

تقييم تجربة البنوك التجارية في مجال التمويل البالغ الصغر بالتركيز على تجربة البنك الوطني للتنمية
بمصر وتجارب بعض البنوك التجارية الجزائرية
أ.عمران عبد الحكيم
جامعة المسيلة-

Abstract	ملخص
<p>The purpose of this study is to explore and discuss the importance of microfinance as a tool to finance the poor who are unable to start small generating income projects, and shows that commercial banks can deliver financial services to the poor on a profitable and hence sustainable, and guiding the Algerian commercial banks management to apply the concepts of microfinance such as that experience located in the Egyptian National Bank of Development (NBD).and Algerian commercial banks can be successful in the microfinance if they can modify their procedures in a way enable them to manage large microfinance programs.</p> <p>Keywords: Commercial Banks, Microfinance, Small generating income projects.</p>	<p>الهدف من هذا البحث هو إبراز أهمية التمويل البالغ الصغر كأداة لتمويل الفقراء القادرين على بدء مشروعات مصغرة مدرة للدخل، وتوضيح أنه باستطاعة البنوك التجارية تقديم خدمات مالية للفقراء على أساس مربح وقابل للاستمرار، ومن ثم توجيه صانعي القرار على مستوى البنوك التجارية الجزائرية إلى تطبيق المفاهيم المتعلقة بالتمويل البالغ الصغر على غرار التجربة التي قام بها البنك الوطني للتنمية المصري في هذا المجال. والبنوك التجارية الجزائرية يمكنها النجاح في هذا المجال إذا أمكنها تعديل إجراءاتها بطريقة تمكنها من إدارة برامج كبيرة في مجال التمويل البالغ الصغر.</p> <p>الكلمات المفتاحية: البنوك التجارية، التمويل البالغ الصغر والمشروعات المصغرة المدرة للدخل.</p>

تمهيد

احتلت مشكلة الفقر مكانة هامة في مجال الفكر الاقتصادي واقتصاديات التنمية، وذلك من خلال العديد من الكتابات التي إهتمت بالبحث عن أسباب ومحددات مشكلة الفقر وأبعادها وآليات معالجة الآثار المختلفة المترتبة عنها، فتعددت بذلك المداخل الفكرية الكفيلة بالتصدي لمشكلة الفقر كلا حسب وجهة نظره، وضمن هذه المداخل الفكرية يرى الكثير من المهتمين بدراسة الفقر وأبعاده الاقتصادية والاجتماعية على أن البحث عن كيفية مشاركة الفقراء في العملية التنموية من خلال تمكينهم من العمل على تنظيم أو إنشاء مشروعات مصغرة خاصة بهم، هو السبيل الرئيسي للتخفيف من مشكلة الفقر، وهو ما يعكس ضمنا الاهتمام بمنظومة المشروعات المصغرة والصغيرة والتي من خلالها يمكن أيضا التصدي لظاهرة اقتصادية واجتماعية هامة أخرى ألا وهي ظاهرة البطالة، ذلك أن هذه المشروعات المصغرة والصغيرة قد أثبتت أهميتها الإستراتيجية في المساهمة في خلق فرص العمل، في زيادة نمو الناتج المحلي الإجمالي وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

ولكن و لتمكين هؤلاء الفقراء و محدودي الدخل من بدء تلك المشروعات يقتضي الأمر التفكير في توفير صيغ تمويلية تتناسب والخصوصيات الاقتصادية والاجتماعية لهذه الفئات السكانية، ذلك أن أغلب الصيغ التمويلية التي تنتجها النظم المالية السائدة وخصوصا الرسمية منها كالبنوك التجارية بأساليب عملها التقليدية لا تتماشى وخصوصيات تلك الفئات السكانية .

ولقد برز نهج التمويل البالغ الصغر ليأخذ بهذه الخصوصيات الاقتصادية والاجتماعية للفئات السكانية الفقيرة ومحدودة الدخل، ولا شك أن إعلان هيئة الأمم المتحدة عام 2005 بمثابة العام الدولي للتمويل البالغ الصغر،

يعتبر بمثابة الاعتراف الذي يؤكد على أهمية التمويل البالغ الصغر في تنمية منظومة المشروعات الصغيرة والمصغرة، وذلك من خلال العمل على تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية كخدمات الإقراض والادخار إلى الفقراء (الناشطين اقتصاديا) القادرين على خلق مشروعات مدرة للدخل تساعدهم على رفع مستوى معيشة أسرهم وضمان الرعاية الصحية وفرص التعليم لأطفالهم، ولاشك أن الوصول إلى هذا المستوى من الحياة الكريمة لأفقر الفقراء هو بمثابة الشغل الشاغل للمهتمين بقضايا التنمية بكل أبعادها.

ولقد أظهرت التجارب في مجال التمويل البالغ الصغر المطبقة في الكثير من أنحاء العالم، أن الفقراء صالحو للحصول على التمويل ولهم الرغبة في دفع المقابل نظير حصولهم على خدمات مالية متنوعة وسريعة وملائمة هذا من جهة، ومن جهة أخرى أثبتت المؤسسات العاملة في ميدان التمويل البالغ الصغر أن التعامل مع الفقراء يمكن أن يكون مجالا مربحا وقابلا للاستمرار عندما يكون قائم على مبادئ وأسس تجارية، والواقع يشير إلى أن مؤسسات التمويل البالغ الصغر التي تسير بطريقة جيدة يمكن أن تكون أفضل من حيث الأداء مقارنة بأداء الكثير من البنوك التجارية.

إشكالية البحث

مما سبق تأتي هذه الورقة البحثية لتحاول الإجابة عن التساؤل الرئيسي التالي:
هل يمكن للبنوك التجارية الجزائرية أن تحقق نجاحا (الربحية) إذا قامت بتقديم خدمات مالية للفقراء القادرين على تنظيم أو إنشاء مشروعات مصغرة وصغيرة؟

أهمية البحث

يمكن الإشارة إلى أهمية موضوع هذه الورقة البحثية، من خلال النقاط التالية:
يشكل موضوع اقتصاديات التمويل البالغ الصغر موضوعا هاما لاقى الكثير من الاهتمام الأكاديمي على مستوى الدراسات ذات العلاقة باقتصاديات التنمية بصفة عامة، وذلك لما له من أهمية معترفا بها في مجال التخفيف والتقليل من مشكلات الفقر والبطالة وما يرتبط بها من مواضيع أخرى تمس الفئات الفقيرة على مستوى المجتمعات في الكثير من الدول؛

يشكل موضوع إهتمام البنوك التجارية بالتمويل البالغ الصغر في السنوات الأخيرة موضوعا له أهمية على مستوى الصناعة المصرفية بصفة خاصة، وذلك لإدراك الكثير من المهتمين من الأطراف ذات العلاقة بالبنوك التجارية بالنتائج الإيجابية الممكن تحقيقها من طرف البنوك التجارية في حالة تنفيذها لبرامج هامة في مجال التمويل البالغ الصغر على غرار التجارب الرائدة والهامة لبعض البنوك التجارية في هذا المجال التمويلي؛
التعريف بموضوع التمويل البالغ الصغر وكذا الإطار النظري المتعلق به على مستوى الدراسات والبحوث الأكاديمية في مجال العلوم الاقتصادية على مستوى الجامعات الجزائرية؛

تحديد الأسباب والدوافع التي جعلت البنوك التجارية تهتم في الآونة الأخيرة بتنفيذ وإدارة برامج هامة في مجال التمويل البالغ الصغر؛

أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى تحقيق ما يلي:

الإحاطة النظرية بموضوع التمويل البالغ الصغر، وما يرتبط به من مبادئ ومفاهيم وغيرها من الممارسات التي تمثل أفضل الممارسات المتعارف عليها على المستوى العالمي في مجال التمويل البالغ الصغر؛
مناقشة مسألة مدى النجاحات الممكن تحقيقها في حالة إهتمام البنوك التجارية ببرامج التمويل البالغ الصغر، لا سيما ما يتعلق بالربحية الممكن تحقيقها في هذا المجال، وذلك بالتركيز على عرض تجربة هامة يحتذى بها في المنطقة العربية وهي تجربة البنك الوطني للتنمية بمصر في مجال الإهتمام بتنفيذ وإدارة برامج للتمويل البالغ الصغر، وذلك بالاعتماد على المؤشرات الأساسية المعتمدة في تقييم برامج التمويل البالغ الصغر بصفة عامة؛
تحديد وعرض النماذج المؤسساتية المتاحة أمام البنوك التجارية في إطار تفكيرها لدخول أسواق التمويل البالغ الصغر؛

الإشارة إلى تجربة بعض البنوك التجارية الجزائرية في مجال التمويل البالغ الصغر، وكذا عرض بعض الأمور المتعلقة بها، لا سيما تحديد بعض الشروط الضرورية والهامة لنجاح البنوك الجزائرية في إدارتها لبرامج التمويل البالغ الصغر على غرار التجربة الرائدة للبنك الوطني للتنمية بمصر في هذا المجال.

