

## الفصل العاشر (المحور)

### فرص وتحديات النفاذ إلى الخدمات المالية والمصرفية والتمويل في الدول العربية

#### نظرة عامة

يتناول الفصل موضوع النفاذ للخدمات المصرفية والمالية الأخرى وقنوات التمويل المتاحة للأفراد والشركات المتناهية الصغر والصغيرة في الدول العربية. وتعزى أهمية هذا الموضوع للدور الذي يلعبه الوصول للتمويل في تحقيق النمو الشامل، أي أن نفاذ شرائح أكبر من المواطنين للخدمات المالية والتمويل سواء كانوا أفراداً أو شركات، وخاصة فيما يتعلق بالشركات المتناهية الصغر والصغيرة يساهم في زيادة النشاط الاقتصادي وتوفير المزيد من فرص العمل وضمان عدالة توزيع الفرص الاقتصادية بين مختلف فئات المجتمع، وهي كلها تساعد بدورها على تحسين المستويات المعيشية والرفاهة للمجتمع.

ويبدأ الفصل بنظرة عامة على الانعكاسات التنموية للنفاذ للخدمات المصرفية والمالية. وبعد ذلك يستعرض الفصل مقارنة لمستويات النفاذ بالنسبة للأفراد والمشروعات متناهية الصغر في الدول العربية كمجموعة وفي مجموعات دولية وأقاليم جغرافية متشابهة من حيث مستويات الدخل. وفيما بعد يتطرق الفصل بصورة تفصيلية لفرص النفاذ للخدمات المصرفية وخدمات التمويل المتاحة في الدول العربية. وفي هذا الصدد يركز الفصل على خدمات تمويل المشروعات الصغيرة والتمويل العقاري، والتي لها انعكاسات إقتصادية واجتماعية هامة تساهم في تحسين المستويات المعيشية وتوفير الوظائف وتقليص الفوارق في توزيع الدخل. ويختتم الفصل باستعراض للعقبات التي لا زالت تواجه النفاذ للخدمات المصرفية والمالية والتمويل في الدول العربية، ويقدم مقترحات في جانب السياسات والاستراتيجيات التي تعمل على تحسين النفاذ للخدمات المالية والتمويل في الدول العربية.

#### أولاً: الأهمية المتزايدة لقضايا النفاذ للخدمات المالية والتمويل في المنطقة العربية

##### الانعكاسات التنموية للنفاذ للخدمات المالية والتمويل

تعتمد التنمية الاقتصادية بشكل كبير على توفر التمويل المتاح لتنفيذ المشروعات الاستثمارية والإنمائية. وفي هذا الإطار يلعب القطاع المالي دوراً مهماً في تعبئة المدخرات المحلية والتي تساهم في توفير الجزء الأكبر من الموارد

المالية اللازمة لتمويل المشروعات والخطط الإنمائية. ويتسم القطاع المالي الشامل بقدرته على توفير الخدمات المالية لأكثر عدد من شرائح المجتمع دون عقبات سعرية أو غير سعرية تذكر، ومن ثم بقدرته على تحقيق استفادة للفقراء والشرائح المحرومة من المجتمع من خدمات التمويل، فبدون هذه الخدمات يلجأ الأفراد إلى الاعتماد على ادخارهم الذاتي لتمويل احتياجاتهم الاستهلاكية والاستثمارية أو يحرمون من النفاذ لهذه الخدمات، وبالتالي فتسهيل النفاذ لهذه الخدمات يسهم في تقليل التباين في مستويات الدخل بين مختلف شرائح المجتمع ويعمل على حفز النشاط الاقتصادي.

وتشير تجارب الدول النامية التي نجحت في رفع معدلات النمو الاقتصادي بشكل كبير في الآونة الأخيرة إلى قدرة هذه الدول على تعبئة المدخرات المحلية وزيادة معدلات الادخار من خلال تنشيط دور القطاع المصرفي في توفير قنوات ادخارية واستثمارية جاذبة للمدخرات المحلية، ودوره في توفير أدوات التمويل الملائمة لاحتياجات الأفراد والشركات.

وتشير الدلائل والدراسات الحديثة أيضاً إلى وجود علاقة بين تطور القطاع المالي وزيادة مستويات النفاذ للتمويل وتقليل التفاوت في توزيع الدخل وخفض معدلات الفقر. حيث تمكنت الدول التي تتسم بمستويات أعلى للنفاذ للخدمات المالية والمصرفية من تقليل معدلات التفاوت في توزيع الدخل بشكل أسرع من الدول الأخرى<sup>(1)</sup>. فزيادة مستويات العمق المالي تؤدي إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي وتحسين بيئة العمل وزيادة مستويات كفاءة أسواق السلع والخدمات. وتقدر الدراسات أن هذا الأثر غير المباشر يعد مسؤولاً عن تفسير نحو 60 بالمائة من التغيرات في اتجاه تقليل مستويات التفاوت في توزيع الدخل، في حين يعد الأثر المباشر المتمثل في نفاذ مختلف الشرائح الاجتماعية للتمويل مسؤولاً عن تفسير 40 بالمائة المتبقية من هذا التغير، ويتركز معظم هذا الأثر في الآثار الإيجابية لزيادة مستويات نفاذ الأسر الفقيرة للتمويل من خلال مؤسسات التمويل الأصغر.

وفي جانب آخر، يلعب النفاذ للتمويل والخدمات المصرفية دوراً مهماً في التقليل من حدة التقلبات التي تنتاب مستويات الإنفاق بشقيه الاستهلاكي والاستثماري ومن ثم التخفيف من حدة تقلبات دورات الأعمال، والنتائج المحلي الإجمالي. فمن خلال زيادة فرص النفاذ للتمويل والخدمات المصرفية يتمكن الأفراد والمشروعات من التغلب على القيود المتعلقة بالسيولة وتعويض أية تغيرات تطرأ على مستويات الدخل الجاري وبالتالي تقليل تقلبات الاستهلاك والاستثمار. حيث أن نفاذ الأسر إلى خدمات الادخار واستثمار الثروة عبر القطاع المالي يمكنهم من التخفيف من حدة التغيرات التي تعترض الدخل الجاري والحصول على مستوى شبه مستقر من الدخل الدائم<sup>(2)</sup> بما يقلل من التقلبات في مستويات الاستهلاك، في حين أن نفاذ المشروعات للتمويل المصرفي يمكنها من التغلب على قيود السيولة وبالتالي تقليل التقلبات في مستويات الاستثمار.

(1) World Bank, (2007). "Finance to All: Policies and Pitfalls in Expanding Access", Policy Research Report.

(2) تشير فرضيتي "الدخل الدائم" لميلتون فريدمان و"دورة الحياة" لمودجلباني إلى أن "الدخل الدائم" وليس "الدخل الجاري" يعتبر المحدد الرئيسي لمستويات الاستهلاك. حيث يتمكن الأفراد من استثمار الثروة المادية والبشرية المتاحة لديهم بحيث توفر لهم عائد يمكنهم طيلة دورة حياتهم من تخفيف التقلبات الكبيرة في مستويات الإنفاق استناداً إلى عائد هذه الأصول والتي يمكن أن تكون ودائع أو أسهم أو أي أصل يدر عائد مادي يعوض التقلبات في مستويات الدخل الجاري بما يقلل بشكل كبير من التقلبات في دورات الأعمال والنتائج.

## مقارنة مستويات النفاذ للخدمات المصرفية والتمويل في المنطقة العربية مع مجموعات دولية أخرى

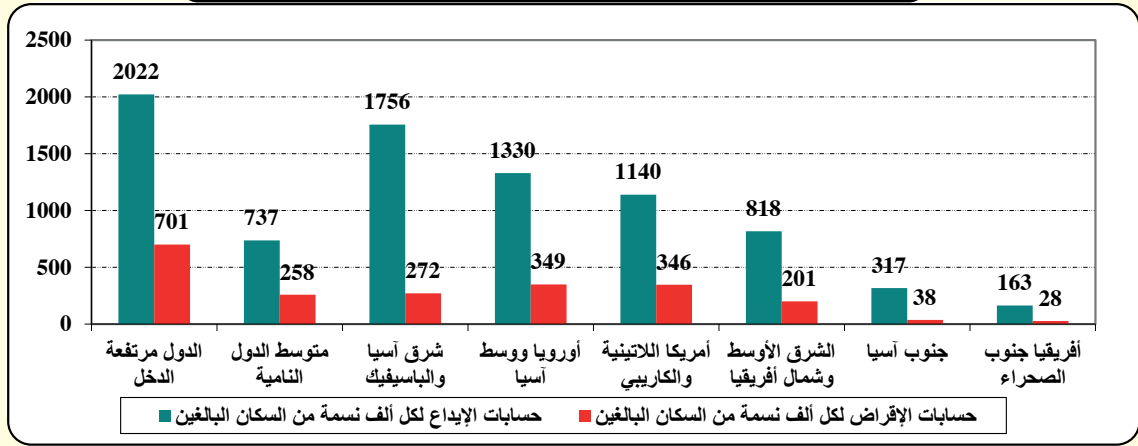
أظهرت الأحداث التي شهدتها عدد من دول المنطقة في الآونة الأخيرة أهمية التركيز على تحقيق النمو الشامل بما يعني النمو القائم على توفير المزيد من فرص العمل وضمان التوزيع العادل للفرص الاقتصادية بين فئات المجتمع المختلفة. ويمثل تحسين فرص النفاذ للتمويل بعداً مهماً في إستراتيجية النمو الشامل المشار إليها بما يكفل نفاذ شريحة أكبر من المواطنين للتمويل والخدمات المالية سواء فيما يتعلق بالأفراد أو الشركات وخاصة فيما يتعلق بالشركات الصغيرة والتي تمثل عصب الاقتصاد الوطني في العديد من الدول العربية بمساهمتها الكبيرة في الناتج والتوظيف. وبشكل عام تعتبر مستويات النفاذ للتمويل والخدمات المالية في المنطقة العربية من أدنى المستويات على مستوى العالم مقارنة بالمجموعات الجغرافية الأخرى والأقاليم المشابهة حسب مستويات الدخل، حيث يمثل النفاذ للتمويل التحدي الأبرز على صعيد تفعيل دور القطاع المصرفي المالي في تعزيز النمو الاقتصادي في الدول العربية. ورغم ارتفاع مستويات العمق المالي للقطاعات المالية في الدول العربية مقاساً بنسبة الانتماء للناتج المحلي الإجمالي لا تزال فرص النفاذ للخدمات المالية في عدد من الدول العربية محدودة بشكل كبير مقارنة بالمجموعات الجغرافية والدول المثيلة من حيث مستويات الدخل.

ففيما يتعلق بنفاذ السكان في الدول العربية لخدمات الإقراض والإيداع، تشير دراسة معدة من قبل البنك الدولي<sup>(3)</sup> إلى تراجع مستويات نفاذ الأفراد للخدمات المالية في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتي تضم 19 دولة عربية، مقارنة بباقي المجموعات الجغرافية الأخرى. فمن حيث خدمات الإقراض ينخفض عدد حسابات الإقراض لكل ألف من السكان البالغين بدول المنطقة إلى نحو 201 حساب مقارنة بنحو 258 حساب لمتوسط الدول النامية، و272 حساب لشرق آسيا والباسيفيك، ونحو 349 حساب بأوروبا ووسط آسيا.

أما فيما يتعلق بالنفاذ لخدمات الإيداع فقد بلغ متوسط عدد حسابات الإيداع لكل ألف نسمة من السكان البالغين 818 حساب، وهو ما يفوق المتوسط المسجل في الدول النامية والبالغ 737 حساب لكل 1000 نسمة، إلا أنه لا يزال أقل من المتوسط على مستوى عدد من الأقاليم الجغرافية الأخرى، الشكل (1).

<sup>(3)</sup> Pearce, Douglas. (2010). Financial Inclusion in the Middle East and North Africa: Analysis and Roadmap Recommendations, The World Bank.

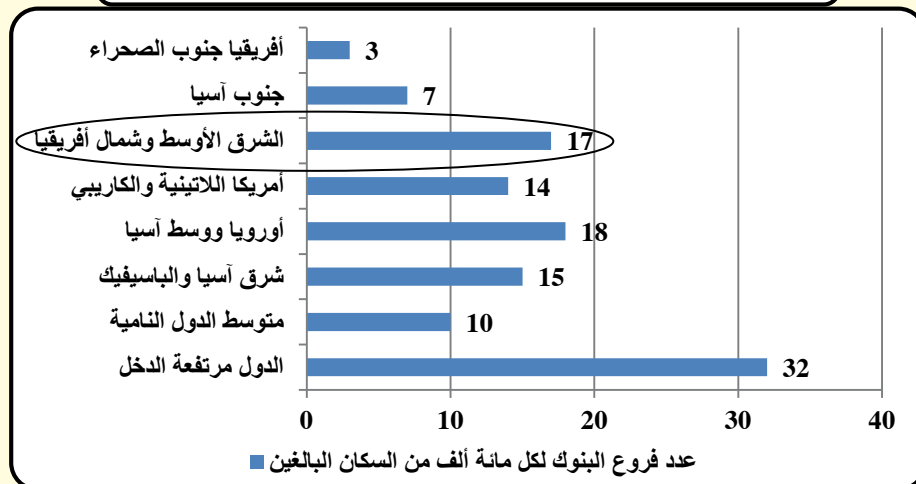
الشكل (1) : النفاذ لخدمات الإيداع والإقراض بدول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنة بالمجموعات الجغرافية والدول ذات الدخل المرتفع



المصدر: Consultative Group to Assist the Poor, The World Bank Group. 2010, "Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis".

وتعتمد مستويات النفاذ للخدمات المالية إلى حد كبير على مستويات انتشار الفروع المصرفية مقارنة بعدد السكان ومستويات انتشارها مقارنة بالمساحة الجغرافية. وفي هذا الصدد، يلاحظ أن مستويات انتشار الفروع المصرفية بالدول العربية لكل مائة ألف نسمة من السكان تعتبر من أفضل المستويات على صعيد المجموعات الجغرافية الأخرى، حيث يبلغ عدد الفروع لكل مائة ألف نسمة نحو 17 فرعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بما يفوق المستوى المسجل بباقي المجموعات الجغرافية والمستوى المسجل على صعيد الدول النامية، ويقترُب من المستوى المسجل في أوروبا ووسط آسيا والبالغ 18 فرعاً، الشكل (2).

الشكل (2): عدد الفروع المصرفية لكل مائة ألف نسمة من السكان بدول منطقة الشرق الأوسط والمجموعات الجغرافية الأخرى

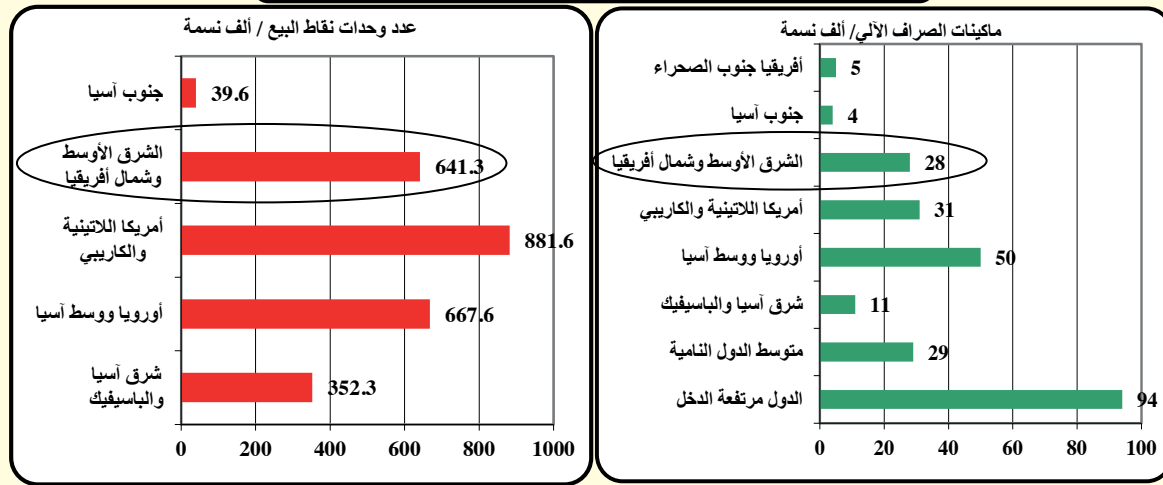


المصدر: Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank Group. 2010, "Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis".

