

اعتبارات خرد در خاورمیانه و شمال آفریقا

بخش ششم

عملکرد و پیشرفت برنامه‌های اعتبارات خرد در کشورها

World Bank Institute and World Bank, **ماخذ**
Middle East and North Africa Region,
Human Development Group and Finance,
Private Sector, and Infrastructure Group
Judith Brandsma & Laurence Hart, نوشته
ترجمه، علیرضا آذر نوش

اشاره

گزارش عملکرد و چگونگی پیشرفت برنامه‌های اعطای اعتبارات خرد در کشورهای مصر، اردن، لبنان، مراکش و تونس را در بخش‌های قبلی این مجموعه ملاحظه کرده‌اید. اینک به ادامه این تحلیل درباره منطقه نوار غربی و غزه و کشور یمن توجه فرمایید.

بانک و اقتصاد

نوار غربی و غزه

به رغم کوچک بودن نوار غربی و غزه، این منطقه از لحاظ تعداد برنامه‌های وام‌های خرد جزو پیشروان این صنعت در منطقه محسوب می‌شود. این منطقه با ۱۶ برنامه، تنها یک برنامه کمتر از مصر دارد که بزرگترین بازار منطقه بشمار می‌رود، ولی همچون لبنان فاقد تعادل لازم است. به عبارت دیگر، تنها سه برنامه از ۱۶ برنامه مزبور درگیر اعتبارات خرد سنتی هستند و بقیه ۱۳ برنامه اعطای وام بیکاری، وام‌های تجاری بسیار کوچک یا وام به بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط را در دستور کار خود قرار داده‌اند. یکی دیگر از ویژگی‌های غیرعادی این بازار این است که پنج برنامه که به مشاغل بسیار کوچک و بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط وام می‌دهند، توسط

در ساحل غربی و غزه، طی پنج برنامه ویژه به بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط با کمتر از ۵۰ نفر پرسنل، خدمات مالی ارائه می‌شود.

بانک‌های بازرگانی خصوصی اداره می‌شوند و همگی آنها هم از بهترین روش‌ها استفاده می‌کنند. اعتبارات خرد از سه برنامه بزرگ پیش گفته، بزرگترین آن‌ها Palestine for Credit and Development (FATEN) است که حدود ۷۰ درصد از بازار را در اختیار دارد. هر سه برنامه از بهترین روش‌ها استفاده می‌کنند و تنها به زنان - آنها هم به صورت گروهی - وام می‌دهند. در پایان سال ۱۹۹۹، پورتفوی وام معوقه حدود ۲/۱ میلیارد دلار بود.

برنامه‌های اعتباری خرد در نوار غربی و غزه بهترین نتیجه را در منطقه داشته‌اند، زیرا مشتریان این برنامه‌ها جزو فقیرترین افراد جامعه هستند. میانگین تراز وام ۲۹۴ دلار است که حدود ۱۸ درصد تولید ناخالص داخلی سرانه و ۴۲ درصد خط فقر می‌باشد. با توجه به تراکم بالای جمعیتی، به ویژه در غزه، جای تعجب نیست که ۷۷ درصد از مشتریان این برنامه‌ها در نواحی شهری زندگی می‌کنند. ساحل غربی و غزه تنها کشور منطقه است که بین سال‌های ۱۹۹۷ و ۱۹۹۹ شاهد کاهش مشتریان اعتبارات خرد از ۷۵۰۰ نفر، به ۷۳۰۰ نفر بوده است (نمودار شماره ۱۲). البته پورتفوی وام معوقه رشد داشته که حکایت از اعطای وام‌های بزرگتر در میان وام‌گیرندگان مکرر می‌کند.