خطة البحث

ومن أجل إثراء الجانب النظري والعملية للمفاهيم المتعلقة بالتمويل البالغ الصغر وإمكانية مشاركة البنوك التجارية في هذا النهج التمويلي الحديث، سيتم معالجة إشكالية هذا البحث من خلال النقاط الأربعة الأساسية التالية:

- أولاً: الإطار المفاهيمي للتمويل البالغ الصغر.
- ثانياً: البنوك التجارية وبرامج التمويل البالغ الصغر.
- ثالثاً: دراسة حالة برنامج التمويل البالغ الصغر الخاص بالبنك الوطني للتنمية بمصر.
- رابعاً: البنوك الجزائرية وبرامج التمويل البالغ الصغر.

أولاً: الإطار المفاهيمي للتمويل البالغ الصغر

1- السياق الدولي للتمويل البالغ الصغر

تتعدد المصادر التمويلية المتاحة أمام الفقراء، فهم يستعينون بالنظم غير الرسمية مثل المرابين (مقرضي المال) أو المشاركة في جمعيات تناوب الإقراض والإدخار المنتشرة في الكثير من الدول، كما يستعينون بأصولهم الخاصة في تمويل إحتياجاتهم للنقود (التمويل الذاتي)، وما يلاحظ حول هذه الأساليب التمويلية أنها تنتم بمخاطر عديدة كارتفاع تكاليف الاقتراض ودرجة المخاطر المرتبطة بها، وعدم المرونة مما يجعلها قد لا تتلائم و خصوصيات الأفراد الفقراء، وأما عن المصادر التمويلية الرسمية فمعظم الأفراد الفقراء ومحدودي الدخل يفتقرون إلى الحصول على تلك الخدمات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الرسمية كالبنوك التجارية وغيرها من المؤسسات المالية الأخرى، حيث تشير بعض المصادر إلى أنه على مستوى الاقتصاديات النامية لا تقدم المؤسسات المالية الرسمية خدماتها المالية إلا لنسبة تتراوح ما بين 20 % و 30 % من سكان تلك المناطق⁽¹⁾.

وخلال العقود الثلاثة الماضية ظهرت مؤسسات مالية يصطلح عليها في الكثير من الحالات بمؤسسات التمويل البالغ الصغر، تهتم أساساً بتقديم الخدمات المالية للعملاء قليلي الدخل أو الفاقدي الأهلية (حسب تعبير الكثير من البنوك التجارية) للحصول على تلك الخدمات المالية من المؤسسات المالية الرسمية التي تحابي فئة الأغنياء على حساب فئة الفقراء.

وتعتبر المنظمات غير الحكومية وبعض البنوك التجارية كبنك الشعب الأندونيسي وبنك غرامين ببنغلاديش من بين الأوائل خلال العقود الثلاثة الماضية الذين عملوا في ميدان التمويل البالغ الصغر، وقد بينوا من خلال تجاربهم في هذا المجال، أن الفئات التي يستبعداها النظام المالي الرسمي بمختلف مؤسساته المالية يمكن أن تكون مجالاً مربحاً من وجهة النظر التجارية البحتة. وهذا ربما ما يتوافق مع أفكار بعض الإقتصاديين التي تتعلق بأن الثروة بالنسبة للمؤسسات بصفة عامة يمكن تحقيقها من خلال تبني إستراتيجية الثروة توجد في أسفل قاعدة الهرم.

2- مفهوم التمويل البالغ الصغر^(*)

يمكن في إطار الإحاطة بمفهوم التمويل البالغ الصغر تقديم مجموعة من التعاريف التالية:

- التعريف الأول: "التمويل البالغ الصغر هو تقديم الخدمات المالية للفقراء من منظمي مشروعات العمل الحر"⁽²⁾.
 - التعريف الثاني: يعرف التمويل البالغ الصغر على أنه مجموعة الخدمات المقترحة (المقدمة) للأفراد الذين ليس لهم القدرة على الحصول على تلك الخدمات من المؤسسات المالية التقليدية⁽³⁾.
 - التعريف الثالث: يعرف التمويل البالغ الصغر على أنه "منهجية إقراض توظف بدائل للضمانات لتقديم وإسترداد قروض قصيرة الأجل لرأس المال العامل لأصحاب المشاريع الصغيرة"⁽⁴⁾.
 - التعريف الرابع: برنامج التمويل البالغ الصغر يعني "القيام بتوفير الخدمات المالية كالإقراض والإيداع والإدخار التي تتكيف مع إحتياجات الفقراء القادرين على تنظيم المشروعات"⁽⁵⁾.
- ونلاحظ إنطلاقاً من هذه التعاريف أن برامج التمويل البالغ الصغر تركز على ضرورة تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وليس خدمات الإقراض فقط هذا من جهة، ومن جهة أخرى تركز على تقديم تلك الخدمات المالية المتنوعة إلى شريحة الأفراد الفقراء القادرين على بدء وإستحداث المشروعات المصغرة المدرة للدخل.

وما يمكن قوله مما سبق هو أن مفهوم التمويل البالغ الصغر يقصد به تلك البرامج أو المؤسسات التي تركز على تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وليس خدمات الإقراض فقط للأفراد الذين ليس لهم القدرة على الحصول على تلك الخدمات من المؤسسات المالية الرسمية، والقادرين في نفس الوقت على بدء مشروعات مصغرة إستثمارية مدرة للدخل، وهذا ما قد يعني أن البرامج أو المؤسسات العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر تأتي لمعالجة مشكلة الإقصاء الإقتصادي والإجتماعي الذي يعانيه الكثير من الأفراد القليلي المردودية والكثيروي المخاطرة من وجهة نظر المؤسسات المالية الرسمية بما فيها البنوك التجارية.

3- خصائص برامج التمويل البالغ الصغر

تتميز برامج المؤسسات العاملة في ميدان التمويل البالغ الصغر بالخصائص التالية⁽⁶⁾:
تقديم القروض الصغيرة والقصيرة الأجل لأغراض رأس المال العامل؛
التقييم البسيط و السهل لإستثمارات المقترضين؛
استخدام بدائل مستحدثة كالضمانات الجماعية وأسلوب الادخار الإلزامي بدلا من استخدام الضمانات العينية؛
إمكانية حصول المقترض على قروض جديدة يتوقف على مدى وفائه بالتزاماته في تسديد القروض المتحصل عليها في الفترات السابقة؛
الدفع المبسط لأقساط القروض كأسلوب الدفع الأسبوعي أو الشهري، أو أسلوب الدفع اليومي في بعض برامج التمويل البالغ الصغر؛
إرتفاع معدلات التحصيل لأقساط القروض مقارنة بمعدلات تحصيل القروض على مستوى بعض المؤسسات المالية التقليدية؛
استخدام أدوات الادخار الطوعي كأسلوب يزيد من قدرة المقترضين على تلبية احتياجاتهم الخاصة في الظروف والحالات الاستثنائية؛
فرض أسعار فائدة مرتفعة لتغطية التكاليف التشغيلية والإدارية لمؤسسات التمويل البالغ الصغر؛
خدمات مالية ملائمة من حيث السرعة والتوقيت والقيمة.

