

مذكرة ميكروسيف التلخيصية رقم 86

خصائص منتجات الإقراض الفردي (2/1)

فنكاتا إن.إيه. وتريفور مغوانغا

يوليو 2010

التمويل وزيادة مخاطر التخلف عن السداد. لذا ينبغي أن تستند موافقة الإقراض الفردي على تحليل خمسة عناصر هي (الشخصية، ورأس المال، والشروط، والقدرات، والضمانات) وثلاثة عناصر أخرى هي (المال والسوق والإدارة) وليس حسابها على أساس مبلغ القرض السابق.

فشل أحد المصارف التجارية في شرق أفريقيا في تلبية احتياجات العملاء المتزايدة لقروض أكبر حجماً من خلال الإقراض الفردي، وحتى في مواجهة حالات تسرب العملاء المتصاعدة إلى المنافسين الذي يقدمون المنتج. وبدلاً من ذلك، رفع سقف حجم قرض المجموعة إلى مستويات جعلت ضمان المجموعة غير فعال، وأسفر عن تخلف جامع عن السداد. وتم تحفيز عدد قليل من العملاء للسداد من خلال نقلهم بمبالغ قروض أولية مرتفعة إلى أحد منتجات الإقراض الفردي المصمم تصميمًا ضعيفًا وخالي من منهجية مناسبة لتقييم الأعمال التجارية، حتى عندما كان يمكن تكرار هذا بسهولة (وحتى عندما تحسن) من المنافسين. لكن ما النتيجة؟ ارتفاع تعثر السداد للقروض القائمة على المجموعة والقروض الفردية!

مدة القرض

ثمة عامل مفاضلة رئيسي آخر بين إقراض المجموعة والإقراض الفردي يتمثل في مرونة مدة القرض. وتعرض معظم مؤسسات التمويل الأصغر آجال قروض الإقراض الفردي التي تتفاوت من 3 إلى 18 شهراً، بينما تعرض مؤسسات قليلة آجال أطول تصل إلى عامين أو ثلاثة أعوام للقروض المتكررة في العادة. وتقدم مؤسسات التمويل الأصغر في أفريقيا والبلدين وعدد قليل في الهند هذه الآجال المطولة للقروض. وتفيد آجال القروض الملائمة للعملاء ومؤسسات التمويل الأصغر لأن:

- العملاء، الذين لديهم تدفقات نقدية موسمية في الأعمال التجارية، يمكنهم سداد المبالغ أثناء فترة الذروة وتجنب الاضطرار إلى أخذ قروض استهلاكية طارئة أثناء الفترات العجاف.
- تقلل احتمالات الدفع المتأخر أو المقدم من قبل العملاء، ومن ثم تتيح لمؤسسات التمويل الأصغر تخطيط أفضل لتدفقاتها النقدية.

تواتر السداد

بوجه عام، يتم تقديم الإقراض الفردي حسب السداد الشهري، لكن هناك بعض الحالات الاستثنائية الجديرة بالملاحظة. على سبيل المثال، في الهند تقدم مؤسسة بندان ومارغ (Bandhan & Maarg)³ بنجاح السداد الأسبوعي للإقراض الفردي. وينبغي أن تعتمد دورية السداد على التدفق النقدي، ودورة العمل التجاري للعمليات، وكذلك احتياجات مؤسسات التمويل الأصغر، ومستوى الراحة.

وتقدم مؤسسات التمويل الأصغر هيكل سداد قوي (السداد الشهري/الأسبوعي المساوي)، والتي تتجاهل في معظم البيانات دورة الأعمال العامة وموسمية الأعمال

لقد تحكمت غالبية مؤسسات التمويل الأصغر في مبالغ القروض الصغيرة للأفراد، الذين عدا ذلك يتجهون إلى مقرضي الأموال الذين يتفاوضون رسوم عالية، باستخدام الأنظمة القائمة على المجموعة. وفي الآونة الأخيرة، ما تزال مؤسسات التمويل الأصغر تحاول الوصول إلى الأفراد الأغنياء قليلاً باستخدام الإقراض الفردي. ولذا من الأهمية بمكان لمؤسسات التمويل الأصغر البدء في عملية تطوير المنتجات من خلال أبحاث السوق¹ لفهم احتياجات العملاء وتفضيلاتهم، وطرح عروض المنتجات التي تلي احتياجاتهم. وتغطي هذه المذكرة أكثر خصائص المنتجات شيوعاً التي يتعين دراستها فيما يتعلق بالإقراض الفردي.

