلوا بعد للطرق التي تجعلهم يمولون المشروعات التي تعمل على تشغيل الفقراء بدلا عن إجبارهم على أن يعملوا لمصلحتهم، وأنهم لازالوا يركزون على القروض بينما تحتاج الجهة المستهدفة إلى الإدخار والتأمين بصورة أكثر إلحاحا. ويرى المتشائمون أيضا أن هنالك إدعاءات كثيرة في مجال التمويل الأصغر وأن التوقعات فيها كثير من المبالغة. ولذلك فهم أكثر الناس الذين أصيبوا بخيبة أمل في النتائج المحققة. وربما يكون هؤلاء المتشائمون على حق والسبب الأساسي يرجع للأفكار الخاطئة التي صاحبت التمويل الأصغر والتي ظل يروج لها الكثيرون دون سند يدعمها.

4. أفكار خاطئة.

إن التمويل الأصغر يمكن أن يجعل من فقراء العالم الثالث أصحاب أعمال أي ليس فقط بعيدون عن دائرة الفقر. التمويل الأصغر له تأثير غير مباشر على الفقر وأهميته في إتاحة الفرص للمعزولين للدخول في التمويل المنظم وبالتالي يساعد الفقراء بصورة غير مباشرة فالتمويل الأصغر واحد من الآليات المتعددة الأكثر إنتشارا لمكافحة الفقر وهو أيضا من الشروط اللازمة وليست الكافية لمكافحة الفقر. ويرى البعض أن التمويل الأصغر المقدم بواسطة المؤسسات غير المصرفية مؤقت ويقدم نوعية رديئة من التمويل للفقراء بصورة منح.

التمويل الأصغر منحة أو تبرع للفقراء: التمويل الأصغر تدخل من التدخلات ذات العائد لمعالجة الفقر وهو جزء من منظومة الإستثمار المبني على التضامن حيث يقع تحت مظلة المسؤولية الإجتماعية

¹ مرجع سبق ذكره، Thomas Dichter and Malcolm Harper, 2007.

² مرجع سبق ذكره، Thomas Dichter and Malcolm Harper, 2007.



للمؤسسات، وهو بالتالي ليس منحة أو تبرعا أو صدقة، بل هو فرصة كبيرة للمستثمرين الاجتماعيين للقيام بعمل تجاري ناجح يتضمن هدفا اجتماعيا، مساعدة الفقراء للخروج من دائرة الفقر الإقتصادي. الهبة أو الصدقة تؤدي إلى حالة الإعتماد بينما ينبغي للتمويل الأصغر خلق حلقة الإستقلال الإقتصادي. والفرق بين التمويل المصرفي غير الأصغر والأصغر أن الأخير يقوم على مساعدة وتوجيه الفقراء لإستغلاله في وجهات منتجة، أو هكذا ينبغي أن يكون.

الفقراء غير جديرين بخدمات التمويل وهم ليسوا بالتعقيد لأن يكون لديهم خدمات مالية وربما دخولهم لهذا المجال يدمر حياتهم، أوضحت الأزمة المالية العالمية أن العيب ضعف نسب السداد عند الأغنياء نتيجة لضعف آليات الإقراض والإشراف عليه، ولكن تجربة التمويل الأصغر وقفت ضد هذا المفهوم حيث أن بعض الفقراء المنتجين إذا وجدوا الآلية والضمانات المناسبة يمكن أن يكونوا جديرين بالتمويل مثلهم مثل الأغنياء، والدليل نسبة السداد العالية والتي بلغت في بعض الحالات نحو 95% في عدد من الدول النامية. فضلا عن أن كثيرا من فقراء العالم يدخلون في أكثر من مشروع للإقراض لمواجهة عدم الإنتظام في دخولهم وإستهلاكهم أو لتحسين ربحية مشروعاتهم القائمة، كما أنهم يستغلون القروض المتاحة لهم بصورة مسؤولة لتخطي الإفلاس أو أي مشكلات مالية عابرة. ولكن هذه الشريحة من الفقراء ينبغي أن تحدد الفرصة الإقتصادية ولها رغبة ومقدرة في الإلتزام بجدول سداد القروض الصغيرة عند آجالها.