4 - مبادئ التمويل البالغ الصغر

قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بصفتها أحد الهيئات الدولية المتخصصة في مجال التمويل البالغ الصغر، وهي من حيث التعريف عبارة عن إتحاد من الجهات المانحة يتألف من 31 هيئة تنموية عمومية وخاصة، تهدف أساسا إلى ترقية وتطوير التمويل البالغ الصغر، بتحديد مجموعة من المبادئ العامة لبرامج التمويل البالغ الصغر، وهي كما يلي(7):
يحتاج الفقراء إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية تشمل خدمات الادخار والتأمين وتحويلات الأموال، وليس خدمات القروض فقط ؛
يعتبر التمويل البالغ الصغر أداة قوية لمكافحة الفقر، بحيث تستخدم الأسر الفقيرة الخدمات المالية لزيادة الدخل وبناء الأصول، وللحماية من الصدمات الخارجية؛
التمويل البالغ الصغر يعني بناء أنظمة مالية تخدم الفقراء، ولن يحقق التمويل البالغ الصغر الهدف المنتظر منه إلا إذا أدمج في النظام المالي الرسمي، (وهو ما قد يعني بناء أنظمة مالية شاملة ومتاحة للجميع على مستوى الدول) ؛
يغطي التمويل البالغ الصغر تكاليفه، وهو ما يجب أن يكون عليه حتى يتمكن من الوصول لأعداد كبيرة من الفقراء، وحتى تستطيع مؤسسات التمويل البالغ الصغر القيام والإستمرار في مهامها ينبغي عليها أن تفرز رسوما كافية لتغطية تكاليفها؛
الغرض من التمويل البالغ الصغر هو تأسيس مؤسسات مالية محلية مستدامة يمكنها جذب المدخرات المحلية وإعادة تدويرها في شكل قروض أو خدمات مالية أخرى؛
لا يعتبر التمويل البالغ الصغر حلا لكل المشكلات، فهناك أنواع أخرى من البرامج التي يمكن أن تعمل بشكل أفضل بالنسبة للأفراد المحرومين ممن لا تتوافر لديهم وسائل للسداد؛
يشكل تحديد سقف لسعر الفائدة ضررا للفقراء ويجعل من الصعب عليهم الحصول على الإئتمان ، كما يمنع ذلك مؤسسات التمويل البالغ الصغر من تغطية تكاليفها واستدامة تقديم خدماتها للفقراء؛

دور الحكومات هو القيام بمهام المساعدة في تسهيل تقديم الخدمات المالية، وليس القيام بذلك مباشرة (أي تقوم الحكومات بمهام تتعلق بالتنظيم والإشراف وإيجاد البيئة القانونية والتنظيمية المناسبة لتطوير صناعة التمويل البالغ الصغر)؛

يجب أن يكون الدعم المقدم من قبل الجهات المانحة مكملًا لرأس المال الخاص، كما يجب أن يكون مؤقتًا وأن يعمل على الوصول بمؤسسات التمويل البالغ الصغر للمرحلة التي تستغني فيها عن ذلك الدعم بمصادر تمويلية أخرى؛

يجب التركيز على بناء المؤسسات القوية والمدراء الأكفاء، وكذلك بناء المهارات والأنظمة على كل المستويات، لذلك يجب على الجهات المانحة أن تركز على دعم وبناء القدرات والكفاءات على مستوى تلك المؤسسات العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر؛

التمويل البالغ الصغر يؤدي إلى أفضل النتائج عند قياس الأداء، ولكن لا ينبغي إعداد التقارير التي تساعد فقط الأطراف المعنية ببرامج التمويل البالغ الصغر على الحكم على الأداء من خلال التكاليف والمنافع، بل يجب أن تعمل على تحسين الأداء وإجراء عمليات المقارنة بينها.

ونشير ضمن هذا الإطار إلى أن هذه المبادئ تلقى قبولًا واسعًا من قبل العاملين والمهتمين بصناعة التمويل البالغ الصغر، حيث يشار إليها في الكثير من الأحيان بأنها تعبر عن أفضل الممارسات والأساليب المتعلقة بإدارة برامج التمويل البالغ الصغر.

ثانياً: البنوك التجارية وبرامج التمويل البالغ الصغر

1- أسباب عدم إهتمام البنوك التجارية بتمويل أصحاب المشروعات المصغرة من ذوي الدخل المحدود والمتدني في الكثير من الأحيان تنصور البنوك التجارية أن تمويل الإحتياجات المالية لأصحاب المشروعات المصغرة من ذوي الدخل المحدود والمتدني هو عملية محفوفة بالمخاطر للأسباب التي نذكر بعضها فيما يلي:⁽⁸⁾

صغر حجم القروض المطلوبة من قبل أصحاب المشروعات المصغرة من ذوي الدخل المحدود والمتدني؛
ارتفاع درجات المخاطرة المرتبطة بالتعامل المالي مع أصحاب تلك المشروعات؛
ارتفاع تكاليف تنفيذ وإدارة مثل هذه البرامج المخصصة لتقديم الخدمات المالية لأصحاب تلك المشروعات؛
يتطلب تعامل موظفي البنك التجاري مع عدد كبير من القائمين بالمشروعات المصغرة والمتواجدة في مناطق واسعة الانتشار المزيد من التكاليف التشغيلية والإدارية خاصة من حيث الوقت والجهد؛
صغر حجم الأرباح المتوقعة من تمويل أصحاب المشروعات المصغرة؛
إضافة إلى بعض القيود الداخلية التي يمكن أن يواجهها البنك في سبيل دخول هذه السوق.

2 - أسباب جعلت البنوك تبدأ التفكير في دخول ميدان التمويل البالغ الصغر
بدأت البنوك التجارية في الآونة الأخيرة بإعادة النظر في رؤيتها السابقة حول برامج التمويل البالغ الصغر، حيث أصبحت ترى أنها برامج ناجحة وذات ربحية، حيث ورد في إفتتاحية مجلة The Banker في أحد أعدادها لسنة 2005 ما يلي: "لقد أدرك العاملون في المجال المصرفي الآن فقط أن الفقراء لهم إحتياجات مثلهم مثل الأفراد الآخرين، وأن إتاحة الفرصة أمامهم كي يساعدوا أنفسهم لا تعد خياراً ناجحاً فحسب، ولكنها أيضاً تفتح آفاق الأسواق المالية العالمية على فئة أو شريحة جديدة تماماً من الأصول وأسواق المستهلكين"⁽⁹⁾.
ويمكننا من جانب آخر أن نذكر الأسباب الأخرى التي غيرت وجهة نظر البنوك التجارية حول برامج التمويل البالغ الصغر في النقاط التالية⁽¹⁰⁾:

البنوك التجارية تواجه اليوم نوع من المنافسة المتزايدة في أسواقها التقليدية، لذلك تقوم البنوك التجارية ذات النظرة المستقبلية بالبحث عن أسواق جديدة من شأنها أن تزيد من خلالها معدلات أرباحها، حيث تقدر المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء عدد العملاء المحتملين في سوق التمويل البالغ الصغر بحوالي 03 مليار عميل يحصل حوالي 500 مليون منهم الآن على خدمات مالية من مؤسسات ذات بعد إجتماعي؛
قيام بعض البنوك التجارية بدخول هذا العمل المصرفي البالغ الصغر، والذي أدر عليها أرباحاً شكلت الآن دافعا للبنوك التجارية الأخرى على ضرورة دخول ميدان التمويل البالغ الصغر، حيث تشير المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء أن حوالي 225 بنكا تجارياً ومؤسسة مالية رسمية تعمل في مجال التمويل البالغ الصغر قد أدت عليها تلك البرامج أرباحاً كبيرة.

إضافة إلى كل ذلك هناك من يربط اهتمام البنوك التجارية بصناعة التمويل البالغ الصغر في السنوات الأخيرة بما يتعلق أساسا بالاهتمام بمسألة المسؤولية الاجتماعية للبنوك التجارية على مستوى المناطق الجغرافية العاملة بها.