مهمترین علت کاهش تعداد مشتریان FATEN اینست که سرگرم بازسازی اساسی بوده است. سپس FATEN از سازمان مادر جدا شد و به شکل یک شرکت مستقل با مالکیت محلی و مدیریت خصوصی - که لازمه پایداری مالی و نهادی است - درآمد. این برنامه همچنین، ناچار شد که با تقلب‌ها و کلاهبرداری‌هایی

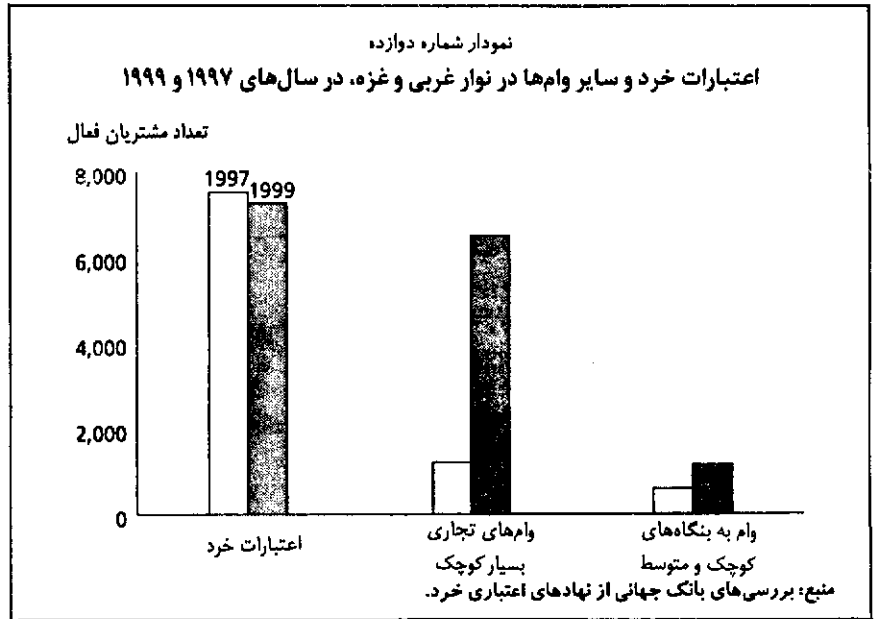
که در پی رشد سریع تعداد مشتریان به وجود آمد، مقابله کند. این تشکیلات هم اینک به صورت یک سازمان با تجربه و قوی در منطقه خودنمایی می‌کنند. علت دیگر کاهش مشتریان اینست که ساحل غربی و غزه احتمالاً بازار محدودی برای وام‌های خرد که به افراد فقیر اختصاص می‌یابد، دارد. مهم‌ترین رقیب FATEN در غزه، یعنی "برنامه پس‌انداز و وامدهی با ضمانت گروهی" تحت حمایت آژانس رفاه و کار سازمان ملل (UNWRA) رشد اندکی داشت و تغییرات ساختاری نیز در آن اتفاق نیفتاد. این موضوع حاکی از اشباع بازار است.

سه برنامه از چهار برنامه اعتباری خرد در یمن، از شیوه‌های مالی اسلامی استفاده می‌کنند.

FATEN امیدوار است که بتواند پورتفوی وام خود را متنوع سازد و وام‌های انفرادی و مصرف‌کننده ارائه دهد. بدین ترتیب، این برنامه می‌تواند به حجم و مقیاس مورد نیاز برای پایداری عملیاتی و مالی دست پیدا کند. آژانس پیش گفته از طریق برنامه اعتبار برای بنگاه خرد و برنامه "بنگاه اقتصادی کوچک" چند سال پیش شروع به تنوع‌سازی کرد. مانع اصلی در برابر پایداری کامل UNWRA تشکیلات نهادین آنست که درگیر بوروکراسی بسیار وسیع می‌باشد. سه برنامه اعتباری خرد در ساحل غربی و غزه، به رغم رقابت و اشباع احتمالی بازار، انتظار دارند که تا سال ۲۰۰۴ حدود ۲۵۰۰۰ مشتری فعال داشته باشند. این

برنامه‌ها تقریباً ۲۰۰ نفر مشتری فعال داشتند و پورتفوی وام معوقه آنها به ۹/۱ میلیون دلار و میانگین تراز معوقه‌شان نیز به ۷۸۰۰ دلار می‌رسید. در این میان، بیش از یک چهارم از مشتری‌ها را زنان تشکیل می‌دادند.