التمويل الأصغر ليس له أبعاد سياسية محلية وعالمية في كل الأحوال. التمويل الأصغر إستغل عن طريق البعض لضمان الولاءات السياسية. والأهداف السياسية ترتبط بجعل أسعار الفائدة متدنية ومدعومة مما يؤدي في النهاية إلى عدم إستدامة المؤسسات. كما أنه استغل أيضا من قبل بعض المنظمات والمؤسسات العالمية للتدخل السياسي في شؤون الدول الفقيرة والنامية والحصول على معلومات سرية وإستغلالها سياسيا.

القروض الصغيرة كل ما يحتاجه الفقراء و التمويل الأصغر أولوية مثل الصحة والتعليم وغيرها أثبتت التجارب والدراسات أن الفقراء يحتاجون بالإضافة لخدمات التمويل الأصغر إلى مجموعة من الخدمات الأخرى مثل التأمين وخدمات الإذخار وآليات لإدارة المخاطر وكذلك التمويل الخاص بالمساكن وغيرها. وأن التمويل الأصغر ليس أولوية لكل شرائح الفقراء لأن لكل شريحة مايناسبها من الآليات.

التمويل الأصغر لايرتبط بإذخار الجهة المستهدفة التي يتم تمويلها. الإذخار جزء أساسي في التمويل الأصغر. الإذخار مهما كان حجمه جزء لازم لإثبات جدية الجهة المستهدفة ولمقابلة متطلبات التدفقات النقدية الأسرية، ولذلك ينبغي أن يبدأ التمويل بالإذخار. وحسب بيانات بنك جرامين فإن مقابل كل دولار للتمويل هناك دولاران ونصف تأتي من مصادر أخرى أهمها مدخرات الجهة المستهدفة¹.

¹ Khandker, Shahidur R. Fighting Poverty with Microcredit, The University Press Ltd, Dhaka, 1999, p. 78; Cited in Wikipedia.org/wiki/microfinance.

المؤسسات التمويلية الأخرى غير المصرفية أفضل من يقدم التمويل الأصغر مقارنة بالمصارف التجارية والحكومية والمتخصصة ومصارف الإيداع والمصارف الإقليمية). ليس هنالك معيار للأفضلية إلا أن ذلك يتم حسب المؤسسة بصرف النظر عن نوعها، والمؤسسات الناجحة في التمويل الأصغر هي التي تلتزم بشروط محددة، إلا أن المصارف التجارية الخاصة وتلك المملوكة للدولة هي من ناحية نظرية أفضل المؤسسات المالية التي تقدم التمويل الأصغر نظراً لأنها تقدمه بتكلفة أقل و بحجم أكبر وفعالية أعلى، فضلاً عن أن المصارف قادره على المنافسة، خاصة إذا كانت هذه المصارف متخصصة أو تعتمد على فروع متخصصة لهذا النوع من التمويل. تجربة البنك الإسلامي السوداني في التسعينات في مجال الأسر المنتجة قطعت شوطاً كبيراً في التأكيد على التمويل في المستوي الأدنى للمصرف الإسلامي¹. هذه الفروع الخاصة بتمويل الأسر المنتجة قامت في مناطق جغرافية لإستقطاب الودائع المصرفية من الأفراد والمؤسسات على مستوي هذه المناطق وإعادة إستثمارها بصيغة المشاركة بصورة أساسية (وكذلك الصيغ الأخرى كالمراحة والمضاربة) في مشروعات أسرية منتجة صغيرة الحجم في فروع ذات تكلفة إدارية بسيطة تقع داخل هذه المناطق. والفكرة الأساسية لهذه الفروع هي توفير التمويل الأصغر على مستوي المنطقة الجغرافية فقط ولجزء من الطبقة المستهدفة الذين لديهم مهارات على القيام بعمل إنتاجي أو خدمي صغير الحجم داخل المنازل أو خارجها. المستغلون للتمويل في هذه الفروع ليس بالضرورة أن يساهموا مالياً بل بجهودهم أو بإدراتهم أو بإهلاك الآلات. هذه التجربة لقيت بعض النجاحات للجهة المستهدفة في مجال زيادة الدخل بصورة معقولة وحققت بعض الأرباح للبنك وكذلك زادت ودائع البنك بصورة كبيرة مقارنة بحجم الفروع، إلا أنها ألغيت بتغيير إدارة البنك.