3 - مميزات تجعل من البنوك التجارية في وضع ملائم للدخول إلى سوق التمويل البالغ الصغر يمكن للبنوك التجارية أن تصبح مشاركا رئيسيا في صناعة التمويل البالغ الصغر، ذلك أنها تتميز بمجموعة من الخصائص والمميزات، والتي قد تؤهلها لأن تكون في وضع ملائم للدخول بسهولة في تنفيذ برامجها للتمويل البالغ الصغر، والتي نوجزها في النقاط التالية (11) :

تملك البنوك التجارية الفروع الكثيرة التي توفر لها القدرة على الوصول إلى نطاق واسع من العملاء المستهدفين من خلال برامج التمويل البالغ الصغر؛

تملك البنوك التجارية الكثير من المصادر التمويلية الكافية كالدائع لتنفيذ وتمويل برامج التمويل البالغ الصغ ؛
تملك البنوك التجارية الخبرات المكتسبة في مجالات تقديم القروض ومتابعتها وإدارتها، والتي يمكن تعديلها بسهولة لتتماشى مع خصوصيات عملائها الجدد في مجال التمويل البالغ الصغر؛
تملك البنوك التجارية القدرة على تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية بما يتماشى مع الاحتياجات المالية المتعددة للعملاء.

إن هذه الخصائص وغيرها من الخصائص الأخرى، يمكن أن تجعل البنوك التجارية قادرة على إدارة برامج كبيرة ومربحة في مجال التمويل البالغ الصغر، وذلك إذا قامت بتعديل إجراءاتها وأساليب عملها المصرفي للوصول إلى خدمة شريحة مهمة من الأفراد الفقراء الناشطين اقتصاديا والقادرين على خلق مشروعات مصغرة مدرة للدخل.

4 - النماذج المؤسسية المتاحة أمام البنوك التجارية في دخولها لأسواق التمويل البالغ الصغر:
في الحقيقة لا يوجد نهج أو بديل مؤسسي واحد متاح أمام البنوك التجارية في سبيل دخولها للعمل في سوق التمويل البالغ الصغر، ولكن تستطيع البنوك التجارية الاستفادة من هذه الفرصة المتاحة أمامها من خلال مجموعة النماذج التالية (12) :

- النموذج الأول: البنك التجاري يقدم القروض لمؤسسات التمويل البالغ الصغر: ضمن هذا النموذج يقوم البنك التجاري بتقديم القروض لإحدى المؤسسات العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر، والتي ستستخدم هذه القروض فيما بعد لإعادة إقراضها لعملائها بأسعار فائدة أكبر ويعني هذا أن مؤسسات التمويل البالغ الصغر تصبح بمثابة أحد زبائن البنك التجاري، ويعتبر هذا النموذج الأكثر استخداما في الواقع العملي من قبل البنوك التجارية، وتكون هذه القروض المقدمة من قبل البنوك التجارية مضمونة في كثير من الأحيان من طرف الهيئات المالية الدولية المدعومة لانتشار صناعة التمويل البالغ الصغر. وتشير الدراسات إلى أن التجارب الأولى لهذا النموذج قد كانت في دول أمريكا اللاتينية وآسيا، ومثال ذلك البنوك التالية: بنك راكيات باندونيسيا Bank Rakyat Indonesia، والبنك الآخر يوجد في البرازيل وهو Banco do Nordeste، كما قامت بعض البنوك المتواجدة في إفريقيا بتبني هذا النموذج بمساعدة البنك الدولي ومثال ذلك البنوك المتواجدة في دولة البينين مثل: Société Générale, Bank of Africa, Ecobank et Financial Bank ؛

- النموذج الثاني: البنك التجاري كمستثمر في التمويل البالغ الصغر: ضمن هذا النموذج يعمل البنك التجاري في ميدان التمويل البالغ الصغر من خلال استثماره لأمواله في مؤسسة متخصصة في التمويل البالغ الصغر موجودة مسبقا، وهذا ما قد يسمح له بفهم خصوصيات التمويل البالغ الصغر، وكذلك بتحمل مخاطر أقل في هذا المجال، وعادة ما يشار إلى هذا النموذج على أنه نوع من الشراكة بين البنوك التجارية ومؤسسات التمويل البالغ الصغر، ومثال ذلك ما قام به البنك الخاص BICEC في دولة الكاميرون من خلال دخوله في رأس مال أحد المؤسسات المتخصصة في مجال التمويل البالغ الصغر بنسبة 33 %، وذلك في سنة 2005 ، وتشير هنا إلى أن هذه المؤسسة المتخصصة في مجال التمويل البالغ الصغر قد تأسست من خلال تحويل مشروع ACEP إلى مؤسسة ذات أسهم؛

- النموذج الثالث: البنك التجاري يعمل في التمويل البالغ الصغر من خلال وساطة مؤسسة متخصصة: ضمن هذا النموذج يقوم البنك بإدارة محفظته من القروض وغيرها من الخدمات المالية الأخرى من خلال تفويض الصلاحيات لمؤسسة متخصصة في التمويل البالغ الصغر التي تتولى بدورها عمليات التنظيم والإشراف على عمليات إعداد الملفات لطلبات القروض وتسييرها ومتابعتها؛

- النموذج الرابع: البنك التجاري ينشأ مؤسسة متخصصة في التمويل البالغ الصغر: ضمن هذا النموذج يقوم البنك التجاري بتأسيس وحدة قانونية مستقلة عن البنك تعمل في ميدان التمويل البالغ الصغر؛ النموذج الخامس: البنك التجاري ينشأ وحدة داخلية تشرف على نشاطات التمويل البالغ الصغر: ضمن هذا النموذج يؤسس البنك التجاري على مستوى هيكله التنظيمي وحدة مستقلة (قسم مستقل) تتولى الإشراف على إدارة نشاطات برنامج التمويل البالغ الصغر. وهذا النموذج قد تم الأخذ به من قبل الإدارة العليا لبنك القاهرة والبنك الوطني للتنمية بالجمهورية المصرية، هذا الأخير سنتكلم عن تجربته في ميدان التمويل البالغ الصغر بأكثر تفصيل في الفقرات اللاحقة.

ومن جانب آخر قامت المجموعة الاستثمارية لمساعدة الفقراء من خلال الاستقصاء الذي أجرته بشأن البنوك العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر بتحدد ستة بدائل مختلفة تستخدمها البنوك من أجل دخول سوق التمويل البالغ الصغر، وذلك كمايلي:

قيام البنك بتقديم الخدمات مباشرة: ويكون ذلك من خلال البدائل التالية:
تأسيس وحدة داخلية لتقديم خدمات التمويل البالغ الصغر على مستوى البنك نفسه؛
تأسيس مؤسسة مالية متخصصة في مجال التمويل البالغ الصغر؛
إقامة شركة لتقديم خدمات التمويل البالغ الصغر؛
قيام البنك بالعمل من خلال الجهات القائمة العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر: ويكون ذلك من خلال البدائل التالية:

يقوم البنك بالتعاقد مع جهات خارجية للقيام بعمليات تقديم الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد الفقراء؛
يقوم البنك بتوفير القروض التجارية لمؤسسات التمويل البالغ الصغر القائمة؛
يقوم البنك بتوفير البنية الأساسية والنظم التابعة له لإحدى مؤسسات التمويل البالغ الصغر القائمة.