وبالنسبة للنفاذ للخدمات المالية من خلال وحدات الصرف الآلي ونقاط البيع، فقد شهد توسع سريع في المنطقة العربية نظراً لكونه أقل كلفة وأكثر ملائمة مقارنة بالنفاذ للخدمات المالية من خلال الفروع المصرفية. وقد اهتمت المؤسسات المالية في عدد من الدول العربية خلال العقد الماضي بزيادة مستويات النفاذ للخدمات المالية غير المستندة إلى الفروع المصرفية من خلال التوسع في نشر أجهزة الصراف الآلي ووحدات نقاط البيع، وهو ما عمل على زيادة كبيرة في أعداد هذه المنافذ في عدد من الدول العربية، وخاصة فيما يتعلق بماكينات الصراف الآلي.

وتشير المقارنة مع المجموعات الدولية أن عدد أجهزة الصراف الآلي لكل مائة ألف من السكان البالغين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والبالغ 28 جهاز يقترب من نظيره المسجل في الدول النامية والبالغ 29 جهاز ودول أمريكا اللاتينية والكاريبي (31 جهاز)، في حين ينخفض بشكل كبير مقارنة بالمستوى المسجل في أوروبا ووسط آسيا والبالغ 50 جهاز. ومن حيث نقاط البيع، يتواجد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نحو 641 نقطة بيع لكل مائة ألف نسمة من السكان البالغين، وهو ما يعد متوسط مرتفع مقارنة ببعض الأقاليم الجغرافية الأخرى، إلا أن هذه النقاط مركزة بشكل كبير في دولتين عربيتين فقط، الشكل (3).

الشكل (3): عدد ماكينات الصرافه ووحدات نقاط البيع لكل مائة ألف نسمة من السكان البالغين

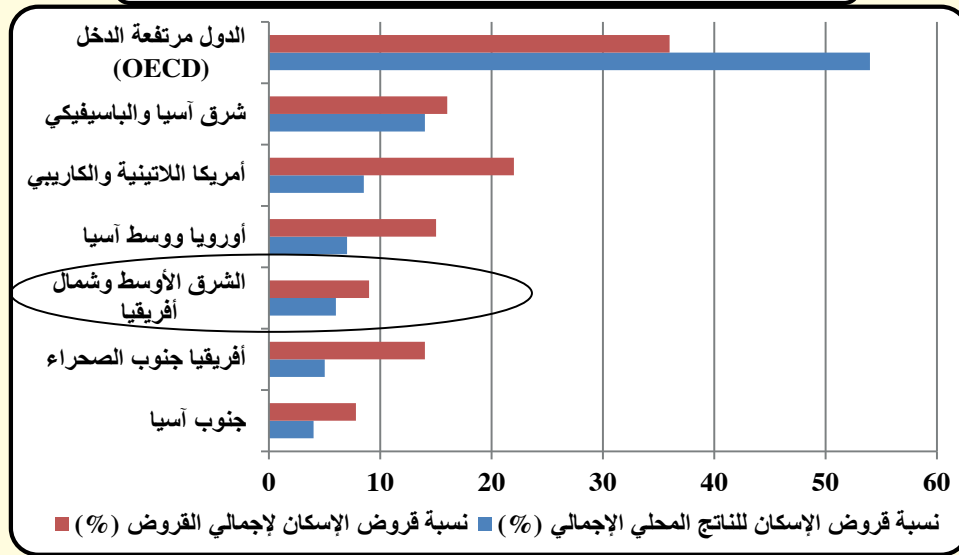


المصدر: Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank Group. 2010, "Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis".

من جهة أخرى تعتبر خدمات التمويل العقاري من أبرز الخدمات المالية المقدمة للأفراد ذات العائد الاقتصادي والاجتماعي المرتفع نظراً لكون قطاع التشييد والبناء يعتبر من أسرع القطاعات نمواً كما أنه يساهم بشكل رئيسي في توليد الناتج المحلي في عدد من الدول العربية، إضافة إلى أن تسهيل النفاذ لهذه الخدمات يساهم في تعزيز الاستقرار الاجتماعي.

ورغم الأهمية المتزايدة لهذا القطاع إلا أن عدداً كبيراً من سكان الدول العربية لا يتمتع بفرصة النفاذ للتمويل العقاري الملائم مقارنة بالمجموعات الدولية الأخرى. وتشير مؤشرات مدى عمق سوق التمويل العقاري في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنة بمجموعات الدول الأخرى إلى أن نسبة قروض الإسكان للناتج المحلي الإجمالي في دول منطقة الشرق الأوسط تقارب 10 في المائة، في حين أن هذه النسبة تفوق العشرين بالمائة في دول أمريكا اللاتينية والكاريبية و15 في المائة في دول شرق آسيا والباسيفيك، وفقاً لبيانات البنك الدولي. كذلك فإن نسبة التمويل العقاري إلى إجمالي الائتمان الممنوح تعتبر منخفضة للغاية مقارنة بالمجموعات الدولية الأخرى. ويشار في هذا الصدد إلى أن مستويات تطور سوق التمويل العقاري غير متجانسة بشكل كبير في دول منطقة الشرق الأوسط، الشكل (4).

الشكل (4): مؤشرات النفاذ للتمويل العقاري في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ومجموعات جغرافية أخرى



المصدر: World Bank, 2012. "Housing Finance in the MENA Region: Flagship Report", and Husrieh, Abdulkader 2012. "Housing Finance in the Syrian Arab Republic", Developing Housing Finance in the MENA Region, Arab Monetary Fund & World Bank Joint Conference, Abu Dhabi, 4-5 April.

وفي جانب النفاذ لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، فعلى الرغم من أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تشكل الجزء الأكبر من المشروعات العاملة في اقتصادات العديد من الدول العربية وتستوعب الجزء الأكبر من العمالة، إلا أن البيانات المتاحة تشير إلى تواضع التمويل الموجه لها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ففي هذا السياق تشير البيانات المتاحة إلى أن قيمة التمويل الموجه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كنسبة للناتج المحلي الإجمالي يتراوح بين 4 في المائة و8 في المائة، وهو ما يعد محدوداً بالمقارنة مع دول شرق آسيا والباسيفيك والتي تصل فيها النسبة إلى 15 بالمائة. وبالتالي يشكل التمويل المتاح لهذه المشروعات في العديد من الدول العربية نسبة محدودة من الناتج المحلي الإجمالي لا تتعد 8 في المائة باستثناء ثلاث دول عربية فقط تبنت آليات ناجحة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهي المغرب وتونس و الأردن، الجدول رقم (1).

الجدول رقم (1)

نسبة التمويل المتاح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة للناتج المحلي الإجمالي في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأقاليم جغرافية أخرى

(نسبة مئوية)

المجموعات الجغرافية	نسبة التمويل المتاح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة للناتج المحلي الإجمالي %
شرق آسيا والباسيفيك	15
الدول مرتفعة الدخل (OECD)	13
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	8-4
أمريكا اللاتينية والكاريبي	4-0
أفريقيا جنوب الصحراء	4-0

المصدر: Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank Group. 2010, "Financial Access: 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis", and IMF, World Economic Outlook Database.

## ثانياً: رؤية تفصيلية لفرص نفاذ الأفراد للخدمات المصرفية في الدول العربية

يعتبر تسهيل النفاذ للخدمات المصرفية للأفراد ومن أهمها خدمات الإقراض والإيداع من الركائز الأساسية لزيادة مستويات النفاذ للخدمات المالية بشكل عام. فمع الانتشار الواسع للمؤسسات المالية يتمكن الأفراد في المناطق البعيدة والمحرومة من الاستفادة من الخدمات المالية من خلال فتح حسابات للإقراض والإيداع، بالإضافة إلى إمكانية النفاذ لعدد كبير من الخدمات الأخرى مثل خدمات التحويلات الشخصية وسداد الاستحقاقات الدورية والدفع الإلكتروني وغيرها من الخدمات المالية.

ولتسهيل نشر الخدمات المصرفية الأساسية وتسهيل نفاذ الأفراد إليها، اتجهت العديد من المؤسسات المالية إلى الاستفادة من التقنيات الحديثة من خلال تطوير عدد من التطبيقات التي تسمح بخفض تكلفة الانتشار المصرفي وتقليل كلفة تنفيذ المعاملات المالية بشكل ملحوظ وبما يسمح بانتشار هذه الخدمات لشرائح واسعة من السكان وتغطية نطاق جغرافي يشمل المناطق النائية والريفية. وفي هذا الصدد يعتبر الاتجاه نحو التوسع في الخدمات المصرفية غير المستندة إلى الفروع Branchless Banking، ممثلةً في نشر وحدات الصراف الآلي (ATMs) Automated Teller Machines ووحدات نقاط البيع (POSs) وكذا الاتجاه نحو تطبيق تقنيات الصيرفة الإلكترونية المعتمدة على استخدام الهاتف المحمول Mobile Banking.

ومن جانب آخر، تحول اهتمام صانعي السياسات من مجرد تسهيل فرص نفاذ الأفراد للخدمات المالية إلى مفهوم النفاذ الشامل للخدمات المالية Inclusive Financial Access والقائم على استخدام التكنولوجيا والابتكارات المالية لخفض تكلفة المعاملات بما يسمح باتساع نطاق الخدمات المالية لخدم الشرائح الفقيرة من السكان إضافة إلى الشرائح التقليدية باستخدام آليات مبتكرة وغير تقليدية.

وعلى مستوى التعاون الدولي، فقد صدرت توصيات عن مجموعة دول العشرين (G20) لتعزيز النفاذ الشامل للخدمات المالية، أنظر الإطار رقم (1).

### الإطار رقم (1)

#### توصيات مجموعة العشرين لتعزيز النفاذ الشامل للخدمات المالية\*

يقصد بالنفاذ الشامل للخدمات المالية تحسين نفاذ الشرائح الفقيرة من السكان إلى الخدمات المالية في إطار الانتشار الآمن والسليم للابتكارات المالية الحديثة. وفي هذا السياق تبنت مجموعة العشرين مجموعة من المبادئ أو التوصيات لتعزيز النفاذ الشامل للخدمات المالية تستهدف تعزيز فرص نفاذ نحو 2 مليار من سكان العالم للخدمات المالية وذلك استناداً إلى التجارب العالمية لمتخذي القرار حول العالم. وتهدف هذه المبادئ إلى تبني سياسات تمكن من تكوين بيئة تنظيمية تساعد على تسهيل النفاذ الشامل للخدمات المالية المبتكرة لكافة شرائح المجتمع بما فيها الفئات الفقيرة والمحرومة من هذه الخدمات. وتتمثل هذه المبادئ في:

**القيادة:** وجود التزام حكومي واسع النطاق يعمل على تشجيع النفاذ الشامل من أجل المساعدة على التخفيف من حدة الفقر.

**التنوع:** تطبيق السياسات التي تشجع على المنافسة وتقديم الحوافز المناسبة لتوفير الخدمات المالية المتنوعة بأسعار معقولة مثل خدمات الإيداع و الائتمان و الدفع والتحويلات والتأمين، في ظل وجود عدد كبير ومتنوع من مقدمي تلك الخدمات.

**التطوير:** استخدام التكنولوجيا والادوات المؤسسية المتطورة اللازمة لتوسيع النفاذ للنظام المالي، مع الإشارة إلى مواطن الضعف المتواجدة في البنية التحتية.

**الحماية:** وجود مفهوم شامل لحماية المستهلك في إطار القواعد المتعارف عليها للحكومة ومقدمي الخدمة والمستهلكين.

**التمكين:** العمل على محو الأمية المالية للأفراد للاستفادة من الخدمات المالية على نطاق واسع.

**التعاون:** خلق البيئة المؤسسية المواتية لنشر الخدمات المالية في إطار واضح من المسائلة والمحاسبة الحكومية، وأيضاً العمل على تشجيع الشراكة والتشاور والاستشارة بين الحكومة والقطاعات المالية.

**المعرفة:** الاستفادة من قواعد البيانات المحسنة من أجل استخدام السياسة القائمة على الأدلة وتقييم مدى التقدم في الانجاز وغيرها من الادوات الأخرى.

**التناسب:** بناء سياسة وإطار تنظيمي يقوم بتدنية المخاطر وتعظيم مزايا المنتجات المالية المتطورة على أساس استيعاب الثغرات والعوائق الموجودة في القواعد التنظيمية القائمة ومحاولة تجاوزها.

**الإطار:** الأخذ في الاعتبار عند وضع إطار تنظيمي للنفاذ الشامل المعايير الدولية والظروف المحلية اللازمة لضمان بيئة تنافسية وإطار تنظيمي يتصف بالمرونة على أساس مواجهة المخاطر المتعلقة بغسل الأموال ومكافحة تمويل الإرهاب.

\* Pearce, Douglas. (2010). Financial Inclusion in the Middle East and North Africa: Analysis and Roadmap Recommendations, The World Bank.

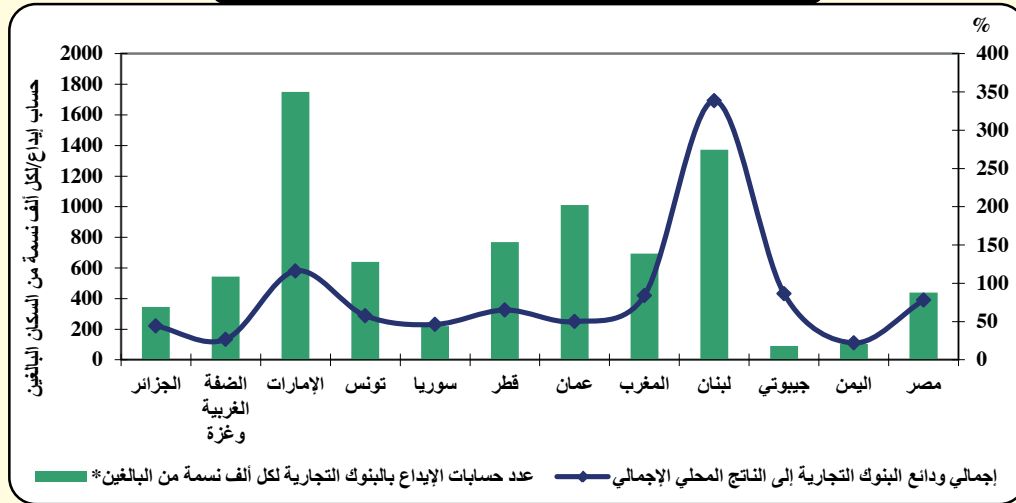
### نفاذ الأفراد إلى الخدمات المالية المقدمة من خلال البنوك التجارية وفروعها

يمكن قياس مدى النفاذ للخدمات المالية التي توفرها البنوك التجارية في الدول العربية من خلال حسابات الإيداع والإقراض، ففيما يتعلق بحسابات الإيداع فقد بلغ عدد حسابات الإيداع لكل ألف نسمة من السكان والبالغين نحو 665



حساب إيداع، أي بمعدل انتشار يبلغ حوالي 66.5 في المائة من السكان البالغين. وقد بلغت نسبة إجمالي ودائع البنوك التجارية إلى الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية بشكل عام حوالي 82.2 في المائة. وعلى مستوى الدول العربية فرادى، فقد بلغ مؤشر نفاذ الأفراد إلى حسابات الإيداع في البنوك التجارية أقصاه في الإمارات إذ بلغ عدد حسابات الإيداع حوالي 1750 حساب لكل ألف نسمة من السكان البالغين، الأمر الذي يفيد باستحواذ كل فرد على أكثر من حساب واحد لدى البنوك التجارية. وقد بلغت نسبة إجمالي الودائع لدى الجهاز المصرفي إلى الناتج المحلي الإجمالي في الإمارات حوالي 116 في المائة. وقد جاءت لبنان في المركز الثاني، حيث بلغ المؤشر حوالي 1372 حساب لكل ألف نسمة من السكان البالغين، وتمثل إجمالي الودائع إلى الناتج المحلي الإجمالي حوالي 338 في المائة، الشكل (5).

الشكل (5) : مدى النفاذ إلى حسابات الإيداع في الدول العربية



المصدر: Financial Access Survey (FAS) database, IMF and Financial Access database, World Bank  
\* تشير بعض البيانات إلى إجمالي عدد المودعين وليس عدد حسابات الإيداع لبعض الدول وفقاً لبيانات صندوق النقد الدولي، حيث لا تتوفر لدى الصندوق تحديد دقيق لهذه الدول.

