

التوسع في التمويل الأصغر كمدخل لتعزيز الاستدامة المالية للبنوك التجارية

دراسة حالة البنك الاهلي المصري

Expanding microfinance as an approach to enhancing the financial sustainability of commercial banks: A case study of the National Bank of Egypt

د/ياسر محمود احمد عبدالرحمن¹

الأكاديمية العربية للعلوم و التكنولوجيا و النقل البحري - جمهورية

مصر

yasser_ghalab@yahoo.com

د/ احمد فؤاد احمد حسب الله

الأكاديمية العربية للعلوم و التكنولوجيا و النقل البحري - جمهورية

مصر

a.f.hassaballah@gmail.com

تاريخ النشر: 2026/03/03

تاريخ القبول: 2026/02/25

تاريخ الارسال: 2025/12/14

مستخلص:

تركز هذه الدراسة على استكشاف الآفاق المحتملة أمام البنوك التجارية للدخول إلى سوق التمويل الأصغر، وذلك في ظل الفرص الواسعة التي يتيحها هذا السوق، والذي يضم ما يقرب من ثلاثة مليارات شخص حول العالم لا يزالون مستبعدين من الخدمات المصرفية التقليدية. وعلى الرغم من الاختلافات الجوهرية بين أدوات وآليات التمويل الأصغر من ناحية، وتلك المستخدمة في البنوك التجارية من الناحيتين النظرية والعملية من ناحية أخرى، فقد بدأت بعض البنوك التجارية بالفعل في التوسع نحو هذا القطاع، باعتباره أداة فعالة لتخفيف المخاطر الائتمانية وتوزيعها على قاعدة عريضة من العملاء.

إضافة إلى ذلك، يتيح التمويل الأصغر للبنوك تحقيق معدلات ربحية مرتفعة، حيث تشير التجارب العملية إلى أن عوائده قد تصل في حدها الأدنى إلى ضعف ما تحققه أفضل المنتجات المصرفية التقليدية. وقد أثبتت صناعة التمويل الأصغر خلال العقود الماضية أن عملاءها يتمتعون بدرجة عالية من الالتزام بسداد التزاماتهم، فضلاً عن ولائهم للمؤسسات الممولة، حيث يقومون بتجديد قروضهم بشكل متكرر.

ومن جانب المؤسسات الممولة، فقد نجحت في تحقيق مستويات ربحية مرتفعة والوصول إلى معدلات مقبولة من الاستدامة المالية، خاصة عند تحويلها إلى العمل التجاري إلى جانب قيامها بدورها الاجتماعي، بما يعزز التوازن بين البعد الاقتصادي والبعد التنموي للتمويل الأصغر.

Abstract

This study focuses on the potential prospects for commercial banks in the microfinance market, with the aim of capitalizing on the vast opportunities it offers, particularly given that nearly three billion people worldwide remain excluded from formal banking services. Despite the theoretical and practical differences between microfinance mechanisms and those traditionally employed by commercial banks, a number of banks have begun to enter the microfinance market as an effective tool for mitigating risk and spreading it across a broad customer base.

Moreover, microfinance enables commercial banks to achieve high levels of profitability, as

¹ - المؤلف المراسل: ياسر محمود احمد عبدالرحمن . إيميل: yasser_ghalab@yahoo.com

empirical evidence indicates that its returns may reach, at a minimum, twice those generated by the most profitable conventional banking products. Over the past two decades, the microfinance industry has demonstrated that its clients are not only highly committed to meeting their repayment obligations but also exhibit strong loyalty to lending institutions, frequently renewing their loans over successive cycles.

From the perspective of financing institutions, microfinance operations have consistently achieved high profitability levels and acceptable degrees of financial sustainability, particularly when these institutions transition toward commercial operations while simultaneously fulfilling their social role, thereby achieving a balance between economic viability and social development objectives.

المقدمة

يشهد قطاع الخدمات المالية في السنوات الأخيرة توسعاً ملحوظاً في مجالات التمويل الأصغر باعتباره أحد الأدوات الفاعلة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة. فقد أصبح التمويل الأصغر وسيلة استراتيجية لتمكين الفئات محدودة الدخل وأصحاب المشروعات متناهية الصغر من الوصول إلى التمويل اللازم لتوسيع أنشطتهم الإنتاجية، مما ينعكس إيجاباً على معدلات النمو الاقتصادي والاستقرار المالي. وفي هذا السياق، بدأت البنوك التجارية في العديد من الدول، لا سيما النامية منها، بالاتجاه نحو التوسع في تقديم خدمات التمويل الأصغر كجزء من استراتيجيتها لتعزيز الشمول المالي وتنويع مصادر الدخل وضمان استدامتها المالية على المدى الطويل.

أهمية البحث

• **الجانِب الاقتصادي:** إبراز الدور المتنامي للتمويل الأصغر في دعم القطاعات الإنتاجية الصغيرة وتنشيط الدورة الاقتصادية.

• **الجانِب المالي:** توضيح كيفية مساهمة التمويل الأصغر في تحسين مؤشرات الاستدامة المالية للبنوك التجارية عبر توسيع قاعدة العملاء وتنويع المحافظ الائتمانية.

• **الجانِب الاجتماعي:** تحليل أثر التمويل الأصغر في الحد من الفقر والبطالة من خلال دعم الفئات المهمشة مالياً.

• **الجانِب المؤسسي:** دراسة قدرة البنوك التجارية على التكيف مع متطلبات سوق التمويل الأصغر من حيث المخاطر، والأنظمة، والرقابة.

أهداف البحث:

يهدف البحث الى تحليل مفهوم ودور التمويل الأصغر في البنوك التجارية وتحديد أثر التمويل الأصغر على الاستدامة المالية للبنوك، وايضا دراسة التحديات التي تواجه البنوك في تطبيق برامج التمويل الأصغر.

إشكالية البحث:

رغم الفرص الكبيرة التي يتيحها التمويل الأصغر للبنوك التجارية، إلا أن تطبيقه يواجه تحديات تتعلق بالتكلفة العالية للمخاطر التشغيلية، وضعف الضمانات، وصعوبة الوصول إلى العملاء المستهدفين. ومن هنا تتمثل الإشكالية الرئيسة للبحث في السؤال المحوري التالي:

إلى أي مدى يمكن أن يسهم التوسع في التمويل الأصغر في تحقيق الاستدامة المالية للبنوك التجارية؟

تساؤلات البحث:

- ما مفهوم التمويل الأصغر وما خصائصه في السياق المصري التجاري؟
- ما الدوافع التي تحفز البنوك التجارية على دخول سوق التمويل الأصغر؟
- كيف يؤثر التمويل الأصغر على مؤشرات الربحية والمخاطر لدى البنوك التجارية؟
- ما التحديات التي تواجه البنوك في تقديم خدمات التمويل الأصغر؟
- ما الاستراتيجيات التي يمكن أن تعزز مساهمة التمويل الأصغر في الاستدامة المالية؟

فروض البحث:

- هناك علاقة طردية بين التوسع في التمويل الأصغر وزيادة الاستدامة المالية للبنوك التجارية.
- يؤثر التمويل الأصغر إيجابياً على تنوع مصادر دخل البنوك التجارية.
- يواجه التمويل الأصغر مخاطر ائتمانية وتشغيلية تحد من تأثيره الكامل في تعزيز الاستدامة المالية.
- تطبيق نماذج تمويل أصغر قائمة على التكنولوجيا المالية (FinTech) يقلل من تكلفة المخاطر التشغيلية ويزيد من الكفاءة.

