

تقييم تجربة البنوك التجارية
في مجال التمويل الأصغر

احمد فؤاد حسب الله

مدرس

الأكاديمية العربية للعلوم و التكنولوجيا و النقل البحري
كلية الإدارة و التكنولوجيا – قسم الإدارة المالية و المحاسبة
e-mail .Ahmed.hassaballah@aast.edu

الملخص :

تركز هذه الدراسة حول الآفاق المحتملة للبنوك التجارية في سوق التمويل الأصغر وذلك لاستثمار الفرص الواسعة التي تشتمل على ثلاثة مليارات شخص مستثنى من الخدمات البنكية حول العالم، وعلى الرغم من اختلاف الوسائل المستخدمة في التمويل الأصغر من الناحية النظرية والعملية عن نظائرها المستخدمة في البنوك التجارية، إلا أن بعضا من البنوك بدأت تعمل على الدخول في سوق التمويل الأصغر وذلك كأداة فاعلة لتخفيف المخاطر وتوزيعها على قاعدة كبيرة من العملاء، وكذلك جني أرباح كبيرة تصل في حدها الأدنى إلى ضعف ما تحققه أفضل المنتجات المصرفية من أرباح، وأثبتت صناعة التمويل الأصغر خلال العقد الماضيين أن عملائها ليسوا ملتزمين فقط بسداد التزاماتهم وإنما يتصفون بالولاء للمؤسسات المقرضة ويقومون بتجديد قروضهم المرة بعد الأخرى، ومن ناحية المؤسسات الممولة فإنه استطاعت دائما أن تحقق مستويات ربحية عالية وتصل إلى معدلات مقبولة من الاستدامة المالية بتحويلها إلى العمل التجاري بجانب أدائها لدورها الاجتماعي.

Abstract:

This study aims to explore the possible opportunities for the commercial banks in the microfinance market to invest in a vast base of potential clients reached to three billions all over the world whom traditionally considered out of the banking services scope, this situation encourages some banks to penetrate the microfinance market despite the fact there are wide differences in both theoretically frame and practically tools applying in banking and microfinance sectors.

Such market orientation approached by banks to mitigate credit risk and distribute it for widely diverse and spread portfolios and also to gain high margins of profit twice more than any earned incomes by the most profitable traditional product.

Within the past two decades microfinance proofed that the poor people are committed to repay their loans and maintain a high level of loyalty to microfinance institutions by refinancing their loans time after time, from the prospect of the MFIs they were almost able to make high profits and achieve financial sustainability by turning into the commercial business beside the social role.

المقدمة :

أخذت صناعة التمويل الأصغر Microfinance في التقدم كأحد الحلول المالية الموجهة للطبقات الفقيرة والمستثناة من الخدمات المالية المقدمة من خلال القطاع المصرفي، وتطورت العديد من المفاهيم المتعلقة بصناعة التمويل الأصغر التي ينظر لها حالياً كأحد الأدوات الحيوية في برامج التنمية الاقتصادية في الدول النامية، ولعل أهم المتغيرات على فلسفة التمويل الأصغر كانت في التحول نحو تحقيق الاستقلالية المالية للمؤسسات العاملة في هذا القطاع، بحيث تراجع الاعتماد على مؤسسات التمويل الدولية المتخصصة مثل البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية IFC، وبنك التنمية الألماني KfW والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية USAID التي لعبت دوراً مهماً في نشر ثقافة التمويل الأصغر في الدول العربية وعملت على تقديم الدعم التقني للعديد من المؤسسات الناشئة في الدول العربية.

إلا أن الخلافات حول جدوى التمويل الأصغر ونجاحه في محاربة آفة الفقر والإسهم في التخفيف من أزمة البطالة ما زالت محلاً للجدل بين المتخصصين، ومن أبرز الانتقادات التي توجه للتمويل الأصغر قيامه بتقديم خدمات مالية مقابل أسعار فائدة عالية أو مبالغ فيها، والتوجه نحو الإقراض المتناهي الصغر لغايات أخرى غير المشاريع الانتاجية، ومنها تمويل الغايات الاستهلاكية للفقراء الأمر الذي يوقعهم تحت وطأة الديون دون أن يتمكنوا في المقابل من زيادة دخولهم أو الحصول على دخول مستقرة.

تعريف التمويل الأصغر :

كما ذكرنا يعتبر التمويل الأصغر أحد المداخل تجاه تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تمكين أصحاب المشاريع الصغيرة من الحصول على خدمات مالية لدمجهم في الاقتصاد الرسمي، ويعني المصطلح تقديم خدمات مالية متخصصة لغير أصحاب الوظائف أو الدخل الثابتة ممن يعتمدون على العمل الشخصي لتحصيل الدخل، وتشتمل هذه الخدمات المالية الإقراض، والودائع الصغيرة، كما وتقدم بعض المؤسسات المتخصصة في التمويل الأصغر خدمات التأمين والحوالات المالية. وتتصف الخدمات المالية التقليدية المقدمة ضمن مفهوم التمويل الأصغر بمجموعة من الاعتبارات الأساسية:

١. توفير قروض بمبالغ صغيرة موجهة أساسا لتمويل رأس المال العامل.
٢. تقييم مبسط للمقترضين ومشروعاتهم.
٣. الحصول على ضمانات بسيطة مثل الكفالات الشخصية أو الإدخار الإجمالي.
٤. إمكانية الحصول على تمويل متكرر بمبالغ أكبر بناء على أداء العميل في القروض السابقة وقدرته على سداد التزاماته تجاه مؤسسات التمويل.
٥. وجود الرقابة المستمرة على تصرف العميل بالأموال المقرضة وتتبع ما ينجزه في مشروعه الشخصي.
٦. تقديم خدمات إدخار مضمونة.

من المستفيدين من التمويل الأصغر :

يعتبر الأشخاص الطبيعيون من ذوي الدخل المنخفض الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية هم العملاء المثاليون للتمويل الأصغر، ويندرج ضمن ذلك أصحاب المهن الحرة (مثل العاملين في بيع التجزئة في الشارع، عمال البناء،.....) ، وأصحاب المشاريع العائلية في أغلب الأحيان ومن هذه المشاريع التي تمول تقليديا من قبل

مؤسسات الصغيرة تربية الماشية أو انتاج مشتقات الألبان مثل المزارعين الصغار، وعملاء التمويل الأصغر هم أفراد فقراء تتصف أوضاعهم المالية بالهشاشة وعدم الاستقرار، فلا يمكنهم أن يلتزموا تجاه بعض المتطلبات الحياتية مثل مرض أحد أفراد الأسرة أو مصاريف التعليم، وهم يختلفون عن من يمتلكون دخلاً مالياً ثابتاً نسبياً ويمكنون بناءً على ذلك من الاستفادة من خدمات المؤسسات المالية التقليدية مثل البنوك التجارية، فكلما كان الشخص أفقر كلما كانت احتمالية وصوله إلى هذه المؤسسات أقل، وحتى عندما يتمكن من الوصول؛ فإن الترتيبات المالية الرسمية مكلفة أو غير محتملة علاوة على ذلك، فإن الترتيبات الرسمية قد لا تلبى احتياجات خدمة مالية محدّدة بشكل مناسب أو قد تستثني الفقراء من عملائها المستهدفين. الأفراد في هذا القطاع من السوق المستثنى والمخدوم بشكل غير كافي هم عملاء التمويل الأصغر.