التمويل الأصغر يتضارب مع إستدامة المؤسسات المالية والمصرفية. هنالك نقاش حول مقدرة التمويل الأصغر على الإنتشار (مقدرة مؤسسات التمويل الأصغر لملاحقة الفقراء في المناطق النائية)، والإستدامة (مقدرتها تغطية التكلفة من الدخل الجارية). والآراء الغالبة في هذا الشأن أن مؤسسات التمويل الأصغر إذا قدمت التمويل بصورة تجارية سوف لن تستطيع الوصول للشرائح الأكثر فقراً في المجتمعات، بمعنى أن إستدامة المؤسسة يتضارب مع حجم أدائها ووصولها لأكثر عدد ممكن من الفقراء. هذا الرأي يجهل حقيقتين الأولى أن التمويل الأصغر ليس بالضرورة أن يكون الآلية الوحيدة لمعالجة الفقر وأن الجهة المستهدفة إذا لم تستطع قبول تمويل بأسس تجارية فهي تفتقد إلى المتطلبات الأساسية من مأكل ومشرب ومسكن وعمل وهي بالتالي غير منتجة ولذلك ينبغي أن نبحث لها عن حل آخر غير التمويل الأصغر، من الموارد الحكومية أو من تبرعات المنظمات وغيرها. والإستدامة مشروطة بالأسس التجارية في التمويل وحتى إذا حققت مؤسسات التمويل الأصغر غير الربحية أرباحاً وكانت مستدامة، قد تكون هذه النتيجة بسبب أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر غير الربحية لا تدفع الضرائب وتعمل في أسواق أقل تنافسية. والدلائل على ربحية مؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية أن من بين نحو 1300

¹ Ibrahim, Badr El Din A. , 2004, Banking & Finance to SMEs in Sudan – Lessons from an Islamic Financing System, a book published by the Institute of Islamic Banking & Insurance, UK.

مؤسسة للتمويل الأصغر هنالك نحو 565 مؤسسة حققت عوائد إيجابية على الأصول في عام 2006.¹ كما أن نسبة 44% من المتلقين للتمويل الأصغر في عام 2006 حسب بيانات Mix data base تلقوه من مؤسسات رابحة². وهذا يعني أن الإستثمار في التمويل الأصغر يمكن أن يكون مستداما قد ثبت بدرجة كبيرة إلى الآن، إلا أن مؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية أقل ربحية من المصارف التي تستغل الودائع في التمويل. علما بأن إستدامة مؤسسات التمويل الأصغر ليست هدفا في حد ذاتها بل ضرورة لكي تقوم هذه المؤسسات بالوصول لأكثر عدد ممكن من المتعاملين عن طريق الإنتشار الأفقي والتوسع الرأسي.

لهذه الأسباب لا أرى أن يقدم التمويل الأصغر كمنحة أو هبة أو حتى بهوامش مدعومة ولو نسبيا. فإستدامة المؤسسة التي تقدم التمويل ليس فقط شرطا أساسيا في نجاحه بل أيضا في نجاح المؤسسة نفسها. ولا يمكن أن تستمر المؤسسة المصرفية وغير المصرفية في تقديم مثل هذه الخدمة التي تعرف بتكلفتها العالية إلا إذا كانت تتقاضى عائدا ماليا مجزيا من هذا العمل، وهذا يعني أنه وعلى الأقل لا بد أن يكون التمويل الأصغر بسعر الفائدة أو بالهوامش التجارية السائدة في السوق. والصورة المثلى في رأيي أن تعتمد المصارف نظامي التمويل الأصغر لإعتبارات إجتماعية قومية أو دينية ونظام التمويلات كبيرة الحجم في مؤسسة واحدة ولكن بنسب متفاوتة تميل في البداية نحو التمويل التجاري بنسب كبيرة ومن ثم يمكن أن يتناقص التمويل التجاري لصالح التمويل الأصغر ولكن لحدود معينة تحددها مقدرة المصرف على المنافسة وتحقيق الأرباح من العمليات التجارية.