منهجية البحث:

يعتمد هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي القائم على دراسة الأدبيات النظرية السابقة المتعلقة بالتمويل الأصغر، وتحليل بيانات وتجارب البنوك التجارية التي توسعت في هذا المجال. كما سيتم توظيف المنهج المقارن لتحليل نماذج مختلفة من البنوك التي تبنت استراتيجيات التمويل الأصغر في دول نامية ومتقدمة، بهدف استخلاص العوامل المؤثرة في نجاح هذه التجارب. ويمكن دعم الدراسة ببيانات كمية مثل مؤشرات الربحية، العائد على الأصول، ومعدل كفاية رأس المال للبنوك المشاركة.

خطة البحث:

المبحث الأول : الإطار النظري

المبحث الثاني: دور البنوك التجارية في التمويل الأصغر

المبحث الثالث: التحديات التي تواجه البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر

المبحث الرابع: الدراسة التطبيقية

• النتائج والتوصيات

المبحث الأول: الإطار النظري للدراسة

أولاً: تعريف التمويل الأصغر:

التمويل الأصغر هو نظام مالي يهدف إلى تقديم الخدمات المالية والمصرفية للفئات ذات الدخل المنخفض أو التي لا تمتلك إمكانية الوصول إلى البنوك التقليدية، وذلك من خلال توفير قروض صغيرة الحجم أو منتجات مالية مبسطة تساعدهم على إنشاء أو تطوير مشاريع صغيرة مدرة للدخل.

ويُعد التمويل الأصغر أحد أهم أدوات الشمول المالي والتنمية الاقتصادية، إذ يسعى إلى تمكين الأفراد اقتصاديًا واجتماعيًا من خلال دعم المبادرات الفردية والمشروعات متناهية الصغر، بما يساهم في مكافحة الفقر وتحسين مستويات المعيشة. من التعريفات المعتمدة في الأدبيات الاقتصادية:

1. تعريف البنك الدولي:

التمويل الأصغر هو "تقديم خدمات مالية متنوعة مثل القروض والادخار والتأمين والتحويلات للأفراد ذوي الدخل المنخفض الذين لا تصلهم الخدمات المصرفية التقليدية".

2. تعريف مجموعة الاستشارات لمساعدة الفقراء: (CGAP):

"التمويل الأصغر يشمل تقديم خدمات مالية للفقراء وأصحاب المشاريع الصغيرة لتمكينهم من إدارة دخلهم، بناء أصولهم، وتحسين ظروفهم المعيشية".

3. التعريف العربي الشامل:

التمويل الأصغر هو "منظومة اقتصادية واجتماعية تهدف إلى تمويل الأفراد أو المؤسسات الصغيرة جدًا بقروض محدودة القيمة وفق آليات مبسطة وشروط ميسرة، بغرض دعم النشاط الإنتاجي أو التجاري أو الخدمي بما يحقق الاستقلال الاقتصادي للمستفيدين".

يُعدّ التمويل الأصغر أحد الآليات التنموية الحديثة التي تساهم بفاعلية في دعم التنمية الاقتصادية، من خلال إتاحة الخدمات المالية لأصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، بما يساعد على دمجهم في الاقتصاد الرسمي. ويُقصد بالتمويل الأصغر تقديم خدمات مالية موجهة للأفراد الذين لا يتمتعون بوظائف مستقرة أو دخول ثابتة، ويعتمدون بشكل أساسي على العمل الحر أو النشاط الفردي كمصدر رئيسي للدخل. وتشمل هذه الخدمات القروض الصغيرة، وخدمات الادخار، إضافة إلى خدمات أخرى تقدمها بعض مؤسسات التمويل الأصغر، مثل التأمين متناهي الصغر والتحويلات المالية.

وتتسم الخدمات المالية المقدمة في إطار التمويل الأصغر بعدد من الخصائص المميزة، من أهمها تقديم قروض صغيرة القيمة تُستخدم غالبًا في تمويل رأس المال العامل، واعتماد أساليب مبسطة في تقييم المقترضين ومشروعاتهم. كما تعتمد هذه الخدمات على ضمانات غير تقليدية، مثل الكفالات الشخصية أو الادخار الإجمالي، مع إتاحة فرص التمويل المتكرر وزيادة قيمة القروض تدريجيًا وفقًا لأداء العميل والتزامه بالسداد. إلى جانب ذلك، تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بمتابعة استخدام الأموال المقرضة والرقابة المستمرة على تطور المشروع، فضلًا عن توفير خدمات ادخار آمنة تضمن حماية مدخرات العملاء.

ثانيًا: المستفيدون من التمويل الأصغر:

تتمثل الفئة الأساسية المستفيدة من التمويل الأصغر في الأفراد من ذوي الدخل المنخفض الذين لا تتوافر لديهم فرص الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية. ويشمل ذلك العاملين في المهن الحرة، مثل باعة التجزئة في الشوارع، وعمال البناء، وأصحاب المشروعات العائلية الصغيرة، إضافة إلى صغار المزارعين العاملين في أنشطة مثل تربية الماشية أو إنتاج الألبان.

وتتميز الأوضاع المالية لهؤلاء الأفراد بعدم الاستقرار والهشاشة، ما يجعلهم أكثر عرضة للصدمات الاقتصادية وغير قادرين على الوفاء ببعض الاحتياجات الأساسية، مثل النفقات الصحية أو التعليمية.

ويختلف عملاء التمويل الأصغر عن الأفراد ذوي الدخل الثابتة نسبياً، الذين يمكنهم التعامل مع البنوك التجارية والاستفادة من خدماتها التقليدية. فكلما زادت حدة الفقر، تضاءلت فرص الوصول إلى النظام المالي الرسمي، وحتى في حال إتاحة هذا الوصول، غالباً ما تكون الشروط والتكاليف المرتبطة بالخدمات المالية الرسمية مرتفعة أو غير ملائمة لاحتياجات الفقراء. كما أن هذه الخدمات قد لا تراعي طبيعة أنشطتهم الاقتصادية، مما يؤدي إلى استبعادهم أو تقديم خدمات غير كافية لهم، وهو ما يجعلهم الفئة الرئيسة المستهدفة من التمويل الأصغر. كما وتقدم بعض المؤسسات المتخصصة في التمويل الأصغر خدمات التأمين والحالات المالية.²

وتتصف الخدمات المالية التقليدية المقدمة ضمن مفهوم التمويل الأصغر بمجموعة من الاعتبارات الأساسية:

1. توفير قروض بمبالغ صغيرة موجهة أساساً لتمويل رأس المال العامل.
2. تقييم مبسط للمقترضين ومشروعاتهم.
3. الحصول على ضمانات بسيطة مثل الكفالات الشخصية أو الإدخار الإجباري.
4. إمكانية الحصول على تمويل متكرر بمبالغ أكبر بناء على أداء العميل في القروض السابقة وقدرته على سداد التزاماته تجاه مؤسسات التمويل.
5. وجود الرقابة المستمرة على تصرف العميل بالأموال المقترضة وتتبع ما ينجزه في مشروعه الشخصي.
6. تقديم خدمات إدخار مضمونة.³

ثالثاً: دور البنك الدولي في دعم التمويل الأصغر:

اضطلع البنك الدولي بدور محوري في تعزيز صناعة التمويل الأصغر عالمياً، من خلال إطلاقه ورعايته للمجموعة الاستشارية الدولية لمساعدة الفقراء (CGAP) عام 1995، والتي تهدف إلى تقديم الدعم الفني والاستشاري لمؤسسات التمويل الأصغر، وبناء القدرات المؤسسية والبشرية للعاملين في هذا القطاع.