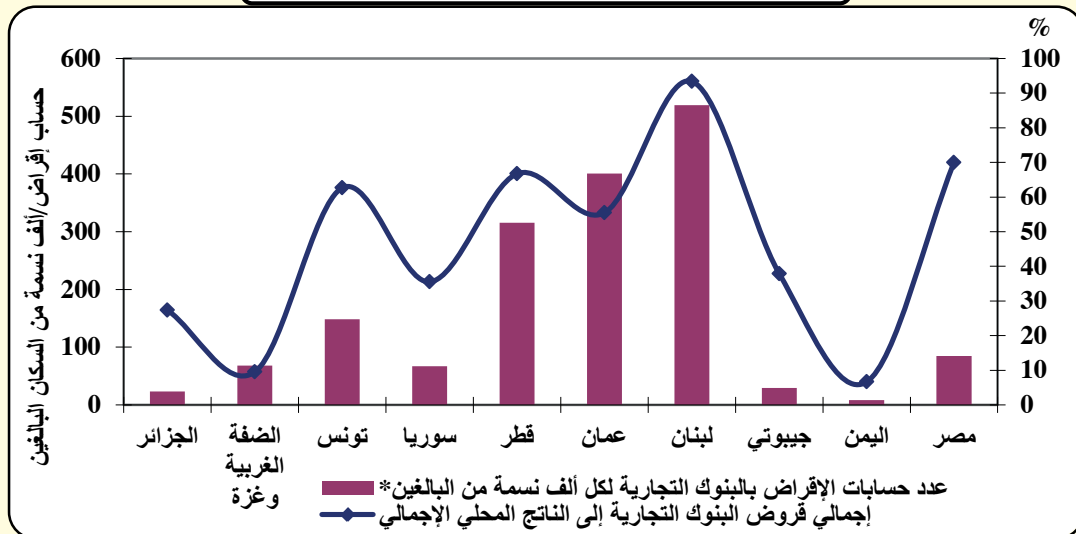
أما الدول العربية التي سجلت أدنى انخفاض في مؤشرات النفاذ من خلال حسابات الإيداع، فهي سورية واليمن وجيبوتي حيث بلغت حوالي 220 حساب و104 حساب و92 حساب لكل ألف نسمة على الترتيب، ومحقة نسب إجمالي الودائع إلى الناتج المحلي الإجمالي بلغت 46 في المائة و22 في المائة و86 في المائة على التوالي.

هذا، ويلاحظ ارتفاع نسبة إجمالي الودائع إلى الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية لما يفوق المائة بالمائة سواء في دول مجلس التعاون الخليجي أو في بعض الدول العربية الأخرى. ويعزى ارتفاع حجم الودائع في دول مجلس التعاون إلى ارتفاع مستوى الدخل للفرد، فيما يعزى ارتفاع النسبة في بعض الدول العربية الأخرى إلى التدفقات الواردة من تحويلات العاملين بالخارج (خاصة العاملين في دول الخليج) وبعض التحويلات الخارجية الأخرى وذلك في كل من لبنان ومصر والأردن وتونس والمغرب والتي تعمل على زيادة عدد حسابات الإيداع وقيمة الودائع.

وفي جانب آخر، يمكن التطرق للنفاذ إلى الخدمات المالية لدى البنوك التجارية من خلال نفاذ الأفراد لحسابات الإقراض، حيث بلغ متوسط هذه الحسابات في الدول العربية كمجموعة حوالي 166 حساب لكل ألف نسمة من البالغين (حوالي 16.6 في المائة)، وبلغ متوسط نسبة إجمالي قيمة القروض الممنوحة إلى الناتج المحلي الإجمالي حوالي 53 في المائة.

وعلى مستوى الدول العربية فرادى، يلاحظ تفاوت نسبة النفاذ إلى حسابات الإقراض من دولة إلى أخرى. فقد حققت لبنان أعلى مستوى في ذلك المؤشر، إذ بلغ حوالي 519 حساب لكل ألف نسمة من البالغين، ومثل إجمالي قيمة تلك الحسابات حوالي 93 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. ثم جاءت عمان بمستوى نفاذ بلغ 401 حساب لكل ألف من السكان البالغين، في حين بلغت نسبة إجمالي قيمة القروض إلى الناتج المحلي الإجمالي حوالي 55 في المائة، الشكل (6).

الشكل (6) : مدى النفاذ إلى حسابات الإقراض في الدول العربية



المصدر: Financial Access Survey (FAS) database, IMF and Financial Access database, World Bank  
\* تشير بعض البيانات إلى إجمالي عدد المقترضين وليس عدد حسابات الإقراض لبعض الدول وفقاً لبيانات صندوق النقد الدولي، حيث لا تتوفر لدى الصندوق تحديد دقيق لهذه الدول.

بلغ عدد حسابات الإقراض لكل ألف نسمة في قطر حوالي 315 حساب بنسبة قدرها 67 في المائة لإجمالي قيمة القروض إلى الناتج المحلي الإجمالي. وحققت كل من تونس ومصر وفلسطين وسورية مستويات منخفضة من النفاذ لخدمات الإقراض بلغت 148 حساب و85 حساب و68 حساب و67 حساب لكل ألف نسمة من البالغين على الترتيب. كما بلغت نسبة إجمالي القروض الممنوحة إلى الناتج المحلي الإجمالي في تلك الدول 63 في المائة و70 في المائة و10 في المائة و36 في المائة على التوالي. أما جيبوتي والجزائر واليمن فقد حققت مستويات أكثر انخفاضاً للنفاذ إلى حسابات الإقراض إذ بلغت 29 حساب و23 حساب و8 حساب لكل ألف من السكان البالغين على التوالي.

## نفاذ الأفراد إلى الخدمات المالية المتاحة لدى مكاتب البريد

تعتبر مكاتب البريد في عدد من الدول العربية إحدى أهم الوسائل التي تقدم الخدمات المالية للأفراد بجانب الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية الأخرى. وتتسم مكاتب البريد في عدد من الدول العربية بانتشارها الواسع في مختلف أنحاء البلاد وخاصة في المناطق الريفية منها. لذلك فهي تعتبر من أفضل الوسائل في تقديم الخدمات المالية للأفراد ذوي الدخل المنخفض في تلك المناطق. وتقدم مكاتب البريد الخدمات المالية من خلال حسابات الإيداع لديها، والتي بلغ عددها أكثر من 40 مليون حساب إيداع في الدول العربية المتوفرة لها بيانات. وتتواجد مكاتب البريد في ستة دول عربية، هي الأردن والجزائر وتونس ومصر والمغرب واليمن. ويتاح لنحو 17 في المائة من سكان هذه الدول البالغين إمكانية النفاذ لخدمات حسابات الإيداع أو الدفع لدى شبكة مكاتب البريد في تلك الدول، وهي نسبة تعتبر مقبولة نسبياً بالمقارنة مع الأقاليم الجغرافية الأخرى. حيث تبلغ هذه النسبة حوالي 0.5 في المائة في أمريكا اللاتينية، 5 في المائة في كل من أوروبا الشرقية، وأفريقيا، إلا أنها لا تزال أقل من تلك المسجلة في آسيا والبالغة حوالي 20 في المائة. كما تحوز شبكات البريد العربية على حصة كبيرة من التحويلات المحلية المنفذة من خلال النظام المالي في بعض الدول العربية تصل إلى 70 في المائة في المغرب و90 في المائة في الجزائر. علاوة على أن الكثير من شبكات البريد تعمل بصفة وكيل لشركة تحويل الأموال العالمية، يتسع نطاق الخدمات المالية التي تقدمها شبكات البريد لكي تشمل حسابات التوفير، الحسابات الجارية وخدمات التحويل والتأمين وعدد من الخدمات الائتمانية<sup>(4)</sup>.

وتتعدد الأشكال القانونية لشبكات البريد التي تقدم الخدمات المالية في الدول العربية، ففي كل من مصر واليمن والجزائر وتونس يعتبر البريد وحدة داخلية ضمن وزارة البريد والاتصالات تختص بتقديم الخدمات المالية. وفي الأردن فإنها تعتبر وحدة حكومية مستقلة غير تابعة لشبكة مكاتب البريد. أما في المغرب، فقد تم تحويل أنشطة الخدمات المالية لبريد المغرب إلى مؤسسة مستقلة تسمى "بنك البريد" وهي مملوكة بالكامل لبريد المغرب والذي يتضمن حسابات صندوق التوفير الوطني والحسابات الجارية والشبكات البريدية. هذا بالإضافة إلى خدمات الحوالات البريدية، الإطار رقم (2).

(4) CGAP, 2012.

## الإطار رقم (2)

### تجربة المغرب في توسيع النفاذ للخدمات المالية من خلال شبكة البريد

بدأ بنك البريد في المغرب كمؤسسة مستقلة في ممارسة أعماله في يونيو 2010. وقد حصل على ترخيص بممارسة كافة الأنشطة المصرفية من البنك المركزي المغربي. ومن أهم مسؤوليات بنك البريد في المغرب العمل على تحسين خدمات النفاذ للتمويل مع التركيز على المناطق الريفية. ولدى البنك حوالي 5 ملايين عميل، ومن المخطط إضافة 500 ألف عميل مع نهاية عام 2012. هذا ويمتلك البنك شبكة واسعة من الفروع تبلغ حوالي 1800 فرع يقع نصفهم في المناطق الريفية، ومن المخطط أن يتم إضافة 250 فرع جديد تخدم المناطق المحرومة من الخدمة وذلك مع نهاية عام 2015.

وقد أشار تقرير لإحدى مؤسسات البنك الدولي\* إلى أن تجربة المغرب في تحويل الأنشطة المصرفية التي كان يمارسها بريد المغرب إلى كيان جديد يمارس هذه الأنشطة المصرفية تحت مسمى "بنك البريد"، قد أوضحت بعض الصعوبات التي قد تواجهها مكاتب البريد التي قد تتحول إلى مؤسسة مستقلة تقدم الخدمات المالية. وفي هذا الصدد قام بنك البريد بعدد من الإصلاحات لضمان نجاح التجربة وزيادة مستويات النفاذ، أبرزها ما يلي:

- تدعيم الكوادر الإدارية لدى بنك البريد عن طريق توظيف كوادر أخرى متخصصة في مجال التجزئة المصرفية Retail Banking من القطاع الخاص، وإنشاء جامعة بريد المغرب وذلك للتغلب على نقص الكوادر الإدارية اللازمة.
- استعانة بنك البريد بأحد مراكز الأبحاث المتخصصة في إجراء بحوث السوق في مجال منح الائتمان بالمغرب.
- تطوير الأجهزة والبرامج بالإضافة إلى تدريب العمالة عليها وذلك من أجل أن تكون شبكة مكاتب البريد قادرة على إدارة وتأمين قواعد البيانات الخاصة بها مثل المؤسسات المالية الحديثة.
- التركيز على مجال التحويلات الجديدة، حيث قام بنك البريد بتحديث البنية التحتية الخاصة بنظام المدفوعات لتقديم الخدمات للأفراد والشركات والحكومة. وقد أصبح بذلك يستحوذ على 80 في المائة من سوق التحويلات المحلية بالمغرب. أخذاً في الاعتبار الأهمية المتزايدة للتحويلات الدولية في المغرب والتي تشكل حوالي 5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي ولهذا فقد انضم بنك المغرب إلى شبكة Eurogiro والتي بموجبها أصبح يحصل على تكلفة أقل لخدمة التحويلات الدولية.

\* Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2012. "Can Postal Networks Advance Financial Inclusion in the Arab World", The World Bank.

ومن جانب آخر تستحوذ شبكة البريد في مصر على أكبر عدد من حسابات الإيداع في الدول العربية، إذ يبلغ عدد الحسابات الخاصة بالإيداع لديها حوالي 20 مليون حساب أي بما يمثل تقريباً ربع عدد السكان في مصر. هذا، بالإضافة إلى امتلاكها لأكبر شبكة من الفروع في الدول العربية تبلغ 3754 فرع في كافة أنحاء الجمهورية. وتضم المنتجات التي تقدمها شبكة البريد في مصر أوعية ادخارية متنوعة يقدم بعضها بالمشاركة مع بنك مصر، مثل خدمات الحساب الجاري، كما أنها تقدم أيضاً الأوعية الادخارية الإسلامية بالمشاركة مع بنك فيصل الإسلامي.

وفي الجزائر تقدم شبكة البريد في الجزائر خدماتها لنحو 12 مليون عميل وذلك من خلال شبكة من الفروع تصل إلى 3198 فرع. وتهدف الحكومة الجزائرية إلى تحويل بريد الجزائر إلى بنك البريد، حيث طلبت الحكومة من بنوك القطاع

الخاص بالجزائر بتقديم المساعدة لوزارة البريد والاتصالات في هذا الشأن. هذا ويقدم بريد الجزائر بالمشاركة مع بعض الشركات المتخصصة خدمات إدارة الأوعية الادخارية وبعض المنتجات التأمينية لعملائه. أما في تونس، فإنه من بين كل ثلاثة أفراد يوجد فرد لديه حساب ادخاري في البريد. هذا وتتنوع الخدمات التي تقدمها شبكة البريد وتتضمن منح الائتمان، بالإضافة إلى بعض المنتجات التأمينية الأخرى التي تقدمها شبكة البريد بالاشتراك مع البنوك التجارية والمؤسسات المالية.

### نفاذ الأفراد إلى بطاقات الائتمان

فيما يخص البطاقات البلاستيكية المصدرة في الدول العربية فقد بلغت حوالي 62.6 مليون بطاقة، تشكل من بينها بطاقات الصراف الآلي المصدرة في الدول العربية ATM Cards حوالي 18.8 مليون بطاقة، فيما بلغ عدد البطاقات المدينة Debit Cards حوالي 36.9 مليون بطاقة. كما بلغ عدد البطاقات الائتمانية Credit Cards حوالي 6.9 مليون بطاقة.

وعلى مستوى الدول العربية فرادى، فقد جاءت مصر في المركز الأول من حيث عدد البطاقات البلاستيكية المصدرة، إذ بلغت حوالي 18.3 مليون بطاقة، منها حوالي 9.1 مليون بطاقات الصراف الآلي ATM Cards، وحوالي 6.9 مليون بطاقات مدينة، وحوالي 2.3 مليون بطاقات دائنة. وقد جاءت السعودية في المركز الثاني من حيث عدد البطاقات البلاستيكية المصدرة والتي بلغت حوالي 14.3 مليون بطاقة، تتمثل أساساً في البطاقات المدينة Debit Cards، (الجدول رقم 2).

#### الجدول رقم (2)

#### عدد البطاقات البلاستيكية المصدرة في الدول العربية

(مليون بطاقة)

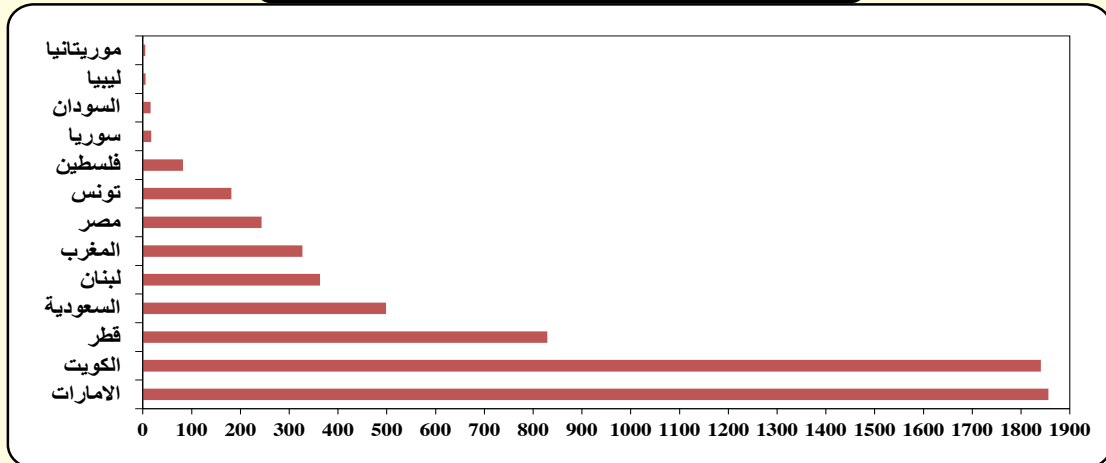
الاجمالي	بطاقة دائنة	بطاقة مدينة	بطاقة صراف آلي	
18.29	2.29	6.86	9.14	مصر (*)
14.30	...	14.30	...	السعودية
10.20	5.10		5.10	المغرب (*)
8.82	3.47	5.34	...	الامارات
6.33	0.49	2.67	3.17	الكويت (*)
1.87	...	1.70	0.17	تونس
1.56	0.35	1.22	...	لبنان
1.20	0.60		0.60	قطر (*)
0.63	...	0.31	0.31	السودان (*)
0.41	...	0.41	...	اليمن
0.34	0.06	0.04	0.24	سورية
0.31	0.02	0.23	0.06	فلسطين
0.03	...	...	0.03	ليبيا
0.01	...	0.01	0.01	موريتانيا (*)
<b>64.31</b>	<b>6.677</b>	<b>38.801</b>	<b>18.835</b>	<b>الاجمالي</b>

(\*) كل انواع البطاقات تتيح اجراء كل من السحب النقدي وعمليات الدفع.  
المصدر: صندوق النقد العربي: أنظمة وعمليات الدفع والتسوية في الدول العربية، كتاب إحصائي عام 2009.