رأس المال هو العقبة الرئيسي للمشروع المتناهي الصغر . إذا قمنا بعمل إستمارة لطالبي التمويل الأصغر وحددنا مجموعة من المشكلات مثل (التمويل، التسويق، الدعم المؤسسي، الموقع، توفر المواد الخام، أسعار المواد الخام، الطلب، أسعار الإنتاج الخ..) وطلبنا منهم تحديد أهم المشكلات ستكون الإجابة التمويل وليس الإدارة مثلا. أصحاب المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر دائما ما يرجعون مشكلاتهم لعدم توفر التمويل أو لأسباب ليس هم طرفا فيها، حيث إدارة المشروع ليست مشكلة. لاشك أن التمويل أساسي في تنمية المشروعات، ولكن هذا العامل في كثير من الأحيان مبالغ فيه. بالرغم من أن أصحاب الأعمال الصغيره يختلفون حول أسباب حاجتهم لرأس المال، فقد يشيرون بعدم مقدرتهم الماليه في الاستثمار في أصول محدد و بالتالي تنعكس عندهم في قلة رأس المال. أصحاب الأعمال الصغيره غالبا ما يشيرون لمشكله واحده ويعتقدون أن إيجاد الحل لهذه المشكله سيجعل الوضع على ما يرام. غالبا ما يكون هذا المعوق خارجي مرتبط بالعوامل الخارجيه وليست الداخليه. أي أنهم لا يتحدثون عن مواطن ضعفهم. لذلك يلومون ضعف التمويل عند فشل المشروع ولكنهم لا يسألون أنفسهم هل استغلوا الأموال بحوزتهم استغلالا سليما؟ فأصحاب المحال التجارية يحتفظون بمخزون من السلع غير المباعة أغلبها سلع

¹ ريتشارد روزنبرج، أي مدى يعد التمويل الأصغر مستداما بالفعل؟ نقاش بشأن الاعتماد على استدامة مؤسسات التمويل الأصغر، CGAP, Microfinance Gateway; www.microfianncegateway.org/p/site/m/rc/1-26.9183/

² المرجع السابق/ CGAP, Microfiannce Gateway; www.microfianncegateway.org/p/site/m/rc/1-26.9183/

كالمالية. كما أن بعضهم يقترض المال لشراء مثل هذه السلع دون أن يؤدي زيادة رأس المال إلى التأثير إيجاباً على معدلات الربحية. علي النقيض من ذلك نجد أن شريحة من أصحاب المشروعات استفادت من الاستغلال الأمثل لمواردهم المالية المحدودة وذلك بزيادة سرعة تداول رأس المال العامل. حجم رأس المال العامل يعتمد (مع ثبات العوامل الأخرى) على دورانه، أي على طول المدة بين شراء المواد الخام وتحقيق عائد الإنتاج بعد بيعه. كلما كانت هذه المدة قصيرة، كلما زادت سرعة دوران رأس المال العامل. التي تعتمد على طبيعة النشاط الإنتاجي والمدة الزمنية لتحقيق بيع الإنتاج و كلما كان البيع سريعاً، كلما زادت سرعة الدوران. المثال لذلك صانع الأحذية الذي يشغل عاملاً واحداً وينتج مجموعة محددة من الأحذية يبيعها لتاجر قطاعي نقداً ليشتري بثمنها مواداً خاماً لإنتاج دفعة أخرى في نفس اليوم ليبيعها بالمشاء، وهكذا يكرر العملية في اليوم التالي. معدل دوران رأس المال في هذه الحالة مرتين في اليوم على الأقل. بالطبع إن عدم توفر رأس المال قد يكون عقبة في الإنتاج، ولكن الأهم هو أن رأس المال متاح لدى المنشأة لابد أن يستغل استغلالاً فعالاً قبل التفكير في توسيعه.

من الضروري للنظام المصرفي الإسلامي دعم هامش المربحة للمشروع المتناهي الصغر (أو دعم سعر الفائدة للنظام المصرفي التقليدي) الاعتقاد بضروره دعم سعر الفائدة المصرفي في حالة التمويل الأصغر هو اعتقاد غير صحيح في كثير من الأحيان و يؤدي إلى تحديد سقف الإئتمان ولا يعود بمنفعة كبيرة على هذه الشريحة الإنتاجية كما يعتقد الكثير من المهتمين بهذا القطاع. إضافة إلى أن ذلك فان الاعتقاد المصرفي بعدم مقدرة هذا القطاع على الوفاء بالتزاماته اعتقاد خاطئ إذا نظرنا إلى العائد الكبير على استثمار الوحدة المالية في المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر. فمن المعروف في المجال المصرفي أن تكلفة منح التمويل لا تتأثر بحجم القرض الممنوح، ولكن نسبتها من القرض تتأثر. بمعنى أن نسبة تكلفة إدارة القروض الصغيرة لحجمها أعلى من مثيلتها في القروض كبيرة الحجم. بينما نسبة العائد على الوحدة الواحدة من العملة المستثمرة في التمويل الأصغر أكبر بكثير من نسبة العائد على الوحدة الواحدة من العملة المستثمرة في التمويلات الكبيرة. وفي دراسة قام بها كاتب هذه الورقة وجد أنه كلما كبر حجم العملية المصرفية كلما إنخفض العائد على رأس المال المستثمر (نسبة الأرباح مقسومة على رأس المال المستثمر في العملية)¹. الجدول التالي (الجدول رقم 2) يوضح العائد على الإستثمار في مشروعات منفذة عن طريق صيغة المشاركة ذات أحجام مختلفة. ونلاحظ وجود علاقة عكسية بين العائدات على الإستثمار وحجم المشروعات، كما نلاحظ أيضاً أن العائد على الإستثمار لا يتناسب والإسهامات في العملية، وحتى إذا كان إسهام الشريك في العملية أقل من البنك، فإن عائد إستثماره أكبر من البنك لدخول عامل الإدارة. كما نلاحظ أن العائد على الإستثمار للطرفين عال مما يعني أن المشاركة