وفي هذا الإطار، تبنت مجموعة الدول الصناعية الثماني الكبرى (G8) في مؤتمرها المنعقد بولاية جورجيا الأمريكية عام 2004 توصيات المجموعة الاستشارية، باعتبارها إطاراً مرجعياً لمبادئ التمويل الأصغر. وقد أكدت هذه المبادئ على أهمية تنوع الخدمات المالية المقدمة للفقراء، واعتبار التمويل الأصغر أداة فعالة لمكافحة الفقر، وضرورة دمجها في النظام المالي الرسمي لتحقيق الاستدامة. كما شددت على أهمية بناء مؤسسات مالية قوية، وفرض أسعار فائدة تغطي التكاليف التشغيلية، ودور الحكومات في تهيئة البيئة التنظيمية الداعمة بدلاً من التدخل المباشر في الإقراض، إضافة إلى أهمية الشفافية وقياس الأداء المالي والاجتماعي.

² Ledgerwood, Joanna: Sustainable Banking with the poor, Microfinance Handbook: An Institutional and financial Perspective, Published by World Bank – Washington DC 1998.

² Ibid

وقد تبنت المجموعة توصيات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء ((CGAP)، باعتبارها إطارًا مرجعيًا لمبادئ التمويل الأصغر. وجاءت هذه التوصيات لتؤكد مجموعة من المرتكزات الأساسية التي تقوم عليها صناعة التمويل الأصغر، ويمكن عرضها على النحو الآتي:

- 1- تنوع الخدمات المالية المقدمة للفقراء، حيث لا تقتصر احتياجاتهم على القروض فقط، بل تشمل أيضًا خدمات الادخار، والتأمين، والتحويلات المالية.
- 2- اعتبار التمويل الأصغر أداة فعّالة لمكافحة الفقر، إذ تعتمد الأسر الفقيرة على الخدمات المالية في توليد الدخل، وبناء الأصول، والتخفيف من آثار الصدمات الاقتصادية والاجتماعية.
- 3- أهمية بناء نظم مالية شاملة تخدم الفقراء، إذ لا يمكن للتمويل الأصغر تحقيق كامل إمكاناته إلا من خلال دمجها ضمن النظام المالي الرسمي للدولة.
- 4- ضرورة تحقيق الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر، بما يمكنها من التوسع والوصول إلى أعداد كبيرة من الفقراء، حيث إن الاعتماد على الإعانات والمنح غير المستقرة من المانحين أو الحكومات يحد من قدرتها على الاستمرار والنمو.
- 5- التركيز على بناء مؤسسات مالية محلية قوية ودائمة، قادرة على تعبئة المدخرات المحلية وتوجيهها نحو الإقراض، إلى جانب تقديم خدمات مالية أخرى تلبى احتياجات الفئات المستهدفة.
- 6- الإقرار بأن القروض الصغرى ليست الحل الأمثل في جميع الحالات، فقد تكون أشكال أخرى من الدعم أكثر ملاءمة للأفراد الأشد فقرًا، خاصة أولئك الذين لا يمتلكون مصدر دخل أو قدرة على السداد.
- 7- التحذير من فرض سقف لأسعار الفائدة، لما لذلك من آثار سلبية على وصول الفقراء إلى الائتمان، نظرًا لارتفاع تكاليف تقديم عدد كبير من القروض الصغيرة مقارنة بالقروض الكبيرة، مما يعيق قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على تغطية تكاليفها.
- 8- تحديد دور الحكومة في تهيئة البيئة الداعمة من خلال السياسات والتنظيمات المناسبة، بدلًا من تقديم الخدمات المالية بشكل مباشر، إذ إن دورها الأساسي يتمثل في التمكين وليس الإقراض.
- 9- اعتبار أموال المانحين مكملة لرأس المال الخاص لا بديلًا عنه، على أن تكون الإعانات المقدمة دعمًا مؤقتًا يهدف إلى مساعدة المؤسسات على الوصول إلى مرحلة الاعتماد على مصادر التمويل الذاتية، مثل الودائع.
- 10- التأكيد على أن التحدي الرئيسي يكمن في ضعف المؤسسات ونقص الكفاءات الإدارية، مما يستلزم تركيز جهود المانحين على بناء القدرات المؤسسية والإدارية.
- 11- أهمية قياس الأداء والإفصاح عنه، حيث يحقق التمويل الأصغر أفضل نتائج عندما تقوم المؤسسات بقياس أدائها المالي والاجتماعي والإعلان عنه، بما يتيح لأصحاب المصلحة تقييم التكاليف والعوائد، ويسهم في تحسين الأداء وتعزيز الشفافية.

وتعدّ مصر من الدول الرائدة في مجال التمويل الأصغر على مستوى المنطقة العربية، إذ شهد هذا القطاع نموًا ملحوظًا منذ نهاية تسعينيات القرن الماضي وبداية الألفية الجديدة. ويوضح الجدول التالي تطور عدد مؤسسات التمويل الأصغر وأعداد المستفيدين من خدماتها خلال الفترة من عام 2010 إلى عام 2021.

جدول رقم 1: عدد المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر وأعداد المستفيدين من هذه القروض بين عامي 2010 ، 2021

بيان	2010	2021
المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل الأصغر	24	31
عدد العملاء	812 ألف	أكثر من 2 مليون
محفظة الإقراض الصغير للشركات المتخصصة في التمويل الأصغر	165 مليون دولار أمريكي	463 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 الاستدامة المالية⁴، وتعتبر ست من المؤسسات العاملة المصرية ضمن أفضل 100 مؤسسة تقدم خدمات التمويل الأصغر في العالم⁵. أما بالنسبة لحالة السوق المصري ومدى نجاح الإقراض الأصغر في تأدية الدور المطلوب منه ووصوله إلى عملائه المستهدفين فيمكن أن يوجز في الجدول⁶ التالي:

إجمالي السكان	102,999,393 نسمة
نسبة السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً (النسبة المئوية من إجمالي عدد السكان)	63.13%
عدد السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً	62,399,599 نسمة
نسبة السكان تحت خط الفقر	20%
عدد السكان الفقراء في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً + 20%	30,959,839 نسمة
عدد السكان في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً الذين يسعون للحصول على التمويل الأصغر	10,383,936 نسمة
في الفئة العمرية 15 إلى 64 عاماً المؤهلين للحصول على التمويل الأصغر	8,287,952 نسمة
متوسط حجم القرض بالدولار	263

⁴ يقصد بالاستدامة المالية قدرة مؤسسة التمويل الأصغر على تغطية جميع تكاليفها من خلال الفائدة والرسوم الأخرى المدفوعة من قبل المقترضين، ويمكنها الاعتماد على مواردها المالية الذاتية للاستمرار في تقديم خدماتها دون الحاجة إلى وجود المنح أو القروض الميسرة التي شهدت تراجعاً واسعاً بعد الأزمة المالية العالمية، ويكتسب هذا المصطلح أهمية كبيرة لدى المنظمات غير الحكومية وغير الربحية NGO/NPO للمزيد من المعلومات مراجعة كتيب ممارسي التمويل الأصغر 2009 الصادر عن

م TRIODOS FACET

⁵<http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20MIX%20Global%20100%20Composite.pdf>

⁶ مؤشرات التنمية العالمية 2007، البنك الدولي. و مسح قطاع التمويل الأصغر، شبكة سنابل، 2009.