ثم جاءت كل من المغرب والإمارات بإجمالي عدد من البطاقات البلاستيكية المصدرة بلغ حوالي 10.2 مليون، و8.8 مليون بطاقة، حيث بلغ عدد بطاقات الصراف الآلي في المغرب حوالي 5.1 مليون بطاقة، وإجمالي البطاقات الائتمانية والمدينة بلغ حوالي 5.1 مليون بطاقة. كما بلغ عدد البطاقات المدينة في الإمارات حوالي 5.3 مليون بطاقة، والبطاقات الائتمانية حوالي 3.5 مليون بطاقة. أما في الكويت فقد بلغ إجمالي عدد البطاقات الائتمانية المصدرة حوالي 6.3 مليون بطاقة موزعة بين 3.2 مليون بطاقة صراف آلي، و2.7 مليون بطاقة مدينة وحوالي نصف مليون بطاقة ائتمانية. وسجلت سورية وفلسطين وليبيا وموريتانيا أدنى عدد إذ بلغ عدد البطاقات المصدرة حوالي 340 ألف و 310 ألف و 30 ألف، و10 ألف على التوالي. وتركزت البطاقات المصدرة في بطاقات الصراف الآلي.

وفيما يتعلق ببطاقات الائتمان منسوبة إلى الكثافة السكانية في الدول العربية، فقد بلغت حوالي 220 بطاقة لكل ألف من نسمة من السكان. وحققت كل من الإمارات والكويت أعلى معدل نفاذ للأفراد إلى البطاقات البلاستيكية في الدول العربية إذ يمتلك الفرد ما يصل إلى بطاقتين تقريباً. ثم جاءت قطر محققة نفاذ بلغ حوالي 830 بطاقة لكل ألف نسمة من السكان، فالسعودية بحوالي 500 بطاقة لكل ألف نسمة من السكان. وبلغ مؤشر النفاذ إلى البطاقات البلاستيكية في كل من لبنان والمغرب حوالي 360 بطاقة، و330 بطاقة لكل ألف نسمة من السكان. بينما حققت كل من اليمن والسودان وسورية معدلات أكثر انخفاضاً إذ بلغ مؤشر النفاذ للأفراد بهما حوالي 20 بطاقة لكل ألف من السكان. وبلغ مؤشر النفاذ في ليبيا وموريتانيا حوالي 10 بطاقات لكل ألف من السكان، الشكل (7).

الشكل (7) : نسبة عدد البطاقات البلاستيكية المصدرة لكل ألف نسمة في الدول العربية



المصدر: صندوق النقد العربي - الكتاب الإحصائي السنوي لعام 2009 الخاص بأنظمة الدفع والتسويات في الدول العربية.

### النفاذ للخدمات المصرفية من خلال التليفون المحمول

تشمل الخدمات المصرفية المقدمة من خلال التليفون المحمول أساساً خدمات الدفع والمعاملات. وهناك محاولات لتطوير تلك الخدمات المقدمة لكي تشمل بعض الخدمات الأخرى التي تتوفر حالياً في بعض الدول المتقدمة مثل خدمات

الإيداع والائتمان. وتعتبر الخدمات المصرفية المقدمة من خلال التليفون المحمول في الدول العربية من الخدمات المصرفية الواعدة وذلك لتوافر البنية التحتية اللازمة لها في العديد من الدول العربية ولانخفاض كلفة تقديمها لشريحة واسعة من المستفيدين. كما أن شبكات التليفون المحمول المتواجدة بالفعل في كافة الدول سوف تؤدي إلى سهولة وصول الخدمات المصرفية للأشخاص في الأماكن النائية والتي لا تتوفر فيها الخدمات المصرفية التقليدية سواء تلك المرتبطة بالفروع أو غير المرتبطة بالفروع مثل وحدات الصراف الآلي أو نقاط البيع.

ولقد صنفت دراسة للبنك الدولي<sup>(5)</sup> الدول العربية حسب عدد من المؤشرات إلى دول منخفضة الإمكانات Low Potential ودول متوسطة الإمكانات Medium Potential ودول عالية الإمكانات High Potential. وتقع دول مثل مصر والأردن والمغرب واليمن وتونس ضمن مجموعة الدول عالية الإمكانات التي من المتوقع أن تستفيد بشكل كبير من خدمات النفاذ للتمويل من خلال التليفون المحمول. فقد أشارت الدراسة إلى أن مصر تعتبر من أكبر الدول العربية من حيث عدد السكان، إلا أن معدل النفاذ للتمويل لهؤلاء السكان يعتبر منخفض جداً، وذلك على الرغم من أن نسبة 65 في المائة (حوالي 55.4 مليون) من السكان يمتلكون التليفون المحمول. وفي اليمن هناك حوالي 70 في المائة من السكان يقطنون المناطق الريفية التي تتصف بعدم توافر البنية التحتية الأساسية، وهناك حوالي 8 مليون مشترك في خدمة التليفون المحمول، بينما لا يتواجد سوى حوالي واحد مليون حساب مصرفي.

هذا، وقد بدأت بعض الدول العربية في استخدام وتطبيق الخدمات المصرفية من خلال التليفون المحمول. ففي المغرب يتم حالياً تقديم خدمة موبي كاش Mobicash والتي بدأ تنفيذها في نهاية عام 2009 وذلك بالاتفاق بين اتصالات المغرب (أكبر شركة اتصالات في المغرب والتي لديها حوالي 16 مليون مشترك أي بحصة من السوق تبلغ حوالي 61 في المائة) والبنك التجاري وفاء، والبنك الشعبي. ومن المتوقع أن تقدم خدمة موبي كاش Mobicash خدمات الإيداع والسحب ودفع الفواتير وتحويل الأموال المحلية والدولية. وفي اليمن فقد تم البدء في تطبيق خدمة MTN Mobile Money، وذلك بالتعاون بين كل شركة MTN للاتصالات وبنك التسليف التعاوني الزراعي، وهو واحد من أكبر البنوك التي تملكها الحكومة، والتي بدأت بالفعل الاستحواذ على جزء كبير من دفع الفواتير الخاصة بالأعمال. ويتم النفاذ إلى هذه الخدمة من خلال 85 فرعاً من فروع بنك التسليف التعاوني الزراعي، ومن خلال 92 وحدة صراف آلي.

وفي تونس تم البدء في تطبيق خدمة M-dinar في فبراير 2010 من خلال البنك العربي الدولي التونسي BIAT بالاشتراك مع شركة MNO Tunisia ومنظمة البيئة والتنمية في العالم العربي (ENDA Inter-Arab). وتتيح هذه الخدمة التحويل من شخص إلى شخص آخر، وخدمة دفع القروض للمؤسسات المالية MFI، وإمكانية معرفة الرصيد، وكشف الحساب، بالإضافة إلى إمكانية طلب نقدية من المستخدمين الآخرين.

<sup>(5)</sup> Pearce, Douglas. (2010). Financial Inclusion in the Middle East and North Africa: Analysis and Roadmap Recommendations, The World Bank.

## ثالثاً: النفاذ لخدمات التمويل

يساهم النفاذ لخدمات التمويل بدون عقبات سعرية وغير سعرية في تحسين المستويات المعيشية لمختلف الشرائح في المجتمع، بالإضافة إلى توفير الوظائف وبالتالي تقليل الفوارق في مستويات الدخل وخفض معدلات الفقر. ويهتم هذا الجزء بعرض رؤية تفصيلية لمستويات النفاذ في الدول العربية لخدمات تمويل المشاريع المتناهية الصغر وخدمات التمويل العقاري.

### النفاذ لخدمات التمويل متناهي الصغر

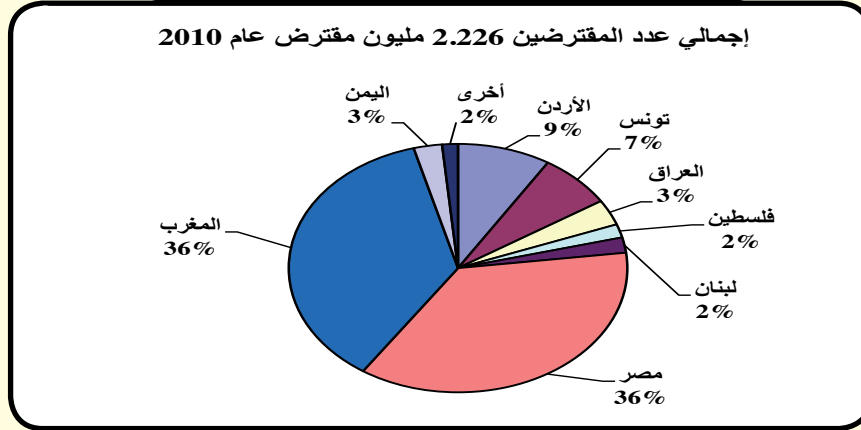
يساهم التمويل الأصغر من خلال الخدمات المالية المقدمة للشركات الصغيرة ومتناهية الصغر والتي تتضمن حسابات التوفير والقروض وخدمات التأمين والدفع والتحويلات في تحقيق أهداف تنمية عريضة تتمثل في تخفيض حدة الفقر وتعزيز المساواة وتوفير فرص العمل وزيادة الدخل. ويكتسب التمويل الأصغر أهمية قصوى في كونه يستهدف الشرائح الفقيرة من السكان التي لا تستطيع النفاذ إلى الخدمات المالية الرسمية، أو تواجه قيود وعوائق متعددة تمنعها من الحصول بسهولة وفعالية على الخدمات المالية من خلال المؤسسات الرسمية. وتشير تقديرات البنك الدولي إلى أن أكثر من نصف الفقراء حول العالم ما زالوا غير قادرين على الحصول على الخدمات المالية الرسمية، مما يدفعهم إلى الاعتماد على خدمات غير رسمية أكثر تكلفة وأقل انتظاماً. وتؤدي زيادة إمكانية النفاذ إلى التمويل الأصغر إلى مساعدة المشروعات متناهية الصغر، وهي أكبر المستفيدين من هذا التمويل، في تطوير أنشطة مدرة للدخل وبناء أصول ثابتة وتنمية عائداتها، وبالتالي توفير عدد كبير من فرص العمل يساهم في إخراج السكان من دائرة الفقر على المدى الطويل. كما أن زيادة فرص النفاذ إلى هذا النوع من التمويل تنعكس إيجاباً على المستوى المعيشي لقطاع الأسر من خلال زيادة الدخل وتخفيف أعباء الإستهلاك والمحافظة على مستويات مستقرة منه، مما يعزز من الطلب الكلي والنمو الإقتصادي. هذا إضافة إلى أن تحسن الظروف المعيشية للأسر يزيد من فرص حصول الأفراد على الخدمات التعليمية والصحية، الأمر الذي يساهم في تعزيز رأس المال البشري.

### السمات الرئيسية لجانب الطلب على القروض للمشروعات متناهية الصغر

تتسم المنطقة العربية بمستويات نفاذ إلى القروض متناهية الصغر أقل مقارنة بالمجموعات الإقليمية الأخرى، حيث بلغ عدد المستفيدين من القروض متناهية الصغر حوالي 2.2 مليون مقترض في عام 2010، وبلغت محفظة هذه القروض حوالي 1.2 مليار دولار في ذلك العام. ويتركز أكثر من 72 في المائة من إجمالي عدد المقترضين في الدول العربية في المغرب ومصر، حيث تجاوز هذا العدد 800 ألف مقترض في كل من البلدين في عام 2010. وتراوح عدد المقترضين بين 150 ألف و200 ألف مقترض في الأردن وتونس، بينما بلغ أقل من 100 ألف مقترض في الدول العربية الأخرى في ذلك العام، الملحق (1/10) والشكل (8).



الشكل (8) : الأهمية النسبية لعدد المستفيدين من القروض متناهية الصغر في الدول العربية



المصدر: الملحق (1/10).

كذلك يعتبر متوسط قيمة القرض متناهي الصغر في الدول العربية من بين أقل المستويات مقارنة بالمجموعات الإقليمية الأخرى، حيث لا يتجاوز 550 دولار في المتوسط عام 2010. وبالنسبة للدول العربية فرادى، تجاوز متوسط حجم القرض ألف دولار في فلسطين والعراق وسورية في عام 2010، وتراوح بين 500 دولار و1000 دولار في كل من الأردن ولبنان والمغرب، بينما قلّ عن 500 دولار في تونس والسودان ومصر واليمن. وتجدر الإشارة إلى أن قروض مؤسسات التمويل متناهي الصغر يتم تصنيفها إلى فئات لتمكين شرائح عدة من النفاذ إلى خدمات التمويل الأصغر. ففي العراق، على سبيل المثال، تستهدف القروض أقل من 500 دولار الشرائح الأشد فقراً من السكان، والأقل من 5000 دولار المشاريع متناهية الصغر، والقروض بين 25,000 دولار و50,000 دولار تستهدف المشاريع الصغيرة، بينما تستهدف القروض الأكبر من ذلك المشاريع متوسطة الحجم.

وفيما يتعلق بنسبة حجم القرض متناهي الصغر إلى متوسط الدخل القومي للفرد، وهو مؤشر يشير لمدى تغطية القروض متناهية الصغر للسكان حسب مستوى الدخل، فقد بلغت هذه النسبة 18 في المائة في عام 2010، في المتوسط، لمجموعة الدول العربية، وهي ثاني أقل نسبة بعد مجموعة دول جنوب آسيا، مع ارتفاع هذه النسبة لتتجاوز 100 في المائة في أفريقيا جنوب الصحراء وشرق أوروبا وآسيا الوسطى. ويشير ذلك إلى نفاذ أعلى في الدول العربية للشرائح الأقل دخلاً من السكان إلى القروض متناهية الصغر، بينما تستهدف مؤسسات التمويل متناهي الصغر في عدد من الأقاليم الجغرافية الأخرى الشرائح الأعلى دخلاً نسبياً. وبالنظر إلى الدول العربية على المستوى الفردي، سجلت تونس ولبنان ومصر نسباً منخفضة لحجم القرض إلى الدخل القومي للفرد بلغت أقل من 10 في المائة في عام 2010. وتراوحت هذه النسبة بين 10 في المائة و25 في المائة في كل من الأردن والسودان والمغرب واليمن في العام ذاته. أما في سورية والعراق وفلسطين تجاوزت هذه النسبة 40 في المائة، مما يتضمن ولوج نسب أعلى من السكان حسب الدخل إلى أسواق التمويل متناهي الصغر.

وتحصل المشروعات متناهية الصغر على نفاذ أكبر إلى قروض مؤسسات التمويل الأصغر في الدول العربية. ويبدو ذلك كاتجاه عام في أغلب الدول النامية حيث تجاوزت نسبة القروض الممنوحة إلى المشروعات متناهية الصغر 90 في المائة في عام 2010 في كل المجموعات الإقليمية باستثناء مجموعتي أمريكا اللاتينية والكاريبي وشرق أوروبا وآسيا الوسطى واللتان سجلتا 82 في المائة و62 في المائة على التوالي. وتجاوزت نسبة القروض الممنوحة للمشروعات متناهية الصغر 90 في المائة من إجمالي القروض في جميع الدول العربية عام 2010 ماعدا العراق وفلسطين ولبنان حيث بلغت هذه النسبة حوالي 78 في المائة و74 في المائة و89 في المائة على التوالي.

وبالنسبة للنفاذ حسب حجم السكان في سن العمل، تغطي خدمات مؤسسات التمويل متناهي الصغر في شكل القروض متناهية الصغر حوالي 2.4 في المائة من السكان في سن العمل وهي نسبة ضئيلة تقل عن كل النسب المسجلة للمجموعات الجغرافية الأخرى باستثناء إفريقيا جنوب الصحراء. ويلاحظ أن نفاذ سكان المناطق الريفية إلى القروض متناهية الصغر ضئيل في المنطقة العربية مقارنة بالمجموعات الإقليمية الأخرى، حيث يمثل المقترضون من سكان الريف نسبة لا تتجاوز 34 في المائة من إجمالي عدد المقترضين، وهي ثاني أقل نسبة بعد أمريكا اللاتينية والكاريبي. وتغطي مؤسسات التمويل الأصغر من خلال القروض متناهية الصغر أقل من 1 في المائة من السكان في سن العمل في السودان وسورية والعراق واليمن، وما بين 1 في المائة و4.5 في المائة في الأردن وتونس وفلسطين ولبنان ومصر. وترتفع هذه النسبة لتتجاوز 7 في المائة في المغرب ولبنان.