نظرة تاريخية :

يمكن اعتبار الدكتور محمد يونس مؤسس بنك جرامين بمثابة الأب الروحي لصناعة التمويل الأصغر في العالم، وعلى الرغم أن البنك انطلق في صورته المؤسسية سنة ١٩٨٣ إلا أن تجربة يونس مع التمويل المتناهي الصغر تعود إلى سنة ١٩٧٦، عندما أطلق تجربة إقراض مبالغ لا تزيد عن ٢٠ دولار أمريكي في واحدة من القرى في بلده بنجلاديش، وذلك من خلال تعاونه مع البعض البنوك التجارية وتمكن يونس من إثبات جدارة التمويل الأصغر في خدمة الفقراء في بنجلاديش، ويعتبر نموذج بنك جرامين، أو بنك القرية من أنجح النماذج المتحققة في مجال التمويل الأصغر، وكان ذلك دافعا لمنح يونس جائزة نوبل في السلام سنة ٢٠٠٦، وكان بنك جرامين وصل إلى أوج إنتاجيته في السنة المذكورة، إلا أنه عاود التراجع نتيجة للأثار السلبية للأزمة المالية العالمية، وإن لم تكن هذه حالة الكثير من مؤسسات التمويل الأصغر التي تمكنت من عبور الأزمة

دون أن ينعكس ذلك سلبا على أدائها، بحسب مراجعتنا لعينة من الأداء المالي المؤسسات العربية، ويوضح الجدول التالي (التطور التاريخي لبنك جرامين من خلال اتساع حجم قروضه وتمكنه من تحقيق معدلات ربحية مقبولة)، خاصة أن البنك يوجه العديد من إيراداته إلى الاستثمار في جوانب غير مالية مثل تدريب العملاء وتأهيلهم لسوق العمل.

مؤشر الأداء	1976	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2009
القروض المصروفة (تراكمي)	0.001	3.37	56.51	322.43	1691.74	3347.98	5954.02	8741.86
القروض المصروفة في السنة المالية	0.001	2.06	18.18	74.35	285.8	287.54	724.96	1150.54
قيمة المحفظة الإجمالية في نهاية السنة	0.0003	1.17	10.09	44.43	213.54	194.18	471.19	791.82
حجم المدخرات المودعة	-	0.26	4.1	38.71	125.14	137.92	633.31	1200.49
عدد العملاء	10	24128	234343	1066426	2059510	2378601	6908704	7970616
نسبة النساء من المقترضين	20	39	74	92	94	95	97	97
عدد القرى المغطاة بخدمات البنك	1	433	5170	25248	36420	40447	74462	83458
عدد الفروع	1	24	295	915	1079	1173	2319	2562
الأرباح/ الخسائر	-	-	0.0003	-0.0064	0.46	1.05	20	5.38

وبعد تجربة بنك جرامين جرى العمل على استنساخ ما يعرف ببنوك الفقراء أو مؤسسات التمويل الأصغر MFIs في العديد من الدول ومنها بنك راكيات في أندونيسيا وبنك سول في بوليفيا، وبناء على الانجازات التي حققتها هذه المؤسسات تبنى البنك الدولي استراتيجية التمويل الأصغر من خلال اطلاقه ورعايته للمجموعة الاستشارية الدولية لمساعدة الفقراء CGAP سنة ١٩٩٥ والتي تخصصت في تقديم الخدمات الاستشارية والدراسات الفنية لمؤسسات التمويل الأصغر وبناء القدرات للعاملين في هذا المجال.

- و قد تبنت مجموعة الثمانية الكبار G8 في مؤتمرها المنعقد في ولاية جورجيا الأمريكية ١٠ يونيو ٢٠٠٤ توصيات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء كإطار لمبادئ التمويل الأصغر وأتت على النحو التالي :
- ١- يحتاج الفقراء إلى طائفة متنوعة من الخدمات المالية، لا إلى قروض فحسب.
 - ٢- التمويل الأصغر أداة قوية لمكافحة الفقر، فالأسر الفقيرة تستخدم الخدمات المالية لكي تحصل على دخل وتبني أصولها وتحمي نفسها من الهزات الخارجية.
 - ٣- التمويل الأصغر معناه بناء نظم مالية تخدم الفقراء، ولن يحقق التمويل الأصغر إمكاناته الكاملة إلا إذا أدمج في النظام المالي العام لأي بلد.
 - ٤- التمويل الأصغر يمكن أن يتكفل بنفسه ذاتياً، ولا بد له أن يفعل ذلك إذا كان المراد أن يصل إلى أعداد كبيرة للغاية من الفقراء، فما لم يفرض مقدمو التمويل الأصغر رسوماً كافية لتغطية تكاليفهم، فسوف تحد من قدرتهم دائماً شحه إمدادات الإعانات من المانحين والحكومات وعدم ضمانها .
 - ٥- التمويل الأصغر يتعلق ببناء مؤسسات مالية محلية دائمة يمكن أن تجتنب ودائع محلية وتحولها إلى قروض وتقدم خدمات مالية أخرى.
 - ٦- القروض الصغرى ليست دائماً الحل فربما كانت أنواع أخرى من الدعم أنسب للناس المعوزين خاصة أولئك الذين لا يملكون دخلاً أو أي وسيلة للسداد .
 - ٧- وضع سقف لأسعار الفائدة تلحق الضرر بالفقراء بزيادة صعوبة حصولهم على ائتمانات، فتكاليف تقديم عدد كبير من القروض الصغيرة تتجاوز تكاليف تقديم عدد قليل من القروض الكبيرة. ووضع سقف لأسعار الفائدة تحول دون تغطية مؤسسات التمويل الأصغر لتكاليفها.
 - ٨- مهمة الحكومة هي تمكين الآخرين من إقامة خدمات مالية، لا تقديم تلك الخدمات مباشرة. ولا تستطيع الحكومات أبداً أن تجيد مهمة الإقراض، ولكنها تستطيع أن تهئ بيئة داعمة على صعيد السياسات.
 - ٩- ينبغي أن تكون الأموال المقدمة من المانحين مكملة لرأس المال الخاص، لا أن تتنافس معه، وينبغي أن تكون إعانات المانحين دعماً بدائياً مؤقتاً يرمي إلى

الوصول بالمؤسسة إلى المرحلة التي يمكن فيها أن تستغل مصادر التمويل الخاص، مثل الودائع.