ثالثا: دراسة حالة برنامج التمويل البالغ الصغر الخاص بالبنك الوطني للتنمية بمصر (13)

سعيًا منا إلى تدعيم الجانب النظري الخاص بمدى فعالية مشاركة البنوك التجارية في برامج التمويل البالغ الصغر، سنحاول تقديم تجربة رائدة لأحد البنوك التجارية في المنطقة العربية التي بادرت منذ نهاية سنوات الثمانينيات بتنفيذ برنامج للتمويل البالغ الصغر، وهو البنك الوطني للتنمية بمصر الذي يعتبر في مجال اهتمام البنوك التجارية بالتمويل البالغ الصغر نموذجا يحتذى به في المنطقة العربية. ونشير هنا إلى أننا سنعتمد في عرضنا لتلك التجربة على دراسة متخصصة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي حول نشاط البنوك التجارية والتمويل البالغ الصغر في مصر، محاولين تحديث قدر الإمكان ما توافر لدينا من معلومات حول هذه التجربة، معتمدين في ذلك على التقارير السنوية للبنك الوطني للتنمية لسنتي 2010 و 2011 على التوالي. كما نشير أيضا إلى ملاحظة هامة تتعلق بتحول البنك الوطني للتنمية إلى بنك إسلامي يقدم منتجاته المالية بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية مما قد يجعل من بعض المعلومات الواردة في هذه الدراسة تتناقض مما هو معمول به حاليا من قبل إدارة البنك الوطني للتنمية.

1 - التعريف بالبنك الوطني للتنمية

تأسس البنك الوطني للتنمية في سنة 1980 كشركة مساهمة مصرية محدودة المسؤولية برأسمال قدره 50 مليون جنيه مصري (ما يعادل 15 مليون دولار أمريكي)، ويبلغ حاليا رأس مال البنك 04 مليار جنيه مصري، وذلك بهدف القيام بعمليات التنمية الاقتصادية على مستوى القطاع الخاص من خلال تأسيس وتمويل مشروعات التنمية في مختلف القطاعات الاقتصادية، أو المساهمة في رأس مال هذه المشروعات من خلال فروعه الأولى البالغة 13 فرعا.

ويقدم البنك الوطني للتنمية حاليا كافة الخدمات المصرفية التجارية من خلال شبكة فروعه البالغة 70 فرعا تجاريا، والمنتشرة في جميع المحافظات المصرية (19 محافظة مصرية).

ونشير ضمن هذا الإطار إلى أنه في الربع الأخير من سنة 2007 استحوذ مصرف أبو ظبي الإسلامي على حصة هامة من رأس مال البنك الوطني للتنمية في حدود 49.62 % ، وتشمل خطة التطوير التي اعتمدها البنك بعد الاستحواذ هدفا أساسيا يتمثل في أن يصبح البنك مصرفا متوافقا مع أحكام الشريعة الإسلامية بنهاية سنة 2012.

2- برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية

في سنة 1987، بدأت الإدارة العليا للبنك الوطني للتنمية إدراك الأهمية الإستراتيجية للمشروعات البالغة الصغر والصغيرة في الاقتصاد المصري، وأنه بإمكان البنك تحقيق الأرباح من عمليات التمويل البالغ الصغر، ذلك أن تقديم التمويل لهذه المشروعات سوف لن يحارب الفقر فحسب، بل سيسهم في توفير فرص العمل لشريحة الفقراء التي طالما تم إهمالها في كثير من الأحيان، كما أن المؤسسات العاملة في برامج التمويل البالغ الصغر في أماكن أخرى قد حققت مستويات عالية بالنسبة لسداد القروض من طرف أصحاب المشروعات البالغة الصغر والصغيرة.

وبمساعدة مالية وفنية من الوكالة الأمريكية للتنمية، أنشأ البنك الوطني للتنمية قسما لمؤسسات الأعمال الصغيرة والبالغة الصغر وبدأ في عمليات تقديم القروض لتلك المؤسسات من خلال 04 فروع من فروع المنتشرة في كافة المحافظات المصرية، وفي سنة 1993 أصبح عدد الفروع العاملة في ميدان التمويل البالغ الصغر 20 فرعا، ليصل بعد ذلك عدد الفروع في نهاية سنة 2011 إلى 44 فرعا (مقارنة بإجمالي الفروع البالغ 70 فرعا) منتشرا في 17 محافظة على مستوى الجمهورية المصرية (14)، ونشير هنا إلى البنك الوطني للتنمية يعتبر الوحيد في السوق المصرفي المصري الذي يقدم مجموعة متكاملة من الخدمات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في مجال تمويل المؤسسات البالغة الصغر والصغيرة في الاقتصاد المصري.

2-1- أهداف برنامج التمويل البالغ الصغر

يهدف برنامج التمويل البالغ الصغر المنفذ من قبل البنك الوطني للتنمية إلى تحقيق الأهداف التالية:
إتاحة إمكانية الحصول على القروض لأصحاب مؤسسات الأعمال الصغيرة والبالغة الصغر التي تتجاهلها البنوك التجارية عادة؛

مساعدة صغار المقترضين ليصبحوا عملاء يتمتعون بالقبولية البنكية في إطار العمل المصرفي التقليدي؛

تشجيع الأفراد على تنفيذ الأنشطة الاقتصادية التي تخلق فرص العمل؛

تحقيق عدة أهداف اجتماعية وتحسين نوعية حياة أسر صغار المقترضين .

وحسب ما هو وارد في التقارير السنوية للبنك الوطني للتنمية فإن برنامج التمويل البالغ الصغر يهدف إلى رفع مستوى معيشة شريحة معينة من المجتمع (شريحة سوقية لم يسبق لها الحصول على احتياجاتها من الخدمات المصرفية)، وكذا تشجيع العمل الحر والتوسع والابتكار وبالإضافة إلى ذلك يهدف البنك إلى المحافظة على الحرف المعرضة لخطر الاندثار.

2-2- الفئات المستهدفة من البرنامج

في إطار تنفيذ الأهداف التي يسعى البنك الوطني للتنمية من تحقيقها من خلال برنامج التمويل البالغ الصغر، فقد تم تركيز الاهتمام على ضرورة تمويل الفئات التالية:

فئة صغار المقترضين والحرفيين وغيرهم من أصحاب المشروعات الذين تهملهم عادة البنوك التجارية التقليدية؛
أصحاب مؤسسات الأعمال غير الرسمية التي لا تملك مستندات تسجيلها القانوني.

2-3- الخدمات المالية المقدمة في إطار برنامج التمويل البالغ الصغر

تتمثل الخدمات المقترحة من قبل البنك الوطني للتنمية في إطار تلبية الاحتياجات المالية للفئات المستهدفة من قبل برنامج التمويل البالغ الصغر فيما يلي:

تقديم القروض قصيرة الأجل، والتي تتراوح من حيث القيمة ما بين 1.000 جنيه مصري إلى 50.000 جنيه مصري حسب التقرير السنوي لسنة 2011؛

فتح الحسابات الادخارية الخاصة بالادخار الإلزامي كنسبة من قيمة القرض الممنوح؛

إصدار شهادات الادخار للعملاء .

2-4- معايير منح القروض

يعتمد البنك الوطني للتنمية في إطار تقديمه للقروض البالغة الصغر على مجموعة من المعايير، لعل أهمها ما يلي:

السلامة الاقتصادية للمؤسسة، وكذا نزاهة وأمانة المقترض؛

لا يشترط البنك لتقديم القروض ضرورة توفر الضمانات العينية التي تطلبها البنوك عادة، غير أنه يجب على المقترض توقيع سند إذني يلزمه بسداد القرض؛

لا تقدم القروض لبدء مؤسسات صغيرة جديدة، إنما تقدم القروض إلى أصحاب مؤسسات الأعمال القائمة.

