

دراسة عرضية

رقم 5

يناير/كانون الثاني 2001

اعتماد الأساليب التجارية والانحراف عن الرسالة تحول التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية

مقدمة

لم يتقدم اعتماد الأساليب التجارية في قطاع التمويل الأصغر في أي مكان آخر في العالم بسرعة أكبر مما حدث في أمريكا اللاتينية. فقبل بضعة سنوات، كان التمويل الأصغر مجالاً مقصوراً على المنظمات التي لا تهدف للربح والجمعيات التعاونية. واليوم، باتت البنوك التجارية توفر ما نسبته 29 في المائة من الأموال التي تتلقاها المشروعات الصغرى. كما توفر المنظمات غير الحكومية التي حولت أنفسها إلى مؤسسات مالية مرخصة، مع جهات وسيطة مالية أخرى حاصلة على ترخيص خاص، ما نسبته 45 في المائة أخرى. وبالنسبة إلى بعض الناس، يشير هذا التحول إلى دخول التمويل الأصغر في مرحلته الأخيرة: توفير الخدمات المالية للفقراء على نطاق واسع بواسطة المؤسسات التجارية.

تناول هذه الدراسة تأثير اعتماد الأساليب التجارية على إستراتيجية وأداء مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية. كما تستكشف العناصر الرئيسية للنهج التجاري للتمويل الأصغر وتدرس الصورة العامة للتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية ومختلف الأطراف الفاعلة في هذا المجال. كما تقيّم ربحية التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية وتأثير المنافسة، والاستجابات لها، وأخيراً، فإن أحد الأهداف المهمة لهذه الدراسة هو تقييم الإنجازات الرئيسية للتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية ليس فقط مقابل الرسالة الأولية لكثير من مؤسسات التمويل الأصغر في هذه المنطقة - وهي توفير فرص العمل وتطوير روح العمل الحر - ولكن أيضاً مقابل رسالة توفير خدمات مالية لمجموعة مستهدفة تتألف من الطبقة العاملة الأكثر فقراً. فهل ازدياد حجم متوسط رصيد القروض بصورة جوهرية لمؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية يمثل تطوراً طبيعياً نحو مجموعة مستهدفة في طريقها إلى النضوج، أم هل يمثل انحرافاً عن الرسالة؟ أو هل المنظمات غير الحكومية غير الخاضعة للوائح التنظيمية تهدف حالياً إلى مجموعة مستهدفة أكثر فقراً من المجموعة المستهدفة للمؤسسات الرائدة التي حولت نفسها إلى جهات خاضعة للوائح التنظيمية؟ سوف تناول هذه الدراسة هذه النقاط وكذلك قضايا أخرى مهمة بناءً على معلومات حديثة من أمريكا اللاتينية. محاولة تقديم صورة عامة عن وضع تلك الصناعة في هذه المنطقة والتحديات التي تواجهها.

وقد تم الحصول على كثير من المعلومات الموجودة في هذه الورقة من مؤسسات التمويل الأصغر التي شاركت في مؤتمر المصرفيين التجاريين في سبتمبر/أيلول 1999 في سلفادور بالبرازيل¹. ومن تقاريرها إلى الشبكات التي تنتمي إليها، وكذلك من خلال الاتصالات المباشرة. (راجع الملحق للاطلاع على قائمة المؤسسات الموجودة ضمن التحليل وفي البيانات المقدمة.)



للتعقيبات أو
المساهمات أو طلبات
نشرات أخرى في هذه
السلسلة، نرجو
الاتصال بالمجموعة
الاستشارية لمساعدة
الفقراء

1818 H Street, NW
Washington DC 20433

رقم الهاتف: 202.473.9594
فاكس: 202.522.3744

البريد الإلكتروني:
Cgap@worldbank.org

www.cgap.org

العناصر الأساسية للنهج التجاري

قبل فحص اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، من المفيد إبراز المبادئ الرئيسية الثلاثة لما يشكّل النهج التجاري للتمويل الأصغر: وهي الربحية والمنافسة والتنظيم.

أولاً وقبل كل شيء، انعكس اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في الأداء المالي القوي. فمؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية التي تبنت النهج التجاري ليست فقط أكثر ربحاً من نظرائها في المناطق النامية الأخرى، ففي بعض الحالات تفوق ربحيتها أرباح البنوك التجارية التقليدية في المناطق التي تعمل بها.

ثانياً، ما إن تلتزم مؤسسات التمويل الأصغر بإدارة الأعمال على أساس تجاري تصبح المنافسة بسرعة هي السمة المميزة للبيئة التي تعمل فيها. وتسفر الأرباح التي حققتها المنظمات غير الحكومية الرائدة عن أثر توضيحي، حيث جتذب الآخرين ليحذوا حذوها وليقدموا خدمات مشابهة. وفي المقابل، أجبر ذلك مؤسسات التمويل الأصغر على البدء في تغيير تصميم الأدوات والتسعير وآليات تقديم الخدمات أو السمات الأخرى الأساسية للأعمال التقليدية للمحافظة على حصتها من السوق أو زيادتها. وفي العديد من بلاد أمريكا اللاتينية، تتنافس مؤسسات التمويل الأصغر بشدة مع بعضها البعض لخدمة مجموعة مستهدفة مشتركة. ونتيجة لذلك، يبدو أن السوق في بعض البلاد قد وصل إلى نقطة التشبع. ففي بوليفيا على سبيل المثال أصبحت المنافسة شديدة للغاية لدرجة أن الممارسات الجائرة لبعض مؤسسات التمويل الأصغر، مقرونة بالإفراط في مديونية العملاء، أدت إلى تدهور أداء الحوافظ لكل الأطراف الفاعلة العاملة في السوق. ويعيد هذا الإفراط في المديونية بطرق شتى إلى الأذهان الأزمة المالية التي وقعت حديثاً في أسواق الائتمانات الاستهلاكية في البلدان الأكثر تقدماً.

ثالثاً، إن الوصول إلى الاستدامة في أمريكا اللاتينية هو شرط مسبق للحصول على ترخيص، وبالتالي يمكن الافتراض أن مؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية والمرخصة قد تبنت بالفعل نهجاً تجارياً. فمؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية أكثر قابلية

للاستمرار من مؤسسات التمويل الأصغر غير الخاضعة للوائح التنظيمية أو الحاصلة على ترخيص خاص رغم أن كثيراً منها بدأ كمنظمات غير خاضعة للوائح التنظيمية، وهي متجذرة بوضوح في القطاع غير الهادف للربح.

اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية

يبدو أن النهج التجاري للتمويل الأصغر يسود في أغلب بلدان أمريكا اللاتينية. وقد تطور سوق حقيقي للتمويل الأصغر في كثير من البلدان في هذه المنطقة. وانعكس ذلك أولاً وقبل أي شيء على زيادة انتشار الأطراف الفاعلة العاملة في هذا المجال. ويبرز هذا القسّم الصفات الأساسية لإطار التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية ويستكشف الأنماط المختلفة للهياكل المؤسسية المنخرطة في النهج التجاري للتمويل الأصغر.

السمات الرئيسية للتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية

يتميز النهج التجاري للتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية بوجود دور لمؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية تزداد باطراد أهميته مقابل المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية. فالمؤسسات المالية الخاضعة للوائح التنظيمية توجه الآن ما نسبته 74 في المائة من الأموال لمؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية والتي تصل إلى 53 في المائة للعملاء الذين تتم خدمتهم (شكل 1). ويتباين ذلك تبايناً صارخاً مع ما كان عليه الحال قبل خمس سنوات، حيث لم تكن الجهات الخاضعة للوائح التنظيمية تصل فعلياً إلى عملاء التمويل الأصغر.

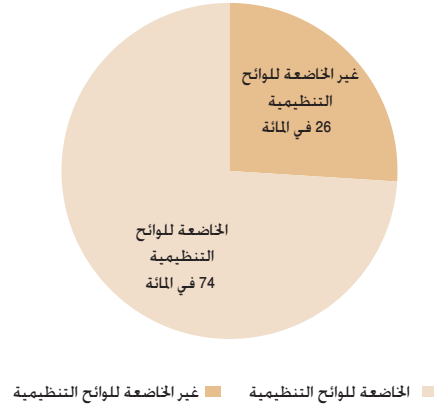
ويتميز ذلك القطاع أيضاً بزيادة المنافسة والنفاذ إلى الأسواق. حيث يوجد لدى أكثر من 1.5 مليون عميل حالياً حوالي 875 مليون دولار أمريكي من القروض الصغرى القائمة من 200 مؤسسة للتمويل الأصغر تقريباً في أمريكا اللاتينية². وفي 13 بلداً في هذه المنطقة، من المحتمل أن يصل الائتمان الأصغر إلى ما يزيد على 25 في المائة من السوق المحتملة وفي بعض البلدان تجاوزت معدلات النفاذ إلى السوق 50 في المائة.

إلا أن قطاع التمويل الأصغر لم يتم تطويره فعلياً في البلدان الكبيرة.

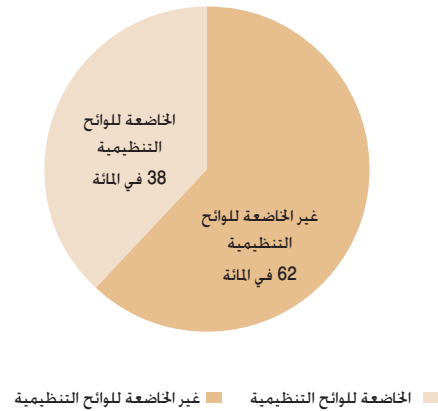
بينما قامت مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية

الشكل 1: الصناعات الخاضعة للوائح التنظيمية وغير الخاضعة لها الحصة من سوق التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، 1999

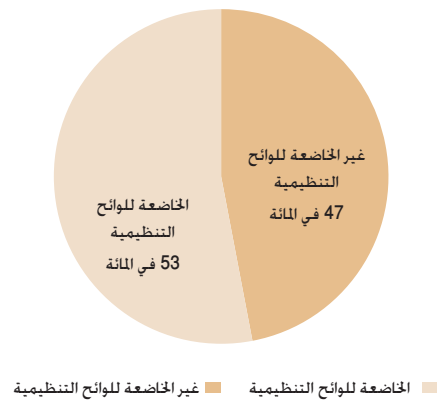
قرض نشيط



عدد المؤسسات



العملاء النشيط



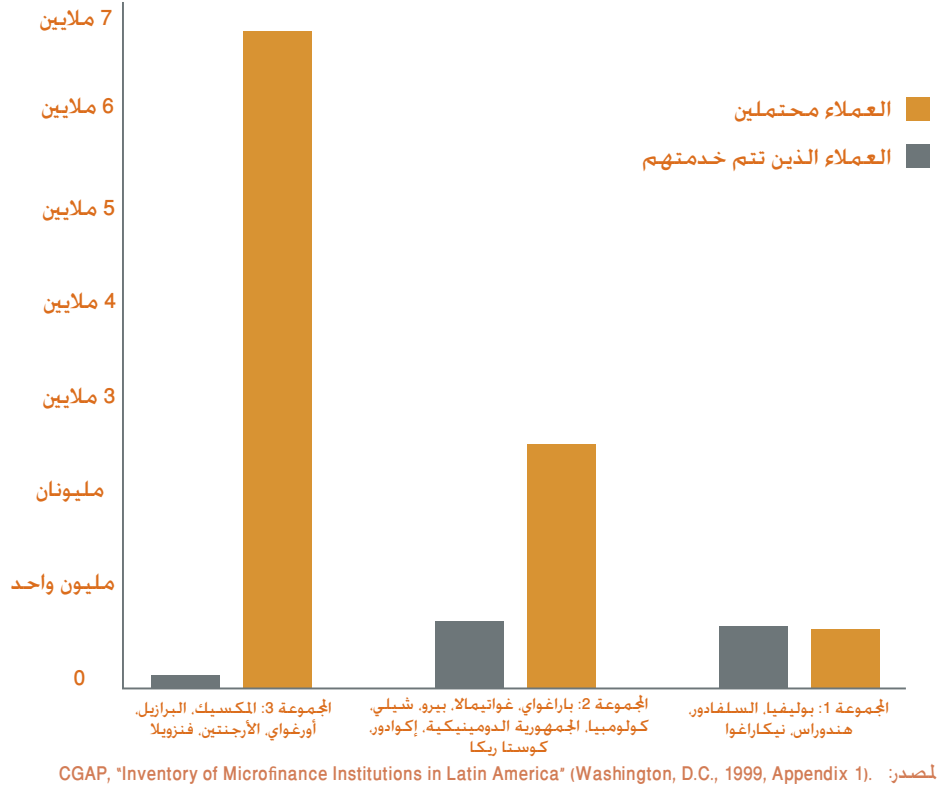
المصدر: CGAP، "Inventory of Microfinance Institutions in Latin America" (Washington, D.C., 1999, Appendix 1).