١٠- العقبة الأساسية هي نقص المؤسسات القوية والمديرين الأقوياء، وينبغي أن يركز المانحون دعمهم على بناء القدرات.

١١- يحقق التمويل الأصغر أقصى درجات نجاحه عندما يقيس أداءه ويفصح عنه، فالإبلاغ لا يساعد فحسب أصحاب المصلحة على الحكم على التكاليف والفوائد، ولكنه يؤدي أيضاً إلى تحسين الأداء، ومن اللازم أن تعد مؤسسات التمويل الأصغر بيانات دقيقة وقابلة للمقارنة بشأن الأداء المالي (ومن ذلك مثلاً سداد القروض واسترداد التكاليف) فضلاً عن الأداء الاجتماعي (ومن ذلك مثلاً عدد العملاء/ الزبائن الذين تقدم الخدمات لهم ومستواهم من حيث الفقر)

وكانت مصر تمثل رائدة التمويل الأصغر في المنطقة العربية، وشهدت صناعة التمويل الأصغر المصرية نمواً كبيراً في نهاية التسعينيات وبداية الألفية الثالثة، ويوضح الجدول التالي النمو في عدد المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر وأعداد المستفيدين من هذه القروض بين عامي ١٩٩٩ ، ٢٠١١ .

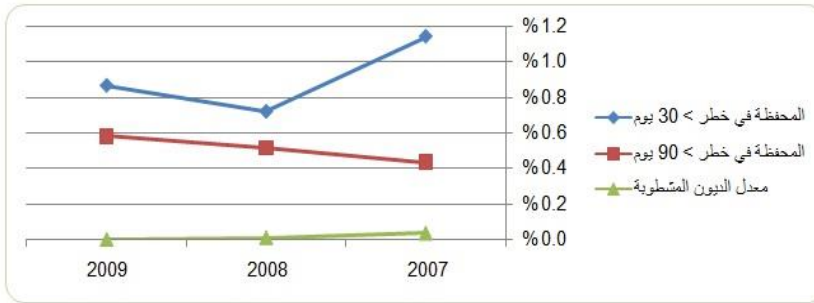
بيان	١٩٩٩	٢٠١١
المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر	٧	٢٤
أعداد العملاء	٦٢ ألف	٨١١ ألف
محفظة الإقراض الصغير للشركات المتخصصة في التمويل الأصغر	٥٥ مليون دولار أمريكي	١٦٣ مليون دولار أمريكي

ويلاحظ بشكل أساسي العمل الذي أنجز لتخفيض حجم القرض الممنوح للعميل الواحد بحيث تتمكن مؤسسات التمويل الأصغر من توسعة قاعدة خدماتها، وهو الأمر الذي يدفع بزيادة التكاليف الخاصة بالتمويل الأصغر إلا أن ذلك لم يمنع المؤسسات المصرية من تحقيق الاستفادة المالية ، وتعتبر ست من المؤسسات

العاملة المصرية ضمن أفضل ١٠٠ مؤسسة تقدم خدمات التمويل الأصغر في العالم .
أما بالنسبة لحالة السوق المصري ومدى نجاح الإقراض الأصغر في تأدية الدور المطلوب منه ووصوله إلى عملائه المستهدفين فيمكن أن يوجز في الجدول التالي:

إجمالي السكان	82,999,393 نسمة
نسبة السكان في الفئة العمرية ١٥ إلى ٦٤ عاماً (النسبة المئوية من إجمالي عدد السكان)	13.63%
عدد السكان في الفئة العمرية ١٥ إلى ٦٤ عاماً	52,399,599 نسمة
نسبة السكان تحت خط الفقر	20%
عدد السكان الفقراء في الفئة العمرية ١٥ إلى ٦٤ عاماً + ٢٠%	20,959,839 نسمة
عدد السكان في الفئة العمرية ١٥ إلى ٦٤ عاماً الذين يسعون للحصول على التمويل الأصغر	8,383,936 نسمة
في الفئة العمرية ١٥ إلى ٦٤ عاماً المؤهلين للحصول على التمويل الأصغر	6,287,952 نسمة
متوسط حجم القرض بالدولار	263
الطلب المحتمل بالدولار الأمريكي (إجمالي محفظة القروض)	1,655,145,490
الانتشار في عام ٢٠٠٩	1,424,860
إجمالي محفظة القروض القائمة في ٢٠٠٩ بالدولار	375,058,631
معدل التقليل	66.22%
عدد المقترضين الذين يمثلون فجوة الانتشار	4,863,092 نسمة
إجمالي محفظة القروض بالدولار اللازمة لتغطية الفجوة في الانتشار	1,280,086,859

كما تتميز محافظة القروض الموجهة للتمويل الأصغر في مصر بجودة عالية مقارنة بالدول الأخرى، حيث أن معدلات المحفظة في خطر PAR كانت في سنة ٢٠٠٧ حوالي ١.٢ % مقابل ٢.٨ % كمتوسط سائد في إقليم الشرق الأوسط وشمال افريقيا، بينما انخفضت هذه النسبة إلى حوالي ٠.٨ % في سنة ٢٠٠٩، ويوضح الشكل التالي تطور جودة المحفظة خلال السنوات من ٢٠٠٧ ولغاية ٢٠٠٩ حسب المعلومات المتوفرة لدى Mix market، إلا أن هذه النسبة تزايدت بصورة كبيرة بناء على تضرر القطاع بالظروف السياسية والاقتصادية السائدة خلال السنة الماضية وهو الأمر الذي سيحتاج وقتا للتعافي منه، إلا أنه لا يمثل واقعا مقلقا قياسا بتجارب التمويل الأصغر في دول أخرى، خاصة في حالة مقارنة أوضاع مؤسسات التمويل الأصغر المصرية بنظيراتها في فلسطين والعراق حيث تمكنت هذه المؤسسات من التعافي من الظروف السياسية التي سادت هذه البلدان لسنوات طويلة.



دور البنوك التجارية في التمويل الأصغر :

بدأت علاقة البنوك التجارية مع مؤسسات التمويل الأصغر في مرحلة متأخرة حيث لم تكن هذه المؤسسات التي تقدم خدمات مالية للفقراء وذوي الدخل المحدود من المؤسسات التي تفضل البنوك المالية اتخاذ قرارات تقديم القروض لها، كما كانت هذه المؤسسات تفضل الحصول على التمويل من المؤسسات الإنمائية المتخصصة إما في صورة منح أو قروض ميسرة، ومع الأزمة المالية العالمية وتراجع أولوية الاستثمار في التنمية في الدول النامية أخذت اعتمادية مؤسسات التمويل الأصغر على التمويل

المصرفي التقليدي تزايد لتلبية حاجات التوسع، وأدت هذه الأزمة أيضا إلى وجود ميل مصرفي للدخول في غمار تجربة الإقراض المتناهي الصغر سواء عن طريق إنشاء وحدات تمويل مستقلة أو تابعة.
ومن هنا يمكن تحديد متغيرات الدراسة في المتغيرات الآتية :

متغيرات الدراسة :

١. الارتفاع الكبير للمخاطر في مجال بنوك الاستثمار Investment Banks والبدائل المالية المتقدمة.