وبالنسبة للنفاذ للقروض متناهية الصغر حسب الجنس، تمثل الإناث حوالي 50 في المائة من جملة عدد المقترضين في الدول العربية، وهي من أقل النسب مقارنة بالمجموعات الإقليمية الأخرى في عام 2010. وتتباين تجارب الدول العربية على المستوى الفردي، إذ ترتفع فرص الإناث في الحصول على القروض متناهية الصغر في الأردن وتونس ومصر، حيث تمثل الإناث أكثر من 70 في المائة من إجمالي عدد المقترضين. وتبلغ هذه النسبة حوالي 63 في المائة في اليمن و54 في المائة في المغرب، بينما تقل عن 40 في المائة في السودان وسورية والعراق وفلسطين ولبنان.

أما فيما يتعلق بنسبة المقترضين إلى عدد الفقراء في الدول العربية فقد بلغت حوالي 4.3 في المائة في عام 2010، مع تباينها بين الدول العربية، إذ بلغت 1 في المائة أو أقل في السودان والعراق واليمن وسورية، و 5 في المائة و3 في المائة في مصر وفلسطين على التوالي، بينما تجاوزت 25 في المائة في كل من المغرب وتونس والأردن.

#### مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية والخدمات المالية المقدمة (جانب العرض)

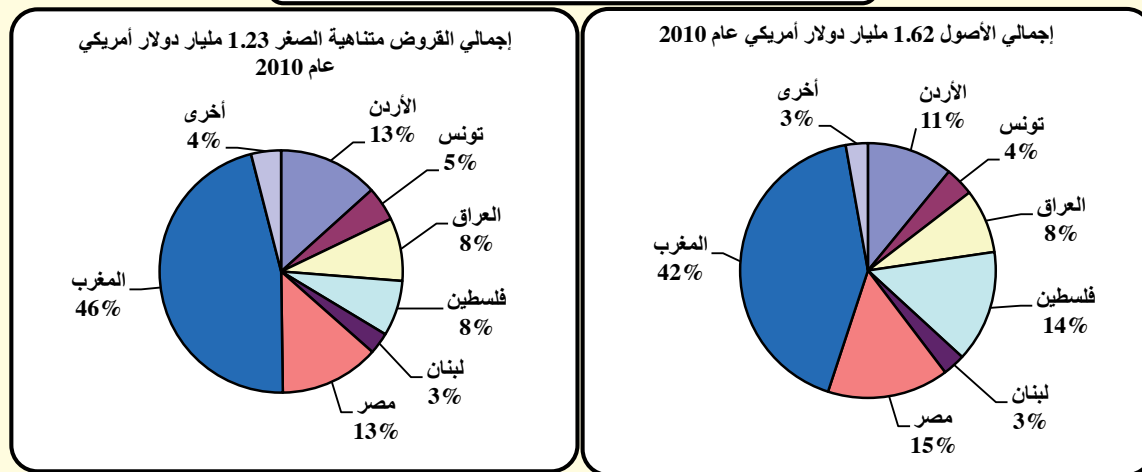
تقوم مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية بتقديم خدمات مالية للشرائح الأقل دخلاً والأكثر فقراً من السكان، والتي لا تستطيع النفاذ إلى الخدمات المالية من خلال وسائط التمويل التقليدية. وتتباين هذه المؤسسات من حيث طبيعتها القانونية إذ تتضمن منظمات غير حكومية (NGOs) وطنية وأجنبية، ومصارف تجارية، ومصارف

متخصصة في التمويل الأصغر (Microfinance)، ومؤسسات مالية غير مصرفية، واتحادات إقراضية وتعاونيات، بالإضافة إلى عدد من الشركات الخاصة التي تقوم بتقديم خدمات التمويل متناهي الصغر بالوكالة عن مصارف تجارية. كما تتباين هذه المؤسسات من حيث أهدافها، إذ يسعى بعضها إلى تحقيق أهداف اجتماعية معينة، بينما يعمل البعض الآخر وفق أسس تجارية وربحية. إلا أن هذه المؤسسات تجتمع في استهدافها لذوي الدخل المحدود والشرائح الفقيرة من السكان. وتمثل المنظمات غير الحكومية نسبة كبيرة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر، حيث تجاوزت هذه النسبة 70 في المائة من إجمالي عدد مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية في عام 2010.

### أصول وقروض مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية

بلغ عدد مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية 67 مؤسسة في عام 2010. وبلغ إجمالي الأصول لهذه المؤسسات حوالي 1.6 مليار دولار أمريكي، وإجمالي القروض متناهية الصغر حوالي 1.2 مليار دولار. ويمثل إجمالي محفظة القروض متناهية الصغر الممنوحة في الدول العربية نسبة ضئيلة من إجمالي القروض المصرفية الممنوحة للقطاع الخاص لا تتجاوز 0.5 في المائة. وتشير هذه الأرقام إلى النفاذ المحدود بالنسبة لخدمات الإقراض متناهي الصغر في الدول العربية. ورغم محدودية محفظة الإقراض متناهي الصغر في الدول العربية إلا أن متوسط حجم أصول مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية والذي يبلغ حوالي 8 ملايين دولار يتجاوز المتوسط المسجل في عدد من الأقاليم الأخرى، كما أن متوسط القروض متناهية الصغر الممنوحة في الدول العربية والبالغ 5.5 مليون دولار يتجاوز مثيله المسجل في عدد من الأقاليم الجغرافية الأخرى، رغم حداثة تجربة التمويل متناهي الصغر في المنطقة العربية مقارنة بالمجموعات الأخرى، الشكل (9).

الشكل (9) : توزيع أصول وقروض مؤسسات التمويل متناهي الصغر بين الدول العربية



المصدر: الملحق (2/10).

وبالنسبة لتوزيع أصول وقروض قطاع التمويل متناهي الصغر في الدول العربية، تتركز هذه الأصول والقروض في عدد محدود من الدول التي يعتبر فيها قطاع التمويل متناهي الصغر متطوراً نسبياً مثل المغرب ومصر والأردن، وذلك مقارنة بتجارب الدول الأحدث نسبياً في هذا المجال، مثل العراق والسودان وسورية، مما يعكس التباين في مدى نفاذ الأفراد والشركات للتمويل متناهي الصغر. فالمغرب ومصر وفلسطين تساهم بحوالي 71 في المائة من إجمالي أصول مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية، وبحوالي 67 في المائة من إجمالي محفظة القروض متناهية الصغر. وتعتبر المغرب الدولة الأكثر تطوراً في مجال التمويل متناهي الصغر من حيث حجم قاعدة الأصول والقروض متناهية الصغر حيث تساهم بحوالي 42 في المائة من إجمالي أصول قطاع التمويل متناهي الصغر في الدول العربية وبحوالي 46 في المائة من إجمالي محفظة القروض متناهية الصغر.

### مصادر تمويل مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية

تعتمد مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية على حقوق الملكية والاقتراض والودائع كمصادر للتمويل. وتعتبر حقوق الملكية، وهي غالباً من مصادر خيرية، المصدر الرئيسي لتمويل العمليات المالية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر، في ضوء انخفاض الأسس التجارية التي يركز عليها قطاع التمويل متناهي الصغر في الدول العربية بشكل عام بحكم أن نسبة كبيرة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر عبارة عن منظمات غير حكومية تعمل بأسس غير ربحية، وتهدف إلى تحقيق أهداف اجتماعية معينة، كما ذكر من قبل. كما أن النظم المالية والتنظيمية في بعض الدول العربية لا تسمح لعدد من هذه المؤسسات بالاقتراض أو استقطاب الودائع ووسائل الادخار الأخرى. وبالتالي قل الاعتماد على الاقتراض والودائع لتمويل العمليات المالية لمؤسسات التمويل متناهي الصغر مقابل حقوق الملكية.

فبالنسبة للاقتراض فقد بلغت نسبته إلى حقوق الملكية حوالي 160 في المائة في مجموعة الدول العربية عام 2010، وهي نسبة تقل بكثير عن النسب المسجلة للمجموعات الإقليمية الأخرى. وقد انخفضت نسبة الاقتراض إلى حقوق الملكية من حوالي 196 في المائة عام 2008 إلى حوالي 190 في المائة في عام 2009 ثم إلى حوالي 160 في المائة عام 2010. غير أن نسبة الاقتراض إلى حقوق الملكية ترتفع في بعض الدول العربية مثل المغرب وتونس وفلسطين، حيث بلغت هذه النسبة حوالي 534 في المائة و230 في المائة و177 في المائة في هذه الدول على التوالي في عام 2010، الملحق (2/10).

أما بالنسبة للودائع، فقد بلغت نسبة الودائع إلى القروض متناهية الصغر حوالي 14 في المائة في عام 2010، وهي نسبة تقل بكثير عن النسب المناظرة لها للمجموعات الإقليمية الأخرى وذلك بسبب صغر حجم الودائع لدى مؤسسات التمويل متناهي الصغر، حيث يعتبر نشاط استقطاب الودائع ثانوياً بالنسبة لهذه المؤسسات في بعض الدول العربية. إلا أن أهمية الودائع كمصدر لتمويل نشاطات المؤسسات متناهية الصغر قد أخذت في التزايد مؤخراً في الدول العربية، وأصبحت تعتمد مؤسسات التمويل متناهي الصغر على الودائع كمصدر للتمويل في عدد من الدول العربية مثل السودان ومصر وسورية واليمن.

ويستقبل قطاع التمويل متناهي الصغر في الدول العربية التمويل الخارجي من جهات مانحة ومستثمرة عديدة<sup>(6)</sup>. ويعتبر هذا النوع من التمويل ضئيلاً مقارنة بالمجموعات الإقليمية الأخرى، حيث حصلت الدول العربية على تعهدات تمويل خارجية بقيمة 583 مليون دولار أو ما نسبته 4 في المائة من جملة التعهدات لصالح أنشطة التمويل متناهي الصغر على مستوى العالم والبالغة حوالي 14.7 مليار دولار بنهاية ديسمبر 2010. وبلغت نسبة التمويل على مستوى التجزئة الموجه مباشرة لمؤسسات التمويل متناهي الصغر حوالي 76 في المائة من جملة التعهدات للمنطقة العربية، وبلغت نسبة التمويل على مستوى الجملة أو المستوى المؤسسي عن طريق جهات الوساطة المالية مثل أدوات الاستثمار في التمويل الأصغر (Microfinance Investment Vehicles) حوالي 20 في المائة، وشكل التمويل لدعم البنى الأساسية للقطاع المالي والمصرفي بشكل عام مثل نظم المدفوعات ومكاتب الائتمان حوالي 1.5 في المائة، بينما توجهت حوالي 2.5 في المائة من التعهدات لتعزيز السياسة العامة المتعلقة بتقوية وتطوير البيئة التنظيمية للتمويل متناهي الصغر<sup>(7)</sup>.

#### المبادرة العربية لدعم التمويل متناهي الصغر

في إطار العمل العربي المشترك لدعم وتطوير قطاع التمويل الأصغر، أقرت القمة الاقتصادية والاجتماعية العربية، التي انعقدت في الكويت خلال الفترة 19-20 يناير 2009، إنشاء حساب خاص من أجل توفير الموارد المالية اللازمة لتمويل ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، وإسناد مهام إدارة هذا الحساب إلى الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وبلغ رأس مال هذا الصندوق نحو 2 مليار دولار، تم حتى الآن تحصيل 1.7 مليار دولار كمساهمات من الدول الأعضاء في رأس مال الصندوق. وتتمثل الأهداف الرئيسية للحساب الخاص في الإسهام في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة على أسس تنموية استثمارية، والسعي إلى تشجيع تدفق رأس المال الخاص سواء من داخل البلدان العربية أو من خارجها لتمويل هذه المشروعات، والمساعدة في تطوير ودعم قدرات قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة عن طريق تقديم العون الفني والاستشاري المناسبين.

ويقدّم التمويل، مباشرة أو من خلال مؤسسات تمويل وسيطة، للمشروعات والمنشآت المؤهلة التي تلبي الاحتياجات في كافة القطاعات الإنتاجية والخدمية، وتعطى الأفضلية في التمويل للمشروعات التي تساهم في توفير فرص عمل، كما

<sup>(6)</sup> تتضمن الجهات المانحة مؤسسات التنمية متعددة الأطراف مثل البنك الدولي وبنوك التنمية الإقليمية، والوكالات التابعة للأمم المتحدة مثل صندوق الأمم المتحدة للمشاريع الإنتاجية والصندوق الدولي للتنمية الزراعية، والوكالات والهيئات الثنائية مثل الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية والوكالة السويدية للتنمية الدولية، ومؤسسات العمل الخيري مثل مؤسسة بيل وميلندا غيتس ومؤسسة فورد، وجهات مانحة أخرى مثل المنظمات غير الحكومية الدولية. وتتضمن جهات الاستثمار مؤسسات التمويل الإنمائي (DFIs) العاملة كأذرع للوكالات الإنمائية الثنائية والمتعددة الأطراف المعنية بالتعامل مع القطاع الخاص مثل البنك الألماني للتنمية ومؤسسة التمويل الدولية، وجهات الاستثمار المنفردة ذات التوجهات الاجتماعية التي تتيح رأس المال من خلال مؤسسات مثل أويكوكريديت، وجهات الاستثمار المؤسسية مثل البنوك التجارية وصناديق المعاشات التقاعدية وشركات التامين والمؤسسات الوقفية وصناديق حقوق الملكية الخاصة وصناديق الثروات السيادية التي توجه رؤوس الأموال إلى أنشطة التمويل الأصغر مثل دويتش بنك و TIAA-CREF.

<sup>(7)</sup> CGAP, Trends in Cross-Border Funding of Microfinance, December 2011.

يقدم التمويل أيضا، مباشرة أو من خلال مؤسسات التمويل الوسيطة، للبرامج والمؤسسات القائمة والمنشأة لأغراض ضمان مخاطر الائتمان المقدم لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وتشمل آليات التمويل القروض وخطوط الائتمان والمساهمة في رأس المال والإجارة والمرابحة والضمان. وتضمنت القروض التي تم توقيعها والموافقة عليها تقديم قرض قيمته 5 ملايين دولار لبرنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة "أجفند" للمساهمة في توسيع أنشطة شبكة بنوك الفقراء في كل من اليمن ومصر والأردن والبحرين، وتقديم قرض بمبلغ 50 مليون دولار لمجموعة البنك الشعبي في المغرب، وبمبلغ 20 مليون دولار لصندوق الإيداع والتنمية في موريتانيا، وقروض بقيمة 30 مليون دولار لكل من صندوق التنمية والتشغيل في الأردن، وبنك البحرين للتنمية في البحرين، وبنك تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة في تونس، للمساهمة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في هذه الدول.

#### الإطار الرقابي والتنظيمي لقطاع التمويل متناهي الصغر في الدول العربية

يواجه قطاع التمويل الأصغر في عدد من الدول العربية مشاكل أساسية تتمثل في غياب سلطة مالية معينة تقوم بمسؤوليات الرقابة والإشراف على تنظيم التمويل الأصغر مثل البنك المركزي أو أي جهة مالية مستقلة عنه، أو أن تكون الجهة الرقابية إن وجدت جهة غير مالية مثل وزارة الشؤون الاجتماعية أو التخطيط. كما أن أغلب مؤسسات التمويل الأصغر في الدول العربية مسجلة كمنظمات غير حكومية (NGOs) في غياب تصنيف مالي وقانوني محدد لها. وتتضمن المشاكل التي تواجه هذا القطاع ضعف البنية الأساسية الداعمة لنشاطاته في شكل نظم معلوماتية متطورة ومكاتب ائتمان وصناديق ضمان. وقد أدت هذه العوامل إلى تقليل الشفافية في نشاط قطاع التمويل متناهي الصغر وتقييد قدرته في تعبئة الموارد المالية اللازمة لعملياته المختلفة من خلال استقطاب الودائع أو الاقتراض.