يعمل فعال في النفاذ إلى الأسواق الصغيرة لقروض تمويل المشروعات الصغرى. فقد فشلت كليةً في الأسواق الكبيرة. التي يعيش فيها معظم فقراء هذه المنطقة (الشكل 2). ومن بين أكثر من 10 ملايين من عملاء الائتمان الأصغر المحتملين. يعيش تقريبا 7 ملايين في بلدان ليست لديها مؤسسات للإقراض الأصغر تتبع أفضل الممارسات - وهي الأرجنتين والبرازيل والمكسيك وأوروغواي وفنزويلا (تم خدمة ما يقل عن 150.000 عميل في هذه البلدان الخمسة). وباستثناء أوروغواي. فإن هذه بلدان كبيرة الحجم. ويعيش 2.5 مليون آخرين في بلدان بدأت في تطوير صناعة ملحوظة للتمويل الأصغر - وهي شيلي وكولومبيا وكوستاريكا والجمهورية الدومينيكية وإكوادور وغواتيمالا وباراغواي وبيرو. ولا يوجد إلا 600.000 عميل محتملين في مناطق تصل فيها صناعة التمويل الأصغر إلى نصف سوقها على الأقل. وبعبارة أخرى. يعيش 90 في المائة من عملاء الائتمان الأصغر الحاليين في أمريكا اللاتينية في بلدان لا تمثل إلا 31 في المائة من الطلب المحتمل.

ما الذي يعلل هذا التوزيع غير المتوازن للتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية؟ أحد الأسباب هو عدم وجود منظمات غير حكومية جديرة بالثقة في تلك الأسواق الكبيرة. ففي حين يوجد قليل من المنظمات غير الحكومية للائتمان الأصغر الجديرة بالذكر في البرازيل والمكسيك. فإنها لا تحظى بأي أثر توضيحي كما هو الحال بالنسبة للمنظمات غير الحكومية الرائدة في معظم بلدان المنطقة الأخرى. ولأسباب متعددة. لم تنتشر المنظمات غير الحكومية للائتمان الأصغر كما لم تجتذب خيال المصرفيين في الأسواق الكبرى في هذه المنطقة - فيما عدا بنك الشمال الشرقي (Banco do Nordeste) في البرازيل مؤخراً جداً.

وقد تكون الحواجز التي تعيق دخول مؤسسة مصرفية مخصصة للتمويل الأصغر مرتفعة للغاية في تلك الأسواق الكبيرة لدرجة يثبت معها أن تلك المؤسسات غير عملية. وبينما تنمو الأنظمة المصرفية في تلك البلدان. وخصوصاً تلك المتعلقة بالائتمانات الاستهلاكية. تميل مسوغات تطوير مؤسسات متخصصة للتمويل الأصغر إلى الاختفاء. إن درس نموذج شيلي قد يتمثل في أن الائتمان الأصغر سوف يجري ببساطة استيعابه في المؤسسات المصرفية المتعاملة مع الأفراد كأحد أدوات البرنامج التجاري المصمم للوصول إلى قاعدة واسعة من العملاء الأقل دخلاً وكذلك الشريحة الدنيا من ذوي الدخل المتوسط.

الشكل 2: توزيع للعرض والطلب لقروض المشروعات الصغرى في أمريكا اللاتينية، الربع الثالث، 1999



المنظمات غير الحكومية المتحوّلة للائتمان الأصغر

تتكون المجموعة الأولى من منظمات غير حكومية مالية حولت نفسها إلى مؤسسات للتمويل الأصغر مرخصة بمقتضى الهيكل القانوني ذاته للبنوك التقليدية أو شركات التمويل. تخدم المنظمات غير الحكومية المتحوّلة للائتمان الأصغر 186.331 عميلاً. وقد تم إتباع ذلك النموذج في بوليفيا، حيث نشأ الائتمان الأصغر في أوساط المنظمات غير الحكومية، وبينما نمت المنظمات غير الحكومية المالية تدريجياً، فقد رأت أن مستقبلها يكمن في أن تصبح جزءاً من القطاع المالي الرسمي. وأول من اتبع هذا الطريق كانت مؤسسة بروديم (Prodem) التي سعت للحصول على ترخيص مصرفي كامل وتم منحها لها (Bancosol) في سنة 1993. ثم، في كولومبيا، فينانسول التي أسستها كوربوسول، وفابنانسيرا كالبيا التي أسستها أم بي إي أس في السلفادور، في بيرو، تأسس ميبانكو (MiBanco) مؤخراً من قبل أكسيون كوميونيتاريو ديل بيرو. وقد استفادت كل هذه المؤسسات من ترتيبات ترخيص بنوك قائمة بالفعل أو شركات تمويل قائمة بالفعل.

أنواع التمويل الأصغر التجاري في أمريكا اللاتينية

اتخذ اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية كثيراً من المسارات الواضحة. ويقدم هذا القسم تصنيفاً لأنماط الهياكل المؤسسية المختلفة التي تباشر التمويل الأصغر على أساس تجاري ولذلك فإنها تتنافس مع بعضها البعض. وكما هو مبين في الجدول 1، يمكن تصنيف هذه المؤسسات إلى فئتين رئيسيتين: مؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية ومؤسساته غير الخاضعة.

مؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية

لأغراض هذه الدراسة، تم تصنيف مؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية إلى ثلاث مجموعات: المنظمات غير الحكومية المتحوّلة للائتمان الأصغر، ومؤسسات التمويل الأصغر الحاصلة على ترخيص خاص، والبنوك التجارية التقليدية.

الجدول رقم 1: المؤسسات المنخرطة في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية

أمريكا اللاتينية	عدد المؤسسات	عدد العملاء	حافضة قائمة	متوسط رصيد القرض	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي
خاضعة للوائح التنظيمية	77	807.783	648.564.701	803	49.0
حاصلة على ترخيص خاص	21	284.218	225.771.171	794	49.0
متحولة	31	183.331	170.201.772	913	71.0
جارية	25	337.234	252.591.758	749	49.0
غير خاضعة للوائح التنظيمية	128	711.955	228.962.203	322	24.0
المجموع	205	1.519.738	877.526.904	577	34.0

مؤسسات التمويل الأصغر الحاصلة على ترخيص خاص

تتكون المجموعة الثانية للمؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية من المنظمات غير الحكومية التي حولت نفسها إلى مؤسسات تمويل أصغر حاصلة على ترخيص خاص. واتحادات ائتمان. وجهات وسيطة غير مصرفية محلية ملوكة للبلديات يُطلق عليها اسم "cajas كاهاس". وما يميزها عن المجموعة الأولى هي أنها أصبحت مؤسسات للتمويل الأصغر مرخصة بموجب قانون خاص للتمويل الأصغر (اتحادات القروض أو كاهاس). بدلاً من القانون العام لأعمال البنوك. وتخدم هذه المجموعة 284.218 عميلاً.

في بوليفيا، بعد منح مؤسسة بروديم (Prodem) ترخيصاً مصرفياً كاملاً. مارست منظمات غير حكومية أخرى للائتمان الأصغر بنجاح ضغوطاً للحصول على ترخيص خاص مما قد يسمح لها بالعمل وإمكانية الحصول على أموال من البنك المركزي. وفي بيرو. فإن أهم مؤسسات التمويل الأصغر هي الصناديق الائتمانية البلدية (cajas municipales). والجهات الوسيطة المالية المحلية التي تم إعدادها خصيصاً لتلقي الإيداعات. وقد تم إدخالها إلى القطاع المالي غير المصرفي من البداية وكانت خاضعة للوائح التنظيمية والإشراف. وقامت الحكومة منذ ذلك الحين بتأسيس امتياز آخر لمنح تراخيص غير مصرفية لإجبار المنظمات غير الحكومية المالية على الخضوع للتنظيم. وفي بيرو. لذلك. كان لاتباع الأساليب التجارية عنصر أكثر إجباراً مما في البلدان الأخرى بهذه المنطقة.

اتحادات الائتمان. استبعدت هذه الدراسة أعضاء اتحادات الائتمان من إجمالي العملاء الذين تتم خدمتهم والمبالغ المقرضة في التمويل الأصغر. ومع ذلك، فإن الفروق بين اتحادات الائتمان ومؤسسات التمويل الأصغر تزول بسرعة. واتبعت بعض اتحادات الائتمان منهجيات الإقراض التي يتبناها مجتمع التمويل الأصغر. والأمر الأكثر أهمية. هو أن لمعظم اتحادات الائتمان عدداً ملحوظاً من الأعضاء الذين يمكن تصنيفهم كعملاء من المشروعات الصغرى أو كأعضاء من نفس المجتمعات منخفضة الدخل التي تسعى برامج الائتمان الأصغر للوصول إليها. وما زال التداخل بين مؤسسات التمويل الأصغر واتحادات الائتمان غير واضح بالضبط ويجب بذل المزيد من الجهد لاستكشافه. تميل اتحادات الائتمان إلى أن تكون قوية في المناطق الريفية. بينما تميل مؤسسات التمويل الأصغر إلى أن تكون قوية في المدن. وقد أوضح الاستقصاء الذي أجراه المجلس العالمي للاتحادات الائتمانية في إكوادور والسلفادور ونيكاراغوا أن 25-60 في المائة من أعضاء اتحادات الائتمان يمكن تصنيفهم كفقراء. ويُعَمَّق المجلس العالمي للاتحادات الائتمانية هذا البحث في إطار جهوده لمساعدة اتحادات الائتمان في إستراتيجياتها التسويقية. واستفادة من بيانات الاستقصاء الذي شمل 58 من اتحادات الائتمان في بوليفيا وغواتيمالا وهندوراس. خلص الباحثون إلى أن 15 في المائة من قروض هذه المؤسسات تم تخصيصها للمؤسسات الزراعية و 25 في المائة للمؤسسات غير الزراعية.³ وأظهرت الاستقصاءات التي تمت في إكوادور والسلفادور ونيكاراغوا أن كل المؤسسات التي تتلقى قروضاً من اتحادات الائتمان تقريباً

يكن تصنيفها كمؤسسات صغرى على أساس أنها توظف أقل من خمسة موظفين.

البنوك التقليدية وشركات التمويل

المجموعة الثالثة والأكبر من المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية تتكون من البنوك التقليدية وشركات التمويل التي تخدم معاً 337.234 عميلاً. وتسود تلك الفئة البنوك التي تتوقع أن يساهم التمويل الأصغر في محصلة أعمالها النهائية. رغم أنها تشمل كثيراً من المؤسسات التي يُنظر إليها بصورة تقليدية على أن لديها اتجاهات تطويرية. مثل بانكو ديل استادو في شيلي وبنك الشمال الشرقي في البرازيل وبنك الباسيفيكي في إكوادور.