٢. تزايد المخاطر في مجال إقراض الشركات Corporate Lending والإقراض التجاري Commercial Lending والأزمة المالية التي خلفت آثارها على العديد من القطاعات التي استقطبت التمويل المصرفي تقليديا مثل القطاع العقاري.

٣. تراكم خبرة كبيرة في مجال الإقراض الفردي Retail Lending وتوجه العديد من البنوك للتوسع في عملياتها في هذا المجال، وإمكانية توزيع المخاطر.

٤. التجارب الناجحة لشركات التمويل الأصغر في الاحتفاظ بمعدلات سداد عالية، وإبقاء نسبة المخاطر في محافظها الإقراضية Portfolio at Risk (PAR) في حدود متدنية.

وفي مصر كان بنك القاهرة من البنوك الرائدة التي قدمت خدمات التمويل الأصغر في مرحلة مبكرة وذلك لسبب إضافي آخر يتعلق بإعادة هيكلة البنك وعملياته الأمر الذي أدى إلى وجود فائض كبير في الموظفين الذين تم توجيههم للعمل في وحدة التمويل الأصغر التي أسسها البنك، وكذلك جرى نقل التجربة لبنك القاهرة عمان العامل في المملكة الأردنية الهاشمية ، وكان اهتمام بنك القاهرة بمجال التمويل الأصغر سابقا على الاهتمام العالمي الذي لفتت الانتباه له مجلة The Banker في عددها الصادر في فبراير ٢٠٠٥، حيث أشارت إلى أن المصرفيين العاملين بدأوا يدركون أن الفقراء لهم احتياجات مثلهم مثل الآخرين، وأن إتاحة الفرصة أمامهم كي يساعدوا أنفسهم لا

تعد خياراً ناجحاً فحسب، ولكنها أيضاً تفتح آفاق الأسواق المالية العالمية على فئة جديدة تماماً من الأصول وأسواق المستهلكين.

إلا أن توجه البنوك التجارية لمجال التمويل الأصغر يختلف عن التوجه التقليدي الذي تحمله مؤسسات التمويل الأصغر التي تقوم بالإضافة إلى توفيرها التمويل المطلوب للطبقات الفقيرة ومحدودة الدخل بوضع الرسالة الاجتماعية ضمن رؤيتها وأهدافها، وهو الأمر الذي تتجاهله الكثير من البنوك التجارية التي دخلت إلى هذا المجال، حيث بدأت بعض هذه البنوك في دخول هذه السوق لا لشيء إلا لأنهم يرون فيها فرصاً مستدامة للربح والنمو.

و تقدر المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء المقترضين المحتملين في سوق التمويل الأصغر بثلاثة مليارات مقترض محتمل، وصلت الخدمات المالية لحوالي ٥٠٠ مليون منهم، ويشكل هذا السوق الواسع عاملاً لجذب البنوك التجارية للهروب من المنافسة الكبيرة في مجال الخدمات المصرفية للأفراد، الأمر الذي أدى إلى دخولها في منافسة سعرية أدت إلى تقليص هوامش الربح على عملياتها التقليدية، ويمكن للبنوك التجارية أن تحقق نتائج مالية قوية في سوق التمويل الأصغر وذلك باستفادتها من القدرة على توفير الأموال اللازمة لهذا الإقراض بفارق كبيرة في تكلفة التمويل.

و يمكن تلخيص التمويل الأصغر في الشركات الى :

- التكلفة المباشرة للحصول على الأموال سواء من المنح أو القروض الميسرة من المنظمات الدولية المتخصصة، أو القروض التجارية بأسعار الفائدة السائدة في البنوك.
- التكلفة التشغيلية وتكاليف الموظفين، وهي تكاليف عالية قياساً بممارسات التمويل الأصغر التي تتطلب متابعة مستمرة من موظفي الأقرض المتخصصين.
- تكلفة تغطية المخاطر المحتملة.

○ تكلفة العمل على زيادة مخصصات حقوق الملكية بصورة مستمرة للتحوط في مواجهة تراجع المنح أو عدم القدرة على الوصول إلى القروض المصرفية في فترات معينة.

ويمكن أن تقاس هذه التكلفة بالنسبة لقرض بقيمة ١٠٠٠ جنيه يسدد على سنة على النحو التالي:

- ٦٠ جنيه تكاليف الفائدة المتناقصة التي تدفع للبنك التجاري في المتوسط.
- ١٠٠ جنيه التكاليف الإدارية بين زيارة العميل وتقييم مشروعه واستكمال المستندات والإدخال وحصة القرض كوحدة من مصاريف الايجار والرواتب والحوافز الخاصة بالموظفين.
- ٢٠ جنيه تكلفة المخاطر المحتملة.

وبينما تضطر مؤسسة التمويل الأصغر لدفع تكاليف تصل إلى ١٨٠ جنيه بالنسبة لقرض بقيمة ١٠٠٠ جنيه فمن الطبيعي أن تفرض سعر فائدة ثابت بين ٢٠% و ٢٥% على القرض نفسه، وكلما زاد مبلغ القرض فإن حصته من بند التكاليف الإدارية تتناقص بصورة كبيرة، أما في حالة البنوك التجارية فإنها تحقق الكثير من الوفر في البندين الأول والثاني، فتكلفة الحصول على الأموال اللازمة للإقراض يكون هو نفسه سعر الفائدة المدفوع للعملاء بالإضافة إلى المصاريف التشغيلية، وهو ما يقل بمعدل النصف تقريبا عما تدفعه مؤسسات التمويل الأصغر للحصول على أموال البنوك لإعادة إقراضها في السوق الخاص بها، كما أن التكاليف الإدارية تكون أقل في حالة البنوك التجارية حيث تستخدم العديد من الموارد المقررة لعملياتها المصرفية التقليدية مثل الفروع والأنظمة، إلا أن البنوك التجارية تفرز في النهاية بنفس سعر الفائدة السائد في مجال الأقرض الأصغر الأمر الذي يمكنها من تحقيق أرباح تفوق ما تحققه المؤسسات المتخصصة في هذا المجال.