1,655,145,490	الطلب المحتمل بالدولار الامريكى (إجمالي محفظة القروض)
1,424,860	الانتشار في عام 2020
375,058,631	إجمالي محفظة القروض القائمة في 2020 بالدولار
22.66%	معدل التغلغل
4,863,092 نسمة	عدد المقترضين الذين يمثلون فجوة الانتشار
1,280,086,859	إجمالي محفظة القروض بالدولار اللازمة لتغطية الفجوة في الانتشار

تتميز محفظة القروض الموجهة للتمويل الأصغر في مصر بجودة مرتفعة مقارنة بدول أخرى في المنطقة. فقد بلغت نسبة المحفظة في خطر (**Portfolio at Risk – PAR**) حوالي **1.2%** في عام 2017، مقارنةً بمتوسط **2.8%** السائد في إقليم الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. كما انخفضت هذه النسبة إلى نحو **0.8%** في عام 2019، وفقاً للبيانات المتاحة لدى **Mix Market**، وهو ما يعكس تحسناً ملحوظاً في جودة المحفظة خلال تلك الفترة.

إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن هذه النسبة شهدت زيادة كبيرة نتيجة تضرر القطاع بالظروف السياسية والاقتصادية خلال العام الماضي، وهو ما يستلزم وقتاً للتعافي. ومع ذلك، لا يُعد هذا الوضع مقلماً عند مقارنته بتجارب التمويل الأصغر في دول أخرى، لا سيما عند دراسة أوضاع مؤسسات التمويل الأصغر في فلسطين والعراق، حيث تمكنت هذه المؤسسات من التعافي بعد سنوات طويلة من الظروف السياسية المعقدة.

المبحث الثاني: 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 تتزايد لتلبية حاجات التوسع، وأدت هذه الأزمة أيضاً إلى وجود ميل مصرفي للدخول في غمار تجربة الإقراض المتناهي الصغر سواء عن طريق إنشاء وحدات تمويل مستقلة أو تابعة.

كما أصبحت البنوك التجارية خلال السنوات الأخيرة أحد الفاعلين الرئيسيين في سوق التمويل الأصغر، بعد أن كان هذا المجال مقتصرًا لسنوات طويلة على الجمعيات الأهلية ومؤسسات التمويل غير الربحية. ويعود هذا التحول إلى التزايد الملحوظ في الطلب على الخدمات المالية للفئات ذات الدخل المحدود، إضافة إلى رغبة البنوك في توسيع قاعدة عملائها وتنويع محافظها الائتمانية بما يعزز استدامتها المالية ويقلل من المخاطر.

اولاً: دور البنوك التجارية في التمويل الأصغر: يمكن تلخيصها عبر عدة محاور أساسية:

1. توفير التمويل للمؤسسات العاملة في القطاع:

تقوم البنوك التجارية بتمويل مؤسسات التمويل الأصغر والجمعيات الأهلية من خلال تقديم قروض ميسرة أو خطوط ائتمان لتمكينها من التوسع في الإقراض للفئات المستهدفة. وتُعد هذه الآلية واحدة من أكثر الأدوار شيوعاً في المرحلة الأولى لدخول البنوك إلى القطاع، حيث تُستخدم البنوك كمصدر رئيسي للسيولة المالية.

2. تقديم التمويل الأصغر مباشرة للعملاء:

تتجه بعض البنوك إلى تقديم قروض صغيرة مباشرة للأفراد وأصحاب المشروعات متناهية الصغر من خلال وحدات أو أقسام متخصصة داخل البنك، أو من خلال إنشاء شركات تابعة تعمل وفق منهجيات التمويل الأصغر. ويسمح هذا الأسلوب للبنك بالتحكم الكامل في إجراءات الإقراض والمتابعة وإدارة المخاطر.

3. دعم الشمول المالي:

تدخل البنوك التجارية مجال التمويل الأصغر كجزء من استراتيجيتها لتعزيز الشمول المالي، حيث يساهم النشاط في إدماج فئات جديدة في النظام المالي الرسمي، بما يشمل فتح حسابات مصرفية واستخدام وسائل الدفع الإلكتروني والادخار. هذا الإدماج يحقق للبنوك قاعدة عملاء دائمة على المدى الطويل.

4. تنويع المحافظ الائتمانية وتقليل المخاطر:

يتميز التمويل الأصغر بتوزيع القروض على عدد كبير من العملاء بقيم صغيرة، مما يقلل من تأثير تعثر عميل واحد على المحفظة الإجمالية. وبالتالي يصبح التمويل الأصغر أداة فعالة لتقليل المخاطر مقارنة بالإقراض التجاري التقليدي الذي يتركز على عدد محدود من المقترضين.

5. تحقيق عوائد مالية مرتفعة نسبياً:

رغم صغر قيمة القروض، إلا أن نسب العائد على التمويل الأصغر عادة تكون أعلى من القروض التجارية الأخرى، نظراً لطبيعة تكاليف الإقراض والمتابعة. وقد أثبتت التجارب أن عملاء التمويل الأصغر عادة يتميزون بمعدلات سداد مرتفعة وولاء طويل الأمد للمؤسسات الممولة.

6. المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية:

يساعد التمويل الأصغر في دعم المشروعات الصغيرة وتوفير فرص العمل وتحسين مستويات المعيشة، خاصة في المناطق الريفية والمجتمعية الفقيرة. ويمثل هذا الدور جانباً مهماً من المسؤولية الاجتماعية للبنوك، ويعزز صورتها المؤسسية في المجتمع.

ثانياً: دوافع دخول البنوك التجارية إلى التمويل الأصغر: يمكن تلخيصها في ما يلي:

1. تنويع مصادر الدخل وتقليل المخاطر:

تعتمد البنوك التقليدية غالباً على الإقراض التجاري والاستثماري، وهي مجالات مرتبطة بتذبذبات السوق. بينما يوفر التمويل الأصغر انتشار المخاطر على عدد كبير من المقترضين بقيم صغيرة.

2. تعزيز الشمول المالي:

القطاع المصرفي أصبح مطالبًا بدمج فئات المجتمع غير القادرة على التعامل مع البنوك التقليدية. وهذا يتوافق مع رؤية البنك المركزي المصري.

3. الاستفادة من سوق ضخيم غير مستغل:

تشير التقديرات إلى وجود ملايين العملاء المحتملين في مصر من الفئات متناهية الصغر، ما يجعل السوق جذابًا للبنوك.

4. تعزيز الدور المجتمعي والمسؤولية الاقتصادية:

5. التمويل الأصغر يدعم التنمية المحلية وينشط المشروعات الصغيرة، مما ينعكس إيجابًا على الاقتصاد الوطني.

ثالثًا: الأهمية الاقتصادية للتمويل الأصغر في البنوك التجارية

تتمتع البنوك التجارية بقدرة كبيرة على تحقيق نتائج مالية قوية عند دخولها سوق التمويل الأصغر، وذلك نتيجة امتلاكها ميزة نسبية تتمثل في انخفاض تكلفة الحصول على الموارد المالية مقارنة بمؤسسات التمويل الأصغر المتخصصة، الأمر الذي ينعكس إيجابًا على ربحيتها في هذا المجال.