¹ Ibrahim, Badr-El-Din & Mohammed Osman Khalifa, 2008 · Why Musharaka Mode of Finance is Worth Considering? Unpublished paper. See also Ibrahim, Badr-El-Din, 2004, "Banking and Finance for Small and Micro-enterprises in Sudan: Lessons from the Islamic Financing System, 2004, Institute of Islamic Banking and Insurance (ISBI). London. UK.

مرحلة وتعني غياب المخاطرة للمصرف.¹

الجدول رقم (2): العائد على الإستثمار لمشروعات ممولة ذات أحجام مختلفة بالبنك الإسلامي السوداني خلال العام 1996، المبالغ بالجنيه السوداني.				
صناعة الخبز	مخبز بلدي	مشتل	مقهى	معمل فحوصات طبية
حجم رأس مال العمليات	29,295	200,000	100000	1000000
الإسهامات				
البنك	%75	%50	%50	%14
الشريك	%25	%50	%50	%86
العائد على الأستثمار الشهري				
البنك	%122	%20	%6	%5.2
الشريك	%235.3	%80	%84	%6.8
إجمالي	%223.6	%50	%45	%6.6

المصدر: Ibrahim. Badr EL Din A.2004 المرجع السابق.

المشروعات الصغرى تحتاج لمساعدات كبيرة لضمان نجاحها ومن الضروري مساعدة المنشأة الصغيرة غير المتجهة نحو الربح. إذا حاولنا مساعدة المشروعات الصغرى أكثر من اللازم نقوم بإضعافها. المشاريع الناجحة هي المشاريع التي لم تتل مساعدة كبيرة. ومن غير المفيد مساعدة المنشأة الصغرى غير المتجهة نحو تحقيق الأرباح. يجب مساعدة المشاريع التي تحمل معنى منشأة.

التمويل الأصغر (في بعض الأحيان) يعمل على إزاحة المؤسسات المالية التقليدية التي تقدم خدمات مالية مرضية للطرفين وأصبح آلية لتركيز رأس المال لإستغلال الفقراء المهمشين الذين ليس لديهم غير جهدهم. ولكن في دول مثل أمريكا اللاتينية وأفريقيا فإن أسعار الفائدة للسواد الأعظم من الممولين التقليديين يفوق 10% في الشهر، بينما تلتهم يطلبون أسعار فائدة تزيد عن 100% في الشهر، كما أن أسعار الفائدة التي يتقاضونها من الفقراء أكبر من تلك التي يتقاضونها من الأغنياء²، علماً بأن أعلى أسعار الفائدة في مؤسسات التمويل الأصغر ذات التوجه التجاري نحو 20-35% في المتوسط.

المؤسسات المساعدة ينبغي أن تقدم نشاطات مكملة للتمويل الأصغر نفسه، ولا ينبغي أن تدفع المنشآت للخدمات التي تقدم لها. المؤسسات الممولة يجب أن تحصر نفسها في نشاط واحد تسيطر عليه وتؤديه بفعالية. البنوك يجب ألا تتخصص في التدريب، والحكومة ليست مناسبة لتقديم خدمات القروض

¹ وفي التمويلات صغيرة الحجم فإن علو نسبة العائد على الإستثمار لا تعني علو حجم العائد الربحي المطلق. ولهذا فإن عائدات التمويلات صغيرة الحجم بعد خصم التكاليف تكون أصغر من عائدات التمويل الأكبر بعد خصم تكاليف التمويل حتى ولو كان سعر الفائدة للتمويل الأصغر هو السعر التجاري السائد الذي تتم به التمويلات الكبيرة.