سه برنامه از پنج برنامه توسط بانک‌های بازرگانی و تحت پروژه‌های با حمایت مالی بانک جهانی، شرکت تامین مالی بین‌المللی (IFC)، و دولت هلند اجرا می‌شوند. این سه بانک - یعنی بانک عرب، بانک بازرگانی فلسطین، و بانک ملی اردن - به واحدهای کوچک وام‌های سرمایه‌ای حداکثر تا مبلغ ۳۰۰۰۰ دلار اعطا می‌کنند. سررسید این وام حداکثر سه سال و نرخ بهره و کارمزد آنها نیز به اندازه‌ای است که هزینه‌ها را جبران کند. ویژگی منحصر به فرد این برنامه‌ها این است که آنها از تجربه بدست آمده از اعتبارات خرد برای تامین مالی واحدهای کوچک استفاده می‌کنند.



انتظار دارند که تا سال ۲۰۰۴ به بیش از ۱۵۰۰۰ مشتری فعال خدمت ارائه بدهند.

پنج برنامه دیگر که وام‌های سرمایه‌ای ارابه می‌کنند، گروه‌های بیکار یا سایر گروه‌های حاشیه‌ای را در برنامه خود قرار داده‌اند. از این رو، استفاده از عبارت "برنامه‌های وام‌دهی بیکاری" برای آنها مناسب است. مانند سایر کشورها که این نوع وام به جای اعطای خدمات مالی پایدار به فقرا کارآفرین، فقط باعث کاهش جزئی فقر می‌شود، نرخ بهره از یارانه برخوردار است - و در برخی موارد تقریباً کمتر از نرخ تورم است. در پایان سال ۱۹۹۹، این پنج برنامه حدود ۱۵۰۰ مشتری فعال داشتند که تقریباً دوبرابر پایان سال ۱۹۹۷ بود. میانگین تراز وام معوقه نیز بالغ بر ۲۸۰۰ دلار می‌شد. در این میان، نیمی از مشتری‌ها زن بودند که عمدتاً به این علت بود که سه برنامه از پنج برنامه فقط به زنان اعتبار می‌دادند. از طرف دیگر، معادل ۵۰ درصد از مشتری‌ها در نواحی روستایی زندگی می‌کردند که علت اصلی آن فعالیت دو برنامه در بخش وام‌دهی کشاورزی و روستایی بود. رویهم‌رفته، برنامه‌ها ادعا داشتند که تا سال ۲۰۰۴، بیش از ۱۳۰۰۰ مشتری فعال خواهند داشت.

تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط: پنج برنامه در ساحل غربی و غزه به بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط (یا کمتر از ۵۰ نفر پرسنل) خدمات مالی ارائه می‌دهند. در پایان سال ۱۹۹۹، این

تعداد شامل گروه‌های جدید مانند واحدهای بسیار کوچک و مصرف‌کننده‌ها هستند.

وام‌های تجاری بسیار کوچک و بیکاری: سه برنامه وام‌دهی تجاری بسیار کوچک در ساحل غربی و غزه عبارتند از: برنامه اعتباری بنگاه خرد UNRWA در ساحل غربی، برنامه اعتبارات خرد با حمایت مالی USAID و با همکاری بانک اردن، و بانک عرب در ساحل غربی. هر سه برنامه وام‌های سرمایه‌گذاری ارابه می‌دهند و تجربیات بدست آمده از اعتبارات خرد را با تامین مالی واحدهای بسیار کوچک تطبیق داده‌اند. مقدار وام اولیه نسبت به برنامه‌های اعتباری خرد سنتی اساساً بیشتر است و با بازپرداخت بموقع، مبلغ وام می‌تواند به ۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار برسد.