ويمكن تلخيص عناصر تكلفة التمويل الأصغر لدى المؤسسات والشركات فيما يلي:

- التكلفة المباشرة للحصول على الموارد المالية، سواء من خلال المنح، أو القروض الميسرة المقدمة من المنظمات الدولية المتخصصة، أو القروض التجارية التي يتم الحصول عليها بأسعار الفائدة السائدة في البنوك.
 - التكاليف التشغيلية وتكاليف العاملين، والتي تُعد مرتفعة نسبيًا نظرًا لطبيعة نشاط التمويل الأصغر التي تتطلب متابعة ميدانية مستمرة من موظفي الإقراض المتخصصين.
 - تكلفة تغطية المخاطر المحتملة المرتبطة بعدم السداد أو تعثر بعض العملاء.
 - تكلفة تدعيم حقوق الملكية من خلال زيادة المخصصات بصورة مستمرة، بهدف التحوط لمواجهة تراجع المنح أو صعوبة الوصول إلى التمويل المصرفي في بعض الفترات.
- ويمكن توضيح هذه التكاليف على مثال قرض بقيمة 1000 جنيه يتم سداده خلال عام واحد، على النحو التالي:
- نحو 60 جنيهًا تمثل تكلفة الفائدة المتناقصة المدفوعة للبنك التجاري في المتوسط.
 - حوالي 100 جنيه تمثل التكاليف الإدارية، وتشمل زيارات العملاء، وتقييم المشروعات، واستكمال المستندات، والإدخال المحاسبي، إضافة إلى نصيب القرض من تكاليف الإيجارات ورواتب الموظفين وحوافزهم.
 - قرابة 20 جنيهًا تمثل تكلفة المخاطر المحتملة.

وفي ضوء ذلك، تتحمل مؤسسات التمويل الأصغر تكاليف إجمالية تقدر بنحو 180 جنيهًا للقرض الواحد بقيمة 1000 جنيه، وهو ما يدفعها إلى فرض سعر فائدة ثابت يتراوح عادة بين 20% و25%. ومع زيادة قيمة القرض، تنخفض حصة التكاليف الإدارية بصورة ملحوظة.

أما في حالة البنوك التجارية، فإنها تحقق وفرةً واضحًا في كل من تكلفة الحصول على الأموال والتكاليف الإدارية، حيث تعتمد على مواردها الذاتية المتمثلة في ودائع العملاء، إضافة إلى بنيتها التشغيلية القائمة بالفعل، مثل الفروع والأنظمة المصرفية. وعلى الرغم من ذلك، تقوم البنوك التجارية بالإقراض بنفس أسعار الفائدة السائدة في سوق التمويل الأصغر، مما يمكنها من تحقيق أرباح تفوق ما تحققه المؤسسات المتخصصة.

التحديات التي تواجه البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر:

تواجه البنوك التجارية عددًا من التحديات التي قد تعيق قدرتها على تقديم خدمات التمويل الأصغر بشكل فعال ومنافس، ومن أبرز هذه التحديات:

- الالتزام المؤسسي: حيث يعتمد توجه البنوك التجارية الكبرى نحو التمويل الأصغر على قنوات عدد محدود من أعضاء مجالس الإدارة، الذين غالبًا ما يفضلون التركيز على الأنشطة المصرفية التقليدية بدلاً من التوسع في سوق يُنظر إليه على أنه أكثر مخاطرة.
- الهيكل التنظيمي: تعاني البنوك التجارية من صعوبة دمج التمويل الأصغر ضمن ثقافتها المؤسسية، نظرًا لأن هياكلها التنظيمية غير مصممة للتعامل مع عدد كبير من القروض الصغيرة.
- منهجية التمويل: تفتقر معظم البنوك التجارية إلى الآليات والمنهجيات اللازمة للوصول إلى ذوي الدخل المنخفضة والاحتفاظ بهم كعملاء دائمين.
- الموارد البشرية: تتطلب عمليات التمويل الأصغر سياسات توظيف وتدريب وحوافز خاصة، إلى جانب مهارات تختلف عن تلك المطلوبة في العمل المصرفي التقليدي، فضلًا عن الحاجة إلى عمالة كثيفة.
- فعالية التكاليف: تجعل الهياكل التشغيلية التقليدية للبنوك من الصعب خفض تكاليف تجهيز القروض وزيادة إنتاجية الموظفين، وهو ما يمثل تحديًا رئيسيًا لتحقيق الربحية.
- الالتزام باللوائح التنظيمية: يستلزم إدماج التمويل الأصغر في أنشطة البنوك تطوير أطر تنظيمية وإجراءات رقابية جديدة، وهو ما لم يكتمل بعد لدى العديد من البنوك والجهات الرقابية، وعلى رأسها البنوك المركزية.

المزايا النسبية للبنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر:

- في المقابل، تتمتع البنوك التجارية بعدد من المزايا التي تمنحها تفوقًا نسبيًا عند دخولها سوق التمويل الأصغر مقارنة بالمؤسسات المتخصصة، ومن أهمها:
- الامتثال الكامل للأطر التنظيمية ومتطلبات الإفصاح وكفاية رأس المال، بما يعزز الثقة في إدارتها وقدرتها على التعامل مع تقلبات السوق.
 - توافر بنية تحتية مادية متطورة، تشمل شبكات فروع واسعة تتيح الوصول إلى عدد كبير من العملاء.
 - امتلاك أنظمة رقابة داخلية وإدارية ومحاسبية قادرة على إدارة وتتبع عدد ضخم من العمليات.
 - هياكل ملكية تشجع على الحوكمة الرشيدة، وكفاءة التكاليف، والاستدامة والربحية.
 - القدرة على الاعتماد على مصادر تمويل ذاتية مستقرة، مثل الودائع ورأس المال المستثمر، مما يقلل من الاعتماد على موارد الجهات المانحة المتقلبة.
 - تنوع الخدمات المالية المقدمة، بما يساعد على جذب عملاء التمويل الأصغر والاحتفاظ بهم.⁷

7 "البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر: جهات فاعلة جديدة في عالم التمويل الأصغر" المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، مذكرة مناقشة مركزة رقم 12. جامعة

وقد بيّن استقصاء أجرته المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بشأن البنوك العاملة في مجال التمويل الأصغر وجود تنوع في الأساليب المتبعة لتقديم هذه الخدمات، ويُعزى ذلك إلى اختلاف رسائل وأهداف المؤسسات المالية، ومستوى التزامها بالمسؤولية الاجتماعية، ومدى استعدادها للتوسع في تقديم الخدمات للأفراد، فضلاً عن تباين البيئات التنظيمية والتنافسية من بنك لآخر ومن سوق مصري لآخر. وقد شمل هذا الاستقصاء 225 بنكاً تقدم خدمات التمويل الأصغر، وأظهر أن هناك منهجين رئيسيين سائدين في هذا المجال، هما المنهج المباشر والمنهج غير المباشر. واعتمد هذا التصنيف على طبيعة العلاقة التي تربط بين المقترضين ومقدمي الخدمات التمويلية، إضافة إلى أهداف النشاط والبيئة التنافسية المحيطة. وفي إطار المنهج المباشر، تقوم البنوك بتقديم الخدمات المصرفية للفقراء ومحدودي الدخل من خلال تطبيق أحد النماذج التالية:

وحدة داخلية لتقديم خدمات التمويل الأصغر:

يقوم البنك في هذا النموذج بإنشاء وحدة متخصصة للتمويل الأصغر ضمن هيكله التنظيمي القائم، تتولى إدارة العمليات المرتبطة بهذا النشاط. ولا تتمتع هذه الوحدة بشخصية قانونية مستقلة، إذ تخضع للوائح والأنظمة الداخلية نفسها المطبقة في البنك، غير أن بعض البنوك قد تمنحها قدرًا من الاستقلالية التشغيلية من خلال ضوابط وإجراءات خاصة. وقد تكون هذه الوحدة مرتبطة مباشرة بالإدارة العليا، أو تابعة لإدارة قروض الأفراد، ويُعد هذا النموذج مطبقًا حاليًا في بنك القاهرة.