² Wikipedia.org/wiki/microfinance



الصغيرة عن طريق وزارات الرعاية الإجتماعية أو صناديق الزكاة وصناديق التمويل الأخرى، أما إذا كان التمويل عن طريق مصرف حكومي متخصص ومنافس يعمل وفقا لآليات السوق فلا بأس. كما أن الافراد والمنشات يقدرون خدمه ومن ثم يقومون بالإستفادة منها إذا كانت مدفوعة الأجر وليست مجانية.

المؤسسات المانحة للتمويل لاينبغي لها معرفة البعد الإجتماعي للتمويل الأصغر ولا تكلفة التمويل
بصور رقمية لأنها تهدف فقط لتحقيق الربحية، الجانب الإجتماعي للتمويل الأصغر جانب مكمل لربحية المؤسسات المالية المانحة وينبغي معرفة نتائج هذا البعد عن طريق مؤشرات من أهمها عدد المولدين ومناطقهم، نسبة النساء، متوسط القروض الخ. التكلفة لا بد وأن تقارن بالمنفعة. المنفعة هنا ليست منفعة اجتماعية مجانية. والملاحظ أن تأثير مؤسسات التمويل الأصغر لم يتم قياسها بصورة جيدة ولا يوجد تقييم متكامل لنجاحاتها بعد.

يمكن أن تقوم الحكومات بتقديم القروض الصغيرة بنفسها والجهات الممولة الأخرى تنافس الحكومات. الهيكل الإداري للحكومات يختلف عن الهيكل الإداري للمشروعات. التجربة العالمية أوضحت أن الحكومة لم تنجح في مجال التمويل أو التدريب. والتجربة الحكومية العالمية الوحيدة في تقديم القروض الناجحة تجربة بنك رابات بأندونيسيا Bank Rakat Indonesia في أندونيسيا، لأنه إتجه وجهة تجارية بإعتماده مبدأ السوق و أدخل مدخرات المستهدفين كمصدر للتمويل بالإضافة لحسن إدارة البنك. والرأي الغالب هو البعد عن التمويل الحكومي لأنه يتأثر بالسياسة وقد تكون نسبة الإخفاق في السداد عالية ويعتمد على تأثير العميل وليس على مؤهلاته في الحصول على التمويل، كما أن موارد التمويل الحكومي من الموازنات الحكومية. دور الحكومة يجب أن يتمثل في خلق الجو الملائم و دعم المؤسسات التي تقوم بالعمل نيابة عنها وهذا يشمل وضع سياسات كلية حكيمة بما في ذلك السياسات النقدية والمصرفية وتنظيم العمل المصرفي وعدم التدخل المباشر في تحديد سقف وأسعار الفائدة أو تكلفة التمويل عموما. والجمعيات، الغرف التجارية ومجموعات الأعمال الصغيرة والمتوسطة تقوم بدور مكمل أو حليف للحكومة وليس منافسا لها كما يعتقد. ويجب على الحكومة دعم هذه الجمعيات والغرف والمجموعات ولكن يجب ألا تحاول أن تحل محلها. وأنسب مؤسسه لمساعدة المؤسسة مؤسسة أخرى أو منشآه أخرى صغيرة لان ذلك يمثل جزءا من الأنشطة المربحة لهذه المؤسسات أو المنشآت¹. وأفضل المؤسسات و المنشآت التي تمنح التمويل الأصغر هي فروع المصارف المتخصصة لأنها تقوم بهذا العمل بتكاليف أقل وعائد تجاري نظرا لخبرتها في التمويل وضيق الحدود الجغرافية للجهة المستهدفة التي غالبا ماتكون حول الفروع.

النظام المؤسسي والقانوني السائد للمؤسسات الكبيرة مناسب لتنظيم عملية منح التمويل الأصغر.
خصائص التمويل الأصغر تتطلب تشريع ونظام مؤسسي جيد ومناسب بحيث تكون فيه حماية للمودعين

¹ Harper, Malcolm, 1998, "Enterprise Development, International Experience and Lessons to be Learned" "Center for Research and Consultancy (CRC), Modern.College of Business and Science, "CRC Special Report on SMEs First Seminar/Workshop on Small and Medium Enterprise Development in Oman.

والممولين وفي نفس الوقت ضمان تطوير مؤسسات التمويل الأصغر وزيادة إنتشارها، بحيث لا يعمل التنظيم والتشريع على الحد من الإبتكار والمنافسة في منح التمويل بأسس تجارية.