وتواجه البنوك التجارية بعض الصعوبات التي تحول دون قدرتها على تقديم خدمات التمويل الأصغر بالصورة المناسبة والمنافسة ومن أهم هذه العقبات :

- **الالتزام المؤسسي** : حيث يعتمد توجه البنوك التجارية الكبيرة نحو مجال أنشطة التمويل الأصغر على وجهات نظر مجموعة قليلة العدد من أعضاء مجالس الإدارة الذين يميلون إلى البقاء في نطاق الخدمات المصرفية التقليدية على المغامرة في سوق التمويل الأصغر.
- **الهيكل التنظيمي** : تواجه البنوك التجارية صعوبة في دمج التمويل الأصغر ضمن ثقافة البنوك الأصلية، إذ إن هيكلها المؤسسية غير مصممة للتعامل مع أنشطة تقتضي تقديم عدد كبير من القروض صغيرة الحجم.
- **منهجية التمويل** : تفتقر غالبية البنوك التجارية إلى منهجيات التمويل اللازمة للوصول إلى العملاء ذوي الدخل المنخفض الذين يحتاجون إلى رؤوس أموال صغيرة، والحفاظ عليهم.
- **الموارد البشرية** : تتطلب موضوعات التوظيف والتدريب والحوافز المرتبطة بالأداء وجود اعتبارات خاصة تحاكي القائمة في مؤسسات التمويل الأصغر كما أن عمليات الإقراض الأصغر تتطلب وجود عمالة كثيفة ومهارات خاصة مختلفة عن مهارات الموظفين العاملين في المجال المصرفي التقليدي.
- **فعالية التكاليف** : آليات البنوك التقليدية وهيكل تكاليفها تجعل من الصعب على البنوك تخفيض تكاليف تجهيز القروض إلى الحد الأدنى، وزيادة إنتاجية الموظفين، والتوسع السريع في نطاق محافظ قروض التمويل الأصغر وهي جهود لا بد منها لتغطية النفقات وتحقيق أرباح.
- **التقيد باللوائح التنظيمية** : يستدعي تحقيق متطلبات الإبلاغ والشروط التنظيمية اللازمة لإظهار عمليات التمويل الأصغر وجود إجراءات جديدة لم يتمكن بعد كل من البنوك التجارية وجهات التنظيم الحكومية وخاصة البنك المركزي من وضعها.

إلا أن البنوك التجارية في المقابل تستطيع الحصول على العديد من المزايا لدى دخولها مجال التمويل الأصغر قياسا بالمؤسسات المتخصصة في هذا المجال ومن أبرز هذه المزايا :

- توفر للوائح التنظيمية ، وتستوفي شروط الملكية، والإفصاح عن المعلومات المالية، وكفاية رأس المال اللازمة للمساعدة على ضمان إدارة متمكنة من التعامل مع مختلف معطيات السوق.
- وجود البنية الأساسية المادية ، بما في ذلك شبكات الفروع، التي تمكنها من الوصول إلى عدد كبير من عملاء التمويل الأصغر.
- وجود ضوابط داخلية وأنظمة إدارية ومحاسبية لتتبع أعداد كبيرة من المعاملات.
- تميل هيكل ملكية رأس المال الخاص في تلك البنوك إلى تشجيع اعتماد هيكل إدارية مؤسسية سليمة، وفعالية التكاليف، والربحية، والاستدامة.
- تكفل لها القدرة على الوصول إلى مصادرها الذاتية من الموارد التمويلية (الدائع ورأس المال المستثمر في أسهم الشركات) التحرر من الاعتماد على موارد الجهات المانحة التي قد تتسم بالندرة والتذبذب وهي الموارد التي تعتمد عليها بكتافة مؤسسات التمويل الأصغر وخاصة الناشئة منها.
- تتيح لها قدرتها على تقديم القروض وخدمات الإيداع وسائر الخدمات المالية الأخرى، اجتذاب عملاء التمويل الأصغر.

وقد أوضح استقصاء أجرته المجموعة الاستشارية بشأن البنوك العاملة في مجال التمويل الأصغر وجود أكثر من منهج لتقديم خدمات التمويل الأصغر، ويرجع ذلك إلى اختلاف رسالة وأهداف كل مؤسسة مالية ومدى التزامها بالمسؤولية الاجتماعية أو استعدادها لتقديم خدمات الأفراد بصورة واسعة، وكذلك البيئة التنافسية والتنظيمية التي تختلف بين مؤسسة مصرفية وأخرى وسوق مصرفي وأخرى، إلا أن هذه الاستقصاء الذي أجري على ٢٢٥ بنكا تقدم خدمات التمويل الأصغر أظهر أن منهجيتين عامتين سائدتين لذلك وهما المنهجية المباشرة وغير المباشرة، وكان

معيار التقسيم المتبع هو طبيعة العلاقة التي تربط بين المقترضين ومقدمي الخدمات التمويلية، أهداف العمل وكذا البيئة التنافسية، أما في المنهجية المباشرة فإن البنوك تقدم الخدمات المصرفية للفقراء ومحدودي الدخل من خلال العمل على أحد الحلول التالية :

● **وحدة داخلية لتقديم خدمات التمويل الأصغر :**

حيث يقوم البنك بتأسيس وحدة لخدمات التمويل الأصغر في نطاق هيكله المؤسسي القائم. فقد تقام وحدة متخصصة داخل البنك لإدارة العمليات المتصلة بالتمويل الأصغر، ولا تشكل وحدة التمويل الأصغر كيانا قانونيا منفصلا وتخضع لنفس اللوائح والأنظمة الداخلية المطبقة في البنك، إلا أنه يمكن لبعض البنوك أن تتيح الفرصة لهذه الوحدة للحصول على هامش من الاستقلالية من خلال اجراءات وضوابط خاصة، كما يمكن أن تكون وحدة متصلة مباشرة مع الإدارة العليا، أو فرعية عن وحدة قروض الأفراد. ويعتبر هذا النموذج المطبق في بنك القاهرة حاليا.

● **مؤسسة مالية متخصصة :**

كيان قانوني منفصل يقدم خدمات التمويل الأصغر وتحصل عادة ترخيص بتقديم الخدمات المالية المتخصصة، وقد يملك البنك تلك المؤسسة بالكامل، أو بالشراكة مع مستثمرين استراتيجيين أو من خلال طرحها للاكتتاب العام، وتكون لهذه الشركة هوية مؤسسية مستقلة ابتداء من مجلس إدارتها والإدارة التنفيذية وأنظمة الإقراض والموظفين، إلا أن البنك الذي يدرش هذه الشركة عادة ما يكون صاحب القرار الأول والأخير في كل ما يتعلق بالجوانب الاستراتيجية الخاصة بالمؤسسة التابعة أو الشقيقة، ومن النماذج المطبقة لذلك الشركة الأهلية للتمويل الأصغر التابعة للبنك الأهلي في الأردن.