2-5- منهجية البنك في منح القروض

يتبع البنك الوطني للتنمية ضمن تنفيذه لبرنامج التمويل البالغ الصغر الذي يعمل على تمويل عملائه الجدد منهجية إقراضية مرنة تتضمن الإجراءات التالية:
الدراسة الأولية: يقوم الموظف المسؤول عن القروض أثناء زيارته إلى العملاء المتواجدين بالمناطق المستهدفة في إطار برنامج التمويل البالغ الصغر بدراسة أولية لطلبات القروض للعملاء الجدد، والتي يحدد من خلالها المركز المالي للعملاء الجدد، ومدى إمكانية نجاح مشاريعهم في تحقيق تدفقات نقدية مستقبلية تكفي لسداد القرض والفوائد المستحقة عليه؛

الموافقة على القرض: بعد اتفاق الموظف المسؤول عن القروض والعميل المقترض على آجال الاستحقاق وجدول السداد الأسبوعي أو الشهري الخاص بالقرض المقترح وذلك وفقا لطبيعة المشروع وقدرته على التسديد (متضمنا سعر الفائدة والرسوم الأخرى)، يرسل الملف إلى مدير الفرع أو المشرف عليه للحصول على الموافقة النهائية على قرار التمويل، وإذا تمت الموافقة على القرض يقوم الموظف المسؤول عن القروض بالاتصال بالمقترض لإجراء الترتيبات اللازمة لتحويل ودیعة الادخار الإلزامي التي تعادل نسبة 10 % من قيمة القرض الممنوح، والتي توضع في الحساب الادخاري بفائدة مفتوح لدى البنك الوطني للتنمية (قد تصل الفوائد على الحسابات الادخارية إلى نسبة 8 %)، إضافة إلى ذلك يتعين على المقترض التوقيع على سند إذني يلزمه بسداد كامل القرض، ذلك أن البنك لا يطلب الضمانات العينية بل يكتفي في إطار تقليل مخاطر القروض على أسلوب الادخار الإلزامي والسند الإذني كأسلوب بديل عن الضمانات العينية. أما إذا رفض طلب القرض يتصل أيضا الموظف بمقدم الطلب ويشرح له أسباب الرفض. وبصفة عامة تستغرق مدة الموافقة على القرض بمختلف إجراءاتها أقل من أسبوعين، حيث نلاحظ حاليا حسب التقرير السنوي للبنك لسنة 2010 يتم صرف مبالغ التمويل في غضون يومين (02 يوم) بالنسبة للعملاء الدائمين، وفي أربعة أيام (04 أيام) بالنسبة للعملاء الجدد، وهو ما يعتبر من الأمور الهامة في مجال سرعة دراسة طلبات القروض على مستوى البنك؛

متابعة القروض: مباشرة بعد منح القرض للعميل، يبدأ موظفو البنك في متابعة وتحصيل الأقساط الدورية المستحقة من مكان تواجد مشاريع المقترضين، حيث في بادئ الأمر يقوم الموظفون بزيارة المقترضين مرة في كل أسبوع، ونشير هنا إلى أنه ليس الغرض الوحيد من الزيارة هو تحصيل أقساط القروض، بل يعتبر في إطار السياسة الإقراضية للبنك جزءا من عملية التبادل المستمر للمعلومات، وأيضا لنشر ثقافة العمل المصرفي وزيادة كفاءة المقترضين على إدارة أعمالهم الخاصة، فضلا عن أن أسلوب الإشراف الوثيق على سداد أقساط القروض يمكن موظفي البنك من تحديد المقترضين المتخلفين عن السداد على وجه السرعة، أين تستخدم في هذه الحالات إجراءات التحصيل التقليدية لاسترداد القروض بما في ذلك الإجراءات القانونية إذا اقتضى الأمر ذلك.

تقييم برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية

يعتمد الكثير من المهتمين في إطار تقييمهم للمؤسسات التي تقوم بإدارة برامج التمويل البالغ الصغر على المؤشرات التالية⁽¹⁵⁾:

مؤشر عمق الإنتشار: يعني هذا المؤشر مدى قدرة المؤسسة التي تعمل في برامج التمويل البالغ الصغر على الوصول إلى قطاع العملاء المستهدفين من برامج التمويل البالغ الصغر
مؤشر الإستمرارية المالية: يعني هذا المؤشر معرفة قدرة المؤسسة التي تعمل في برامج التمويل البالغ الصغر على تحقيق إيرادات كافية لتغطية التكاليف الكلية، مع تحقيق أرباح تمكنها من الإستمرارية في العمل مستقبلا.
مؤشر تأثير البرنامج على الفقراء يعني هذا المؤشر قياس تأثير التمويل البالغ الصغر على المستوى المعيشي للعملاء من برامج التمويل البالغ الصغر.

وللوقوف على ما حققه البنك الوطني للتنمية بمصر من نتائج في إطار تنفيذه لبرنامج التمويل البالغ الصغر، سنعتمد في ذلك على تقديم نتائج الدراسات السابقة للواقع العملي للبرنامج من خلال المؤشرات المذكورة آنفا كما يلي:

3-1- مدى تحقيق البنك لمؤشر عمق الإنتشار: تشير تقريبا جميع المعايير المستخدمة في قياس هذا المؤشر إلى نجاح برنامج التمويل البالغ الصغر الخاص بالبنك الوطني للتنمية، في تحقيق هدف إتساع وعمق الإنتشار، حيث زاد عدد العملاء الناشطين من 10464 عميلا في سنة 1993 إلى 25399 عميلا في سنة 2004، من خلال تعاملهم مع 44 فرعا للبنك الوطني للتنمية موزعين على حوالي 16 محافظة من محافظات الجمهورية

المصرية، وحسب التقرير السنوي للبنك لسنة 2010 فقد بلغ عدد عملاء البنك 41.711 عميلا بإجمالي محفظة قدرها 210 مليون جنيه مصري، أي أن عدد عملاء البنك قد تضاعف خلال فترة 06 سنوات ابتداء من سنة 2004.

3-2- مدى تحقيق مؤشر الاستمرارية المالية: تشير المعايير المستخدمة في قياس هذا المؤشر إلى نجاح البنك الوطني للتنمية من خلال برنامجه للتمويل البالغ الصغر في تحقيق مؤشر الاستمرارية المالية، حيث وصلت نسبة التسديد للقروض إلى 99.5% في سنة 2003 وهي أعلى المعدلات في كافة عمليات الإقراض الخاصة بالبنك الوطني للتنمية، كما تمكن البنك الوطني للتنمية من خلال برنامج التمويل البالغ الصغر من تحقيق أرباح معتبرة تعادل نسبة 30% من إجمالي أرباح البنك، وهذا رغم أن المحفظة الكلية للبرنامج لا تمثل سوى نسبة 5% من إجمالي محفظة البنك، كما بلغ معدل العائد على الأصول نسبة 9.1% في سنة 2004.

3-3- مدى تحقيق مؤشر تأثير البرنامج على الفقراء: في الحقيقة لا توجد دراسات يمكن التعويل عليها لمعرفة مدى التغيير في حياة العملاء ضمن برنامج التمويل البالغ الصغر للبنك الوطني للتنمية، لكن توجد بعض المعطيات الناتجة عن دراسة بعض العينات من عملاء البرنامج الخاص بالتمويل البالغ الصغر، والتي أشارت في مجملها إلى وجود بعض التغييرات الملحوظة على المستوى المعيشي لهؤلاء العملاء سواء من حيث نمو الدخل أو من حيث توسيع استثماراتهم، أو من حيث تحسن المستوى المعيشي لأسرهم، وغيرها من المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية الأخرى المفيدة في مجال التمويل البالغ الصغر.

وكتقييم شامل لتجربة البنك الوطني للتنمية في مجال التمويل البالغ الصغر، و بناء على ما تم التطرق إليه سابقا يمكن القول أن هذه التجربة قد حققت نجاحا كبيرا في التعامل المالي مع فئة صغار المقترضين والحرفيين وغيرهم من أصحاب المشروعات الذين تهملهم عادة البنوك التجارية التقليدية، وكذا أصحاب مؤسسات الأعمال غير الرسمية التي لا تملك مستندات تسجيلها القانوني، وذلك على أساس ما هو متعارف عليه من مبادئ وممارسات في مجال التمويل البالغ الصغر، وقد تجسد ذلك النجاح فعلا من خلال الأرباح المحققة من قبل البنك من خلال هذا البرنامج للتمويل البالغ الصغر، كما قد تجسد ذلك النجاح من خلال التوسع الملاحظ في عدد الفروع العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر بحيث إنتقل من 04 فروع في سنة 1987 إلى 44 فرعا في نهاية سنة 2011 (مقارنة بإجمالي الفروع البالغ 70 فرعا).