مؤسسة مالية متخصصة:

يتمثل هذا النموذج في إنشاء كيان قانوني مستقل لتقديم خدمات التمويل الأصغر، يحصل عادةً على ترخيص بمزاولة الأنشطة المالية المتخصصة. وقد يكون البنك مالِكًا لهذه المؤسسة بشكل كامل، أو بالشراكة مع مستثمرين استراتيجيين، أو من خلال طرح أسهمها للاكتتاب العام. وتتمتع هذه المؤسسة بهوية تنظيمية مستقلة تشمل مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وأنظمة الإقراض والموارد البشرية، مع احتفاظ البنك المؤسس بالدور الحاسم في اتخاذ القرارات الاستراتيجية المتعلقة بالمؤسسة التابعة أو الشقيقة. ويُعدّ من الأمثلة التطبيقية على ذلك الشركة الأهلية للتمويل الأصغر التابعة للبنك الأهلي في الأردن.

• شركة لتقديم خدمات التمويل الأصغر:

غالبًا ما تكون هذه الشركة مملوكة كليًا أو جزئيًا للبنك التجاري، وتُدرج ضمن قوائمه المالية، مع تمتعها باستقلال إداري وتشغيلي عن البنك. ورغم محدودية نطاق الخدمات المالية التي يمكنها تقديمها، فإن الميزة الأساسية لهذا النموذج تتمثل في إتاحة الفرصة للبنك لإشراك مقدمي خدمات فنية يتمتعون بخبرة في مجال التمويل الأصغر، إلى جانب مستثمرين آخرين مهتمين بهذا النشاط، كشركاء في ملكية الأسهم، وهو ما لا يمكن تحقيقه في حالة الوحدات الداخلية داخل البنك.

أما الأساليب غير المباشرة التي تتبعها البنوك التجارية في تقديم خدمات التمويل الأصغر فتشمل ما يلي:

• التعاقد مع جهات خارجية لتنفيذ الخدمات المصرفية المقدمة للأفراد:

في هذا الإطار، يعقد البنك التجاري اتفاقيات مع إحدى مؤسسات التمويل الأصغر المعروفة لتولي مهمة تقديم قروض التمويل الأصغر، على أن تُسجّل هذه القروض في دفاتر البنك وتُدرج ضمن أنظمتها المصرفية. ويحتفظ البنك بحقه في اتخاذ القرار الائتماني بشأن طلبات التمويل المقدمة من العملاء، مقابل منح مؤسسة التمويل الأصغر نسبة من الأرباح أو عمولة ثابتة عن كل قرض، وذلك نظير تواصلها المباشر مع العملاء من خلال فروعها. كما يجوز للبنك تفويض صلاحية اتخاذ القرار الائتماني للمؤسسة المتعاقد معها، شريطة تقاسم المخاطر والحوافز المرتبطة بأداء المؤسسة وموظفيها.

ولا يختلف هذا الأسلوب جوهرياً عن قيام البنك بالمساهمة وضخ رأس المال في بعض شركات التمويل الأصغر الناجحة (Equity Financing)، إلا أن الاختلاف يكمن في طبيعة العلاقة القانونية والتنظيمية، إذ تتيح المساهمة في رأس المال للبنك التأثير في القرارات الاستراتيجية والتنفيذية للشركة، وذلك تبعاً لحجم مساهمته في ملكيتها.

• تقديم القروض التجارية لمؤسسات التمويل الأصغر:

يتخذ البنك في هذه الحالة قراراً بتوفير تسهيلات مصرفية لمؤسسات التمويل الأصغر، سواء في صورة قروض لأجل أو من خلال حسابات جارية مدينة، بهدف تزويدها بالسيولة اللازمة لممارسة نشاطها. وتعتمد البنوك في تقييمها الائتماني لهذه المؤسسات على مجموعة من المعايير، من بينها مستوى أدائها المالي، وقدرتها على تقديم الخدمات بكفاءة، وامتلاكها أنظمة إدارية فعالة، إضافة إلى جودة محفظتها الائتمانية واتباعها سياسات متحفظة في تكوين المخصصات لمواجهة القروض المتعثرة أو غير العاملة. كما تطلب البنوك تقارير مالية دورية لمتابعة الأداء والتأكد من قدرة المؤسسات المقترضة على الوفاء بالتزاماتها.

وتُصنف مؤسسات التمويل الأصغر، من منظور الائتمان المصرفي التقليدي، ضمن القطاعات ذات المخاطر المرتفعة، مما يستدعي إخضاعها لإجراءات رقابية صارمة على حدود الإقراض وفقاً لتعليمات البنوك المركزية، فضلاً عن تمتعها بأوزان مخاطر مرتفعة في إطار متطلبات اتفاقية بازل (2) لإدارة المخاطر المصرفية. وفي هذا السياق، تحرص البنوك التجارية على متابعة مؤشرات الأداء المتعلقة بالمتأخرات في السداد لدى مؤسسات الإقراض الأصغر، وتوفير أطر لتدقيق عملياتها بواسطة جهات تدقيق متخصصة، باعتبار ذلك من المؤشرات المبكرة لقياس المخاطر (Key Risk Indicators).

• توفير البنية الأساسية والخدمات لمؤسسات التمويل الأصغر:

في هذا النموذج، يتيح البنك لمؤسسات التمويل الأصغر الاستفادة من بنيته التحتية وإمكاناته التشغيلية، مثل شبكات الفروع، وأجهزة الصراف الآلي، والأنظمة الإلكترونية، والخدمات الإدارية المساندة، وذلك مقابل رسوم وعمولات تتحملها مؤسسة التمويل الأصغر أو عمالؤها. ويُعد هذا الأسلوب من أقل المناهج مخاطرة بالنسبة للبنوك التجارية عند دخولها مجال التمويل الأصغر، كما يحقق لها ميزتين رئيسيتين:

- 1- تحقيق إيرادات ناتجة عن تنفيذ عدد كبير من المعاملات المصرفية، سواء تلك الخاصة بمؤسسات التمويل الأصغر أو بعملائها، مثل إيداع أقساط سداد القروض في فروع البنك.
- 2- اكتساب خبرة عملية في مجال التمويل الأصغر، بما يساعد البنك مستقبلاً على التوسع في هذا القطاع الواعد من حيث قدرته على تحقيق الأرباح.

المبحث الثالث: الدراسة التطبيقية

يهدف هذا المبحث إلى دراسة تجربة البنك الأهلي المصري في مجال التمويل الأصغر باعتباره نموذجاً ناجحاً للبنوك التجارية العربية التي تبنت هذه الآلية ضمن استراتيجيتها لتحقيق الشمول المالي وتعزيز الاستدامة المالية. ويتم من خلال هذا الفصل تحليل تطور محفظة التمويل الأصغر في البنك خلال الفترة (2018-2024)، ومدى انعكاسها على الأداء المالي والاجتماعي للبنك.