● شركة لتقديم خدمات التمويل الأصغر :

وعادة ما تكون هذه الشركة مملوكة كلياً أو جزئياً من البنك التجاري وتخضع لتقاريره المالية مع انفصالها في إدارتها وأنظمتها، ولا يمكنها ذلك من تقديم حزمة واسعة من الخدمات المالية، إلا أن الميزة الرئيسية لشركات الخدمات تتمثل في أن هياكلها تتيح للبنك القدرة على إشراك مقدمي الخدمات الفنية الذين يتمتعون بخبرة في مجال تقديم خدمات التمويل الأصغر ومستثمرين آخرين مهتمين بذلك، باعتبارهم شركاء في الاستثمار في الأسهم، وهو الأمر الذي لا يمكن للبنك القيام به مع أية وحدة داخلية.

أما الطرق غير المباشرة لتمارس البنوك التجارية خدمات التمويل الأصغر فتتمثل في :

● التعاقد مع جهات خارجية على القيام بعمليات الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد: يقوم البنك التجاري في هذه الحالة بالتعاقد مع أحد مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة لغايات تقديم قروض التمويل الأصغر التي تسجل في النهاية في دفاتر البنك وتدخل على أنظمتها، ويحتفظ البنك بحقه في اتخاذ القرار الائتماني في طلبات التمويل المقدمة من المقترضين، ويمنح مقابل ذلك نسبة من الأرباح أو رسوم مقطوعة على كل قرض لمؤسسة التمويل الأصغر التي تتواصل مع العملاء من خلال فروعها، ويمكن للبنك أن يعمل على تفويض القرار الائتماني للمؤسسة التي يتعاقد معها، على أن ذلك يتطلب المشاركة في المخاطر والحوافز الخاصة بالشركة وموظفيها.

ولا يختلف ذلك كثيراً من حيث الجوهر عن قيام البنك بالمساهمة وضح رأس المال في بعض شركات التمويل الأصغر الناجحة Equity Financing ، إلا أن طبيعة العلاقة القانونية والتنظيمية تختلف في هذه الحالة حيث يمتلك البنك قدرة على التأثير في القرارات الاستراتيجية والتنفيذية الخاصة بالشركة بصفته من المساهمين في رأسمالها واعتماداً على حجم مساهمته.

- توفير القروض التجارية لمؤسسات التمويل الأصغر :

حيث يتخذ البنك قرارا بتقديم تسهيلات مصرفية في صورة قروض لأجل أو من خلال حسابات الجاري مدين لتوفير السيولة اللازمة لمؤسسات التمويل الأصغر لممارسة أعمالها المصرفية، وتعتمد البنوك في قرارها الائتماني لتمويل مؤسسات التمويل الأصغر على مجموعة من الاعتبارات التي تتعلق بأداء هذه المؤسسات وقدرتها على تقديم خدماتها المالية واحتفاظها بأنظمة إدارية كفؤة، وكذلك ارتفاع جودة محفظتها المالية واتباع سياسة متحفظة لبناء المخصصات المالية مقابل القروض المشكوك في تحصيلها أو القروض غير العاملة، كما تطلب البنوك دوريا تقريرا مالية توضح الأداء للتأكد من قدرة المؤسسة المقترضة على الوفاء بالتزاماتها تجاه البنك، حيث تعتبر هذه المؤسسات في النهاية ضمن قطاع المؤسسات المالية التي تتسم في وجهة النظر التقليدية للائتمان المصرفي بالمخاطر العالية، وتحكمها غالبا إجراءات رقابية صارمة على حدود الإقراض تتطبق من البنوك المركزية، وتتصف بوزن مخاطر مرتفع في تعليمات اتفاقية بازل ٢ لإدارة المخاطر في البنوك.

وتنتبه البنوك التجارية إلى متابعة مؤشرات الأداء الخاصة بالمتأخرات في مؤسسات الإقراض الأصغر وتوفر الإطار اللازم لتدقيق عملياتها من قبل وكالات تدقيق رفيعة المستوى وذلك كمؤشرات مبكرة لقياس

المخاطر Key Risk Indicators

- توفير البنية الأساسية والخدمات لمؤسسات التمويل الأصغر :

وفي هذه المنهجية يقوم البنك بتوفير إمكانية استخدام فروعه وإمكانياته المختلفة مثل أجهزة الصراف الآلي أو الأنظمة الإلكترونية أو العمليات الإدارية المساندة لواحدة من مؤسسات التمويل الأصغر وذلك مقابل رسوم وعمولات تدفع من قبل مؤسسة التمويل الأصغر أو عملائها، وتعتبر هذه

المنهجية أقل مخاطرة لدخول البنوك في قطاع التمويل الأصغر، إلا أنها توفر للبنك ميزتين أساسيتين:

١. الحصول على إيرادات مقابل عدد كبير من المعاملات تجهزه أو تطلب تجهيزه مؤسسة التمويل الأصغر، أو قيام عملائها ببعض الخدمات المالية مثل ايداع دفعات سداد القروض لدى فروع البنك التجاري.

٢. الحصول على خبرة معقولة في مجال التمويل الأصغر يمكن أن تساعد لاحقاً في دخول البنك إلى هذا المجال الواعد – من ناحية قدرته على تحقيق الأرباح – لاحقاً. وتبقى مسألة مهمة تواجه مسألة دخول البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر وهي الفوائد العالية مقارنة مع ما تحصله هذه البنوك من عملائها التقليديين، حيث عادة ما تتقاضى مؤسسات التمويل الأصغر فائدة ثابتة Flat Interest Rate يصل بتطبيق مبدأ معدل الفائدة السنوي Annual Percentage Rate إلى قرابة ضعف الفائدة الثابتة الاسمية على القرض.

وتبين الدراسات العالمية أن متوسط الفائدة المطبقة على القروض الصغرى يصل إلى ٣٥% وأن هذه النسبة متباينة من بلد إلى آخر (بناء على معدلات التضخم السائدة والتقلبات على سعر صرف العملة المحلية في حالة حصول على تمويل دولي بالدولار الأمريكي أو اليورو، كما أن هذه النسبة تتأثر بنسبة الفوائد السائدة في القطاع المصرفي) وتشير الدراسات إلى متوسط نسبة الفائدة السائد في المكسيك يصل إلى ٦٠% بينما تهبط في سيرلانكا إلى ما دون ٢٠%، والحقيقة أن العملاء من الفقراء ومحدودي الدخل يدفعون هذه الفوائد المرتفعة لاعتبارين أساسيين:

١. قدرة صاحب المشروع المتناهي الصغر، خاصة ذلك الذي يعمل بالتجارة، على توليد عائد من رأس المال المستثمر، أكبر مما يمكن أن يولده مشروع برأس مال مرتفع، وقد وجدت الدراسات التي غطت الهند وكينيا والفلبين أن متوسط العائد السنوي على الاستثمارات في المشروعات الأصغر تراوحت بين ١١٧ و ٨٤٧%.