حجم القرض

يمثل حجم القرض عامل مفاضلة بين الإقراض الفردي وإقراض المجموعة. وتقدم معظم مؤسسات التمويل الأصغر مبالغ قروض الإقراض الفردي التي تتراوح من 400 إلى 1500/1000 دولار، لكن بعض المؤسسات تقدم مبالغ قروض مرتفعة تصل إلى 7000 دولار. وتحتاج مؤسسات التمويل الأصغر، التي تنفذ الإقراض الفردي، إلى آليات تقييم ائتماني ممتازة، وخصوصاً للمبالغ الكبيرة نسبياً (>1000 دولار). كما تحتاج أيضاً إلى الفصل التام لمهام الموظفين المخصصين لتقييم قضايا الإقراض الفردي مثل تحليل التدفقات النقدية المفصل للأعمال التجارية والأسر المعيشية، ومعرفة القطاع/السوق، ومراقبة الأنشطة التجارية للعملاء. ولا يتطلب الإقراض القائم على المجموعة من موظفي الائتمان – غير الملزمين بتقييم المقترضين – سوى تقديم القروض وتحصيلها. وفي المقابل، يتطلب الإقراض الفردي وجود مستوى من مستويات تحليل الأعمال التجارية، الذي يتوفر لدى عدد قليل من موظفي الإقراض القائم على المجموعة.

وتقدم بعض مؤسسات التمويل الأصغر في الفلبين والهند مبالغ الإقراض الفردي القليلة التي تتراوح من 100 إلى 200 دولار، وتعد على الأرجح دون العتبة اللازمة لتحقيق مكاسب كافية تتناسب مع التكاليف التشغيلية المباشرة لكل قرض. وينبغي ألا تحاول مؤسسات التمويل الأصغر القيام بالتمويل التنافسي للأرباح ابتداءً من القروض الكبيرة إلى خدمة القروض الأصغر حجماً. ويوصى بأن تجري مؤسسات التمويل الأصغر تحديد التكاليف المفصل كجزء من اختبار المنتج التجريبي لتحديد تكاليف تقديم المنتجات، وتحسن السعر وتعديله قبل طرح المنتج.²

وتوجد مؤسسات التمويل الأصغر في الفلبين وأفريقيا التي تقدم قروضاً تتراوح قيمتها من 600 إلى 1000 دولار (و <3000 دولار في حالات قليلة) بموجب منهجية إقراض المجموعة. بعد ذلك نزلت هذه المؤسسات إلى تحويل العملاء تدريجياً من إقراض المجموعة إلى الإقراض الفردي من خلال مبالغ مبدئية أعلى غير مدعومة بتقييم التدفقات النقدية للأعمال التجارية. وهذا من شأنه أن يؤدي إلى نقص أو إفراط

¹ انظر مجموعة أدوات ميكروسيف "أبحاث السوق الخاصة بالتمويل الأصغر" والمذكرة التلخيصية رقم 84 "الإقراض الفردي لمؤسسات التمويل الأصغر – دراسة القضايا الاستراتيجية أولاً".

² انظر مجموعة أدوات ميكروسيف "تحديد تكاليف وأسعار الخدمات المالية لكيفية تحديد تكاليف المنتجات القائمة على المخصصات".

³ مراغ (يقدم القروض الفردية على وجه الحصر) أحد أقسام الخدمات المالية في جرامين المحدودة، إحدى مؤسسات التمويل الأصغر التي تتخذ من الهند مقراً لها.

الضامن وتحصل الشيكات غير المؤرخة أو آجلة الدفع من العميل (وفي حالات قليلة الشيكات آجلة الدفع من الضامن أيضاً، وهي ممارسة شائعة في الهند).⁴

كما أن العديد من مؤسسات التمويل الأصغر تصر أيضاً على تضمين زوجة مقدم الطلب كمشارك أو ضامن لأن هذه المؤسسات تستريح للإقراض للنساء أكثر من الرجال، حتى ولو كان العديد من المشروعات المستهدفة في ضوء هذه المنهجية يديرها الرجال. لكن عدد قليل من مؤسسات التمويل الأصغر لا تطلب ضمان الطرف الثالث إذا كانت الزوجة ضامنة للقرض.