وبالتالي يمكن القول بصفة عامة أن تجربة البنك الوطني للتنمية بمصر في مجال التمويل البالغ الصغر هي تجربة رائدة في المنطقة العربية يمكن الاستفادة من الكثير من جوانبها على مستوى الكثير من البنوك التجارية الجزائرية في إطار السعي إلى تنفيذ برامج مماثلة في مجال التمويل البالغ الصغر على مستوى الاقتصاد الجزائري.

رابعاً: البنوك الجزائرية وبرامج التمويل البالغ الصغر

1- اهتمام البنوك الجزائرية بالتمويل البالغ الصغر

بدأت بعض البنوك الجزائرية في السنوات الأخيرة الإهتمام بتمويل أصحاب المشروعات المصغرة مرغمة على ذلك من طرف الدولة أو بدافع مجارة التغييرات التي تشهدها البيئة المصرفية التي تعمل بها، وذلك بالتنسيق مع مجموعة من البرامج الحكومية الاقتصادية والاجتماعية الهادفة إلى تطوير وترقية منظومة المشروعات المصغرة في الجزائر مثل برامج الوكالة لدعم تشغيل الشباب، وبرامج الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وغيرها، إلا أن صيغ وأساليب وإجراءات التمويل المعمول بها ضمن هذه البرامج لا تتلاءم ولا تتفق في الكثير من جوانبها مع الممارسات المعمول بها والمتعارف عليها دوليا ضمن ما يعرف ببرامج التمويل البالغ الصغر، والتي أشرنا إليها في الفقرات السابقة.

ولكن، وعلى الرغم من ذلك هناك بعض التجارب الحديثة للبنوك الجزائرية التي حاولت فعلا تنفيذ برامج للتمويل البالغ الصغر وفقا للمبادئ والإجراءات المعروفة والمعمول بها ضمن برامج التمويل البالغ الصغر على المستوى الدولي، ومن ضمن هذه البنوك الجزائرية نذكر ما يلي:

1-1- تجربة بنك البركة الجزائري⁽¹⁶⁾

في إطار أحد المشاريع التنموية الممولة من قبل برنامج التعاون الدولي الألماني GTZ-DEVED وبمشاركة وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى مدينة غرداية، ومن أجل تسهيل حصول الحرفيين على التمويل الكافي للممارسة نشاطاتهم الحرفية، تم في هذا السياق تأسيس مع نهاية سنة 2008 مؤسسة للخدمات

المالية المسماة إختصارا FIDES Algérie بالتعاون مع بنك البركة الجزائري، حيث تقوم المؤسسة بدراسة وتقييم مشاريع الحرفيين ومدى قابليتها للحصول على التمويل، حيث بناء على تلك الدراسة ترسل مؤسسة الخدمات المالية تلك الطلبات إلى بنك البركة الجزائري لتقديم التمويل لتلك المشاريع المقبولة، كما تقوم مؤسسة الخدمات المالية في إطار الاتفاقية المبرمة مع بنك البركة الجزائري بضمان المتابعة المستمرة للحرفيين المتحصلين على التمويل.

ونشير هنا إلى أن التمويل المقدم من قبل البنك هو وفق صيغة التمويل بالمشاركة بمبلغ أقصى قدره 1.000.000 دج لمدة تتراوح بين 12 و 36 شهرا.

أما فيما يخص تمويل النساء الحرفيات الماكثات في البيوت فقد تم اعتماد صيغة القروض بدون فوائد (القرض الحسن)، بمبالغ تتراوح ما بين 10.000 دج و 30.000 دج، ولمدة تتراوح ما بين 4 إلى 6 أشهر، مع شرط أن يكون هؤلاء النساء منظمين في شكل مجموعات متضامنين فيما بينهم (أسلوب ضمان المجموعة)، كما يمكن للنساء الماكثات في البيوت الحصول على التمويل وفقا لصيغة التمويل من خلال صيغة المرابحة المصغرة المستحدثة مؤخرا من قبل إدارة بنك البركة الجزائري بداية من سنة 2013، بحيث تتراوح قيمة التمويل ما بين 30.000 دج و 70.000 دج لفترات تسديد تتراوح ما بين 10 أشهر و 14 شهرا.

هذا ونشير أحد المصادر الحديثة نقلا عن تصريحات للأمين العام لبنك البركة الجزائري حيدر ناصر إلى أنه على مستوى المشروع النموذجي بمدينة غرداية، قد تم تمويل 1000 امرأة لها نشاطات اقتصادية ممارسة على مستوى البيوت، كما تم تقديم التمويل لما يقارب : 130 مشروعا اقتصاديا على أساس التمويل بالمشاركة (17)، وفيما يخص التمويل بصيغة المرابحة المصغرة فتشير الإحصائيات المجمعة على مستوى وكالة غرداية لبنك البركة الجزائري فقد تم تمويل حوالي 125 امرأة لها مشروعات اقتصادية ممارسة على مستوى البيوت، وذلك إلى غاية نهاية شهر نوفمبر من سنة 2013 .

ومن جانب آخر تفكر الإدارة العليا لبنك البركة الجزائري في التوسع في عرض خدمات التمويل البالغ الصغر ليشمل تقديمه جميع أنحاء البلاد عبر شبكة فروع البنك البالغة 25 فرعا. وهو ما يشكل اهتماما واضحا من قبل بنك البركة الجزائري في مجال التمويل البالغ الصغر.

وكتقييم مبدئي للتجربة النموذجية لبنك البركة الجزائري في مجال التمويل البالغ الصغر، يمكن القول أن هذه التجربة النموذجية يمكن اعتبارها على مستوى الاقتصاد الجزائري التجربة الأولى التي حاولت تطبيق أفضل الممارسات المتعارف عليها على المستوى العالمي في مجال التمويل البالغ الصغر، ولا سيما في ذلك التمويل البالغ الصغر الإسلامي من خلال الصيغ المالية المقترحة ضمن هذه التجربة، وبدون شك يكون من الصعب في الوقت الراهن إجراء تقييم شامل لهذه التجربة، وذلك لأسباب تتعلق بحدثة هذه التجربة والتي بدأت فعلا مع نهاية سنة 2008، وكذا لأسباب تتعلق بصعوبة إجراء تقييم شامل لغياب معلومات كافية يمكن الاعتماد عليها في تحليل وقياس قدرة هذا البرنامج على تحقيق الربحية الكافية التي تضمن إستمراره مستقبلا، وذلك لأن شركة FIDES Algérie قد توقفت عن النشاط وتحولت عملية إدارة البرنامج كليا لإدارة بنك البركة الجزائري، وبالتالي كان من الصعب على الباحث الحصول على معلومات كافية في هذا المجال للوصول إلى تقييم شامل لهذه التجربة باستخدام مؤشرات التقييم الأساسية لا سيما منها مؤشر الاستمرارية المالية.

وبناء على ما سبق ذكره يمكن القول أن تجربة بنك البركة الجزائري في مجال التمويل البالغ الصغر تعتبر تجربة هامة على مستوى الاقتصاد الجزائري، وذلك لأن هذه التجربة قد سمحت بتطبيق ولأول مرة لمبادئ جديدة في مجال التعامل المالي مع النساء الماكثات في البيوت من ذوي الدخل المحدود والمتدني، والأهم في كل ذلك هو النجاح المحقق من قبل البنك في التعامل معهم وهم ممن ينشطون في القطاع غير الرسمي بحيث لم تتلقى إدارة البنك مشكلات كبيرة في التعامل معهم، وذلك على الرغم من أن البنك لا يطلب في إطار ذلك الضمانات العينية بل يعمل على تفعيل استخدام الضمانات المعنوية مثل منح القروض التضامنية من خلال المجموعات التضامنية، وهذا يمكن اعتباره خطوة هامة بالنسبة لهذه التجربة التي تحاول الانتقال المرحلي بالأفراد المستهدفين من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي.

1-2- تجربة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي

ضمن إستراتيجية مشروع التنمية الريفية للمناطق الجبلية شمال ولاية المسيلة والممول من قبل الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، تم إبرام إتفاقية تعاون مع الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي تتعلق بتأسيس سبعة (7) صناديق

تعاونية جوارية على مستوى البلديات التي يمسه المشروع، وذلك من أجل تسهيل حصول المواطنين في تلك البلديات على التمويل الكافي والملائم لبدء مشروعات إستثمارية فلاحية وغير فلاحية مدرة للدخل.