در پایان سال ۱۹۹۹، این سه برنامه حدود ۶۵۰۰ مشتری داشتند که نسبت به ۱۲۰۰ مشتری در پایان سال ۱۹۹۷، رشد چشمگیری محسوب می‌شود. "برنامه اعتباری بنگاه خرد UNRWA عامل اصلی این افزایش بود. در سال ۱۹۹۹، پورتفوی معوقه "برنامه‌های واحدهای بسیار کوچک" حدود ۶/۳ میلیون دلار بود. تنها پنج درصد از مشتریان زن بودند و کمتر از ۱۰ درصد در نواحی روستایی زندگی می‌کردند. میانگین تراز وام معوقه در سال ۱۹۹۹ حدود ۱۰۰۰ دلار بود. این سه برنامه مسیر خود را برای جبران هزینه‌های عملیاتی و مالی هموار کرده‌اند و

بسیاری از کارشناسان اعتبارات خرد

بر این عقیده‌اند که صندوق‌های اجتماعی نباید در زمینه اعطای اعتبارات خرد درگیر شوند؛ چرا که ارائه خدمات اجتماعی - غالباً بلاعوض - نمی‌تواند با ارائه خدمات مالی هماهنگی مطلوبی داشته باشد.

واحدهایی که تامین مالی شده‌اند، پویا و پایدار هستند و بسیاری از آنها در بازارهایی با رشد بالقوه فعالیت می‌کنند. در زیر نمونه‌هایی از آنها ارائه می‌شود:

* یکی از واحدهایی که مالک آن یک زن است، به تولید پوشاک و البسه بزرگ اشتغال دارد. واردات ارزان پوشاک از آسیا فقط شامل اندازه‌های کوچک است، بدین ترتیب، این کارآفرین بازاری با تقاضای زیاد و خوش آینده یافته است.

* یک کارآفرین تابلوهای نمون می‌سازد که اولین و تنها تولیدکننده این گونه تابلوها در ساحل غربی است.

* یک کارآفرین به تولید فرآوری و بسته‌بندی سس، ژله و گیاهان دارویی محلی مشغول است.

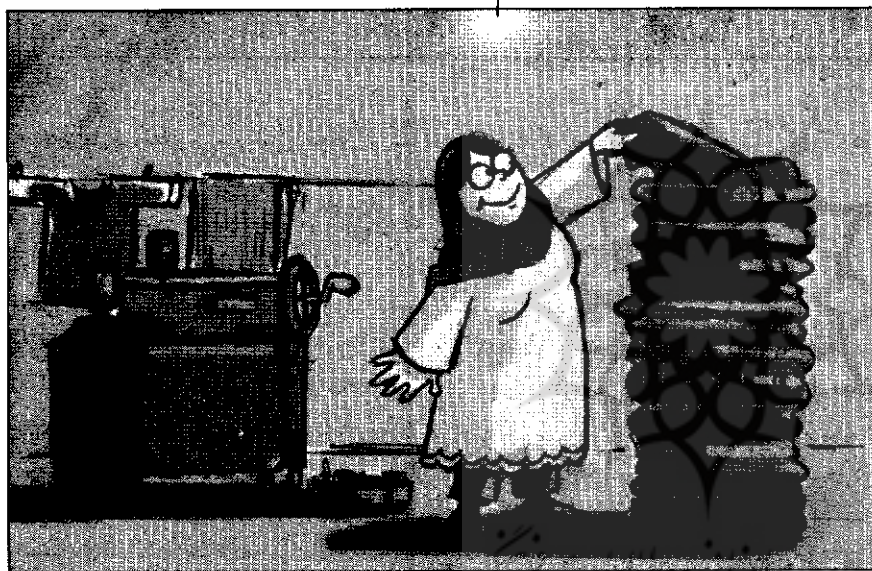
* یک پزشک توانسته است آزمایشگاه پزشکی برای انواع آزمایش‌هایی تاسیس کند که پیش از آن تنها در اسرائیل قابل انجام بودند.

یک انتخاب استراتژیک بود، زیرا در نظر صندوق اجتماعی دسترسی مردم فقیر به خدمات مالی، بخش مهمی از شبکه تامین اجتماعی محسوب می‌شود. دسترسی مردم فقیر به این خدمات توان آنها را افزایش و آسیب‌پذیری‌شان را نسبت به ضربات خارجی کاهش می‌دهد. "صندوق اجتماعی برای توسعه" یک تیم مجزا به نام "واحد توسعه بنگاه اقتصادی خرد و کوچک" ایجاد کرده است که دارای بخش‌های حسابرسی، استخدام و سایر عناصر مدیریتی است (حاشیه شماره چهار).