٢. أسعار الفائدة التي يتقاضاها مقرضو الأموال (المرابون في القرى الصغيرة والمناطق المهمشة) أعلى بكثير من تلك التي تتقاضاها مؤسسات التمويل الأصغر. فمن الشائع بالنسبة لهذه الفئة من المقرضين أن تتقاضى نسبة فائدة تفوق ١٠% شهرياً، وفي الفلبين يطبق المرابون قاعدة ٦/٥ بمعنى أن المقرض لخمسة بيزوات في الصباح لغايات مثل شراء بضاعة للبيع في الشارع كالخضروات يتوجب عليه أن يعيدها في المساء ستة بيزوات أي بفائدة ٢٠% يومياً، ويشيع ذلك لدى بائعي الأجل من تجار الجملة الذين يمكنهم أن يمنحوا فترات سماح للسداد من أسبوع ولغاية ثلاثة أشهر مقابل زيادة سعرية عن البيع النقدي تزيد بكثير عما تفرضه مؤسسات التمويل الأصغر لإقراض قيمة البضاعة والاستفادة من فروقات السعر النقدي.

وعلى ذلك يمكن للبنوك أن تعمل على تطبيق أسعار الفائدة السائدة في قطاع التمويل الأصغر لاختلاف العملاء المستهدفين في هذا القطاع عن العملاء المستهدفين ببقية الخدمات المصرفية التقليدية التي تقدمها البنوك التجارية.

تجارب بنوك تجارية مصرية في التمويل الأصغر :

تعد واحدة من التجارب الناجحة على مستوى العالم حيث تمكن أحد أكبر البنوك العاملة في القطاع المصرفي المصري من دخول سوق القروض متناهية الصغر وتحقيق نجاح كبير، وارتبطت ملابسات دخول بنك القاهرة إلى سوق التمويل الأصغر بعميلة إعادة هيكلة البنك وإدارته، الأمر الذي تطلب إعادة النظر في العمالة الفائضة في البنك، وكانت فكرة التمويل الأصغر تناسب العمالة الكثيفة حيث تحتاج إلى عدد كبير من العاملين، وعلى الرغم من أن البنك بدأ في تقديم خدمات التمويل الأصغر في يونيو ٢٠٠١، إلا أن عدد العاملين في هذا المجال من موظفيه وصل إلى ٦٦٠ موظفاً بنهاية سنة ٢٠٠٣، ويوضح عمرو أبو عيش مستشار رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة ومسؤول خدمات التجزئة المصرفية بالبنك الظروف التي أحاطت بعملية

الدخول إلى سوق التمويل الأصغر في لقاء له مع بوابة التمويل الأصغر على النحو التالي :

" كان احد اهم الاسباب وراء سوء الاداء – في بنك القاهرة - هو انخفاض جودة محفظته الائتمانية و تركزها في عدد قليل من كبار العملاء .وقى الوقت نفسه اوضح المالك (الحكومة) رغبته في عدم التخلي عن اية عمالة فائضة و التي قدرت بحوالى ٨٠٠٠ موظف من اجمالى ١٢٠٠٠ يعملون بالبنك . لذا كان البديل الوحيد امام الادارة الجديدة تحويل العمالة الفائضة التي لا تمد البنك بعائد الى أخرى تدر عائد للبنك. لذا كان الحماس لادخال منتج الاقراض الأصغر لانه منتج كثيف العمالة و أداة ممتازة لتوزيع المخاطر و فى الوقت نفسه ثبت انه منتج مربح للغاية ، إذ أن العائد عليه يساوى ضعف العائد على اى منتج بنكى اخر . لعبت بعض العوامل الخارجية ايضا دورا مهما فى قرار دخول بنك القاهرة فى هذا المجال لانه بنك مملوك للدولة كان الغرض الاصلى من انشائه خدمة الشعب و خاصة ذوى الدخل المتوسطة و المنخفضة مثل موظفى الدولة و اصحاب المشروعات الصغيرة و الصغرى و الفئة من الشعب التى تتخفف دخولها دون حد الفقر او حوله ، و من خلال منتج القروض الصغرى وجد البنك نفسه امام فرصة للوصول الى هذه الفئة المستهدفة اصلا و ادخالها داخل النظام المصرفى و من ثم ايجاد نوع من الولاء فى علاقة البنك مع العميل الصغير و الذى ينتج عنه افادة للطرفين ، و اليوم يدير البنك محفظة كبيرة و مربحة و قاعدة واسعة من العملاء ، و فى الوقت نفسه سمحت هذه الخدمة للعديد من ذوى الدخل المنخفضة الذين يتجة لهم القطاع المصرفى لفترة طويلة بالحصول على تمويل أصغر و العديد من المنتجات الاخرى مستقبلا مثل الادخار و التامين وقروض تحسين المسكن، كما دخلوا من خلال هذه القروض عالم ميكنة البنوك و اصبح لهم سجل ائتمانى. ان لإمكانية الحصول على راس المال جانب اجتماعى من خلال تاثير تلك الاموال على التقليل من حدة الفقر ، الا انه يجب الا ينظر الى مثل هذه القروض على انها اعمال خيرية ."

وقد استخلص الباحث أهم العوائق أمام توسع قطاع التمويل الأصغر في مصر وأمام بنك القاهرة كبنك تجاري يخوض تجربة التمويل الأصغر في عاملين أساسيين:

١- غياب مكاتب الاستعلام الائتماني Credit Bureaus ، اى نظام لتبادل التاريخ الائتماني للعملاء ما بين موردي الخدمات المصرفية .

٢- وجود ميزة تسعيرية للجمعيات الاهلية العاملة فى هذا المجال التى يمكنها من تحقيق معدل اعلى للارباح بنفس سعر الفائدة الذى تطبقة البنوك و ذلك لعدم اطرارهم لدفع المصاريف التى تتكبدها البنوك لصالح وزارة المالية و البنك المركزى ، نظرا لعدم خضوعها لنفس جهات الرقابة .

إلا أنه يرى أن هذه المحددات مشكلة كبيرة نظرا لاتساع الفارق بين الطلب و العرض و عدم تشبع السوق الا انها تشكل عائق اساسى امام السوق فى حالات تشبعه مستقبلا. ويوجه الباحث أنه من الافضل حل هذه المشاكل الان بدلا من الانتظار و فى الوقت نفسه نجد قدرات الجمعيات الاهلية فى التوسع محدودة بحجم التمويل المتوافر لديها و عدد فروعها على عكس البنوك و ذلك لأنها غير جالبة للمدخرات ، و هو ما يعطى ميزة نسبية للبنوك يضاف اليها قدرة البنوك فى التعامل مع المخاطر كجزء لا يتجزأ من عملها اليومى و تطور نظم الرقابة الداخلية و التفتيش بها .