إن دخول البنوك التجارية في سوق التمويل الأصغر هو سمة مميزة رئيسية للمنافسة في أمريكا اللاتينية. ولا تواجه المنظمات غير الحكومية للتمويل الأصغر المنافسة من داخل صفوفها فقط. ولكنها أيضاً تواجه منافسة من القطاع المصرفي الرسمي والذي يعتبر على نحو تقليدي قطاعاً منفصلاً ولذلك لا يشكل تهديداً للمنظمات غير الحكومية للائتمان الأصغر. وبفعل إغراء السوق الواسع والعائدات الكبيرة التي تحقّقها المنظمات غير الحكومية الرائدة في التمويل الأصغر. استهدفت أعداد متزايدة من المؤسسات المصرفية وغير المصرفية التقليدية نفس عملاء مؤسسات التمويل الأصغر. ويبدو أن المؤسسات المصرفية انتقت أساليب الإقراض الأصغر مع إستراتيجية أعمال رئيسية متصلة بها اتصالاً وثيقاً. مثل إيداعات دفاتر التوفير. وفي شيلي. يعتبر بانكو ديل استادو هو بنك التوفير في ذلك البلد. ويخدم بانكو سانتاندر (Banco Santander) في شيلي وشركات التمويل في بوليفيا الفئات المتوسطة والشريحة الدنيا من الفئة المتوسطة من العاملين بروتاتب بائتمان استهلاكية. وقد جعل كل من بنكو دي ديسارولو في شيلي وبنك الشمال الشرقي في البرازيل والبنك الاقتصادي (Banco Económico) في بوليفيا وبنك التضامن في إكوادور خدمة مؤسسات الأعمال الصغيرة ومجتمع مؤسسات التمويل الأصغر إستراتيجية أعمال رئيسية.

ويمكن أن نميز داخل هذه الفئة الثالثة العريضة القاعدة مجموعتين

فرعيتين مختلفتين:

■ **البنوك التجارية التي دخلت قطاع التمويل الأصغر كسوق نوعي جديد وفي إطار عملياتها ككل.** في شيلي. حيث كان هذا النهج هو الأكثر انتشاراً. كانت المنظمات غير الحكومية الصغيرة هي أول من أسس الائتمان الأصغر. ولكن لم يصل أحد منها إلى حجم وأهمية معظم نظرائها البوليفيين. وبدلاً من ذلك. دعمت الحكومة الشيلية مباشرة دخول البنوك التجارية إلى سوق الائتمان الأصغر. وقامت الحكومة بمزايدة لتقديم إعانة إجمالية صغيرة نسبياً لكل قرض قدمه البنك. مع حمل البنك لكل تمويل الائتمان ومخاطره. وقد كان ذلك البرنامج ناجحاً تماماً. واليوم. تقدم ثلاثة بنوك كبيرة قروضاً صغيرة لحوالي 70.000 من أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى. وقد تخلت المنظمات غير الحكومية بشكل جوهري عن سوق الائتمان. رغم أن كثيراً من موظفيها السابقين يعملون حالياً في عمليات الإقراض الأصغر في البنوك التجارية. ومع ذلك. لا تمثل هذه العمليات نسبة كبيرة من صافي أرباح البنك. فحجم هذه السوق ببساطة صغير للغاية بينما البنوك كبيرة للغاية.

■ **شركات التمويل الاستهلاكي.** في بعض بلدان هذه المنطقة. بدأت القروض الاستهلاكية في الانتقال إلى قطاع التمويل الأصغر وفي تهديد الوضع التنافسي للمؤسسات التمويل الأصغر. وتشهد القروض الاستهلاكية نمواً ديناميكياً محتملاً أكثر من ائتمان المشروعات الصغرى. وهذه حقيقة يجب على مؤسسات التمويل الأصغر أن تأخذها في اعتبارها. إذا لم تكن قد قامت بذلك بالفعل. وتقدم شركات التمويل الاستهلاكي أدوات أكثر تنوعاً مما تقدمه مؤسسات التمويل الأصغر التقليدية. في شيلي. فأتداء السنوات العشر التي استغرقتها مؤسسات التمويل الأصغر لتكوين حافظة من 83.000 عميل. أوجدت 7 من شركات التمويل الاستهلاكي حافظة متحدة من بليون دولار أمريكي تقريباً بها 2.8 مليون عميل للقروض الاستهلاكية (يمثلوا تقريباً نصف القوة العاملة).⁴ وفي العديد من بلاد أمريكا اللاتينية الأخرى. بما في ذلك الأرجنتين والبرازيل وكولومبيا والمكسيك. يعد التمويل الاستهلاكي للموظفين بروتاتب أحد أسرع الأدوات نمواً في القطاع المالي. وفي شيلي. يدير أحد البنوك الكبيرة عمليات إقراض مؤسسات التمويل الأصغر من خلال قسم التمويل الاستهلاكي فيه. وفي باراغواي. سيطرت شركات التمويل الصغيرة على اعتماد الأساليب التجارية في الائتمان الأصغر. بينما بدأ

ليس دائماً على هذا النحو. فلا تزال مؤسسات التمويل الأصغر أو المنظمات غير الحكومية غير الخاضعة للوائح التنظيمية تشكل حوالي ربع مجموع أموال قروض المشروعات الصغرى في هذه المنطقة. وفي نيكارغوا، لم يستلزم اعتماد الأساليب التجارية حول المنظمات غير الحكومية المالية إلى جهات وسيطة مصرفية مرخصة. وبدلاً من ذلك، فقد دفعها العديد من المنظمات غير الحكومية للائتمان الأصغر التي تعمل في سوق صغير نسبياً. وبدافع من المنافسة المباشرة، بدأ اعتماد الأساليب التجارية حتى رغم عدم دخول أصحاب مشروعات العمل الحر التقليديين الذين يسعون إلى الريح، مثل البنوك التجارية، إلى هذه السوق.

اعتماد الأساليب التجارية والربحية

يعتمد تطور التمويل الأصغر نحو النهج التجاري أولاً وقبل كل شيء على عائدات مالية ملائمة. وحيث إن مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية لم تكن قانعة بمجرد القدرة على الاستثمار، فقد سعت إلى تحقيق عائدات مالية يمكن أن تدعم قاعدة ملكيتها للعديد من مؤسسات استثمار الأرباح الأساسية في قاعدة ملكيتها للعديد من مؤسسات التمويل الأصغر بتوسيع عملياتها بدون مساهمات مباشرة كبيرة ومستمرة من الجهات المانحة. وسوف يدرس هذا القسم كيف أن مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية ليست فقط أكثر ربحاً من نظيراتها في المناطق النامية الأخرى في العالم، بل إنها في بعض الحالات تحقق عائدات أكثر من عائدات البنوك التجارية في المناطق التي تعمل بها. وحتى مؤسسات التمويل الأصغر المتعاملة مع أشد الناس فقراً، التي كان أدائها عموماً أقل جودة من نظيراتها التي تخدم عدداً أكبر من العملاء، فهي تمضي بسرعة في طريقها إلى الوصول إلى الاستدامة الذاتية التشغيلية.

إن مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية هي من بين المؤسسات الأكثر ربحاً في العالم، فقد بلغ متوسط معدل العائد المعدل على الأصول لديها في أواخر تسعينيات القرن العشرين 1.4 في المائة، بينما كان متوسط عائد كل المناطق النامية الأخرى سلبياً (انظر الجدول 2). ومن بين 51 من برامج أمريكا اللاتينية التي تقدم تقارير بالبيانات لنشرة الأعمال المصرفية الصغرى، يغطي 41 برنامجاً كل النفقات التشغيلية

الائتمان الأصغر في باراغواي من خلال منظمة غير هادفة للربح (فوباكودس Fupacodes)، فقد نما تقريباً حصرياً من خلال برنامج القرض الشامل الذي دعمه بنك التنمية للبلدان الأمريكية الذي وجه الأموال من خلال البنك المركزي لإعادة إقرارها. ويقدم مشروع بنك التنمية للبلدان الأمريكية أيضاً مساعدة فنية وبعض المساندة المباشرة لتكاليف التأسيس. ويتوافق الائتمان الأصغر مع نوع الأعمال الرئيسي الآخر لشركات التمويل الباراغواية ويشكل نسبة كبيرة من صافي دخلها. وفي باراغواي، تقدم العديد من شركات التمويل التي تمثل الائتمانات الاستهلاكية مجال عملها الرئيسي. ائتمان المشروعات الصغرى أيضاً، وفي كثير من البلدان، يعتبر الفرق بين قروض المشروعات الصغرى والتمويل الاستهلاكي غير واضح حيث يقدم الأدوات الموظفون أنفسهم ومن خلال نفس البنية الأساسية.

وتشير الشواهد المتفرقة إلى أن هناك تحولاً ملحوظاً من التمويل الاستهلاكي إلى الائتمان الأصغر. فقد وجدت إحدى المنظمات غير الحكومية التي تحاول أن تعمل في الأحياء الفقيرة في ريو دي جانيرو أن الأسر المالكة للمشروعات الصغرى مدينة بالفعل لشركات التمويل الاستهلاكي. رغم أن الأخيرة لم تطور أبداً أداة صريحة لقروض المشروعات الصغرى. وفي شيلي، حيث أنظمة الإبلاغ عن الائتمانات الاستهلاكية هي الأكثر تقدماً، أبلغ موظفو بانكو ديل استادو بأن 30 في المائة من مقدمي الطلبات قد تلقوا بالفعل قروضاً شخصية من البنوك وشركات التمويل. وإذا كان 30 في المائة من بين 300.000 من أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى الذين يتمتعون بأهلية ائتمانية في شيلي لديهم إمكانية الحصول على ائتمانات استهلاكية، فإن من المحتمل أن تتلقى 100.000 من المشروعات الصغرى قروضاً استهلاكية - مقارنة مع 83.000 مشروع تلقى القروض من مؤسسات التمويل الأصغر. وبينما لم تصل معظم البلدان في أمريكا اللاتينية حتى الآن إلى تلك النقطة، فإن مستوى التحول كبير بدرجة كافية بحيث إن مؤسسات التمويل الأصغر يجب أن تأخذ في اعتبارها هذا البعد من المنافسة بجدية.

مؤسسات التمويل الأصغر غير الخاضعة للوائح التنظيمية

إذا كان اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية يحدث في الغالب بفعل مؤسسات خاضعة للوائح التنظيمية، فإن الحال

الجدول رقم 2: معدل العائد الخاص بالتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، 1996-1999 (في المائة)

معدل العائد المعدل على الأصول	معدل العائد المعدل على الأصول	مجموعة المناظرة
109	-4.5	جميع مؤسسات التمويل الأصغر
125	1.4	جميع مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية
123	3.1	ضخمة وذات قاعدة عريضة ٣
124	4.2	معتمدة على المدخرات ٣
126	1.3	متوسطة الحجم وذات قاعدة عريضة ٣
128	2.3	متوسطة الحجم ومتعاملة مع شديدي الفقر ٣
110	-9.4	صغيرة الحجم ومتعاملة مع شديدي الفقر ٣

ملاحظة: تشير البيانات الأساسية لمؤسسات التمويل الأصغر إلى سنوات متعددة في الفترة ما بين 1996-1999. أ. الدخل من عمليات الائتمان مقسوماً على النفقات المتعلقة بعمليات الائتمان. لا يشمل تعديلات لاحتساب التضخم أو تصحيحات لاحتساب الإعانات المتلقاة..

ب. لتوضيح تصنيف فئات المجموعات المناظرة، انظر الإطار 1 في الصفحة 28.

المصدر: نشرة الأعمال المصرفية الأصغر (MicroBanking Bulletin) رقم 4 (فبراير 2000) (www.calmeadow.com)

الجدول رقم 3: معدل العائد الخاص بالتمويل الأصغر والأعمال المصرفية التقليدية في أمريكا اللاتينية، يونيو/حزيران 1999 (نسبة مئوية)

معدل العائد المعدل على الأصول	معدل العائد غير المعدل على الأصول	نوع المؤسسة والبلد
3.93	8.90	مؤسسات تمويل أصغر مستدامة مالياً في أمريكا اللاتينية
		بنوك تجارية
0.82	غير منطبق	بوليفيا
0.59	غير منطبق	شيلي
غير منطبق	1.87	الجمهورية الدومينيكية
غير منطبق	0.19	السلفادور
غير منطبق	3.04	باراغواي
0.71	غير منطبق	بيرو

ملاحظة: إذا كانت المصارف التجارية في البلد تستخدم أساليب محاسبية تراعي التضخم، فإن نتائجها تظهر تحت معدل العائد المعدل على الأصول. وإذا لم يكن كذلك، فإن عائداتها تظهر باعتبارها غير معدلة.

المصدر: MicroBanking Bulletin, special analysis; Latin American Bankers Association, December 1999 [www.latinbanking.com].