دستاوردهای این تیم بسیار چشمگیر است، زیرا تمام ظرفیت اجرای محلی - یعنی ظرفیت تیم و ظرفیت اجرای برنامه‌ها - می‌بایست از ابتدا ایجاد می‌شد. این موضوع یک موقعیت بی‌مانند بود. از

توسط "صندوق اجتماعی برای توسعه" اجرا می‌شوند؛ دوم آنکه، سه برنامه - از جمله بزرگترین آنها - از شیوه‌های مالی اسلامی استفاده می‌کنند.

صندوق اجتماعی برای توسعه: صندوق اجتماعی برای توسعه در سال ۱۹۹۷ تاسیس شد تا آثار اصلاحات دولت روی گروه‌های آسیب‌پذیر، به ویژه روی گروه‌های فقیر را کاهش دهد. این صندوق تلاش می‌کند تا با بهبود شرایط زندگی و ایجاد فرصت‌های اشتغالزایی، فقر را کاهش دهد. در این برنامه از مکانیزم مبتنی بر تقاضا برای ارایه دو فعالیت عمده استفاده می‌شود: خدمات توسعه‌ای برای جامعه مانند درمانگاه‌های بهداشتی، آموزش پایه (از جمله کلاس‌های درس برای دختران)، و کارهای عمومی کوچک؛ برنامه‌های درآمدزایی و اعتبارات خرد.



▲ واحدهای تولیدی کوچک، بهترین متقاضیان اعتبارات خرد هستند.

آنجایی که یمن تحت آموزش بدترین روش‌ها قرار نداشت، لذا تیم مزبور می‌توانست از آغاز بهترین روش‌ها را اتخاذ کند. سپس فشار سیاسی پدیدار شد، و حتی در مجلس کشور سوال‌هایی مطرح شد. ولی "صندوق اجتماعی برای توسعه" در برابر این فشارها ایستادگی کرد که عمدتاً به خاطر دستاوردهایش در این زمینه بود.

اعتبارات خرد اسلامی: همانطور که قبلاً اشاره شد، شیوه‌های مالی اسلامی را می‌توان برای اعتبارات خرد به کار گرفت - البته مشکلاتی هم وجود دارد، به ویژه هزینه زیاد معاملات برای وام‌گیرندگان و وام‌دهندگان (به حاشیه شماره دو نگاه کنید). چند سال

بسیاری از کارشناسان اعتبارات خرد استدلال کرده‌اند که صندوق‌های اجتماعی نباید در زمینه اعطای اعتبارات خرد درگیر شوند، چراکه ارایه خدمات اجتماعی (غالباً بلاعوض) نمی‌تواند با ارایه خدمات مالی هماهنگی مطلوبی داشته باشد و اگر چه صندوق‌های اجتماعی به لحاظ فنی خودمختار هستند، ولی غالباً زیر فشارهای سیاسی قرار دارند و نمی‌تواند نرخ‌های بهره بیش از اندازه دریافت کنند. بدیهی است که صندوق اجتماعی یمن نیز از وجود این موانع آگاه بود، ولی تصمیم گرفت که ضمن بررسی موانع انجام این کار در سایر صندوق‌های اجتماعی، اعتبارات خرد ارایه دهد. ارایه اعتبارات خرد