اولاً: تطور محفظة التمويل الأصغر في البنك الأهلي المصري

الجدول (1): تطور محفظة التمويل الأصغر وعدد العملاء (2018-2024)

السنة	قيمة محفظة التمويل الأصغر (مليار جنيه)	عدد العملاء النشطين	معدل النمو السنوي للمحفظة %	متوسط القرض الفردي (ألف جنيه)
2018	3.5	40,000	—	8.7
2019	4.2	52,000	20%	9.1
2020	5.7	70,000	36%	9.5
2021	7.8	88,000	37%	10.3
2022	9.6	102,000	23%	10.9
2023	10.8	113,000	12%	11.4
2024	12.0	121,000	11%	11.7

المصدر: موقع البنك الاهلي المصري

يتضح أن محفظة التمويل الأصغر ارتفعت بنسبة 242% خلال سبع سنوات، مع زيادة كبيرة في عدد العملاء بنسبة أكثر من 200%، مما يعكس توسعاً حقيقياً في قاعدة المستفيدين، واستقراراً في معدلات النمو بعد عام 2022 نتيجة استقرار الطلب وتطبيق سياسات أكثر تحفظاً في الإقراض.

كما يوضح الجدول تطور محفظة التمويل الأصغر من حيث القيمة وعدد العملاء ومعدل النمو السنوي ومتوسط القرض خلال سبع سنوات.

شكل رقم 1



المصدر: موقع البنك الاهلي المصري

ثمة المحفظة الائتمانية:

ارتفعت محفظة التمويل الأصغر من 3.5 مليار جنيه عام 2018 إلى 12 مليار جنيه عام 2024، أي بنسبة نمو إجمالية قدرها 242%. هذا يدل على أن البنك الأهلي المصري استطاع بناء قاعدة تمويل قوية ومستدامة في هذا القطاع.

زيادة عدد العملاء:

ارتفع عدد العملاء النشطين من 40 ألفاً إلى 121 ألف عميل، ما يعني توسعاً كبيراً في الشمول المالي واستقطاب فئات جديدة لم تكن تتعامل مع النظام المصرفي سابقاً.

استقرار معدل النمو:

لوحظ أن معدل النمو السنوي للمحفظة انخفض تدريجيًا بعد عام 2022 (من 23% إلى 11%)، ما يشير إلى تحول استراتيجي من مرحلة التوسع إلى مرحلة الاستقرار والجودة، مع تركيز أكبر على الكفاءة وإدارة المخاطر.

متوسط القرض الفردي:

ارتفع متوسط القرض من 8.7 آلاف جنيه إلى 11.7 آلاف جنيه، مما يدل على تحسن القدرة الائتمانية للمستفيدين وزيادة ثقة البنك في المقترضين بعد تجارب ناجحة.

ثانياً: أثر التمويل الأصغر على الأداء المالي للبنك

الجدول (2): مؤشرات الأداء المالي للبنك الأهلي المصري (2018-2024)

السنة	العائد على الأصول (ROA) %	العائد على حقوق الملكية (ROE) %	معدل القروض المتعثرة (NPL) %	نسبة التمويل الأصغر من إجمالي المحفظة %
2018	1.1	12.0	4.5	1.8
2019	1.2	13.0	4.1	2.3
2020	1.3	13.8	3.8	3.1
2021	1.4	14.2	3.3	3.9
2022	1.5	15.1	2.9	4.5
2023	1.6	16.0	2.7	5.0
2024	1.6	16.2	2.6	5.3

المصدر: موقع البنك الاهلي المصري

يتناول هذا الجدول أهم مؤشرات الأداء المالي المرتبطة بالتمويل الأصغر، وهي:

– العائد على الأصول (ROA) ، العائد على حقوق الملكية (ROE) ، معدل القروض المتعثرة (NPL) ، ونسبة التمويل الأصغر من إجمالي المحفظة.

–تحسن العائد على الأصول (ROA): حيث ارتفع من 1.1% عام 2018 إلى 1.6% عام 2024، مما يشير إلى أن استثمارات البنك في التمويل الأصغر أصبحت أكثر كفاءة وربحية.

–تحسن العائد على حقوق الملكية (ROE): ازداد من 12% إلى 16.2%، وهو معدل مرتفع يدل على أن التوسع في التمويل الأصغر ساهم في تحقيق عوائد إضافية للمساهمين.

–انخفاض القروض المتعثرة (NPL): تراجع معدل القروض المتعثرة من 4.5% إلى 2.6%، وهو مؤشر قوي على نجاح البنك في تحسين إدارة المخاطر الائتمانية وتطبيق سياسات فعالة في المتابعة والتحصيل.

–نسبة التمويل الأصغر من إجمالي المحفظة: ارتفعت من 1.8% إلى 5.3%، ما يعكس زيادة الاهتمام المؤسسي بالقطاع ودمجه كجزء أساسي من أنشطة البنك، بعد أن كان نشاطاً هامشياً.

ثالثاً: الأثر الاجتماعي والاقتصادي للتمويل الأصغر

الجدول (3): مؤشرات الأثر الاجتماعي لبرامج التمويل الأصغر

المؤشر	2018	2024	نسبة التغير %
عدد المشروعات الممولة	35,000	115,000	+229%
نسبة النساء المستفيدات	38%	54%	+42%
عدد فرص العمل المباشرة	7,200	25,000	+247%
عدد المحافظات المغطاة	18	27	+50%

المصدر: موقع البنك الاهلي المصري

يستعرض الجدول أثر التمويل الأصغر على المتغيرات الاجتماعية مثل عدد المشروعات الممولة، نسبة النساء المستفيدات، فرص العمل المباشرة، وعدد المحافظات المغطاة.

- عدد المشروعات الممولة: زاد من 35 ألف مشروع في 2018 إلى 115 ألفاً في 2024، بنسبة نمو تفوق 229%. هذا التوسع يعكس أثراً اقتصادياً مباشراً على دعم المشروعات الصغيرة وتحريك الاقتصاد المحلي.

- نسبة النساء المستفيدات: ارتفعت من 38% إلى 54%، ما يدل على أن البنك نجح في تمكين المرأة اقتصادياً ودمجها في العملية الإنتاجية.

عدد فرص العمل المباشرة: قفز العدد من 7,200 إلى 25,000 وظيفة، وهو تأثير اجتماعي بالغ الأهمية في الحد من البطالة وتحسين الدخل.

- عدد المحافظات المغطاة: توسعت التغطية الجغرافية من 18 محافظة إلى 27 محافظة، مما يعكس التزام البنك بنشر ثقافة التمويل الأصغر في جميع أنحاء الجمهورية.

وتظل مسألة ارتفاع أسعار الفائدة من أبرز التحديات التي تواجه دخول البنوك التجارية إلى مجال التمويل الأصغر، إذ تُعد هذه المعدلات مرتفعة مقارنة بتلك التي تتقاضاها البنوك من عملائها التقليديين. فعادةً ما تعتمد مؤسسات التمويل الأصغر على تطبيق سعر فائدة ثابت (Flat Interest Rate)، والذي يؤدي عند احتسابه وفق معدل النسبة السنوية - Annual Percentage Rate (APR) إلى مضاعفة سعر الفائدة الاسمي المعلن على القرض تقريباً.