ويقدم هذا الاتجاه عنصراً مقابلاً هاماً لمؤسسات التمويل الأصغر الأقدم والأوسع نطاقاً التي تدعي بأن المنافسة تقودها إلى المستويات الأعلى في السوق. وربما نرى قريباً مجموعة من مؤسسات التمويل الأصغر

ويحافظ على قيمة حقوق الملكية في مواجهة التضخم (من المهم أن تلاحظ أن هذه أيضاً هي المؤسسات الرائدة في هذه المنطقة). وبعبارة أخرى، أظهر أربع من خمس مجموعات مناظرة⁵ في أمريكا اللاتينية عائداً إيجابياً للعائدات المعدلة لاحتساب التضخم في المتوسط. وحتى المجموعة الأقل ربحاً تغطي جميع تكاليف التشغيل المباشرة. (الجدول 2). وبالإضافة إلى كونها أكثر ربحاً من مؤسسات التمويل الأصغر على مستوى العالم، تظهر مؤسسات التمويل الأصغر المستدامة مالياً في أمريكا اللاتينية تحقيق عائدات تجاوزت العائدات التي حققها البنوك التجارية التقليدية في هذه المنطقة (الجدول 3).

والظاهرة الثالثة التي تبين الاتجاه إلى الربحية هي أنه حتى مؤسسات التمويل الأصغر التي تلبى احتياجات العملاء الأكثر فقراً تحسن أدائها المالي عموماً بسرعة أكبر من تلك التي تخدم قاعدة أوسع نطاقاً من العملاء.⁶ (الجدول 4). وفي الفترة الأخيرة المبينة في الجدول 4، فاقت المؤسسات المتوسطة الحجم المتعاملة مع أشد الناس فقراً بالفعل المجموعة المناظرة متوسطة الحجم وعريضة القاعدة.

ويمثل هذا الاتجاه نحو زيادة الربحية تحولاً هاماً للمنظمات غير الحكومية التي دخلت مجال التمويل الأصغر بهدف تخفيف حدة الفقر.

الجدول رقم 4: معدل العائد المعدل على الأصول لمؤسسات التمويل الأصغر. حسب النوع. في أمريكا اللاتينية. 1997-2000 (في المائة)

بيانات العام المبلغ عنها	1997	1998	1999	2000
ضخمة وذات قاعدة واسعة أ	2.5	4.2	4.2	3.1
متوسطة الحجم وذات قاعدة عريضة أ	7.6	6.3	4.4	1.3
متوسطة الحجم ومتعاملة مع شديدي الفقر أ	-	-8.3	-4.4	2.3
صغيرة الحجم ومتعاملة مع شديدي الفقر أ	-	-16.7	-11.8	-9.4

- غير متوفر

المصدر: نشرة الأعمال المصرفية الأصغر (MicroBanking Bulletin)، رقم 1-4 (نوفمبر/تشرين الثاني 1997، يوليو/تموز 1998، يوليو/تموز 1999، فبراير/شباط 2000) (www.calmeadow.com)
أ لتوضيح تصنيف المجموعات المناظرة انظر الإطار 1 صفحة 28.

الجدول رقم 5: معدلات مخاطر الحافطة لمؤسسات التمويل الأصغر المرخصة في بوليفيا. 1996-1999 (نسبة مئوية)

مؤسسة	1996	1997	يونيو/حزيران 1998	ديسمبر/كانون الأول 1998	أبريل/نيسان 1999
لوس أنديز	1.1	3.4	5.8	5.8	10.0
FIE	0	0	0.3	1.5	4.5
أكسيسو أ	7.0	20.0	26.7	19.1	26.1
فاسيل أ	1.0	8.0	14.2	12.4	18.2
كوميونيداد	0	1.4	2.6	5.5	11.4
بانكوسول	0	2.1	5.8	4.5	9.3
برووم	3.0	-	-	2.7	-

- غير متوفر

أ- إن كل من أكسيسو وفاسيل شركتنا تمويل ائتمان للمستهلكين ولا تستخدمان التقنيات التقليدية لإقراض المشروعات الصغرى.
المصدر: إحصائيات مكتب الرقابة على البنوك في بوليفيا. كما وردت في مؤلف ألفونسو أرليز غوميز وغرمان تاباريز وروربت فوغل "التمويل الأصغر وتنظيم البنوك وراقبتها: دراسة الحالة البوليفية" (بدائل التطور، مشروع أفضل ممارسات المشروعات الصغرى، بيتسدا، ولاية ماريلاند، مسودة، أكتوبر/تشرين الأول 1999).

تشبع السوق المتزايد على شواهد غير موثقة من برامج التمويل الأصغر نفسها، ففي العديد من البلاد، أفادت البرامج بأنها تتنافس من أجل الحصول على العملاء، وأن لكثير منهم قروضاً من أكثر من مؤسسة واحدة للتمويل الأصغر.

وتمثل بوليفيا حالة شديدة التطرف من تشبع السوق نتيجة لزيادة المنافسة (الجدول رقم 5)، وتشير المعدلات التقديرية للنفاذ إلى السوق في بوليفيا إلى أن كثيراً من عملاء الائتمان الأصغر لا بد أنهم

المدفوعة باعتبارها الائتمان والموجهة للنواحي التجارية التي تلبى احتياجات مجموعة من الأسر الأكثر فقراً مما تخيلته مؤسسات التمويل الأصغر الرائدة.

اعتماد الأساليب التجارية والمنافسة

السمة الرئيسية لاعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية هي المنافسة. وفي الواقع، فإن كلاً من اعتماد الأساليب التجارية والمنافسة يسيران جنباً إلى جنب ويحفز كل منهما الآخر. وحيث إن المنظمات غير الحكومية أظهرت أن الائتمان الأصغر يمكن أن يكون عملاً مريحاً فقد دخل مزيد من الأطراف الفاعلة العاملة إلى السوق. وفي نفس الوقت فإن التمويل الأصغر حظي باهتمام متزايد كأداة لتخفيف حدة الفقر، مما حفز الحكومات على تطوير برامج التمويل الأصغر والضغط على المؤسسات المصرفية للانخراط في ذلك النشاط. وأدت المنافسة إلى زيادة النفاذ إلى السوق، كما أدت في بعض البلدان إلى تشبع السوق وتدهور جودة الحافطة. يفحص هذا القسم مختلف جوانب تأثير المنافسة على مؤسسات التمويل الأصغر.

النفاذ إلى السوق وتشبعها

في حين أن مؤسسات التمويل الأصغر قد انتشرت، يبدو أن عرض القروض الصغرى للمؤسسات الصغرى في المناطق الحضرية الرئيسية لبعض البلدان قد يكون وصل إلى درجة تشبع السوق. على الأقل بالنسبة لأدوات القروض المقدمة حالياً، ويعتمد هذا الاستنتاج بشأن

الجدول رقم 6: معدل النفاذ في السوق بالنسبة للتمويل الأصغر في ستة بلدان في أمريكا اللاتينية، الربع الثالث، 1999

البلد	الحجم المقدر للسوق أ	عدد القروض القائمة	معدل النفاذ إلى الأسواق (نسبة مئوية)
بوليفيا	232,353	379,117	163
شيلي	307,832	82,825	27
السلفادور	136,311	93,808	69
نيكاراغوا	116,375	84,285	72
باراغواي	82,984	30,203	36
بيرو	618,288	185,431	30

أ- تحسب بنسبة قدرها 50 في المائة لكل المشروعات الصغرى.

المصدر: CGAP, "Inventory of Microfinance Institutions in Latin America" (Washington, D.C., 1999, appendix 1)

■ أخذ حجم تعداد السكان النشطين اقتصادياً من بيانات الإحصاء.

■ تحديد نسبة السكان أصحاب المهن الحرة أو الذين يعملون في مؤسسات بها أقل من خمسة موظفين وتطبيقها على السكان النشطين اقتصادياً لاستنتاج عدد الأشخاص العاملين في المشروعات الصغرى.

■ وضع افتراض عن متوسط عدد الموظفين لكل مؤسسة (عادة بين 2.5 و 3.5 في أمريكا اللاتينية) لاستنتاج عدد المشروعات الصغرى المحتملة.

■ استخدام معامل خصم (يبلغ 50% في الغالب) للأخذ في الاعتبار أن المشروعات الصغرى ليست كلها مؤهلة للحصول على قرض أو راغبة في ذلك.

يستخدم الجدول رقم 6 هذا النهج لتقدير السوق المحتمل ومعدل النفاذ.

لكن المعدلات طويلة الأجل للنفاذ إلى السوق قد تكون أعلى مما تشير إليه البيانات الموجودة في الجدول رقم 6. ولا ترصد البرامج في المعتاد عدد الأفراد الذين تلقوا قروضاً على مر الوقت. ولكنها تتابع بدلا من ذلك عدد القروض الحالية والمتراكمة. وليس ذلك هو الشيء ذاته. وهذه الحقيقة يمكن أن تغير إلى حد كبير فهم الطلب المحتمل. على سبيل المثال. اكتشف برنامج في شيلي يرصد العملاء الأفراد من خلال رقم الهوية الوطني أنه بينما يوجد لديه 4.000 عميل فقط حالياً. فقد أقرض 20.000 فرد مختلف خلال السنوات العشر الماضية.

يقترضون من أكثر من مؤسسة واحدة للتمويل الأصغر في ذات الوقت. وفي الواقع. فقد أفاد موظفون ميدانيون بأن كثيراً من عملاء الائتمان الأصغر أصبحوا مثقلين بالديون ويقومون بتمويل تسديد قرض بقرض آخر. وأدى ذلك. مقترناً بكساد اقتصادي عام. إلى تدهور جودة حوافظ القروض تدريجياً في الصناعة بأكملها. وعلى اعتبار أن بوليفيا كانت لديها مستويات منخفضة انخفاضاً ملحوظاً من حالات تعثر تسديد الديون في المرحلة الأولية من تطور التمويل الأصغر. فإن ذلك التطور يمثل انحداراً شديداً لصناعة التمويل الأصغر.

تقدير النفاذ إلى السوق

يثير ازدياد حدة المنافسة والتشعب المحتمل للسوق أسئلة مهمة بشأن طبيعة الطلب واحتمالية الانتشار في بيئة تنافسية. ففي أفضل الأحوال. أصبح تقدير طلب السوق على القروض الصغرى فناً غير متطور. وهناك عقبتان مهمتان تعوقان تقدير الطلب: الافتقار إلى معلومات عن تعداد منشآت الأعمال تحدد المشروعات الصغرى والأدوات الحالية المتاحة. مما يحد من عدد الأفراد المؤهلين الذين يرغبون في طلب الحصول على الأدوات المتاحة.

اعتاد المحللون استنتاج الطلب المحتمل في السوق على قروض المشروعات الصغرى من نتائج استقصاء الأسر المعيشية. مستخدمين عملية مشابهة لما يلي:

الجدول رقم 7: المعدل التقديري للنفوذ إلى السوق بالنسبة للتمويل الأصغر في المدى الطويل في ستة بلدان في أمريكا اللاتينية، في سنوات تسعينيات القرن العشرين

البلد	الحجم المقدر للسوق أ	عدد الأفراد الذين قدمت لهم الخدمة خلال العقد ب	حصة السوق المحتمل الذي قدمت له الخدمة خلال العقد (نسبة مئوية)
بوليفيا	232,353	562,320	242
شيلي	307,832	149,400	49
السلفادور	136,311	105,300	77
نيكاراغوا	116,375	58,680	50
باراغواي	82,984	54,365	66
بيرو	618,288	350,888	57

أ- محسوب باعتباره 50 في المائة لكل المشروعات الصغرى.
ب- استناداً إلى تقديرات أولية.

المصدر: (1). CGAP, "Inventory of Microfinance Institutions in Latin America" (Washington, D.C., 1999, Appendix 1). Model built on data from

في السنوات الأولى للتمويل الأصغر. كلما تداخلت مؤسسات التمويل الأصغر في السوق. كان مديرها يتقابلون لتحديد كيفية استجابتهم. وعادة ما كانت هذه الاستجابة تتضمن التركيز على الجهود بالطريقة التي تقلل من الضغط التنافسي على كل مؤسسة - بتقسيم الأحياء السكنية أو فصل الأسواق المستهدفة. أو الدخول في اتفاقيات "العدم التنافس" لجعل العميل من حق مؤسسة التمويل الأصغر التي وصلت إليه أولاً.