نتائج الدراسة :

توصل الباحث إلى هذه النقاط كنقاط اساسية لتمكين البنوك التجارية من عمل وحدة للتمويل الاصغر استناداً على تجربة بنك القاهرة المصرى وبنك القاهرة الاردنى بحيث يتمكن البنك التجارى من تقديم القروض متناهية الصغر من خلال وحدة قروض التجزئة التى تضم بجانب هذه القروض، القروض الشخصية، وقروض التقسيط، وقروض السيارات، ووحدة تضم إلى جانب القروض متناهية الصغر قروض الإسكان والسيارات، ويوجز الباحث المزايا والشروط العامة لمنتجه فى القروض المتناهية الصغر على النحو التالي:

- ١- قروض تُمنح لأصحاب المشروعات الفردية متناهية الصغر والتي يصل إجمالي حجم استثماراتها إلى ٢٥٠ ألف جم (وذلك بعد استبعاد قيمة الأرض والمباني)، ويتراوح عدد العاملين فيها من ١ إلى ٥ أفراد، وذلك لتمويل رأس مال العامل وتتناسب هذه القروض مع احتياجاتهم وقدراتهم على السداد للنهوض بهم ودفع عجلة التنمية وخلق فرص عمل للقضاء على البطالة.
- ٢- يستهدف برامج القروض الصغيرة كافة عملاء المشروعات المتناهية الصغر التي تمارس الأنشطة (التجارية، الصناعية، والخدمية) فيما عدا أنشطة الإنتاج الزراعي والحيواني والداخلي والسمكي ووسائل النقل.
- ٣- تصل عدد الفروع العاملة ببرامج القروض الصغيرة إلى جميع أنحاء جمهورية مصر العربية و القرى و النجوع حتى اذ لم يكن للبنك فرع هناك .
- ٤- تتراوح فترة سداد القروض الصغيرة من ٤ شهور حتى ٣ سنوات
- ٥- تقسم الشرائح النقدية لبرامج القروض الصغيرة إلى ٧ شرائح :

١٠٠٠ - ٥٠٠٠ جم

٥٠٠٠ - ١٠٠٠٠ جم

١٠٠٠٠ - ١٥٠٠٠ جم

١٥٠٠٠ - ٢٠٠٠٠ جم

٢٠٠٠٠ - ٢٥٠٠٠ جم

٢٥٠٠٠ - ٣٥٠٠٠ جم

٣٥٠٠٠ - ٥٠٠٠٠ جم

٦- سرعة منح القرض في أقل من ٣ أيام

٧- يتم التجديد في نفس اليوم

٨- عدم تكليف العميل بأية عمولات أو مصاريف

٩- مساعدة العميل على تنمية نشاطه

١٠- تحول العميل من عميل بنشاط غير رسمي إلى عميل بنشاط رسمي

و تكون الشروط والأحكام كما يلي :

- أن يكون مصري الجنسية.
- يتجاوز عمره ٢١ سنة.
- التوقيع بشكل شخصي على عقد القرض – لا يجوز التوقيع من وكيل أو نائب عنه
- في حالة شراكة في مشروع أو مؤسسة طالبة للقرض، يجوز منح القرض لشريك واحد فقط، ولا يجوز منحهما معاً.
- يجب أن يجيد العميل أو الضامن أو أحدهما القراءة والكتابة
- أن يكون نشاط العميل واقعاً في النطاق الجغرافي لنشاط الفرع ليسهل متابعته أو في محيط سكن مسئول التمويل.
- يجوز إقراض العميل طالما لديه قرض مفتوح مع أي جهة إقراض أخرى وذلك في حدود حجم النشاط والقدرة على السداد (الجدارة الائتمانية).
- يجب أن تكون المنشأة قائمة وتزاول نشاطها منذ سنة على الأقل.
- ألا يكون العميل ضامناً لعميل آخر حاصل على قروض وعدم وجود ضمانات تبادلية.
- ألا يكون الضامن للعميل و طالب القرض قاصر.

و تكون المستندات المطلوبة كما يلي :

- صورة بطاقة الرقم القومي.
- ائصال مرافق حديث (كهرباء، مياه أو غاز) لا يتعدى ٣ شهور سابقة لتاريخ طلب القرض.
- صورة عقد الإيجار لمحل النشاط أو التملك.
- اعتباراً من الشريحة السادسة ٢٥٠٠٠ فأكثر، يطلب رخصة مزاولة النشاط، البطاقة الضريبية والسجل التجاري.

و باستعراض النتائج السابقة يمكن للبنك التجارى من زيادة عدد عملائه الى نسبة تفوق ٢٠% سنويا خاصتنا اذا بدء بالشريحة الاولى و الثانية كبداية.

المراجع :

أولاً : المراجع الأجنبية :

1. Lidgerwood, Joanna :Sustainable Banking with the poor, Microfinance Handbook :An Institutional and financial Perspective, Published by World Bank – Washington DC 1998..
2. http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=144
3. Helms , Brigit (2006.)*Access for All :Building Inclusive Financial Systems* .Washington, D.C :.The World Bank.
4. <http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20MIX%20Global%20100%20Composite.pdf>
5. Pocket Guide to the Microfinance Financial Reporting Standards Measuring Financial Performance of Microfinance Institutions "SEEP network October 2010.
6. Isern, Ritchie, Crenn, and Brown, “Review of Commercial Bank and other Formal Financial Institution Participation in Microfinance,” 2003.
7. <http://microfinance.cgap.org/2008/06/20/why-do-microcredit-interest-rates-vary-so-dramatically-around-the-world/>
8. <http://arabic.microfinancegateway.org/content/article/detail/22162>.

ثانياً : المراجع العربية :

١. المعلومات مستقاة من تقرير صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال UNDCF "التمويل الأصغر في البلدان العربية" ٢٠٠٤، وشبكة Mix Market المتخصصة في معلومات التمويل الأصغر org.mixmarket.www
٢. مؤشرات التنمية العالمية ٢٠٠٧، البنك الدولي. و مسح قطاع التمويل الأصغر، شبكة سنابل، ٢٠٠٩.
٣. جنيفر اسيرن ودافيد بورتويس "البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الأخذ في التطور" المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء يونيو ٢٠٠٥ .
٤. "البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر: جهات فاعلة جديدة في عالم التمويل الأصغر" المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم ١٢. جامعة عمان الأهلية - الأردن.
٥. جنيفر اسيرن ودافيد بورتويس "البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الأخذ في التطور" المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء يونيو ٢٠٠٥ .
٦. "منطقية أسعار الفائدة في الإقراض الأصغر" موجز الجهات المانحة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء سبتمبر ٢٠٠٢.
٧. تقرير صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال UNDCF "التمويل الأصغر في البلدان العربية" ٢٠٠٤.