وعادة ما تواجه مؤسسات التمويل الأصغر تحديًا كبيرًا في خدمة العملاء ذوي متطلبات قروض كبيرة نسبيًا بسبب انعدام الأصول الملموسة لدى العملاء. وتأخذ بعض مؤسسات التمويل الأصغر ضمانات رسمية مثل رهن الأصول، التي ترفع في النهاية التكاليف بالنسبة للعميل في شكل رسوم التقييم والرهن/الرهن غير الحياري. وعلاوة على ذلك، هذا الخيار لا يكون ناجحًا في أحيان كثيرة، وذلك لسعي مؤسسات التمويل الأصغر جاهدة إلى التخلص من الضمانات، ولأن الحصول على الموافقة القانونية وبيع الأصول بالمزاد العلني أمر صعب. ونتيجة لذلك، تزخر الحالات بمكاتب ومستودعات مؤسسات التمويل الأصغر المملوءة بالأصول المعاد تملكها مثل المركبات (الدراجات البخارية/الدراجات الهوائية، الخ) وأصول الأسر المعيشية.

هل المنتج موجه بحسب نظم المعلومات الإدارية أم بحسب السوق؟

حصرت العديد من مؤسسات التمويل الأصغر خصائص منتجات الإقراض الفردي على تلك التي يمكن أن تستوعبها نظم المعلومات الإدارية (المصممة بشكل يغطي عليها غالبًا إقراض المجموعة) بدلاً من السمات الابتكارية المطلوبة من منتج الإقراض الفردي. ولذا ينبغي أن تقدم مؤسسات التمويل الأصغر على الدوام منتج الإقراض الفردي الذي يلبي احتياجات العملاء، حتى ولو كان هذا يعني البدء بنظام الإدارة البيوي للمحفظة مع طلب نظام معلومات إدارية قوي قبل وصول الإقراض إلى نطاق كبير. ويشجع تصميم المنتج غير المناسب على تعثر السداد.

خاتمة

ينبغي أن تبدأ عملية تطوير المنتجات بدراسة السوق لفهم احتياجات العملاء وتفضيلاتهم وليس تقليد المنتج من مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى. ومن الضروري تحديد خصائص المنتجات الرئيسية مثل حجم القرض، والأجل، وتواتر السداد، وفترة تأجيل السداد، والسداد المقدم، والغرض من القرض، والضمان، بعد فحص نتائج الدراسة بعناية وقدرة مؤسسات التمويل الأصغر (لكن لا تقتصر على مدى توافق نظام المعلومات الإدارية). وقد تناولت هذه المذكرة خصائص المنتجات الرئيسية، بينما تستعرض المذكرة التالية، المذكرة التلخيصية رقم 87، عناصر التسويق الأخرى التي تتمثل في السعر، والموضوع في السوق، والعملية، والترويج، والأفراد، والمكان، والأدلة المادية.

تمت ترجمة هذه الوثيقة بواسطة سنابل: شبكة التمويل الأصغر للبلدان العربية، مع دعم من شركة جرامين - جميل شركة محدودة المسؤولية، ذات ملكية مشتركة بين مؤسسة جرامين بالولايات المتحدة الأمريكية ومجموعة عبد اللطيف جميل هدفها تقليل الفقر في المنطقة العربية من خلال التمويل الأصغر.

“This document was translated by Sanabel, the Microfinance Network of Arab Countries, Inc., with support from Grameen-Jameel, a social business jointly owned by ALJ Foundation and Grameen Foundation to alleviate poverty in the Arab region through microfinance.”

⁴ يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر توخي الحذر مع الشيكات آجلة الدفع غير المؤرخة حيث لوحظ حصول عدد قليل من مؤسسات التمويل الأصغر على شيكات آجلة الدفع غير مؤرخة حتى دون ذكر الاسم. وتكون الشيكات آجلة الدفع شيكات على بياض محض يوقعها العميل/الضامن، وهذه الخطوة يمكن أن تؤدي إلى مشكلات قانونية.