ولتذليل الصعوبات المشار إليها أعلاه، قام العديد من الدول العربية خلال السنوات الماضية بتبني وتطبيق إصلاحات مالية عديدة لترقية قطاع التمويل الأصغر وتمكينه من النفاذ إلى شرائح أوسع من السكان. وتضمنت أولويات الإصلاح في هذا المجال ترقية الأطر التنظيمية والرقابية الموجودة واستحداث أطر وقوانين جديدة تنظم عمل مؤسسات التمويل الأصغر وتحدد صفتها القانونية والمالية وترسي الأسس التجارية والربحية في نشاطات قطاع التمويل الأصغر، إضافة إلى تهيئة البيئة الداعمة لعمل مؤسسات التمويل الأصغر، وذلك لتسهيل تدفق التمويل للمشاريع من خلال تخفيض القيود، والتوسع في خدمات الادخار الصغير ومتناهي الصغر، وجذب التمويل التجاري إلى قطاع التمويل الأصغر، وتحسين شفافية مؤسسات التمويل الأصغر وقدراتها المالية.

وفي هذا الإطار، قام المغرب في عام 1999 باستحداث قانون خاص بتنظيم التمويل الأصغر. وفي عام 2008، قام بتطوير خطة لمواجهة المصاعب التي تعرض لها قطاع التمويل الأصغر في ذلك العام بسبب تفاقم مديونية العملاء

وارتفاع نسبة القروض المتعثرة. وهدفت الخطة إلى تعزيز الثقة في قطاع التمويل الأصغر، وتضمنت هذه الخطة إجراء استطلاع في عام 2009 لتقييم الحالة الراهنة للقطاع وتقديم التوصيات لترقية الإطار التنظيمي والرقابي، مع دراسة الخيارات المتاحة لتحويل مؤسسات التمويل الأصغر ذات الثقل في السوق إلى شركات تجارية. ويعتبر أحد أهم الإصلاحات في مجال التمويل الأصغر الاستحواذ على أكبر مؤسسة تمويل متناهي الصغر (زاكورا) من قبل مؤسسة Fondation Banque Populaire Micro-Credit في مايو 2009، وهي حالة الاستحواذ الأولى في المنطقة العربية.

وقد قامت مصر باستحداث مشروع قانون لترخيص وتنظيم المؤسسات المالية غير المصرفية يسمح لسلطة الرقابة المالية المصرية بتنظيم ورقابة الأسواق والأدوات المالية غير المصرفية باختلاف أنواعها بما فيها مؤسسات التمويل الأصغر، كما يسمح بإنشاء شركات التمويل الأصغر (MFCs). وقامت سلطة الرقابة المالية بوضع قوانين خاصة بالتمويل الأصغر في الإطار القانوني العام الذي يحكم النشاطات المالية غير المصرفية. كما قامت سلطة الرقابة المالية في نوفمبر 2011 بإصدار مسودة مشروع قانون لشركات التمويل الأصغر للتشاور مع الجهات ذات الصلة.

وقام العراق في ذات الصدد بإصدار قوانين تنظيمية تسمح لمؤسسات التمويل الأصغر العاملة في هذا المجال بصفة منظمات غير حكومية بالتحويل إلى مؤسسات مالية غير مصرفية (NBFIs) في شكل شركات تمويل للمشاريع المتوسطة والصغيرة على أن يكون الحد الأدنى المطلوب من رأس المال لتسجيلها تحت هذه الصفة هو 850 ألف دولار للشركات المسجلة كشركات محدودة المسؤولية، و1.7 مليون دولار لشركات المساهمة.

وفي فلسطين تم وضع مشروع قانون ينظم التمويل الأصغر إلا أنه لم يصادق عليه من قبل الجهات التشريعية. وفي الوقت الحالي يتم تنظيم قطاع التمويل متناهي الصغر في إطار القوانين المالية الحالية التي تنظم القطاع المصرفي. ووفقاً لقانون مصرفي صدر حديثاً، تقوم السلطة النقدية الفلسطينية بالترخيص للمؤسسات حتى تستطيع ممارسة نشاطاتها الإقراضية وتقوم بالرقابة على كل مؤسسات التمويل الأصغر سواء كانت شركات أو منظمات غير حكومية كما تتولى مهام تطوير القوانين والأدوات التي تنظم نشاطات قطاع التمويل متناهي الصغر. ويطالب القانون كل المنظمات غير الحكومية العاملة في مجال التمويل الأصغر بالتحويل إلى شركات ربحية.

أما في السودان فقد قام البنك المركزي بإنشاء وحدة متخصصة في التمويل متناهي الصغر من أجل تطوير وترقية قطاع التمويل الأصغر. وقد قامت الوحدة بوضع عدد من القوانين لتشجيع القطاع المصرفي على تقديم التمويل متناهي الصغر تضمنت تخصيص 12 في المائة كحد أدنى من محفظة البنوك التمويلية للتمويل الصغير ومتناهي الصغر والتمويل ذو البعد الاجتماعي، بواقع 6 في المائة للتمويل الصغير ومتناهي الصغر و6 في المائة للتمويل ذو البعد الاجتماعي.

## النفاذ لخدمات التمويل العقاري في الدول العربية

يعتبر قطاع الإسكان والعقارات من أهم محركات النمو الاقتصادي في عدد من الدول العربية، وواحدًا من أسرع القطاعات الاقتصادية من حيث معدلات النمو وأكثرها ارتباطاً مع عدد من القطاعات والصناعات الأخرى، حيث يرتبط القطاع بشكل مباشر أو غير مباشر بما يزيد عن 100 صناعة ومهنة، وهو ما يعمق من الروابط الاقتصادية بين هذا القطاع وغيره من القطاعات الاقتصادية المهمة. من جانب آخر يعد نشاط التمويل العقاري على جانب كبير من الأهمية بالنسبة لأي إستراتيجية اجتماعية لتوفير السكن اللائق ومكافحة الفقر. ورغم الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لنشاط التمويل العقاري في الدول العربية فلا يزال هذا القطاع يواجه عدداً من التحديات من أبرزها البيئة الاقتصادية غير المواتية لنمو أنشطة القطاع ببعض الدول العربية وغياب الإطار القانوني والتنظيمي اللائم لنشاط هذا القطاع، إضافة إلى عدم تطور أسواق رأس المال بالشكل الكافي بما يضمن وجود موارد تمويلية متوسطة وطويلة الأجل تساعد على زيادة مستويات النفاذ لخدمات التمويل العقاري.

وتتركز آليات التمويل العقاري المتاحة في معظم الدول العربية في التمويل المقدم من خلال الدولة مباشرة أو من خلال مؤسسات التمويل العقاري التابعة لها، فيما لا يزال نشاط القطاع الخاص في مجال التمويل العقاري غير متطور أو متوافر بالشكل الكافي في عدد كبير من الدول العربية. وعلى ضوء ما سبق، يهتم الجزء التالي بالتطرق لبعض مؤشرات النفاذ لخدمات التمويل العقاري في الدول العربية، بالإضافة إلى تناول أهم التحديات التي تحول دون زيادة مستويات نفاذ الأفراد لخدمات التمويل العقاري في المنطقة العربية.

### السمات الرئيسية لجانب الطلب على التمويل العقاري

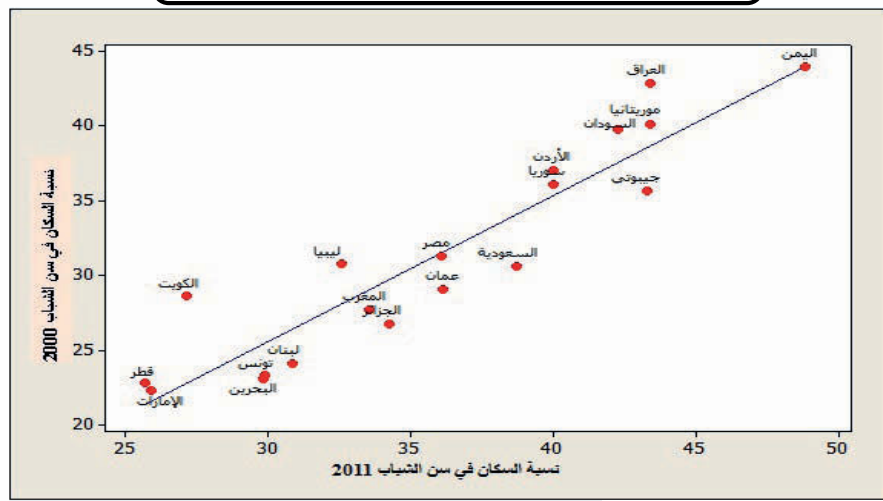
في جانب الطلب على التمويل العقاري، هناك عدد من المحددات الهامة التي تدفع بمستويات الطلب على خدمات التمويل العقاري نحو الارتفاع في الدول العربية، وذلك بالنظر إلى بعض المتغيرات الديموغرافية كارتفاع معدلات النمو السكاني ونسبة شريحة السكان في سن الشباب من مجمل السكان واتجاه متوسط عدد أفراد الأسرة نحو الانخفاض، والمحددات المتعلقة بمستويات التحضر (نسبة سكان الحضر إلى إجمالي السكان والتي تصل إلى 63 بالمائة في المتوسط)، واتجاه السكان إلى تفضيل التملك العقاري، إضافة إلى محددات أخرى تتعلق ببيئة الاقتصاد الكلي المواتية لنمو أنشطة القطاع في بعض الدول العربية.

فيما يتعلق بالمحددات الديموغرافية، تعمل الزيادة في معدلات نمو السكان في الدول العربية على زيادة مستويات الطلب على خدمات الإسكان ومن ثم ارتفاع الطلب على خدمات التمويل العقاري. ولا تعد الزيادة المسجلة في معدل النمو السكاني هي التغير الديموغرافي الوحيد الأبرز المحفز للزيادة في مستويات الطلب على خدمات الإسكان، حيث يعمل ارتفاع نسبة السكان في سن الشباب إلى إجمالي السكان على حفز معدلات الطلب على خدمات التمويل العقاري في



معظم الدول العربية. فوفقاً للبيانات المتاحة ارتفعت نسبة السكان في سن الشباب إلى إجمالي السكان في معظم الدول العربية بخلاف الكويت. وسجلت ثمان دول عربية، وهي عمان والسعودية والبحرين والمغرب وتونس ولبنان وجيبوتي والجزائر زيادة في الأهمية النسبية لشريحة الشباب إلى إجمالي السكان بما يتراوح بين 6 و8 نقطة مئوية ما بين عامي 2000 و2011. إضافة لذلك تعتبر مستويات الطلب على خدمات الإسكان مرتفعة بالأساس في سبع دول عربية أخرى (جيبوتي والعراق والأردن وموريتانيا والسودان وسوريا واليمن) بسبب ارتفاع نسبة السكان في سن الشباب إلى إجمالي السكان إلى ما يفوق 40 بالمائة، الشكل (10).

الشكل (10) : تطور نسبة السكان في سن الشباب إلى إجمالي السكان في الدول العربية



المصدر: بيزنس مونيتور.

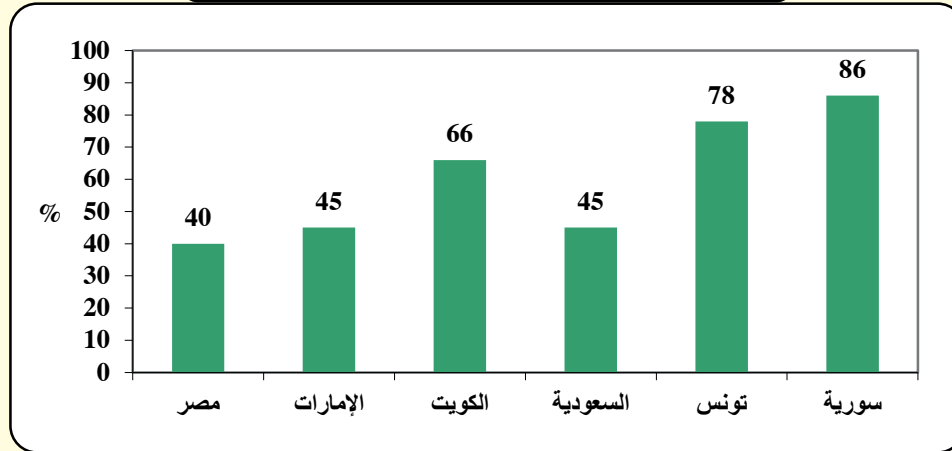
وفي جانب آخر، شهدت عدة دول عربية خلال العقدين الماضيين اتجاهاً نحو انخفاض متوسط عدد أفراد الأسرة الواحدة، ومن ثم تفضيل أفراد الأسرة الواحدة للعيش في منازل مستقلة عن جيل الآباء والأجداد، وهو ما يعتبر أحد العوامل التي أدت إلى زيادة مستويات الطلب على التمويل العقاري خلال العقدين الماضيين. فعلى سبيل المثال، تراجع متوسط حجم الأسرة في السعودية من 6.6 فرد في عام 1992 إلى 5.4 في عام 2010، وفي الأردن انخفض متوسط حجم الأسرة من 7 أفراد في عام 1979 إلى 6.3 عام 1994 ومن المتوقع أن ينخفض إلى 4.6 فرد في عام 2020<sup>(8)</sup>.

ويعتبر ارتفاع نسبة التحضر نتيجة لاتجاه السكان بشكل عام للهجرة من الريف والمدن الصغيرة إلى المدن الكبرى أحد العوامل التي تضغط على المرافق السكنية في المدن الكبرى وتستلزم التوسع في إقامة المشاريع السكنية الجديدة، وهو ما يزيد من الطلب على خدمات التمويل العقاري وخاصة أن معظم السكان المتدفقين من الريف والمدن الصغيرة إلى المدن الكبرى في عدد كبير من الدول العربية قد لا يمتلكون المقدره المالية للتمويل الذاتي لعمليات شراء الوحدات السكنية.

<sup>(8)</sup> R Lakshmanan, 2012. "Developing and Regulating Mortgage Markets", "Developing Housing Finance in" 4-5 April. Abu Dhabi, Arab Monetary Fund & World Bank Joint Conference, the MENA Region

وفي جانب التملك العقاري، تشير البيانات المتاحة إلى ارتفاع نسبة التملك العقاري في خمس دول عربية بما يفوق 40 بالمائة. وتسجل سورية وتونس أعلى نسبة بين الدول العربية من حيث نسبة التملك العقاري والتي تصل إلى نحو 86 و78 في المائة بما يمثل أيضاً مستويين من أعلى مستويات التملك العقاري على مستوى العالم أيضاً. في المقابل يعزى انخفاض نسبة التملك العقاري في دول الخليج إلى ارتفاع نسبة السكان من غير المواطنين. وبشكل عام فإن اتجاهات التملك العقاري في الدول العربية تحفز بشكل كبير من مستويات الطلب على خدمات الإسكان سواء فيما يتعلق بالدول التي لا تزال نسبة التملك العقاري فيها منخفضة حيث لا تزال هناك فرص واسعة لحفز مستويات طلب المواطنين على التمويل العقاري الذي يمكنهم من امتلاك السكن الملائم، أو فيما يتعلق بالدول التي ترتفع فيها نسبة التملك العقاري حيث يحفز انخفاض متوسط عدد أفراد الأسرة الواحدة على امتلاك وحدات سكنية جديدة. ويشار في هذا الصدد إلى الارتباط القوي ما بين نسبة التملك العقاري ونشاط سوق التمويل العقاري في الدول العربية، حيث تعتبر نسبة التملك العقاري من أهم محددات نشاط سوق التمويل العقاري بمعامل ارتباط يقدر بنحو 0.60، الملحق (3/10) والشكل (11).

الشكل (11) : تطور نسبة التملك العقاري\* في الدول العربية وفقاً لأحدث بيان متاح



\* نسبة الأسر التي تمتلك المسكن الذي تعيش فيه إلى إجمالي الأسر.  
المصدر: البنك الدولي، أنظر الهامش<sup>(9)</sup>.

ومن بين محددات التمويل العقاري الأخرى البيئة الملائمة على صعيد الاقتصاد الكلي وتتمثل في وجود معدلات منخفضة من التضخم، تساعد على انخفاض أسعار الفائدة وخاصة فيما يتعلق بأسعار الفائدة طويلة الأجل. كذلك يساعد انخفاض مستويات تذبذب معدلات التضخم على تعزيز التوقعات باستقرار أسعار الفائدة أو اتجاهها نحو الانخفاض وهو ما يحفز عمليات الإقراض طويل الأجل. إضافة لما سبق يساعد ارتفاع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي على ارتفاع عدد المستفيدين من قروض التمويل العقاري حيث يتمكن المقترضون من ذوي الدخل المرتفع من تقديم

(9) World Bank, 2012. "Housing Finance in the MENA Region: Flagship Report", and Husrieh, Abdulkader 2012. "Housing Finance in the Syrian Arab Republic", Developing Housing Finance in the MENA Abu Dhabi, 4-5 April. Region, Arab Monetary Fund & World Bank Joint Conference,

الضمانات اللازمة للحصول على التمويل وعلى سداد قيمة الأقساط الشهرية والتي تنخفض نسبتها للدخل مع ارتفاع مستويات الدخل وبالتالي تراجع أعباء خدمة هذه القروض. ومن المعروف عالمياً أن العبء المقبول فيما يتعلق بأقساط خدمة القرض العقاري يجب ألا يزيد عن 25 بالمائة من متوسط الدخل الشهري.