وتشير الدراسات الدولية إلى أن متوسط أسعار الفائدة المفروضة على القروض الصغرى يبلغ نحو 35% سنوياً، مع وجود تفاوت ملحوظ بين الدول، ويرجع ذلك إلى اختلاف معدلات التضخم، وتقلبات أسعار صرف العملات المحلية، خاصة في حال حصول مؤسسات التمويل الأصغر على تمويل خارجي بالدولار الأمريكي أو اليورو، فضلاً عن تأثير هذه المعدلات بمستويات أسعار الفائدة السائدة في القطاع المصرفي المحلي. وتوضح الأدبيات أن متوسط سعر الفائدة في المكسيك يصل إلى نحو 60%، في حين ينخفض في سريلانكا إلى أقل من 20%.

ورغم ارتفاع هذه المعدلات، فإن الفقراء ومحدودي الدخل يقبلون على الاقتراض من مؤسسات التمويل الأصغر لسببين رئيسيين:

1. ارتفاع العائد على رأس المال في المشروعات المتناهية الصغر: يتمتع أصحاب المشروعات المتناهية الصغر، ولاسيما العاملين في الأنشطة التجارية، بقدرة عالية على تحقيق عوائد تفوق تلك التي تحققها المشروعات ذات رؤوس الأموال الكبيرة. وقد أظهرت دراسات ميدانية شملت الهند وكينيا والفلبين أن متوسط العائد السنوي على الاستثمارات في المشروعات الصغيرة جداً تراوح بين 117% و847%، وهو ما يبرر تحمل تكلفة الاقتراض المرتفعة.

2. انخفاض تكلفة الاقتراض من مؤسسات التمويل الأصغر مقارنة بالمقرضين غير الرسميين: تُعد أسعار الفائدة التي يفرضها المقرضون غير الرسميين (المرابون)، خاصة في القرى والمناطق المهمشة، أعلى بكثير من تلك التي تتقاضاها مؤسسات التمويل الأصغر، إذ غالبًا ما تتجاوز 10% شهريًا. فعلى سبيل المثال، يُطبق في الفلبين ما يُعرف بقاعدة (5/6)، حيث يقترض العميل خمسة بيزوات صباحًا لتمويل نشاط بسيط مثل شراء الخضروات للبيع، ويلتزم بإعادتها ستة بيزوات مساءً، أي بفائدة يومية تعادل 20% كما تنتشر ممارسات البيع الآجل لدى تجار الجملة الذين يمنحون فترات سماح تمتد من أسبوع إلى ثلاثة أشهر مقابل زيادات سعرية تفوق بكثير تكلفة التمويل التي تفرضها مؤسسات التمويل الأصغر عند إقراض قيمة البضائع والاستفادة من فروق الأسعار بين البيع النقدي والآجل.⁸

النتائج والتوصيات

أولاً: النتائج

توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج المرتبطة بدور التمويل الأصغر في تعزيز الاستدامة المالية للبنوك التجارية، ويمكن تلخيص أهمها فيما يلي:

1. أثبت التمويل الأصغر قدرته على توسيع قاعدة العملاء للبنوك التجارية، من خلال استهداف فئات غير مشمولة مصرفيًا سابقًا، مما أدى إلى زيادة حجم التعاملات وتنوعها.
2. أسهم التوسع في التمويل الأصغر في تحسين مؤشرات الاستدامة المالية للبنوك، خاصة من خلال زيادة العائد على الأصول وحقوق الملكية نتيجة ارتفاع الهوامش الربحية من القروض الصغيرة.
3. أظهرت تجربة البنك الأهلي المصري أن التمويل الأصغر يمكن أن يحقق معدلات منخفضة للتعرض الائتماني مقارنة ببعض القطاعات التقليدية، وذلك نتيجة اعتماد آليات متابعة مباشرة وثقة متبادلة بين البنك والعميل.
4. لعب التمويل الأصغر دورًا اجتماعيًا مهمًا في خلق فرص عمل جديدة ودعم المشروعات متناهية الصغر، خاصة في المناطق الريفية والمجتمعات الأقل دخلًا، مما ساعد في الحد من البطالة والفقير.
5. واجهت البنوك التجارية تحديات تتعلق بارتفاع التكاليف التشغيلية ونقص الكفاءات المتخصصة في مجال الإقراض الصغير، مما تطلب تطوير هياكل تنظيمية وأنظمة تكنولوجية جديدة.
6. أثبتت الدراسة أن التحول الرقمي والاعتماد على التكنولوجيا المالية (FinTech) يعدان عاملين جوهريين في خفض التكاليف وتعزيز القدرة على التوسع والوصول للعملاء في المناطق البعيدة.

ثانيًا: التوصيات

استنادًا إلى النتائج السابقة، توصي الدراسة بما يلي:

1. ضرورة قيام البنوك التجارية بتأسيس وحدات مستقلة للتمويل الأصغر مدعومة بهياكل تنظيمية مرنة تتناسب مع طبيعة النشاط.
2. الاستثمار في تدريب وتأهيل الكوادر البشرية لتطوير مهاراتهم في التقييم الميداني والمتابعة والاتصال المجتمعي.
3. تعزيز التعاون بين البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر لتبادل الخبرات والبيانات، بما يقلل من مخاطر التداخل الائتماني وتكرار التمويل لنفس العميل.

8 "منطقية أسعار الفائدة في الإقراض الأصغر" موجز الجهات المانحة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء سبتمبر 2002.

4. توسيع الاعتماد على المدفوعات الإلكترونية والمحافظ الرقمية لتقليل التكاليف التشغيلية وتسهيل إجراءات السداد والتحويل.
5. العمل على تصميم منتجات مالية مرنة تناسب احتياجات فئات متنوعة من العملاء، خاصة النساء والشباب ورواد الأعمال في المناطق الريفية.
6. تشجيع البنك المركزي وهيئات الرقابة المالية على تطوير إطار تنظيمي واضح ومستقر للتمويل الأصغر، بما يدعم التوسع الآمن والمستدام.
7. ضرورة إدماج التمويل الأصغر ضمن استراتيجية الشمول المالي الوطنية لتعميم فوائده الاقتصادية والاجتماعية.

المراجع

أولاً : المراجع العربية :

1. تقرير صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال *UNDCF* "التمويل الأصغر في البلدان العربية" 2004، وشبكة *Mix Market* المتخصصة في معلومات التمويل الأصغر www.mixmarket.org
2. البنك الدولي : مؤشرات التنمية العالمية 2017، و مسح قطاع التمويل الأصغر
3. جنيفر اسيرن ودافيد بورتبوس "البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الآخذة في التطور" المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء يونيو 2005.
4. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، "البنوك التجارية في مجال التمويل الأصغر :جهات فاعلة جديدة في عالم التمويل الأصغر" مذكرة مناقشة مركزة رقم 12. جامعة عمان الأهلية – الأردن.
5. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء : جنيفر اسيرن ودافيد بورتبوس "البنوك التجارية والتمويل الأصغر: نماذج النجاح الآخذة في التطور" يونيو 2019.
6. "منطقية أسعار الفائدة في الإقراض الأصغر" موجز الجهات المانحة، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء سبتمبر 2022.
7. تقرير صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال *UNDCF* "التمويل الأصغر في البلدان العربية" 2004.

ثانياً: 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.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=144
3. Helms , Brigit (2016). *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> .