ونشير هنا إلى أن الفلسفة التي تقوم عليها الصناديق التعاونية الجوارية هي الفلسفة المستمدة من البرامج المعروفة والتجارب الرائدة في ميدان التمويل البالغ الصغر، خصوصا من حيث ملكية المواطنين لأسهم تلك الصناديق، والعمل على تعبئة الإذخار المحلي، ومنح القروض البالغة الصغر...إلخ.

وحسب ما لدينا من معلومات حول هذه الصناديق فإنها مازالت لم تر النور إلى غاية كتابة هذه الأسطر للكثير من العوائق، منها ما يتعلق بالجوانب التنظيمية والقانونية وغيرها من العوائق الأخرى.

2- الشروط الضرورية لنجاح البنوك الجزائرية في برامج التمويل البالغ الصغر
إن قيام البنوك التجارية بتنفيذ برامج للتمويل البالغ الصغر يقتضي منها مراعاة بعض الشروط التي ينبغي احترامها لضمان نجاحها في هذه البرامج، والتي نذكرها في النقاط التالية⁽¹⁸⁾:

الالتزام الإستراتيجي للإدارة العليا للبنك بأهمية قطاع التمويل البالغ الصغر، مع ضرورة اعتبار هذا القطاع بمثابة قطاع إستراتيجي ضمن الاهتمامات الرئيسية للبنك، حيث يشكل هذا الالتزام الإستراتيجي مفتاح النجاح بالنسبة للبنك التجاري، على غرار التجارب الرائدة في مجال التمويل البالغ الصغر؛

استلزام أفضل الممارسات المكتسبة و المعمول بها في برامج التمويل البالغ الصغر الرائدة عالميا وإقليميا، مع ضرورة اختيار أنسبها للواقع المحلي وبما يتماشى مع خصوصيات الفئات المستهدفة؛

إعداد منظومة متكاملة من النظم والإجراءات التي تلائم تنفيذ عمليات التمويل البالغ الصغر؛

وضع أدوات ومنتجات مالية مهيأة خصيصا لكي تتلاءم مع احتياجات و خصوصيات العملاء المستهدفين ضمن برامج التمويل البالغ الصغر؛

توفير دورات تكوينية متخصصة للموظفين حول التمويل البالغ الصغر، وتقديم الحوافز لهم لضمان جعل قطاع التمويل البالغ الصغر قطاعا مربحا للبنك.

خاتمة

إن التجارب الناجحة للبنوك التجارية في ميدان التمويل البالغ الصغر، على غرار التجربة التي قام بها البنك الوطني للتنمية بمصر من خلال برنامجه للتمويل البالغ الصغر، وغيرها من التجارب الجادة في هذا

المجال على مستوى دول أخرى يشجع بدون شك البنوك التجارية الجزائرية على ضرورة الاهتمام بقطاع التمويل البالغ الصغر الذي أصبح يشكل من وجهة النظر التجارية البحتة مجالا جديدا مربحا بالنسبة للبنوك، غير

أن دخول البنوك التجارية الجزائرية في خدمة هذه السوق الجديدة المتعلقة بالتمويل البالغ الصغر يتطلب منها في بادئ الأمر الدراسة المعمقة لهذه السوق لتحديد الفئات المستهدفة وضبط خصائصها وخصوصياتها، ومن ثم

القيام بإجراء التغييرات التنظيمية والعملية المطلوبة لوضع منتجات مالية جديدة ملائمة لعملائها المستهدفين من خلال برامجها للتمويل البالغ الصغر.

ونقترح في هذا المجال على القائمين على إدارة البنوك التجارية الجزائرية في إطار الاهتمام بالتمويل البالغ الصغر إتباع الإستراتيجيات التالية:

إقامة شراكة بين البنوك التجارية الجزائرية وهيئة البريد الجزائرية، وذلك حتى لا يقوم البنك بفتح فروع جديدة في المناطق المستهدفة الفقيرة، وبذلك يتجنب الكثير من التكاليف التشغيلية والاستثمارية المعتبرة في المرحلة

الأولى، بحيث يمكن أن تسمح هذه الشراكة للبنك بتفويض صلاحيته لإدارة هيئة البريد الجزائرية للقيام بتقديم الخدمات المالية من فروعها المحلية بدلا عن فروع البنك، لا سيما ما يتعلق بعمليات الدفع والسحب وغيرها من المعاملات المالية؛

إقامة فروع مستقلة ومتخصصة في مجال التمويل البالغ الصغر على مستوى البنوك التجارية الجزائرية مع الأخذ بعين الاعتبار للشروط الضرورية للنجاح التي ذكرناها سابقا، بحيث يجب ضمن هذه الإستراتيجية البدء

بعدد محدود جدا من الفروع، بحيث يكون التوسع مرحليا مستقبلا في إطار ما يستفاد من خبرات في مجال التمويل البالغ الصغر من خلال العمل على مستوى الفروع الأولى.

الهوامش

- (*) هناك من يستخدم مصطلح التمويل المتناهي الصغر بدلا من مصطلح التمويل البالغ الصغر، لكنهما يحملان نفس المعنى، أما في اللغات الأجنبية فيستخدم في أغلب الحالات مصطلح La Microfinance :
- (1) البنك الإسلامي للتنمية، ملخص التقرير الخاص بالتمويل الإسلامي البالغ الصغر، ص.12.
- (2) جوديث براندسما ولورنس هارت، تحسين عمل التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، منشورات مكتب شؤون الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالبنك الدولي، 1998، ص.1.
- (3) Sébastien Boyé et autres, Le guide de la Microfinance ,éditions d'organisation, Paris, 2006, p.17.
- (4) المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء، موجز الجهات المانحة، رقم 11، مارس 2003.
- (5) جوديث براندسما ورفيقة شوالي، إنجاح التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، منشورات مكتب شؤون الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالبنك الدولي، ص. 1.
- (6) المرجع نفسه، ص.1.
- (7) البنك الإسلامي للتنمية، المرجع السابق، ص.12.
- (8) راحول دومالي وآخرون، نشاط البنوك التجارية والتمويل البالغ الصغر في مصر: دراسة حالة البنك الوطني للتنمية، دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 1999، ص.2.
- (9) جينيفر إيسرن و دافيد بورتبوس، البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الأخذ في التطور، منشورات المجموعة الإستشارية لمساعدة الفقراء، جوان 2005.
- (10) Fall François SECK, Panorama de la relation banques/Institutions de microfinance à travers le monde, Revue Tiers Monde, N° :199, Juillet-Septembre 2009, p.485.
- (11) راحول دومالي وآخرون، المرجع السابق، ص. 1-2.
- (12) Sébastien Boyé et autres, op-cit , p.261-266.
- (13) يمكن الرجوع لهذه الدراسة من خلال الدراسة التالية: راحول دومالي وآخرون، نشاط البنوك التجارية والتمويل البالغ الصغر في مصر: دراسة حالة البنك الوطني للتنمية، دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 1999.
- (14) راجع تقرير البنك الوطني للتنمية لسنة 2011. ص.20. (متوفر في الموقع الإلكتروني للبنك الوطني للتنمية).
- (15) ماركو إلبا، ترجمة فادي قطان، التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية، كلية الإدارة، جامعة تورينو، إيطاليا، 2006، ص. 113-121. يمكن تحميله من الموقع www.saa.unito.it :
- (16) Philippe Couteau, Expérience pilote de microfinance innovante à Ghardaia, les actes des assises nationales de l'artisanat, Novembre 2009, p.132.
- (17) مجلة إتحاد المصارف العربية، عدد أكتوبر 2012، ص.6-7.
- (18) جينيفر إيسرن و دافيد بورتبوس، المرجع السابق.
- ** كل المقالات المذكورة باللغة العربية يمكن تحميلها من موقع البوابة العربية للتمويل الأصغر على شبكة الأنترنت التالي: www.arabic.microfinancegateway.org.