وتتوافر في بعض الدول العربية بيئة مواتية لنشاط التمويل العقاري نتيجة ارتفاع مستويات دخل الفرد فيها وتراجع معدلات التضخم وأسعار الفائدة طويلة الأجل، وهو ما يساعد حال توافر البيئة القانونية والتنظيمية الملائمة على تطور أنشطة هذا القطاع. في المقابل يلاحظ أن الدول العربية التي تسجل مستويات مرتفعة للتضخم ولأسعار الفائدة، ومستويات منخفضة لمتوسط دخل الفرد (مثلما هو الحال في مصر واليمن والعراق) هي من أقل الدول العربية من حيث النفاذ للتمويل العقاري مع ارتفاع كلفة التمويل بشكل كبير في هذه الدول مقارنة بمستويات الدخل، الجدول رقم (3).

### الجدول رقم (3)

#### العلاقة بين بعض محددات بيئة الاقتصاد الكلي ونشاط سوق التمويل العقاري في بعض الدول العربية عام 2011

الدول	متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي (الدولار)	معدل التضخم (%)	سعر الفائدة الرسمي للبنك المركزي (%)	نسبة قروض التمويل العقاري إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)
الإمارات	41450	0.9	1.0	15.5
الجزائر	4597	3.9	4.0	1.2
مصر	2828	11.7	10.25	0.2
الأردن	4068	4.9	5.0	7.9
الكويت	45419	4.0	2.50	15
لبنان	9284	4.0	10.0	7
المغرب	2808	1.1	3.25	16

المصدر: Business Monitor and World Bank, 2012. "Housing Finance in the MENA Region Flagship Report", Developing Housing Finance in the MENA Region, Arab Monetary Fund & World Bank Joint Conference, Abu Dhabi, 4-5 April.

#### آليات التمويل العقاري (جانب العرض) في الدول العربية

فيما يتعلق بجانب عرض التمويل العقاري، تنحصر آليات التمويل العقاري في الدول العربية في البرامج الحكومية لدعم الإسكان، والتمويل من خلال بنوك متخصصة تملكها الدولة والبنوك التجارية وشركات التمويل وإعادة التمويل العقاري. ورغم تنوع مصادر التمويل العقاري في الدول العربية إلا أن الحكومة لا تزال اللاعب الرئيسي في سوق التمويل العقاري في عدد من الدول. في حين أن نشاط التمويل العقاري في الدول المتقدمة يقوم بشكل أساسي على آليات السوق.

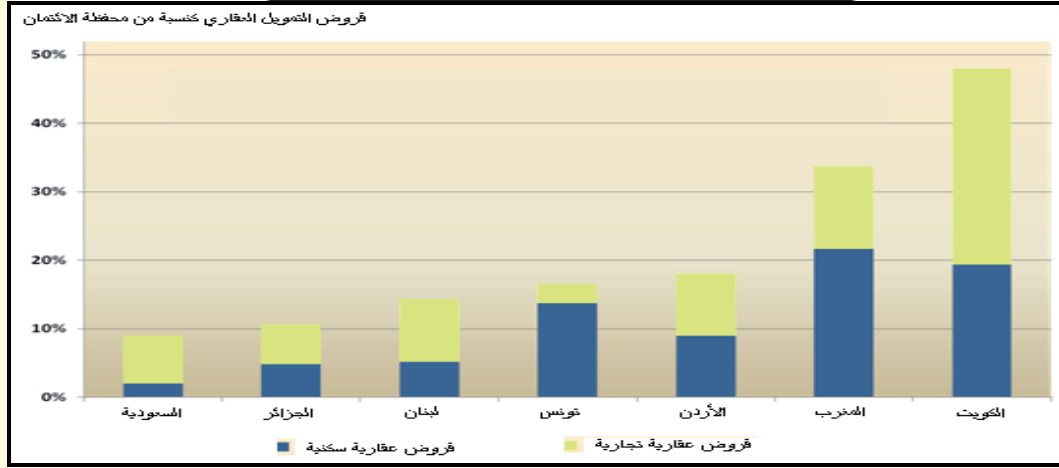
بالنسبة للبرامج الحكومية لدعم الإسكان، تقوم بعض الدول العربية لتمويل عمليات امتلاك المساكن من خلال تقديم الدولة منحاً للمواطنين ومبالغ نقدية وقروض بغرض البناء أو امتلاك المشروعات العقارية (برنامج الشيخ زايد للإسكان في الإمارات)، أو تمويل عملية امتلاك العقارات من خلال صناديق مخصصة لهذا الغرض ومملوكة للدولة، ويقوم

بعض هذه الصناديق بمنح القروض العقارية بدون فائدة وعلى آجال استحقاق طويلة (السعودية والكويت). ومن أبرز الإشكاليات التي تواجه هذه الآليات كونها لا تلبي بشكل كامل مستويات الطلب المتزايدة على هذه الخدمات، كما أنها تحمل الموازنات العامة المزيد من الأعباء وتعمل على تثبيط سوق التمويل العقاري الخاص والقائم على آليات السوق. من جانب آخر فإن الكثير من هذه النظم لا يستند إلى آليات استهداف قوية تحدد بكفاءة المستحقين لهذه القروض.

وفي المقابل اتجهت بعض الدول العربية الأخرى إلى إنشاء بنوك مملوكة للدولة تختص بمنح القروض العقارية (الجزائر ومصر والمغرب ولبنان وسورية وتونس). وقد جاء تطور هذه الآليات بشكل خاص كنتيجة لفشل آليات السوق في توفير هذا النوع من التمويل وخاصة فيما يتعلق بالفئات الأشد احتياجاً. ومن أبرز عيوب هذا النوع من التمويل أنه يؤدي إلى نشوء الاحتكار في سوق التمويل العقاري من قبل بنوك القطاع العام وتحميل الموازنة العامة أعباء مالية نتيجة تزايد المخاطر الناتجة عن فشل الإدارة في الكثير من الحالات. وبشكل عام، ومع تطور نشاط التمويل العقاري الخاص يصبح الاتجاه إلى إخضاع مؤسسات التمويل الحكومي لنفس القواعد المنظمة للتمويل الخاص وتحويلها إلى شركات مساهمة عامة لضمان مراقبة المخاطر وتعظيم العائد من الأمور اللازمة لتحقيق الكفاءة الاقتصادية.

وفيما يتعلق بالتمويل العقاري من خلال البنوك التجارية، تقوم البنوك التجارية في بعض الدول العربية بدور مهم في هذا النوع من التمويل على ضوء عدم تطور أسواق رأس المال المحلي. وتعتمد معايير منح قروض التمويل العقاري من قبل البنوك التجارية على عدد من المعايير من بينها قدرة العميل على خدمة الدين، ونسبة الدين إلى قيمة الأصل العقاري، وإلى عمليات التقييم الدقيق للعقارات. وفي هذا الإطار تختلف شروط التمويل العقاري (أسعار الفائدة، مدة سداد القرض) من بنك إلى آخر. ولا يخضع بعض هذه القروض لآليات السوق ويشوبها بعض القصور فيما يتعلق بتحديد أسعار الفائدة والتي تعتمد على مستويات ثقة البنك في العميل وعلى مدى وجود معلومات مسبقة لدى البنك عن التاريخ الائتماني للعميل بالدولة ومدى التزامه بسداد الأقساط وفوائد القرض، وهو ما يعتمد بشكل كبير على وجود نظم للاستعلام الائتماني بالدولة من عدمه. وغالباً ما تكون أسعار الفائدة المفروضة على القروض العقارية مرتفعة بشكل كبير حيث تفوق 10 بالمائة في الكثير من الدول العربية بما يعيق فرص نفاذ شريحة كبيرة من المواطنين لهذه القروض. وتختلف نسبة انكشاف البنوك بما فيها البنوك التجارية على القروض العقارية في الدول العربية من دولة إلى أخرى حيث تسجل أعلى مستوياتها في الكويت بنسبة 47 بالمائة والمغرب بنسبة 32 بالمائة، الشكل (12).

الشكل (12) : نسبة انكشاف البنوك على قروض التمويل العقاري في عدد من الدول العربية



المصدر: World Bank, 2012. "Housing Finance in the MENA Region: Flagship Report", Developing Housing Finance in the MENA Region, Arab Monetary Fund & World Bank Joint Conference, Abu Dhabi, 4-5 April.

ونظراً للمخاطر المرتبطة بهذا النوع من التمويل وخاصة في حالة اتجاه أسعار العقارات إلى الانخفاض بشكل ملحوظ على غرار ما حدث في أعقاب الأزمة المالية، فقد حرص عدد من البنوك المركزية العربية على وضع معايير رقابية تفرض سقفاً محدداً لنسبة التمويل الموجه للتمويل العقاري من مجمل الأصول أو مجمل محفظة الائتمان بغرض ضمان سلامة الوضع المالي للبنوك ولضمان تقليل مستويات عدم التوافق ما بين آجال استحقاق الأصول والخصوم إلى أدنى مستوى وتجنب المخاطر المالية. فعلى سبيل المثال، في مصر يشترط البنك المركزي سقفاً على عمليات التمويل العقاري المقدم من خلال البنوك التجارية بما لا يتجاوز 5 بالمائة من إجمالي محفظة القروض، وفي الأردن بما لا يتجاوز 20 بالمائة من إجمالي الودائع.

وبالنسبة للتمويل العقاري من خلال الشركات المتخصصة (شركات التمويل العقاري)، تعتمد ميزة تقديم التمويل من خلال هذه الشركات مقارنة بالبنوك التجارية على مستوى تطور اقتصاد كل دولة ومدى تقدم أسواق رأس المال فيها. ففي بعض الأحيان يكون التمويل من خلال شركات التمويل العقاري أفضل من التمويل من خلال البنوك التجارية في المراحل الأولى من تطور سوق التمويل العقاري. وعادة ما تكون هذه المؤسسات أكثر كفاءة وتطوراً في تقديم هذه الخدمات مثلما هو الحال في مصر والكويت والبحرين، وذلك نظراً للتنشوهات في أسعار الفائدة المقدمة لغرض التمويل العقاري من قبل البنوك التجارية. من جانب آخر فإن التمويل من خلال شركات التمويل العقاري يدعم استقرار النظام المالي نظراً لأن التمويل يتم من خلال موارد متوسطة وطويلة الأجل في حين أن التمويل من خلال البنوك التجارية يعتمد على موارد قصيرة الأجل (الودائع) لتمويل عمليات الإقراض متوسط وطويل الأجل بما يزيد من مستويات عدم التوافق ما بين آجال استحقاق خصوم البنك ممثلة في ودائع العملاء قصيرة الأجل وأصوله ممثلة في قروضه العقارية متوسطة وطويلة الأجل، بما قد يعرض النظام المالي للمخاطر.

ويلاحظ نشاط كبير نسبياً لشركات التمويل العقاري في عدد من الدول العربية مع اهتمام الكثير منها بتطوير قوانين للتمويل العقاري بالتعاون مع عدد من المؤسسات الدولية خلال العقد الماضي. ومن بين هذه الدول مصر والإمارات والمغرب، وهو ما ساهم على سبيل المثال في ارتفاع عدد شركات التمويل العقاري المتخصصة في مصر من شركتين فقط في عام 2010 إلى 13 شركة في عام 2012 وبالتالي ارتفاع قيمة قروض التمويل العقاري من 300 مليون جنيه فقط عام 2005 إلى 5.7 مليار جنيه عام 2012. من جانب آخر اتجهت الإمارات إلى تأسيس شركتين متخصصتين "أملاك" و"تمويل"، لتقوما بدور تكميلي لدور المصارف في توفير التمويل العقاري.

وبخصوص شركات إعادة التمويل العقاري/ الرهن العقاري **Mortgage Refinance Companies**، فهي تقوم بتوفير التمويل متوسط وطويل الأجل لمؤسسات التمويل العقاري (البنوك والشركات) مقابل ضمانات تتمثل في محفظة القروض العقارية التي تمتلكها مؤسسات التمويل العقاري. وعادة ما تأخذ شركات إعادة التمويل العقاري شكل شركات المساهمة العامة في بعض الدول العربية. وتقوم هذه الشركات بدور مهم في توفير السيولة اللازمة لنشاط سوق التمويل العقاري من خلال إمداد شركات التمويل العقاري والبنوك بالموارد متوسطة وطويلة الأجل اللازمة للتوسع في التمويل العقاري وبالتالي التغلب على مشكلة عدم توافق آجال استحقاق كل من الموارد والأصول. وتتمثل آليات إعادة التمويل/الرهن العقاري المطبقة في عدد من الدول العربية في توفير تمويل متوسط وطويل الأجل لشركات التمويل العقاري من خلال ثلاث آليات رئيسية تتمثل في:

1. قيام شركة إعادة التمويل/الرهن العقاري بمنح قروض متوسطة وطويلة الأجل لشركات التمويل العقاري من الموارد الذاتية للشركة أو من خلال حصولها على منح من الجهات الدولية أو دعم حكومي.
2. قيام شركة إعادة التمويل بطرح سندات بضمانات محفظة القروض العقارية التي تمتلكها شركات التمويل العقاري في أسواق رأس المال (عمليات إسناد القرض).
3. قيام شركات التمويل العقاري ذاتها بطرح سندات مضمونة بعائد محفظة الأصول من القروض العقارية **Mortgage Covered Bonds** في أسواق رأس المال.

ولدى ثلاث دول عربية تجارب هامة في نشاط إعادة التمويل/الرهن العقاري وفقاً للآليات السابقة الذكر. ففي مصر، تعمل الشركة المصرية لإعادة التمويل<sup>(10)</sup> وفقاً للآلية الأولى، حيث تقوم الشركة بتقديم قروض متوسطة وطويلة الأجل لشركات التمويل العقاري بشروط ميسرة (حيث تصل فائدة الإقراض لمدة خمس سنوات إلى 12 بالمائة). وتحصل الشركة على مواردها من خلال الاقتراض من مستثمرين رئيسيين أو من خلال مواردها الذاتية ممثلة في مساهمات المؤسسين للشركة ومن بينهم البنك المركزي (المساهم بنسبة 18 بالمائة) وصندوق دعم وضمان التمويل العقاري، إلى جانب عدد كبير من البنوك المصرية، ولاحقاً سوف تعمل الشركة على القيام بعمليات إسناد القرض في الأسواق المالية عندما تكون البيئة مواتية لذلك.

(10) الشركة المصرية لإعادة التمويل العقاري.

وفي الأردن، تعمل الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهن العقاري وفقاً للآلية الثانية. ولقد تأسست هذه الشركة بمبادرة حكومية ودعم من البنك المركزي وبشراكة بين القطاعين العام والخاص. وتهدف الشركة إلى توفير التمويل متوسط وطويل الأجل للبنوك ومؤسسات التمويل العقاري من مصادر أموال الشركة المختلفة والتي من بينها عمليات بيع إصداراتها من إسناد القرض في سوق رأس المال المحلي. وهو ما يحقق عدداً من الفوائد الاقتصادية والمالية كتمكين البنوك من إدارة موجوداتها ومطلوباتها بكفاءة أفضل من حيث المواءمة ما بين مصادر واستخدامات أموالها، بالإضافة إلى تنشيط وتعميق أسواق رأس المال من خلال الإصدارات المنتظمة للشركة من عمليات إسناد القرض وتوفير فرص استثمارية جديدة لتوسيع قاعدة المستثمرين بما يشمل المستثمرين الرئيسيين.

وفي المغرب، من المنتظر أن تعمل البنوك وفقاً للآلية الثالثة، وهي إصدار سندات مضمونة بعائدات مجموعة من القروض العقارية فيما يعرف بـ Covered Bonds. وتعتبر المغرب رائدة في هذا المجال بين الدول العربية، حيث تتمتع المغرب بقطاع مالي متطور على عدد من الأصعدة، ومن بينها قطاع التمويل العقاري. وتتصدر المغرب الدول العربية من حيث نسبة قروض التمويل العقاري للنتائج المحلي الإجمالي بما يصل إلى 17 في المائة في عام 2011. ومؤخراً قامت المغرب بإعداد مشروع قانون يسمح للبنوك بإصدار عمليات إسناد القرض للتمويل العقاري بضمان عائدات محفظة القروض العقارية التي تمتلكها.