تامین مالی واحدهایی که توسط کارآفرینان مجرب اداره می‌شوند - به جای کمک به افراد بیکار برای ایجاد واحدهای تجاری که احتمالاً با شکست مواجه می‌شود - می‌تواند باعث ایجاد مشاغل پایدارتر شود. تا مارس سال ۲۰۰۰، این پروژه به ایجاد ۱۱۰۰ شغل کمک کرده بود، یعنی دو شغل در ازای تامین مالی هر واحد، به جز مالک آن. این اقدام با تجربه بین‌المللی همخوانی دارد. البته با توجه به پویایی واحدهایی که تامین مالی شده‌اند، می‌توان انتظار داشت که بسیاری از آنها جزو وام‌گیرندگان مکرر باشند و مشاغل بیشتری را ایجاد کنند. حتی مهمتر آن که دو بانک از سه بانک اکنون از این نوع وام‌دهی سود می‌برند و این انگیزه مهمی برای ادامه برنامه پس از کنار رفتن بانک جهانی و IFC است. در واقع، این سه بانک انتظار دارند که تا سال ۲۰۰۴ حدود ۳۰۰۰ واحد کوچک را تامین مالی کنند.

یکی دیگر از دوبرنامه بنگاه‌های اقتصادی کوچک، یعنی برنامه بنگاه اقتصادی کوچک UNRWA نیز تجربیات حاصل از اعتبارات خرد را اجرا می‌کند.

یمن

جای تعجب نیست که یمن، که برنامه اعتبارات خرد را تنها در سال ۱۹۹۷ آغاز کرده، سریع‌ترین رشد منطقه را داشته باشد، یعنی از ۲۵۰ مشتری فعال در سال ۱۹۹۷، به بیش از ۲۶۰۰ مشتری در سال ۱۹۹۹. در ضمن، پورتفوی وام معوقه حدود ۵۰۰۰۰۰ دلار و میانگین تراز وام هم ۱۸۱ دلار است. پس از مراکش، این دومین میانگین تراز پایین در منطقه است. ولی اگر در مراکش، میانگین پایین تراز مزبور حاصل افزایش چشمگیر تعداد مشتریان جدید است، در یمن این موضوع بیانگر این حقیقت است که یمن فقیرترین کشور منطقه می‌باشد، که تولید ناخالص داخلی سرانه‌اش حدود ۲۶۳ دلار و خط فقرش ۴۶ دلار است.

در این میان، سهم زنان وام‌گیرنده در یمن از یک درصد در سال ۱۹۹۷، به ۲۶ درصد در سال ۱۹۹۹ رسید. سهم وام‌گیرندگان روستایی نیز از ۱۰ درصد، به ۲۷ درصد افزایش نشان می‌داد. بزرگترین برنامه این کشور حدود ۲۰۰۰ مشتری فعال دارد و قرار است که تا سال ۲۰۰۴ این رقم به ۷۵۰۰ نفر برسد.

چهار برنامه اعتبارات خرد یمن دارای دو ویژگی منحصر به فرد هستند: نخست آنکه، هر چهار برنامه

حاشیه شماره چهار

اعتبارات خرد و صندوق اجتماعی برای توسعه در یمن

صندوق اجتماعی برای توسعه یمن دارای یک واحد توسعه نگاه‌های اقتصادی خرد و کوچک است که هدف از آن، افزایش دسترسی مردم فقیر به خدمات مالی از طریق توسعه نهادهای اعتباری خرد است که به لحاظ مالی و نهادی پایدار هستند. هدف این صندوق، همچنین، افزایش درآمد مردم فقیر به وسیله توسعه پروژه‌های درآمدزا است. در هر دو مورد، صندوق مزبور از تشکیلات واسطه‌ای واجد شرایط حمایت می‌کند و یا سازمان واسطه‌ای جدید با مالکیت و مدیریت محلی (مانند سازمان‌های غیردولتی یا تعاونی‌ها) را ایجاد می‌کند تا این خدمات را به فقرا ارائه دهند.

کمک به تشکیلات واسطه‌ای شامل کمک‌های فنی و مالی است. کمک مالی هزینه عملیاتی را تا زمانی پوشش می‌دهد که سازمان واسطه‌ای بتواند این هزینه‌ها را از درآمد حاصل از بهره و کارمزد جبران کند. این صندوق همچنین، وام‌هایی را تخصیص می‌دهد که به تشکیلات واسطه‌ای (نه به صورت وام بلاعوض) داده می‌شود تا نظم و انضباط مالی را از آغاز مستقر کنند. وام‌هایی که توسط نهادهای اعتباری خرد و همچنین، وام‌هایی که از پروژه‌های درآمدزا داده می‌شوند، مطابق با فرمول‌های بهترین روش قیمت‌گذاری می‌شوند و هزینه‌ها را نیز در بر می‌گیرند.