الدعم ذو أهمية كبيرة قبل قيام المشروع الأصغر. يمكن أن يقدم بعض الدعم بعد قيام المشروع لبعض المشروعات الصغرى التي في طريقها للنجاح وليس قبل ذلك وأن امتحان بداية المشروع واستمراريته بدون مساعدة هو أكبر دليل على أهمية تقديم الدعم له بعد قيامه، لكن لابد أن يكون هذا الدعم معقولا، جزئيا، متناقصا، وغير دائم. بعد فتره محدده لابد أن يتوقف الدعم لأنه ناجح، أو لأنه غير ناجح لابد له أيضا أن يتوقف أيضا. عموما يؤدي الدعم الزائد أو غير المبرر إلى غياب الإنضباط المالي للطرفين، ولايشجع الجهات المستهدفة بالإهتمام بسداد القروض، كما أن الجهة المستهدفة تنظر إلي القروض المدعومة نظرة المنح مما يضعف واجباتها تجاه السداد.

التدريب على المهنة شرط ضرورى للحصول على خدمات التمويل. بالرغم من أهمية التدريب، إلا أنه لا يجب أن يكون شرطا لحصول المنشاه على التمويل. فى هذه الحالة سيكون اهتمام المستثمرين منصبا على الحصول على شهادة التدريب ليكونوا قادرين على الحصول على التمويل أكثر من الفائده التي يجنوها من التدريب. التدريب يجب أن يكون مفيدا وطريقته يجب أن تخدم أصحاب الأعمال الصغرى. هذا يعنى أن الندوات عن مسك الدفاتر مثلا لا معنى لها. التدريب التقليدى الذى يقدم مجانا لامعنى له أيضا، والذى إذا قدم برسوم لايجد أى رغبه من الجهه المستهدفه فى الاستفادة منه. إذا كان هدف التدريب هو جعل المنتج يبدأ مشروعا، فهو غير ناجح. التدريب لابد أن يبدأ بعد فتره من مزاولة النشاط.

التمويل الأصغر بنظام ضمان المجموعة هو الأفضل دائما. التمويل الجماعي يشكل ضمانه بمعني أن الإخفاق فى السداد من أى عضو فى المجموعة ينسحب سلبا على البقية، وبالتالي يفقدون فرص التمويل. بينما لايجبر هذا النظام قانونيا بقية أفراد المجموعة على السداد نيابة عن المقترض، إلا أن هنالك حافزا لهم للقيام بذلك وهو الإستمرار فى الحصول على القروض. نظام ضمان المجموعة يعفي المؤسسة من متابعة العميل بنفسها وبعقد لازم التنفيذ وهي بذلك تفوض المجموعة نيابة عنها بالقيام بذلك. وعلى الرغم من هذه الفوائد للمؤسسة التمويلية والجهة المستهدفة، إلا أن هذا النوع من الضمان غير صالح فى كل المجتمعات لأنه يحتاج إلى خصائص إجتماعية وثقافية خاصة، ولعل السبب فى نجاح بنك (جرامين) فى هذا المنحي يرجع إلى وجود هذه الخصائص فى المجتمع الذي يخدمه هذا البنك وليس غيره. كما أن تمويل المجموعات بصورته الحالية لم يقدم حوافز إضافية مقارنة بالتمويل الفردي، بل وفي غالب الأحيان فإن أسعار الفائدة عليه (إذا أضفنا التكلفة المتعلقة بحضور إجتماعات المجموعة والإدخار الإجباري بدون فائدة وغيرها) أكبر من التمويل الأصغر الفردي. كما أنه أكثر مخاطرة للفرد ويشكل عبء للمقرضين فيما يتعلق بالوقت الذي يفقدونه وكذلك يؤدي إلى فقدانهم خصوصيتهم الفردية. وفي الجانب الآخر فإن تجربة المشروعات الصغرى الجماعية الممولة تمويلًا أصغر ناجحة إذا تم تجميع

المشروعات للاستفادة من الخدمات على أن تظل كل شركة قائمة لوحدها (كتجربة المناطق الصناعية مثلا).

خدمات التسويق غير ذات أهمية في التمويل الأصغر. أي اتجاه لتقديم التمويل الأصغر لايهتم بتسويق المنتج أو الخدمة لن يؤدي إلى نتيجته مفيدة، عملاً بمبدأ (إذا لم تستطع بيعه فلا تتجبه). هنالك آراء ضد التسويق حيث أنه لا يصنع الإنتاج ولكنه يسوقه فقط، أي تحويل الإنتاج من المنتج للمستهلك. التسويق عامل أساسي للصناعة و الدعم التجاري مكمل للإنتاج.