ولكن ذلك السلوك الذي يشبه اخاد المنتجين انهار في أمريكا اللاتينية في نهاية المطاف. مفسحاً الطريق للمنافسة المباشرة المحمومة. وتعني المنافسة اليوم، كما هي في أنواع الأعمال الأخرى. أن على مؤسسات التمويل الأصغر أن تكافح من أجل جذب مزيد من العملاء أو المحافظة على العملاء القائمين بأن تصبح أكثر استجابة لاحتياجاتهم. ويتوافق هذا السلوك التنافسي مع المتوقع من أية شركة تجارية تعمل في بيئة تنافسية.

بصفة عامة. استجابت مؤسسات التمويل الأصغر بشكل تنافسي لتغيرات بيئتها. بتبني إستراتيجية معتمدة على زيادة الاستجابة للعميل والكفاءة. وبنعكس هذا من حيث اتجاه واضح نحو إقراض الأفراد وآليات التقديم المطورة للخدمات. ومع ذلك، ففي نواحٍ مهمّة أخرى، مثل تطوير أدوات الادخار. كانت استجابات مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية ضعيفة بصورة تثير الدهشة.

لو أخذنا في الاعتبار تحليل الطلب طويل الأجل للتمويل الأصغر في تلك البلدان الستة حيث تمثل نماذج نمو حافظة القروض السنوية بنسبة 200 في المائة في السنوات الثلاث الأولى. ثم يتناقص تدريجياً ليصل إلى 25 في المائة. ومتوسط معدلات التهرب السنوية يبلغ 20 في المائة لحافظة القروض الصغرى ككل. فإن النتائج تشير إلى أنه قد يكون قد تمت خدمة عدد من العملاء أكبر من ذلك كثيراً خلال السنوات العشر الماضية (الجدول رقم 7). بينما لا يجب المضي بعيداً في الجوانب الكمية لهذا التحليل. فإن المبدأ الذي يكمن وراءها هام للغاية للمناقشات بشأن الطلب المحتمل على أدوات القروض الصغرى. ومن المحتمل أن يكون قد تمت خدمة العديد من العملاء أكثر مما يُعتقد. وأن كثيراً من الأفراد الذين تركوا برامج التمويل الأصغر قد يكونوا فقدوا الاهتمام بالأدوات المقدمة.

الاستجابة التجارية للمنافسة

في الأسواق المعتادة. عادة ما تستجيب المؤسسات التقليدية للضغوط التنافسية بتقديم أدوات جديدة ومحسّنة بأسعار أكثر تنافسية وتحسين الإنتاجية. وحيث إن مؤسسات التمويل الأصغر قد وجدت أنفسها على نحو متزايد تعمل في أسواق تسود فيها المنافسة. فإن سلوكها يشبه المؤسسات التقليدية أكثر فأكثر. يستكشف هذا القسم استجابات مؤسسات التمويل الأصغر للمنافسة ويحدد بعض المجالات التي كانت فيها تلك الاستجابة أقل من المستوى المرغوب.

نحو قروض الأفراد

تتضح تأثيرات المنافسة أولاً في تصميم أدوات القروض. حيث يوجد اتجاه متزايد نحو زيادة درجة الاستجابة للعميل. وفي ثلاثة من أكثر أسواق التمويل الأصغر تنافسية في أمريكا اللاتينية. حدث تحول ملحوظ خلال العقد الماضي من إقراض المجموعات إلى إقراض الأفراد. وهو نهج يعكس تفضيل العملاء لأدوات القروض الفردية على إقراض المجموعات. وتفضل الجهات التجارية الكبرى المقدمة للخدمات والتي تدخل إلى السوق باستمرار تكنولوجيات إقراض الأفراد على منهجيات المجموعات.

في 1999، كان لبانكو دي ديسارولو في شيلي حافطة تنقسم بالتساوي بين قروض الأفراد والمجموعات. وكان 80 في المائة من حافطة المنظمات غير الحكومية في قروض المجموعات. وفي نهاية سنة 1999، خرج بانكو دي ديسارولو من إقراض المجموعات تماماً. وقللت المنظمات غير الحكومية حافظتها بصورة مطلقة. واستخدمت جميع البنوك الداخلة حديثاً تقنيات إقراض الأفراد. ويمثل إقراض الأفراد الآن ما يزيد على 90 في المائة من السوق. وفي باراغواي، في سنة 1990 استخدمت مؤسسة باراغواي برنامجاً للمجموعات. وفي سنة 1999، أصبح كل الإقراض عن طريق كل من شركات التمويل ومؤسسة باراغواي فردياً. وكما هو موجود في بلدان أخرى. يتضح هذا التحول في الأغلب في حقيقة أن كل الجهات الأخرى التي دخلت السوق لن تقدم إلا قروضاً فردية.

وفي بوليفيا سنة 1990، منحت كل من بروكريدتو/ كاجا لوس أنديز و FIE والمنظمات غير الحكومية التي كونت إكوفوتورو (Ecofuturo FFP) قروضاً فردية. بينما أسست مؤسسة بروديم/بانكوسول قروضاً ترتكز على المجموعات. وتمثل كل منهجية منهما حوالي نصف السوق. وفي سنة 1999، دخل أكثر المشاركين الجدد ديناميكية - وهم فاسيل وبنك الاقتصاد وأكسيسو - السوق مقدمين قروضاً فردية رغم أن هؤلاء المشاركين المتأخرين واجهوا مشاكل مهمة تتعلق بجودة الحافطة وفشلوا في الهيمنة على السوق كما حدث في باراغواي وشيلي.

تحسين تقديم الخدمة

مع التحرك الثابت نحو أدوات القروض الفردية. طورت مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية تقنيات مبتكرة لتوفير مثل هذه القروض والأدوات الأخرى. وتمثل الكثير من هذه الابتكارات محاولات من قبل مؤسسات التمويل الأصغر لتحسين وضعها في سوق تنافسية:

■ طور كل من بانكو أدبي في الجمهورية الدومينيكية وبانكو سانتاندر في شيلي خدمات بطاقات الائتمان لعملائهما الثابتين.

■ طور كل من ميبانكو في بيرو وبانكو ديل استادو في شيلي نماذج تصنيف للإقراض معتمدة على الحاسب الآلي لتبسيط وتوحيد قرارات الإقراض في عمليات لامركزية إلى درجة عالية.

■ تقدم الصناديق الائتمانية البلدية (cajas municipales) في بيرو وبنك التضامن في إكوادور قروضاً فورية للأفراد الذين يرهنون المصوغات الذهبية كضمان.

■ طور كل من فاينانسيرا كالبيا في السلفادور و FFP لوس أنديز في بوليفيا وكاجا ميونيسيپال أريكيبا في بيرو ائتماناً إنتاجياً للأنشطة الزراعية.

تنوع الأدوات

ما يثير الدهشة أن المنافسة لم تحدث مزيداً من تنوع الأدوات في التمويل الأصغر بأمريكا اللاتينية. استمر التمويل الأصغر في هذه المنطقة متجذراً في نهجه الأولي - وهو استهداف الائتمان للمؤسسات الصغيرة.⁷ ولم تتحول المنظمات غير الحكومية للائتمان الأصغر إلى "بنوك شعبية" حقيقية تقدم مجموعة واسعة النطاق من الخدمات المالية للأسر الأكثر فقراً. وبهذا المعنى، لم يتطور التمويل الأصغر كثيراً من حيث تنوع الأدوات - ولكنه ازداد حجماً فحسب.

وانتهت كثير من الدراسات الحديثة المتعلقة بتأثير الائتمان على الأسر الفقيرة إلى أن الائتمان هو فقط أحد الأدوات المالية التي يستخدمونها لتقليل أثر صدمات الحياة (المرض المفاجيء وفقدان العائل

والكوارث الطبيعية). لتجميع أصول رأس المال ولتدبير الاحتياجات النقدية اليومية.⁸ ويمكن لكثير من الخدمات المالية الأخرى أن تلبى تلك الاحتياجات: ويمكن أن تلعب كل من الحسابات الجارية والودائع لأجل ودفاتر التوفير وخطط التقاعد دوراً في تحسين نوعية الحياة للفقراء. ولا يوجد سبب متأصل يجعل الأسر الفقيرة راغبة في الحصول على قدر من هذه الخدمات يقل عما ترغبه الأسر الأكثر ثراءً - ما عدا أن الأدوات الملائمة للسوق الذي يمثلها الفقراء لم تصمم بعد. وهذا يجبرهم على تلبية تلك الاحتياجات من خلال آليات غير مالية. وكثير منها له تكاليف مرتفعة جداً.

ويبدو أن تعبئة المدخرات من العملاء ذوي الدخل المنخفض تمثل الفرصة الضائعة للتمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية. وفي نفس الوقت. فتحت البنوك المتعاملة مع الأفراد في السنتين أو الثلاث سنوات الماضية ملايين من حسابات الإيداع الصغيرة في نفس البلدان التي لم تضاف فيها مؤسسات التمويل الأصغر إلا أقل من 200.000 عميل جديد. وفتحت أقسام التمويل الاستهلاكي في البنوك التي تقدم خدماتها للأفراد الأرجنتين وكولومبيا والمكسيك وبيرو وفنزويلا مئات الآلاف من حسابات دفاتر التوفير في أول 6 إلى 18 شهراً من بدء أعمالها. وفي المكسيك. فتح بنك واحد ما يقرب من 500.000 حساب في 18 شهراً وفتح آخر 300.000 حساب في غضون ستة أشهر. وفي كولومبيا. فتح بنكان 800.00 حساب في ستة أشهر فقط. وفي فنزويلا. فتح أحد البنوك 700.000 حساب في 18 شهراً. وكان رصيد معظم حسابات دفاتر التوفير التي فتحتها البنوك التي تقدم خدماتها للأفراد في هذه البلدان الخمس أقل من 500 دولار أمريكي لكل حساب.⁹

هل يؤدي اعتماد الأساليب التجارية إلى انحراف الرسالة؟

ووجود حيز عميق الجذور نحو الائتمان في مجتمع التمويل الأصغر. وفي حين أن المنظمات غير الحكومية المالية تتحول إلى جهات وسيطة مرخصة. لم تتبع معظمها بحزم وقوة إستراتيجية لتحويل مصدر تمويلها لإيداعات من المجتمعات الفقيرة التي تقدم فيها القروض. ومن بين مؤسسات التمويل الأصغر الحاصلة على ترخيص خاص في الاستقصاء. لم تقم إلا الصناديق الائتمانية البلدية (cajas municipales) بتمويل نفسها بقدر كبير على أساس مدخرات دفاتر التوفير. ويسود هذا الانحياز للائتمان أيضاً بين المؤسسات المصرفية التقليدية التي تقدم خدماتها للأفراد التي دخلت مؤخراً إلى مجال التمويل الأصغر. ومن بين هؤلاء المشاركين في

اعتماد الأساليب التجارية يعني قروضاً أكبر حجماً

إن النقاش المتكرر في مندييات التمويل الأصغر يدور حول ما إذا كان الاندفاع نحو الاستدامة - وفي نهاية المطاف. اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر - يدفع المؤسسات إلى الفئات ذات الدخل الأعلى حيث يمكن أن تستقر بشكل طبيعي. وليس من الممكن حسم هذا النقاش بالنسبة لأمريكا اللاتينية في هذا القسم. لكن بعض المعلومات المهمة التي انبعثت من حصر جارب أمريكا اللاتينية قد تلقي الضوء على ما إذا كان اعتماد الأساليب التجارية قد تخلص عن العملاء الأكثر فقراً.