التجارية للعملاء. ونتيجة لذلك، من الممكن أن تواجه مشكلات السداد أثناء فترات انخفاض التدفقات النقدية. ويحاول عدد من مؤسسات التمويل الأصغر في شرق أفريقيا تخفيف حدة هذا الأمر من خلال المطالبة بأنه ينبغي أن يكون لأسرة العميل مصدر إضافي من مصادر الدخل للقيام بعمليات السداد الجزئي أثناء هذه الفترات. لكن التحدي يتمثل في أن عدد قليل من مؤسسات التمويل الأصغر (أو في الواقع المتطلبات التنظيمية الخاصة برفع تقارير عن المحفظة) يمكنها استيعاب أنماط السداد غير الثابتة، بالإضافة إلى ارتفاع مخاطر عدم اكتشاف تعثر السداد الوشيك ومعالجته في الوقت المناسب.

ويمكن للمرء العثور على نماذج، على الرغم من أنها نادرة، مثل نموذج SafeSave في بنغلاديش (www.safesave.org)، الذي يتضمن قروض بدون آجال وجداول سداد ثابتة (لا يلزم الإسداء الفاعلة). وتقدم معظم البنوك خدمات مشابهة لعملاء الأعمال التجارية في أحيان كثيرة في شكل قروض طلب رأس المال العامل أو الحدود الائتمانية.

تأجيل السداد (أو فترة السماح)

في الإقراض الفردي، لا تبدأ فترة السداد الثابت في أحيان كثيرة على الفور، أي يسمح بتأجيل السداد أو فترة سماح. وبوجه عام، تمنح مؤسسات التمويل الأصغر فترات سماح تتراوح من 7 إلى 45 يومًا. وهذا يمكن العميل من استخدام مبلغ القرض في نشاط العمل التجاري لتوليد التدفقات النقدية لسداد القرض بدلاً من سداد القسط الأول من مبلغ القرض نفسه أو من التدفقات النقدية الأخرى للأسر المعيشية.

السداد

يمكن تقديم خيار سداد للعملاء الذين يرغبون في سداد القرض عندما يتوفر لديهم فائضًا. لكن مراقبة الإنهاء المقدم للقرض الذي يهدف إلى الحصول على قروض أعلى، قد تحتاج مؤسسات التمويل الأصغر إلى سياسة تطالب العملاء الذين قاموا بسداد قروضهم بانتظار انقضاء فترة القرض أو معظمها قبل دراستهم للحصول على القرض التالي. ويمكن استبعاد العملاء، الذين يرغبون في مقارنة دورة تجديد قروضهم بدورة أعمالهم التجارية، من هذه السياسة. ولإتاحة هذا التسهيل، عادة ما تقرض مؤسسات التمويل الأصغر أيضًا رسوماً على السداد المبكر. ويجب على مؤسسات التمويل الأصغر وضع هذا الشرط ومراقبته حيث يمكن أن يؤثر تأثيرًا بالغًا على التدفقات النقدية والسيولة.

الغرض من القرض

ينبغي اقتصر الغرض من القرض على متطلبات الأعمال التجارية مثل رأس المال العامل أو توسيع نطاق الأعمال التجارية أو شراء أصول الأعمال التجارية (مثل ثلاجة لمطعم أو جهاز صغير لمصنعي الملابس، وغير ذلك). ولا يوصى بالقرض لبدء التشغيل. وينبغي أن توسع مؤسسات التمويل الأصغر من نطاق أهدافها التي من أجلها يمكن توفير القرض على مدى فترة زمنية استنادًا إلى قدراتها والمخاطر التي تواجهها - بدءًا بالقرض منخفضة المخاطر مثل رأس المال العامل، وبعد ذلك الانتقال إلى شراء الأصول (التي تتطلب آجال أطول).

الضمان/ الدعم

ينظر إلى الإقراض الفردي كمنهجية إقراض عالية المخاطر لأنه يفترض إلى ضمان المجموعة. ففي الإقراض الفردي، غالبًا ما يحل الضمان النفسي أو الرسمي محل ضمان المجموعة. وقد عملت ميكروسيف مع مؤسسات التمويل الأصغر التي تستخدم الضمانات النفسية في أفريقيا والهند والفلبين. وتشترط مؤسسات التمويل الأصغر