المواطنون هم الأقدر على تطوير المشروعات المتناهية الصغر التي تحتاج للتمويل الأصغر. الوافدون في مجال المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر هم الأكثر مقدرة على التطوير وإدخال الاختراعات والتحسينات للمؤسسات القائمة، خاصة الذين يهاجرون ويستقرون في بلاد غير البلاد التي ولدوا فيها. وذلك لسببين: الأول أن ذلك يمثل لهم مواصلة في تطوير مهنتهم التي إكتسبوها في أوطانهم الأم، وثانياً أنهم كأفراد من خارج المجتمع أقدر من المواطنين المحليين عن طريق الملاحظة أو الحاجة في تحديد حاجيات المجتمع من السلع والخدمات التي ينبغي أن تنتج.

5. كيف ينبغي أن يفهم التمويل الأصغر؟

التمويل الأصغر ينبغي أن يفهم بأنه واحد من الآليات لمكافحة الفقر ضمن منظومة أو إستراتيجية تشمل ولا تقتصر فقط على هذا التمويل، بمعنى أنه ليس الوحيد وأن التفاؤل الكبير في هذا الإطار أمر في غير محله. بمعنى أن الذين يتحدثون عن التمويل يتحدثون عنه بنوايا حسنة وعاطفة جياشة تجاه معالجة مشكلات الفقر في العالم، إلا أن هنالك سوء فهم للمفهوم وبالتالي كثير من المشكلات في تطبيقه.

وخلاصة التجربة العالمية حتى تاريخ اليوم توصلت إلى حقائق عامة ومؤكدة فيما يختص بأساسيات نجاح مؤسسات التمويل الأصغر المصرفية وغير المصرفية يمكن تلخيصها في التالي:

1. أن تكون مؤسسة التمويل الأصغر مستدامة وجزء من المنظومة المالية للدولة ومعتمدة على قاعدة السوق في تحديد تكلفة التمويل.
2. أن ينحصر دور الحكومات ليس على تقديم خدمات التمويل الأصغر بنفسها بل خلق المناخ المناسب لمؤسسات التمويل الأصغر.
3. أن تستفيد مؤسسات التمويل الأصغر من المدخرات كجزء أساسي في التمويل وليس المنح أو الدعومات أو الزكاة أو الصدقات بشكل رئيسي.
4. أن تكون مؤسسات التمويل الأصغر ضمن منظومة متكاملة لمعالجة الفقر لتشمل أيضا السكن والتأمين والعلاج وغيرها من الخدمات التي يحتاجها الفقراء.
5. أن تكون مؤسسات التمويل الأصغر معتمده على أسلوب فعال وعلمي و عملي ومناسب للجهة المستهدفة في تحديد القدرة الإيمانية للأفراد وفي إسترجاع القروض وبضمانات يمكن تفصيلها

حسب المجتمع المحلي وثقافته.

6. الهيكل التنظيمي لمؤسسة التمويل الأصغر ينبغي أن يكون صغيراً أو يتجزأ إلى وحدات صغيرة متخصصة تناسب طبيعة الجهة المستهدفة وأن تعتمد على مؤشرات كمية دقيقة لقياس فعاليتها وكفاءتها.

7. أن تكون المؤسسة التي تقدم التمويل الأصغر وكذلك مقدمي التمويل متخصصين في إدارة وتقديم هذه الخدمة وفي فهم الممارسات العالمية في التمويل الأصغر كنشاط متخصص ومربح.

6. الخلاصة.

التمويل الأصغر لاغبار عليه من حيث الفكرة، وأنه يمكن أن يكون واحداً من الآليات التجارية المجتمعية المربحة لمقدميه في معالجة الفقر ولكن الضعف يكمن في التطبيق وفي التوقعات المفرطة في نتائجه. وغياب وجود نتائج ذات قيمة فعلية مشجعة مقارنة بالجهود المبذولة يرجع في الأساس إلى أن التمويل الأصغر لم يفهم كما ينبغي أن يكون، حيث يطلق المتخصصون وغير المتخصصون والمؤسسات الداعمة وحتى أصحاب القرار فيما يشبه الحقائق بشأنه، على الرغم من غياب ما يدعم هذه الأقوال في الواقع الفعلي. بمعنى أن جل الأخطاء تكمن في ضعف الفهم بكيفية أن يعمل هذا النوع من التمويل ليكون ناجحاً..