والأقدم (متضمنة في صورتها السابقة كمنظمات غير حكومية) في أمريكا اللاتينية بهدف واضح هو إيجاد وظائف في قطاع المشروعات الصغرى في المناطق الحضرية. وبالتالي فإن رسالتها الأولية لم تكن هي الوصول إلى الناس الأكثر فقراً ولكنها كانت تعزيز تنمية المؤسسات الصغيرة. وفي البداية. ركزت جهودها على المشروعات الصغرى المستقرة التي يُرجح أن توجد وظائف جديدة. وهي عادة في قطاع الصناعة. ومع مرور الوقت. أجهت باطراد إلى الأنشطة التجارية الصغيرة. مع استمرارها في التركيز على المؤسسات القائمة مهما كانت صغيرة. وفي حالة الجيل الأول من المنظمات غير الحكومية المتحوّلة. لم يكن هناك انحراف في الرسالة حيث إن هدفها الأولي لم يكن الناس الأكثر فقراً ولكن تنمية المنشآت الصغيرة.

وعلى العكس تماماً من ذلك كان النهج الذي اتخذه كثير من المشاركين الجدد في التمويل الأصغر. ويمكن أن تنقسم تلك الجهات إلى مجموعتين فرعيتين: (1) المنظمات غير الحكومية الموجهة نحو تخفيض أعداد الفقراء التي حفزتها البرامج على مستوى القرى في آسيا و(2) البنوك التجارية التي تسعى إلى تحقيق عائدات مرتفعة في سوق التمويل الأصغر المتعاملة مع أشدّ الناس فقراً.

وعلى عكس الجيل الأول للمنظمات غير الحكومية العاملة في مجال الائتمان الأصغر. تسعى هذه المنظمات غير الحكومية الجديدة من البداية لجذب نساء فقيرات للغاية إلى النشاط الاقتصادي الإنتاجي. الذي تدخله كثيرات منهن لأول مرة. وهي تحاول الوصول إلى العملاء الأفقر بوجه عام بصورة أكثر من مؤسسات الائتمان الأصغر من الجيل الأول. وكلها تقريباً منظمات غير حكومية غير خاضعة للوائح التنظيمية.

للوائح التنظيمية (803 دولارات أمريكية). وتصدق هذه العلاقة. ولكن لدى أقل. على مقياس مقارن أكثر ملائمة. هو متوسط رصيد القروض القائمة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي. حيث يكون للمنظمات غير الحكومية غير الخاضعة للوائح التنظيمية نصف ما لمؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية.¹¹ ويبدو أن هذه الشواهد الأولية تشير إلى أن النهج الأكثر ارتكازاً على الأساليب التجارية في التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية يبدو أنه قد تخلص عن العملاء الأكثر فقراً. مما قد يدعم الرأي القائل بأن انحراف الرسالة هو نتاج حتمي للاندفاع نحو تحقيق السلامة التجارية.

القروض الأكبر حجماً لا تشير بالضرورة إلى انحراف الرسالة

لا يُعتبر كبر حجم القروض مؤشراً على انحراف الرسالة ويمكن أن يكون نتيجة لعوامل مختلفة. بما في ذلك "عامل الأجيال". ويبدو أن مدى كون إحدى مؤسسات التمويل الأصغر في الأصل جزءاً من المجموعة الرائدة أو الجيل الأول من المنظمات غير الحكومية للتمويل الأصغر أو ما إذا كانت جزءاً من المشاركين الجدد في ذلك القطاع. يؤثر على شريحة السوق التي تتم خدمتها حالياً. ويستطلع القسم التالي بعضاً من هذه العوامل المختلفة.

الاختيار. يمكن أن يكون كبر حجم القروض ببساطة نتيجة إستراتيجية متعمدة أو اختياراً متعمداً من جانب مؤسسات التمويل الأصغر. وفي الواقع بدأت كل مؤسسات التمويل الأصغر. الأكثر عراقية

الجدول رقم 8: متوسط الأرصدة القائمة من القروض لمؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية وغير الخاضعة في أمريكا اللاتينية، الربع الثالث، 1999

نوع المؤسسة	عدد المؤسسات	المتوسط القائم لرصيد القرض	متوسط رصيد القروض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
مؤسسات مالية خاضعة للوائح التنظيمية	78	817	47.2
منظمات غير حكومية غير خاضعة للوائح التنظيمية	128	322	23.6

المصدر: CGAP, "Inventory of Microfinance Institutions in Latin America" (Washington, D.C., 1999, Appendix 1).

وهكذا، فإن الاختلافات الكبيرة بين متوسط أرصدة القروض للمؤسسات التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر غير الخاضعة للوائح التنظيمية قد تعكس ببساطة حقيقة أن كلا المجموعتين بدأتا في خدمة مجموعتين مختلفتين تماما وحددتا مسارات إستراتيجية مختلفة للحصول على التمويل من البداية. وقد لا تكون المنظمات غير الحكومية غير الخاضعة للوائح التنظيمية قد اختارت ببساطة (أو لم تختار بعد) حسبها تكون الحالة المنطبقة) السعي إلى التحول وإنشاء علاقات مع القطاع المالي بقوة مثلما تفعل المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية. في هذه الحالة، قد لا يكون انحراف الرسالة قد حدث على الإطلاق.

إن الظاهرة المثيرة للاهتمام بشأن البنوك التجارية هي أنها تدخل إلى سوق التمويل الأصغر في نفس مستوى المنظمات غير الحكومية الرائدة التي سبقتها أو قريباً منه. ويقارن الجدول رقم 9 متوسط أرصدة القروض في مؤسسات التمويل الأصغر في العديد من البلدان حيث توجد المنظمات غير الحكومية التقليدية مع الداخلين الجدد - وهي البنوك التقليدية التي تقدم خدماتها للأفراد وشركات التمويل. وتبين المقارنة ظاهرة مثيرة للاهتمام. إذ يبلغ متوسط رصيد القرض الواحد لدى البنوك التقليدية في السلفادور وغواتيمالا ما يساوي نصيب

الفرد من إجمالي الناتج القومي أو يفوقه، مما يضعها في المستوى الأعلى من صناعة التمويل الأصغر. وفي البلدان الأخرى، دخلت البنوك التقليدية إلى تلك الصناعة قرب نفس مستوى المنظمات غير الحكومية (غير الخاضعة للوائح التنظيمية والحولة والخاضعة للوائح التنظيمية) التي سبقتها. وتشير هذه النتيجة إلى أن الأثر التوضيحي الذي سعى إلى تحقيقه كثير من الممارسين عندما أقاموا مؤسسات التمويل الأصغر قبل 10-15 سنة قد نجح بالفعل. وتحو البنوك إلى أن تقلد بدقة الأساليب التي ثبت نجاحها في بيئتها المباشرة. ويمكن لبنك تقليدي أن يصل إلى حدود بعيدة نزولاً في السلم الاجتماعي الاقتصادي وأن يظل ناجحاً جداً مع ذلك - مثل بنك الشمال الشرقي في البرازيل، الذي حافظ على متوسط رصيد قائم يبلغ 253 دولاراً أمريكياً (6 في المائة من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي).

ولا يعني ذلك أن البنوك التقليدية المتعاملة مع الأفراد تهتم بالفقراء بنفس الطريقة التي تهتم بها بعض المنظمات غير الحكومية. فليس لمعظم البنوك بيان رسالة يدفعها إلى الانتشار إلى أسفل في السلم الاقتصادي الاجتماعي. ولكن الشواهد التي نقر بأنها أولية والتي جرت الاستعانة بها هنا تشير إلى أنه حينما يجري إرشاد البنوك إلى فرصة جيدة للأعمال، فإنها تستغلها - بصرف النظر عن مجموعة العملاء - طالما أنها تناسب أنشطتها الرئيسية الأخرى.

الجدول رقم 9: متوسط الرصيد القائم من قروض المنظمات غير الحكومية والمؤسسات المصرفية المتعاملة مع الأفراد التي أدخلت القروض الصغرى في أمريكا اللاتينية، الربع الثالث، 1999 (النسبة من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي)

مؤسسات التمويل الأصغر من المنظمات غير الحكومية الأصلية	مؤسسات التمويل الأصغر من المنظمات غير الحكومية الأصلية		البلد
	متحولة وخاضعة للوائح التنظيمية	غير خاضعة للوائح التنظيمية	
مؤسسات تمويل أصغر جارية بحثة			
17	غير منطبق	16	إكوادور
7	غير منطبق	9	البرازيل
58	غير منطبق	46	هندوراس
43	غير منطبق	27	باراغواي
94	89	28	بوليفيا
20	غير منطبق	13	شيلي
94	غير منطبق	35	غواتيمالا
151	45	11	السلفادور

المصدر: CGAP, "Inventory of Microfinance Institutions in Latin America" (Washington, D.C., 1999, Appendix 1).

الاقتصاد الأوسع نطاقاً الذي تعمل فيه: قد يحقق الاقتصاد الديناميكي النفع للمشروعات الصغرى، التي قد تتطلب في المقابل قروضاً أكبر حجماً.

قد تضغط كل هذه العوامل بدرجة أكبر على متوسط حجم القروض دون أن يعني ذلك أن مؤسسات التمويل الأصغر قد تخلت عن مجموعتها المستهدفة الأولية. ويمكن أن يتضاعف متوسط رصيد القروض لمؤسسات التمويل الأصغر النموذجية مرتين أو ثلاث مرات أثناء نضوج كل من البرنامج ومجموعته المستهدفة.

وتشير البيانات إلى أن معظم مؤسسات التمويل الأصغر لم تزد أحجام قروضها عن المستويات التي تتفق مع التقدم الطبيعي لأدوات قروضها والمجموعة التي تستهدفها (الجدول رقم 10). ويصدق هذا بصفة خاصة على مؤسسة Prodem/ffp Prodem، وFIE/FFP FIE، و AM-PES/Financiera Calpía و ACP/MIBANCO وبروبيسا/ بنكو ديل استادو.

وفي المقابل، تحرك كل من فينامريكا وبنكو أديمي إلى الفئات ذات الدخل الأعلى بشكل جوهري. وبالنسبة لمؤسسة (Finamérica)، كانت هذه الحركة إستراتيجية بقاء مهتمة استجابة لإفلاس كوربوسول/فينانسول التي ولدت منها من جديد. وبالنسبة لبانكو أديمي، فإن هذا التطور يعكس التزاماً قديماً للشريحة العليا من المشروعات

استحقاق المحافظة ومجموعة العملاء. إن ما يبدو أنه انحراف للرسالة قد لا يكون سوى التطور الطبيعي لمتوسط أرصدة قروض المنظمات غير الحكومية التي حولت أنفوسها إلى مؤسسات مالية خاضعة للوائح التنظيمية. فهل زادت أرصدة قروضها بطريقة تشير إلى أن الحاجة إلى الربحية كانت هي الدافع وراء شروط وأحكام القروض وتبعاً لذلك حددت اختيار السوق المستهدف لها؟

ساعدت بيانات السنوات من 1990-1999 من البرامج التي تدعمها أكسيون إنترناشيونال (Ac-ción Internacional) وشركة إنترناشيونال بروجكت كونسلت (Internationale Proj ekt Consult)، وهما اثنان من أبرز مشجعي التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، على الإجابة على هذا السؤال. ويمكن أن نتوقع أن يكون متوسط رصيد القروض لهذه البرامج قد تزايد بدرجة كبيرة على مدى السنوات العشر الماضية. كانت معظم هذه البرامج حديثة العهد جداً في التسعينيات من القرن العشرين. وكان المقترضون الجدد يسيطرون على حوافظها بوضوح. وكانوا جميعاً منخرطين في الإقراض التراكمي الذي يبدأ فيه رصيد القروض عند مستوى أقل من قدرة العميل على سداد الأقساط ثم يزيد من خلال العديد من القروض قصيرة الأجل. ولكل هذه البرامج اليوم حوافظ أكثر نضجاً مما سبق. ومن المتوقع زيادة المؤسسات الصغرى التي تحملها هذه القروض. كما يتوقع أن يزيد طلبها على الائتمان. وبالإضافة إلى ذلك، يجب النظر إلى متوسط أحجام القروض لمؤسسات التمويل الأصغر في سياق

الجدول رقم 10: تطور متوسط الأرصدة القائمة الحقيقية للقروض لمؤسسات التمويل الأصغر الرائدة في أمريكا اللاتينية بين 1990 و1999

المؤسسة	متوسط رصيد القروض القائمة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي	
	1999 (الربع الثالث)	1990
FIE/ FFP FIE	99	91
ACP/MiBanco	13	9
AMPES/Financiera Calpía	42	27
Propesa/Banco del Estado	20	11
Prodem/ FFP prodem	51	21
Procredito/FFP Caja Los Andes	104	38
Prodem/Bancosol	92	21
Ademi/BancoAdemi	121	17
Corposol/Finamérica	68	5

تعمل بروبيسا كوكيل لجمعية المنظمات غير الحكومية في شيلي في 1990 وبنكو ديل استادو كيمثل للبنوك في 1999. ولا ترتبط هاتان المؤسساتان رسمياً.