صندوق اجتماعی برای توسعه زمانی که تقاضای بالقوه یک ناحیه آفندر بالاست که می‌تواند سرمایه‌گذاری برای ارائه کمک‌های فنی و مالی لازم جهت ایجاد یک برنامه پایدار را توجیه کند، اقدام به ایجاد یک نهاد اعتباری خرد می‌کند. در نواحی‌ای که تقاضای کافی وجود دارد، ولی تعداد مشتریان به اندازه مورد نیاز نیست، پروژه‌های درآمدزا اجرا می‌شوند.

در نخستین مرحله از فعالیت صندوق اجتماعی (۲۰۰۰ - ۱۹۹۷)، چهار تشکیلات اعتباری خرد و شش پروژه درآمدزا ایجاد شد. از آنجا که یمن هیچ تجربه‌ای در رابطه با اعتبارات خرد نداشت، لذا صندوق مزبور توانست از آغاز کار، از بهترین استانداردهای روش برتر پیروی کند. مهم‌ترین درس‌هایی که از مرحله اول گرفته شده، به شرح زیر است:

- * تقاضای بسیار زیادی برای اعتبارات خرد جهت فعالیت‌های اقتصادی وجود دارد، و وام‌گیرندگان می‌خواهند و می‌توانند بازپرداخت وام‌ها را انجام دهند.
- * فقرا همچنین، به سایر خدمات مالی مانند اعتبار برای مصرف، و بیمه برای حوادثی همچون کفن و دفن و عروسی، و نیز بیمه عمر نیاز دارند.
- * تشکیلات اعتباری خرد که از پتانسیل لازم برای پایدار شدن برخوردارند، نیاز به حمایت شدید دارند، زیرا ظرفیت‌سازی باید از مبنا انجام شود. وجود یک افق درازمدت هم ضروری است.
- * ثابت شده است که یافتن تشکیلات واسطه‌ای واجد شرایط و قابل وثوق دشوار است.
- * احتمال ایجاد یک تشکیلات واسطه‌ای اعتبارات خرد پایدار در نواحی شهری، که پتانسیل دستیابی به مقیاس در آن دیده می‌شود، بسیار زیاد است.
- * در بسیاری از مناطق (به ویژه در نواحی روستایی و دورافتاده) تقاضا برای اعتبارات خرد وجود دارد، ولی این تقاضا نمی‌تواند سرمایه‌گذاری لازم برای ایجاد یک تشکیلات واسطه‌ای اعتبارات خرد را توجیه کند.
- * از اصول مایه اسلامی می‌توان برای خدمات اعتباری خرد و درآمدزا استفاده کرد، ولی این اصول، به ویژه در مورد اعتبارات خرد، ممکن است پایدار نباشند، زیرا هزینه دادوستد ممکن است بیش از حد بالا باشد.

وام کار خود را آغاز کردند و همانطور که پیش‌بینی می‌شد، استفاده از مدل "مشارکت در سود" از لحاظ اداری دردسرساز و مشکل بود. به علاوه، وام‌گیرندگان همیشه جدول بازپرداخت‌ها را (که اقساط نامساوی داشت) درک نمی‌کردند، و ماموران وام مجبور بودند که با ده‌ها وام‌گیرنده که هر یک جدول متفاوتی داشت، با ترفندهای گوناگون رفتار کنند. شگفت آنکه، تعیین سود چندان مشکل نبود. پویایی واحدهای خرد که اعتبار در سافت کردند، نسبتاً آشکار بود، و با مجرب‌شدن برنامه‌ها آنها نیز یاد گرفتند که چگونه در مورد جریان نقدینه تجاری قضاوت کنند. برای مثال، هر شخص در جامعه قیمت یک بره یا بزغاله را که برای پروار بندی خریداری می‌شود تا در ایام عید فروخته شود، می‌داند. در ضمن، همه می‌دانند که هزینه علوفه این حیوانات و قیمت فروش آنها چقدر است، زیرا بازار در ماه رمضان بسیار فعال است.