#### الإطار التنظيمي والرقابي لسوق التمويل العقاري

اهتم عدد من الدول العربية بتأسيس جهات رقابية تختص بتنظيم نشاط هذا القطاع وتقدير المخاطر المتعلقة بعملياته وفرض المعايير الرقابية التي تضمن تيسير فرص نفاذ المواطنين للتمويل مع ضمان استقرار النظام المالي في الوقت ذاته. ففي مصر تم تأسيس هيئة التمويل العقاري كجهة تنظيمية ورقابية مختصة بقطاع التمويل العقاري. وتنظم الشركة تعاملات سوق التمويل العقاري بما يضمن تقليل المخاطر المتعلقة بهذا النشاط ونفاذ أكبر شريحة ممكنة لهذه الخدمات. ففيما يتعلق بعمليات الإقراض بالعملة الأجنبية حددت الهيئة سقفاً لعمليات التمويل بالعملة الأجنبية وكذلك اشترطت بعض الضوابط فيما يتعلق بعمليات إعادة التمويل والتي تقضي بضرورة حصول الشركة التي تقوم بشراء محفظة قروض عقارية على موافقة مجلس إدارة الشركة قبل إتمام عملية التحويل، وغيرها من الاشتراطات الرقابية الأخرى فيما يتعلق بعمليات التقييم السعري من قبل المقيمين العقاريين المسجلين لدى الهيئة.

#### النفاذ لتمويل الإسكان لمحدودي الدخل

تعتبر تجارب دول المنطقة في تمويل الإسكان لمحدودي الدخل مركزة بشكل كبير في عدد قليل من الدول، حيث لا يتوافر هذا النوع من التمويل سوى في المغرب ومصر واللتان نجحتا في توفير إطار لهذا النوع من التمويل. من جانب آخر اتجهت كل من الأردن والبحرين مؤخراً لإنشاء مؤسسات وتنفيذ مبادرات للإقراض متناهي الصغر لتوفير التمويل

لغرض الإسكان. وتتمثل أبرز التحديات التي تواجه هذا النوع من التمويل في إجماع المؤسسات المالية الرسمية عن إقراض محدودي الدخل بسبب عدم امتلاكهم للضمانات الكافية للحصول على التمويل، أو عدم مقدرتهم على السداد المنتظم لأقساط القرض.

وعلى ضوء ما سبق تركز مبادرات تسهيل نفاذ محدودي الدخل للتمويل العقاري في عدد من الدول العربية على قيام الدولة بشكل عام بتوفير الضمانات الكافية للمؤسسات المالية لإقراض هذه الفئات مع دعم هذه الفئات ومنحها إعانات حال عدم تمكنها من السداد المنتظم لأقساط القرض. ويعتمد نجاح هذه التجارب بشكل كبير على دقة نظم الاستهداف المتبناة من قبل الدول لتحديد الفئات المستحقة للدعم بشكل كبير، وتوجد تجارب مهمة في بعض الدول العربية في هذا المجال.

تعتبر تجربة المغرب من أكثر تجارب الدول العربية تميزاً في هذا المجال، حيث اتجهت المغرب منذ الخمسينات من القرن الماضي إلى دعم التنمية الحضرية وتوفير السكن الملائم للفئات الفقيرة والمهمشة والسعي إلى بناء مدن خالية من العشوائيات. وتنفذ المغرب عدداً من البرامج لتوفير الدعم المالي لتمكين الطبقات الفقيرة من امتلاك المنزل الملائم. ومن بين البرامج التي تنفذها المغرب لتحقيق هذا الهدف برنامج "مدن خالية من الصفيح" "Cities without slums" والذي تبنته عام 2004 بهدف إقامة مدن خالية تماماً من أشكال الصفيح التي تتخذها الطبقات الفقيرة مسكناً لها. ومن المستهدف أن يستفيد من هذا البرنامج نحو 348 ألف أسرة بتكلفة إجمالية 25 مليار درهم، وبمساعدات إجمالية من الحكومة بقيمة 10 مليار درهم. إلا أن الحكومة اكتشفت بعد ذلك أن أهم عقبة لتنفيذ المبادرة تتمثل في صعوبة نفاذ سكان هذه المناطق للتمويل اللازم لاقتناء المساكن الجديدة. وبالتالي أدخلت الحكومة عدداً من الإصلاحات في المبادرة لتسهيل نفاذ الأسر ذات الدخل غير المنتظم والتي تنتمي للقطاع غير الرسمي لقروض التمويل العقاري في إطار ما يعرف ببرنامج ضمان السكن "فوكاريم"<sup>(11)</sup>، والذي يقدم الضمانات الكافية لتغطية مخاطر قروض امتلاك المنازل الجديدة لهذه الفئات.

يقوم البرنامج على الشراكة والتعاون بين الحكومة والمطورين العقاريين والمؤسسات المالية لضمان نجاح تنفيذ البرنامج. ويتمثل دور الدولة في إنشاء صندوق حكومي لضمان القروض العقارية تابع لوزارة الإسكان ويحصل على موارده من واقع الضريبة المفروضة على شركات الاسمنت بنسبة 10 بالمائة، ويستخدم جزء من موارد الصندوق في ضمان 70 بالمائة من قيمة القروض العقارية التي يتم منحها للمستفيدين من هذا البرنامج. في المقابل يتمثل دور المطورين العقاريين في تنفيذ الوحدات السكنية الجديدة أو تطوير الوحدات القائمة مقابل حوافز ضريبية (الإعفاء من

(11) أنظر:

- Smit, C.Marja. (2009), "Subsidizing Housing Finance for the Poor", p:18-19.
- Alssami, Nouaman. (2012), "Morocco Housing Finance Market", Developing Housing Finance in the MENA Region, Arab Monetary Fund & World Bank Joint Conference, Abu Dhabi, 4-5 April.
- الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (2008). "تمويل السكن للفقراء في المغرب: البرامج والسياسات والمؤسسات".
- وزارة الإسكان والتنمية المحلية في المغرب.



ضريبة الدخل على عائدات هذا النشاط بشرط قيام المطور بتنفيذ ما لا يقل 500 وحدة خلال خمس سنوات) على أن تلتزم الحكومة للأراضي المخصصة للبناء والمزودة بالمرافق.

وقد واجه البرنامج تحديات تمثلت في عدم استهداف المستحقين بشكل جيد نتيجة عدم قيام البنوك بالتحقق جيداً من عدم كفاية الدخل واتجاه بعض الفقراء إلى بيع وحداتهم للمضاربين. وعلى ضوء هذه التحديات اتجهت الحكومة المغربية لتنفيذ بعض الإصلاحات بهدف الاستهداف الجيد وتشجيع المستحقين على البقاء في منازلهم من بينها الإعفاء من ضريبة القيمة المضافة المفروضة على المساكن التي يقطنها أصحابها لمدة تزيد عن أربع سنوات، كذلك اتجهت الحكومة لزيادة عدد المستفيدين من البرنامج إلى توقيع اتفاقيات مع المطورين العقاريين في عام 2011 لبناء نحو مليون وحدة للسكن الاجتماعي خلال السنوات الخمس التالية.

وبالنسبة لتجربة مصر تقدر الاحتياجات السكنية التراكمية في مصر بنحو 2 مليون وحدة سكنية في عام 2012 من بينها 1.5 مليون وحدة للإسكان منخفض التكاليف. وقد اهتمت الحكومة المصرية بتوفير حلول مناسبة لتوفير التمويل العقاري لشريحة محدود الدخل وخاصة منذ عام 2005 مع قيام الحكومة بتنفيذ البرنامج القومي للإسكان والذي استهدف توفير 500 ألف وحدة لمحدودي الدخل على مدار ست سنوات بتكلفة تقدر بنحو 50 ألف جنيه للوحدة (تساهم من بينها الخزانة بنحو 15 ألف جنيه من تكلفة الوحدة) وبمساحة 63 م<sup>2</sup> على أن يتم تمويل باقي المبلغ من خلال قروض بنكية ذات أسعار فائدة منخفضة 10.5 بالمائة على مدى 20 عاماً على أن يستفيد من هذه الوحدات من يقل دخلهم الشهري عن ألف جنيه.

وقد واجه هذا البرنامج عدداً من التحديات فيما يتعلق بارتفاع الأعباء التي تحملتها الموازنة العامة للدولة لتغطية تكاليف البرنامج والتي كانت تمثل دعماً موجهاً بشكل رئيسي لجانب العرض، حيث ارتفعت التكلفة الحقيقية للوحدة المنفذة من قبل الشركات من 50 ألف جنيه المقدرة إلى نحو 90 ألف جنيه، وهو ما عمل على زيادة الدعم المخصص للبرنامج إلى نحو 16 مليار جنيه خلال خمس سنوات، أي بواقع 2.8 مليار جنيه سنوياً.

إلا أن التطور الأبرز في هذا المجال تم من خلال إنشاء صندوق دعم و ضمان التمويل العقاري بالاستفادة من قيام مصر في وقت مبكر بإصدار قانون للتمويل العقاري في عام 2001 وبالتعاون مع البنك الدولي لتنشيط قطاع التمويل العقاري وخاصة للفئات الأشد احتياجاً. ويستهدف الصندوق بالأساس دعم جانب الطلب على التمويل العقاري وليس جانب العرض، حيث يدعم الأفراد ذوي الدخل المنخفض الذين يرغبون في شراء الوحدات السكنية من خلال خفض قيمة التمويل العقاري إلى ما يمكن المقترض سداه ويتم ذلك إما من خلال مساهمة الصندوق بدفعة نقدية تُخصم من قيمة الوحدة، أو مساهمته في نسبة من قسط التمويل، التي تكفل النزول بعبء التمويل إلى الحدود التي تتناسب مع ذوي الدخل المنخفضة، أو الاختيارين معا حسب الدخل، إضافة إلى مساهمة الصندوق في دفع الأقساط الشهرية للمتعثرين حال حدوث أي طارئ لمدة ثلاثة أشهر.

## رابعاً: سبل تحسين النفاذ للخدمات المالية والتمويل في الدول العربية

استعرض الفصل أهمية النفاذ للخدمات المصرفية والمالية في الدول العربية، وأشار إلى أن تيسير فرص النفاذ للخدمات المصرفية من خلال انتشار حسابات الإيداع والإقراض ووسائل التقنية المصرفية الحديثة كبطاقات السحب النقدي والائتمان وتطبيقات التليفون المحمول يساهم في زيادة مستويات العمق المالي ويرفع معدلات الادخار والاستثمار. كما أن النفاذ لخدمات التمويل سواء كان ذلك لتمويل المشروعات متناهية الصغر أو لتمويل تملك سكن، يدعم النمو الاقتصادي من خلال التوزيع الأكثر عدالة للفرص الاقتصادية بين فئات المجتمع وتحسين مستويات معيشتهم.

وتطرق الفصل إلى واقع النفاذ للخدمات المالية والمصرفية في الدول العربية من خلال استعراض المؤشرات الدولية للمقارنة مع مجموعات دولية مشابهة من حيث مستويات الدخل، حيث تبين أن النفاذ للخدمات المالية متدني في الدول العربية بوجه عام، وذلك مقارنة مع المجموعات الدولية والأقاليم الأخرى.

وعلى الرغم من ارتفاع مستويات العمق المالي في الدول العربية وتحسن فرص النفاذ لخدمات الإقراض من القطاع المصرفي في الدول العربية، إلا أن مستويات نفاذ الأفراد إلى خدمات الإيداع لا تزال أعلى من مستويات النفاذ لخدمات الإقراض. كما أن مستويات النفاذ لتمويل المشروعات متناهية الصغر شهدت تحسن يذكر في عدد محدود فقط من الدول العربية.

وبشكل عام يمكن الإشارة إلى وجود عدد من التحديات التي تواجه النظم المالية لدول المنطقة وتعمل على الحد من فرص النفاذ للخدمات المالية. ويتمثل أبرز هذه التحديات فيما يلي:

- عدم تطور البنية التحتية للقطاعات المالية العربية بالقدر الذي يكفل زيادة فرص النفاذ للتمويل. فرغم التحسن النسبي في مستويات البنية التحتية للقطاعات المالية العربية في الآونة الأخيرة فلا يزال الكثير منها يفتقر لوجود المقومات الأساسية التي تمكن من زيادة فرص النفاذ للتمويل والتي يتمثل أهمها في وجود نظم كفئة للاستعلام الائتماني والرهونات والإقراض المضمون وضمان حقوق الدائنين.

- ضعف مستويات التنافسية بين المؤسسات المالية والمصرفية العربية وارتفاع نسب التركيز الائتماني سواء على صعيد الائتمان المقدم للأفراد أو الشركات.

- غياب تصنيف مالي وقانوني محدد لمؤسسات التمويل متناهي الصغر في الدول العربية حيث تسجل كمنظمات غير حكومية (NGOs)، وبالتالي يصعب وضع إطار رقابي وإشرافي على تنظيم التمويل الأصغر سواءً من قبل البنك المركزي أو من جهة مالية إشرافية مستقلة. وقد أدت هذه العقبات إلى تقليل الشفافية في نشاط قطاع التمويل الأصغر وتقييد قدرته على تعبئة الموارد المالية اللازمة لعملياته المختلفة من خلال استقطاب الودائع أو الإقراض.

- بطء تطور المؤسسات المالية غير المصرفية وبوجه خاص مؤسسات الادخار التعاقدية وصناديق الاستثمار، ومحدودية أدوات وأسواق الدين المحلية، وبوجه خاص أسواق السندات والصكوك، بما يؤدي إلى تزايد الاعتماد على الائتمان المصرفي والذي يوفر موارد قصيرة الأجل بالأساس لا تكون ملائمة لسد الاحتياجات التمويلية متوسطة وطويلة الأجل للأفراد والشركات.

واستناداً إلى التحديات وتجارب الدول العربية المختلفة المشار إليها في هذا الفصل يمكن اقتراح عدد من التوصيات لتحسين فرص الوصول للخدمات المالية والمصرفية والتمويل في الدول العربية:

- ضرورة رسم وتنفيذ استراتيجيات وطنية لتطور النفاذ للخدمات المالية والمصرفية لأكثر عدد من السكان في الدول العربية، وذلك من خلال انتشار أوسع للحسابات البنكية، بالدرجة الأولى.

- تطوير الأطر التشريعية والتنظيمية والرقابية التي تمكن النفاذ للخدمات المالية بدون عقبات سعرية أو غير سعرية من خلال المصارف التجارية، مع تيسير الإجراءات القانونية والتنظيمية التي تحفز التوسع في استخدام الخدمات المصرفية والمالية من خلال التقنيات الحديثة والابتكارات كالتليفون المحمول.

- اعتماد نموذج حديث ومتطور لإنشاء شركات التمويل الأصغر (Microfinance Enterprises) وتمكينها من النفاذ إلى شرائح أوسع من السكان، مع وضع إطار رقابي وإشرافي عليها، وتطوير التشريعات المتعلقة بحماية المستهلك والتحفيز على المنافسة بين مختلف موردي الخدمات المالية.

- تطوير البنية التشريعية والتنظيمية لسوق التمويل العقاري من خلال الاهتمام بإصدار قوانين متطورة للتمويل العقاري، ووجود الضمانات الكافية لإنفاذ العقود المبرمة في إطارها، والعمل على إيجاد جهات مختصة للفصل في هذه القضايا بما يضمن سرعة البت فيها وضمان حقوق الدائنين. وكذلك من الأهمية بمكان استمرار دول المنطقة في تطوير آليات تسجيل الملكية وخفض تكلفة التسجيل في المناطق المختلفة بما يسمح بنشاط سوق الرهونات العقارية وتقليل المخاطر المتعلقة بالتسعير بما يتماشى مع أفضل التجارب الدولية من خلال تطوير نظم الاستعلام الائتماني.

- زيادة مستويات شفافية أسواق التمويل العقاري وتمويل المشاريع متناهية الصغر من خلال تحسين مستويات جودة البيانات المتاحة عن هاتين السوقين واللذين من شأنهما تقليل مستويات المخاطر وجذب التمويل التجاري لهما.

- تطوير سوق التمويل الإسلامي عن طريق تبني الإطار القانوني والتنظيمي الملائم بما يسمح بنشاط مؤسسات التمويل الإسلامي وقيامها بدور مهم في تمويل المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر وتوفير النفاذ للتمويل العقاري في الدول العربية والاستفادة من الفرص الكبيرة المتاحة في هذا المجال لزيادة مستويات النفاذ لهذه الخدمات في ضوء ارتفاع مستويات الطلب على هذه النوعية من الخدمات.