المصدر: بيانات من لجنة العمل الدولي وشركة إنترناشيونال بروجكت كونسلت

الصغرى، خاصة منشآت الأعمال في القطاع الإنتاجي. ولذلك، يبدو أنه ليس من الضروري أن يدفع التحول مؤسسات التمويل الأصغر إلى الفئات العليا من السوق.

الخاتمة

يبدو أن النهج التجاري للتمويل الأصغر يسيطر في كثير من أنحاء أمريكا اللاتينية، كما يتجسد في ارتفاع مستويات الربحية، وازدياد مستويات المنافسة، وسيطرة المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية مقارنة مع غيرها من المناطق. إن ما حفز اعتماد الأساليب التجارية في التمويل الأصغر كان دخول أطراف فاعلة عاملة جديدة في هذا المجال - من كل من المنظمات غير الحكومية التقليدية وكذلك المشاركين الجدد

مثل المؤسسات الرسمية المصرفية وغير المصرفية. وكانت النتيجة وجود بيئة تنافسية بشكل متزايد مما يؤدي إلى تعميق النفاذ إلى السوق، وفي بعض الحالات أيضاً، إلى تشبع السوق.

للهولة الأولى، يبدو أن أرصدة القروض الأكبر حجماً بدرجة كبيرة لمؤسسات التمويل الأصغر الخاضعة للوائح التنظيمية - وبالتالي التجارية - تشير إلى أن الاندفاع نحو اعتماد الأساليب التجارية قد دفع مؤسسات التمويل الأصغر خارج رسالتها الأولية لخدمة العملاء الأكثر فقراً. ومع ذلك، لا يبدو أن هناك حجة مقنعة بأن هذا يمثل انحرافاً عن الرسالة. ولكن، يمكن أن تكون أحجام القروض الأكبر فقط ناجمة عن عوامل مختلفة، مثل اختيار الإستراتيجية، أو فترة الدخول في السوق، أو التطور الطبيعي للمجموعة المستهدفة.



كصغير أو متوسط أو كبير الحجم وفقاً للحافظة، والسوق المستهدف (ويصنف وفقاً للعملاء الذين تتم خدمتهم - من المستوى المتواضع ومنتمين إلى القاعدة الواسعة ومن المستوى المرتفع). ويقاس السوق المستهدف بنسبة متوسط قروضه القائمة لكل عميل إلى نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي. راجع الملحق 2 للاطلاع على وصف المعايير المستخدمة للمؤشرات.

6 نشرة الأعمال المصرفية الأصغر رقم 4 (فبراير 2000) (www.calrnodow.com)

7 رغم أن الكثير من عملاء البرامج المصرفية القروية قد لا يكونون من المشروعات الصغرى التقليدية، ولكنهم مع ذلك من المشروعات الصغرى المحتملة وهم يسعون أساساً للحصول على الائتمانات.

8 انظر على سبيل المثال سبستيد وكوهين، "التمويل الأصغر، وإدارة المخاطر، والفقير (Microfinance, Risk Management, and Poverty)". (سوف تنشر قريباً).

9 مارولاندا، "ها هي البنوك التجارية تأتي (Here Come the Commercial Banks)".

10 ماريو أوتيرو، "حفنة من الأرز: تعبئة المدخرات من خلال برامج التمويل الأصغر وأفاق المستقبل (A Handful of rice: Savings Mobilization by Micro-enterprise Programs and Perspectives for the Future)". (لجنة العمل الدولي، كميريدج، ماساتشوستس، 1989).

11 لم يكن من الممكن إيجاد مقياس أكثر ملاءمة، مثل الحجم الوسيط للقرض، لأن مؤسسات التمويل الأصغر لا تتابع عموماً تكوين حافظتها حسب فئات أحجام القروض.

1 قامت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية برعاية مؤتمر المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية التي توفر خدمات التمويل الأصغر.

2 ليس من الممكن أن نجمع بيانات بشأن كل مؤسسة بالنسبة لنقطة معينة من الزمن، وبالتالي فقد كانت البيانات المدرجة في الملحق عن مؤسسات التمويل الأصغر في الدراسة في وقت ما ضمن الفترة بين 30 يونيو/حزيران و 31 ديسمبر/كانون الأول 1999. ومن المحتمل أن يكون هناك 100.000 عميل آخر في 200 منظمة غير حكومية أخرى صغيرة للغاية لم يدخلوا ضمن هذه الدراسة لأن من الصعب الحصول على بيانات عنهم، ولا تتضمن هذه المناقشة الأولية إجمالي الخادات الائتمانية لقروض المشروعات الصغرى. (تم تخصيص قسم لاحق للخادات الائتمانية).

3 غلين دي. ويستلي وشيريل شيفر "سياسات وأداء الخاد الائتمانية في أمريكا اللاتينية (Credit Union Policies and Performance in Latin America)" مجلة أعمال البنوك والتمويل 23 (1999): 29-1303.

4 بيانيز مارولاندا "هاهي البنوك التجارية آتية (Here Come the Commercial Banks)" في كتاب غلين د. ويستلي وبرلين برانش، محررون، الأموال الآمنة: تأسيس الخادات ائتمان فعالة في أمريكا اللاتينية (Banks Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America) (بالتيمور، إم دي: مطبعة جامعة جونز هوبكنز لبنك التنمية للبلدان الأمريكية والجلس العالي للخادات الائتمانية، 2000).

5 من أجل مقارنة نتائج إحدى مؤسسات التمويل الأصغر مع الأخرى، أسست نشرة الأعمال المصرفية البالغة الصغر أربع مجموعات مناظرة على أساس أربعة مؤشرات: المنطقة، والمقياس، والسوق المستهدف، وجهة الوساطة المالية التي تقدم خدماتها للأفراد. ولغرض هذه الدراسة، يوجد اثنان منها فقط ذاتا صلة: المقياس (ويصنف

الملحق 1: قائمة بالمعلومات عن مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، 1999

البلد والمؤسسة	عملاء نشيطون	قرض نشيط الحافطة (دولار أمريكي)	متوسط قرض قائم أو غير مسدد (مرجح) أ	متوسط القرض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
الأرجنتين				
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
Women's World Banking Argentina	1,300	700,000	538	6
Emprender (Acción)	3,640	3,872,869	1,064	12
المجموع	4,940	4,572,869	926	10
بوليفيا				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
متحولة وحاصلة على ترخيص خاص				
Caja Los Andes	33,685	30,031,000	892	96
Agrocapital	3,200	2,000,000	625	67
FIE	23,522	16,022,000	681	73
Cooperativa Jesús Nazareno	12,000	21,000,000	1,750	188
Prodem	42,206	19,700,000	467	50
المجموع الفرعي	114,613	88,753,000	774	83
متحولة				
Bancosol	76,679	66,019,000	861	92
جارية				
Credi-Agil Banco Union	4,500	4,500,000	1,000	107
Banco Económico (Presto)	2,800	5,300,000	1,893	203
Acceso	25,000	25,000,000	1,000	107
Fassil S.A.	30,000	20,000,000	667	71
المجموع الفرعي	62,300	54,800,000	880	94
المجموع	253,592	209,572,000	826	89
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
Promujer	15,600	4,680,000	300	32
Sartawi	5,000	1,500,000	300	32
Creceer	14,580	2,419,393	166	18
CRS	7,222	567,000	79	8
CREA (CARE)	750	151,104	201	22
Fondeco	8,249	3,173,805	385	41
Fubodem (Women's World Banking)	4,358	1,735,284	398	43
ANED	41,803	8,451,941	202	22
Fades	27,963	9,778,333	350	37
المجموع	125,525	32,456,860	259	28
المجموع	379,117	242,028,860	638	68
البرازيل				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
Banco do Nordeste	35,215	8,907,104	253	6
Banco do Povo (SP)	1,520	3,058,000	2,012	45
المجموع	36,735	11,965,104	326	7
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
PortoSol	1,750	1,856,000	1,061	24
Fenape Network (16 institutions)	24,000	8,500,000	354	8
المجموع	25,750	10,356,000	402	9
المجموع	62,485	22,321,104	357	8

البلد والمؤسسة	عملاء نشيطون	قرض نشيط الحافظة (دولار أمريكي)	متوسط قرض قائم أو غير مسدد (مرجح) أ	متوسط القرض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
بنما				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
	33,000	30,000,000	909	19
Banco Santander (Banefe)				
	15,000	16,000,000	1,067	22
Banco de Desarrollo				
	8,000	8,000,000	1,000	21
Banco Sudamericano				
	15,000	15,000,000	1,000	21
Banco del Estado (Banestado Microempresas)				
المجموع	71,000	69,000,000	972	2
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
	3,823	3,821,412	1,000	21
Propesa				
	4,860	3,700,000	761	16
Cooperativa Liberación				
	1,454	800,000	550	11
Finam				
	1,688	1,091,603	647	13
Fundación Contigo				
المجموع	11,825	9,413,015	796	17
المجموع	82,825	78,413,015	947	20
كولومبيا				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
متحولة وحاصلة على ترخيص خاص				
	67,058	45,092,884	672	28
Cooperativa Emprender (25 institutions)				
متحولة				
	10,250	16,774,000	1,636	68
Finamérica				
جارية				
	55,000	26,000,000	473	20
Caja Social				
المجموع	132,308	87,866,884	664	27
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
	22,552	9,415,868	418	17
Fundación Familiar-CALI				
	12,814	4,362,434	340	14
Funcop-Popayan				
	6,816	3,316,808	487	20
Agape				
	4,887	359,547	74	3
Agape				
	2,363	140,240	59	2
Ademcol				
	31,500	10,000,000	317	13
Fund Mario Santo Domingo				
	6,000	2,000,000	333	14
Actuar Tolima				
المجموع	86,932	29,594,897	340	14
المجموع	219,240	117,461,781	536	22
كوستاريكا				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
	4,000	4,000,000	1,000	37
Banco Comercio				
	696	2,136,654	3,070	113
ADRI				
المجموع	4,696	6,136,654	1,307	48
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
	7,500	1,360,000	181	7
Finca				
	598	245,865	411	15
Adapte				
المجموع	8,098	1,605,865	198	7
المجموع	12,794	7,742,519	605	22

البلد والمؤسسة	عملاء نشيطون	قرض نشيط الحافضة (دولار أمريكي)	متوسط قرض قائم أو غير مسدد (مرجح) أ	متوسط القرض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
الجمهورية الدومينيكية				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
متحولة				
51	867	2,584,737	2,982	Banco Pequeña Empresa
174	2,943	40,958,154	13,918	BancoAdemi
152	2,577	43,542,891	16,900	المجموع
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
37	625	19,500,000	31,200	Fondomicro NGOs (7 institutions)
26	447	597,417	1,337	Aspire
36	618	20,097,417	32,537	المجموع
76	1,287	63,640,308	49,437	المجموع
إكوادور				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
24	375	3,000,000	8,000	Banco del Pacífico
11	175	1,750,000	10,000	Banco Solidario
17	264	4,750,000	18,000	المجموع
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
13	200	2,200,000	11,000	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED)
6	99	650,000	6,542	CorpoMicro (7 institutions)
1	21	191,000	9,184	CRS
13	194	2,515,770	13,000	Impacto (CARE)
78	1,200	5,084,400	4,237	Insofec
15	226	849,070	3,756	Finca Ecuador
16	241	11,490,240	47,719	المجموع
16	247	16,240,240	65,719	المجموع
السلفادور				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
متحولة				
45	771	26,516,758	34,380	Financiera Calpia
جارية				
137	2,333	14,000,000	6,000	Banco Agrícola Comercial
234	4,000	4,000,000	1,000	Banco Promérica
151	2,571	18,000,000	7,000	المجموع الفرعي
63	1,076	44,516,758	41,380	المجموع
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
26	450	1,260,000	2,800	REDES
6	100	1,067,400	10,674	Sec Nac Fam / Div. Microempresa
29	499	805,851	1,616	ADEL-Morazán
31	532	782,000	1,469	Fundación José Napoléon Duarte
67	1,139	2,943,653	2,585	FUSAI
8	133	1,062,000	7,974	Enlace (CRS)
10	165	463,237	2,810	ASEI
4	72	360,000	5,000	SUMA (CARE)
5	86	1,500,000	17,500	Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM)
11	195	10,244,141	52,428	المجموع
34	584	54,760,899	93,808	المجموع