به مرور زمان، تعداد وام‌گیرندگان متقاضی قرارداد مراجعه بیشتر می‌شد، زیرا بازپرداخت اقساط مساوی آنها باعث می‌شد تا آنها بتوانند جریان نقدینه خانوار و کار و کسب خود را آسان‌تر کنترل و اداره کنند. آنچه این برنامه‌ها انجام می‌دادند، همانا خرید کالا برای وام‌گیرندگان هر دو نوع وام است، زیرا در بسیاری از بخش‌های یمن حتی در اختیار داشتن پول حرام است. این رهیافت، هزینه معاملات را هم برای وام‌گیرنده و هم برای برنامه بالا می‌برد. ماموران وام هم ناچار بودند که همراه با وام‌گیرندگان (که بهتر می‌دانستند چه چیز بخرند) به فروشگاه‌ها و بازارها سر بزنند. بدیهی است که تدارک این کار برای چند صد وام‌گیرنده بسیار دشوار است - و انجام آن برای چند هزار مشتری حتی فکر را قلع می‌کند. برنامه‌ها ناچار بودند که این هزینه‌ها را در وام منظور کنند، چه به صورت درصد بیشتری از سهم سود و چه به شکل افزایش قیمت.

در زمینه حسابرسی سود نیز مشکلات پیش‌بینی نشده‌ای بروز کرد. در یک برنامه اعتباری خرد سنتی پس از هر بازپرداخت، سود محاسبه می‌شود. با توجه به احکام اسلامی، برنامه‌های یمن تنها پس از بازپرداخت آخرین قسط وام می‌توانند سود را محاسبه کنند. در عمل، سود وام در آخرین قسط محاسبه می‌شود که ریسک بسیار زیادی را به همراه دارد. ولی خوشبختانه، حسابداران یعنی راه‌حل این مشکل را پیدا کرده‌اند. ■

ادامه دارد

اعتباری خرد را در تعیین سود تشخیص دادند. تعدادی از آنها علاقه‌ای به مشارکت در سود نداشتند، زیرا نمی‌خواستند که میزان سودشان آشکار شود. بسیاری از وام‌گیرندگان بالقوه هم نسبت به مرابحه (خرید - فروش مجدد) اظهار تردید می‌کردند، زیرا این نوع قرارداد در ظاهر شباهت زیادی با نرخ‌های بهره ثابت داشت. با این حال، آنها خواهان سادگی این مدل بودند. این وام‌گیرندگان و رهبران مذهبی محلی متوجه شدند که برنامه اعتباری خرد هزینه دارد و در صورت رشد برنامه، هزینه‌های مزبور می‌بایست جبران می‌شد، البته آنها هیچ اعتراضی برای پرداخت این هزینه‌ها نداشتند. برنامه‌های اعتباری خرد یمن با آرایه هر دو نوع

پیش که برنامه‌های اعتباری خرد در یمن تدوین می‌شد، بیشتر وام‌گیرندگان مال‌اندیش نرخ‌های بهره را رد کردند و اظهار می‌داشتند که حرام است، یعنی مطابق با موازین اسلامی نیست. با این حال، تفاوت چشمگیری بین مشتریان جنوب و شمال یمن وجود داشت. به عبارت دیگر، مردم جنوب مشکلات کمتری با نرخ‌های بهره داشتند. اولویت اولیه مشتریان قرارداد مضاربه بود، یعنی مشارکت در سود، زیرا به اصول اسلامی نزدیک‌تر بود. این اولویت نیز حاکی از آشنایی مشتریان با مکانیزم‌های مشابهی بود که توسط تامین‌کنندگان و سایر منابع تامین مالی غیررسمی استفاده می‌شد. ولی مشتریان تضاد بالقوه میان وام‌گیرندگان و برنامه