البلد والمؤسسة	عملاء نشيطون	قرض نشيط الحافطة (دولار أمريكي)	متوسط قرض قائم أو غير مسدد (مرجح) أ	متوسط القرض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
غواتيمالا				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
Banrural	21,000	30,000,000	1,429	94
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
Fundap	5,500	2,750,000	500	33
Cadisogua	2,159	248,285	115	8
Fafidess	3,871	886,000	229	15
Fundea	3,000	1,050,000	350	23
Fundap	5,500	4,800,000	873	58
Fundemix	3,500	4,900,000	1,400	93
FAPE	1,657	223,656	135	9
Genesis Empresarial	25,000	11,500,000	460	30
المجموع	50,187	26,357,941	525	35
المجموع	71,187	56,357,941	792	52

هندوراس				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
منحولة				
Financiera Solidaria (Funadeh)	10,500	4,200,000	400	58
جارية				
Banco de Occidente	25,000	10,000,000	400	58
المجموع	35,500	14,200,000	400	58
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
ODEF	9,124	3,162,264	347	50
COVELO	6,870	3,447,392	502	73
IDH	2,279	281,698	124	18
Hermindad de Honduras	1,533	1,339,899	874	12
Proyecto Hope	2,355	558,269	237	34
INHDEI	907	1,218,424	1,343	194
Finsol	10,050	6,533,962	650	94
Fama	4,253	497,780	117	17
World Relief, Honduras	17,819	2,258,158	127	18
Finca	16,364	3,379,578	207	30
المجموع	554, 71	22,677,424	317	46
المجموع	107,054	36,877,424	344	50

المكسيك				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
FinComún Servicios Financieros Comunitarios	10,000	1,100,000	110	3
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
Microcredito Santa fé Guanajuato	1,544	120,432	78	2
CAME	7,000	500,000	71	2
ADMIC Nacional	2,870	545,000	190	6
Finca Mexico	3,650	351,807	96	3
Los Emprendedores	2,185	289,913	133	4
Compartamos	40,000	4,400,000	110	3
المجموع	57,249	6,207,152	108	3
المجموع	67,249	7,307,152	109	3

البلد والمؤسسة	عملاء نشيطون	قرض نشيط الحافظة (دولار أمريكي)	متوسط قرض قائم أو غير مسدد (مرجح) أ	متوسط القرض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
نيكاراغوا				
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
61	250	2,000,000	250	Acodep
56	227	454,000	227	ANDES
40	162	106,547	162	Fudemi
126	516	386,502	516	Fudesi
39	157	254,700	157	Prodagros
25	100	100,000	100	Asoderev
49	200	400,000	200	Fundación León
163	667	1,000,000	667	Fundación José Niebrowski
113	460	460,000	460	Fundenuse
88	360	900,000	360	Asodenic
208	848	1,400,000	848	Prodesa
24	97	145,000	97	Promujer
92	377	5,943,998	377	Adopem
74	303	2,000,000	303	Chispa
82	333	4,000,000	333	Fama
38	154	388,388	154	Caritas Diocesana de Matagalpa
40	162	1,711,802	162	Asodenic
92	376	4,757,730	376	Finca Nicaragua
77	313	26,408,667	313	المجموع
باراغواي				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
تجارية				
30	550	3,960,000	550	Financiera Familiar
34	616	3,000,000	616	Interfisa Financiera
56	1,016	8,680,000	1,016	Financiera Visión de Finanzas
42	750	1,200,000	750	Fincesa
50	909	3,000,000	909	EFISA Financiera
43	778	19,840,000	778	المجموع
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
27	489	2,300,000	489	Fupacodes
41	733	22,140,000	733	المجموع
بيرو				
المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
متحولة وحاصلة على ترخيص خاص				
34	866	76,654,386	866	CMACS
24	606	596,417	606	EDPYME Cofianza S.A.٣
45	1,155	2,830,015	1,155	EDPYME Proempresa
34	868	1,449,876	868	EDPYME Crear Arequipa
46	1,189	2,133,533	1,189	EDPYME Credinpet
53	1,374	2,010,096	1,374	EDPYME Crear Tacna
55	1,415	629,618	1,415	EDPYME Nueva Visión
42	1,076	5,621,346	1,076	EDPYME Edyficar
35	896	91,925,287	896	المجموع الفرعي
متحولة				
14	350	13,149,123	350	MiBanco
29	750	105,074,410	750	المجموع

البلد والمؤسسة	عملاء نشيطون	قرض نشيط الحافطة (دولار أمريكي)	متوسط قرض قائم أو غير مسدد (مرجح) أ	متوسط القرض القائم كنسبة مئوية من نصيب الفرد من إجمالي الناتج القومي
----------------	--------------	---------------------------------------	---	--

بيرو

المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
5	128	727,565	5,662	Finca Perú
34	870	698,515	803	Habitat Cusco
13	345	730,966	2,119	IFOCC
3	67	182,903	2,713	Edaprospro
31	795	1,781,933	2,242	Habitat Trujillo
13	346	404,971	1,169	GCOD
17	449	213,241	475	Manuela Ramos
16	418	909,587	2,177	Ces Solaridad
7	182	353,415	1,946	Asodeco
7	174	534,742	3,071	Rasuhillca
23	584	832,130	1,426	Cámara de la Libertad
18	469	236,746	505	Fovida
4	103	1,384,301	13,431	Prisma MicroCredit program
32	816	1,343,935	1,646	Fondesoruco
6	151	637,522	4,222	Promuc
45	1,150	292,008	254	(Acude (OI
19	496	695,235	1,401	Fondecap,Cusco
10	264	11,959,715	45,262	المجموع
24	631	117,034,125	185,431	المجموع

أوروغواي

المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
13	813	1,300,000	1,600	FUAAM

فنزويلا

المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
جارية				
30	1,000	1,000,000	1,000	Bangente
المؤسسات غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
42	1,408	1,920,000	1,364	Fundación Mendoza
37	1,235	2,920,000	2,364	المجموع

أمريكا اللاتينية

المؤسسات الخاضعة للوائح التنظيمية				
49	803	648,564,701	807,783	€ 77
49	794	225,771,171	284,218	€ 21
71	913	170,201,772	186,331	€ 31
49	749	252,591,758	337,234	€ 25
منحولة وحاصلة على ترخيص خاص				
منحولة				
جارية				
غير الخاضعة للوائح التنظيمية				
24	322	228,962,203	711,955	€ 128
34	577	877,526,904	1,519,738	€ 205
المجموع				

ملاحظات للملحق

- تم حساب متوسط حجم القروض القائمة لكل مؤسسة بتقسيم حافطة قروضها القائمة على عدد عملائها النشطين. لحساب المتوسط حسب البلد أو التصنيف. جرت قسمة مجموع الحافطة لكل المؤسسات على العدد الكلي للعملاء لكل المؤسسات.
- إدبإم هي وكالة تنمية مؤسسات التمويل الأصغر والصغيرة .
- تشير الأرقام الموجودة في هذا العمود إلى مجموع أعداد المؤسسات المشمولة في هذا الجرد.

التنوع هو أحد نقاط القوة المهمة في صناعة التمويل الأصغر. ولكن هذا يجعل من الصعب على المديرين ومراقبي الصناعة مقارنة نتائج إحدى مؤسسات التمويل الأصغر مع نتائج مؤسسة أخرى. وللتعامل مع هذه المشكلة، أسست نشرة الأعمال المصرفية الأصغر (*MicroBanking Bulletin*) مجموعات مناظرة - وهي مجموعات من البرامج لها صفات متماثلة بدرجة كافية لكي يتمكن مديروها من مقارنة نتائج المنظمات الأخرى في نفس المجموعة المناظرة بطريقة مفيدة. وقد تكونت المجموعات المناظرة على أساس أربع مؤشرات - هي المنطقة، والمقياس، والسوق المستهدف، وجهة الوساطة المالية التي تقدم خدماتها للأفراد. ويوجد اثنان من هذه المؤشرات لهما صلة بهذا الموضوع (انظر الجدول الموجود أدناه):

- المقياس: تصنف نشرة الأعمال المصرفية الأصغر مؤسسات التمويل الأصغر كمتوسطة أو صغيرة أو كبيرة الحجم وفقاً لحجم حافظتها، حتى يمكن مقارنة المؤسسات مع الأخرى التي في نفس مرحلة النمو والانتشار.
- السوق المستهدفة: تصنف النشرة المؤسسات إلى ثلاث فئات وفقاً لنطاق العملاء الذين تقوم بخدمتهم - من المستوى المتواضع ومنتمين إلى القاعدة الواسعة ومن المستوى المرتفع. يقاس السوق المستهدف بنسبة متوسط قروضه القائمة لكل عميل لإجمالي الناتج الوطني للفرد.

معايير لفئات المجموعة المناظرة للسوق المستهدف والمقياس

المقياس	حافضة القروض (دولار أمريكي)
صغيرة	أقل من 1,000,000
متوسطة الحجم	1,000,000 - 7,999,999
كبيرة	8,000,000 أو أكثر
السوق المستهدفة	متوسط رصيد القروض كنسبة مئوية لإجمالي الناتج الوطني للفرد من المستوى المتواضع
عملاء شديدي الفقر	أقل من 20 (أو متوسط الرصيد أقل من 150 دولاراً أمريكياً)
قاعدة عريضة	20 - 149
عملاء ميسورون	150 أو أكثر

المصدر: نشرة الأعمال المصرفية الأصغر (*MicroBanking Bulletin*) رقم 4 (فبراير/شباط 2000) (www.calrnedow.com)

دراسة عرضية رقم 5

أعد هذه الدراسة الخاصة روبرت بيك كريستن بمساعدة ملموسة من تمارا كوك. وكلاهما من العاملين بالمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء. وتستمد الدراسة قدراً كبيراً من مادتها من العرض الذي قدمه المؤلفان في مؤتمر خديبات ومسارات مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية، في منتدى التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية في ليما، بيرو في الفترة من 25-28 أكتوبر/تشرين الأول 1999. وتم الحصول على البيانات الواردة في الملحق رقم 1 والتي جرى تحديثها لاحقاً، من عدد كبير من الأفراد الذين يعملون عن كثب مع مؤسسات التمويل الأصغر في أمريكا اللاتينية التي شملتها هذه الدراسة أو يديرونها. وعددهم كبير جداً لدرجة أنه لا يمكن ذكرهم هنا. ولكن يكفي أن نقول إن المؤلف مدين بجزيل الشكر لهؤلاء الذين تعاونوا بنفس راضية مع طلبات لمزيد من المعلومات عن برنامجهم.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد تلقينا تعليقات مهمة من ريتشارد روزنبرغ وإليزابيث ليتفيلد وسيد هاشمي. وجميعهم من العاملين في المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء. كما أن بريجيت هلمز وأوسا سانانايكوني، وهما أيضاً من العاملين في المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، قامتا بمراجعات كبيرة للوثيقة أقدم لهما الشكر عليها. ويحتفظ المؤلفان بالمسؤولية عن أية أخطاء في البيانات أو التفسير مما قد توجد في الدراسة.

نرحب بالتعليقات. نرجو الاتصال بروبوت كريستن في المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، البريد الإلكتروني: rchristen@worldbank.org

مدير النشر:
تيفين كرين
الإنتاج:
مكتب ميدوز للتصميم

نرجو مناقرة زملائكم في هذه الدراسة الخاصة أو طلب نسخ إضافية.