



بانک‌های تجاری و تامین مالی خرد در مصر

بررسی موردی "بانک ملی برای توسعه"

پژوهشگران: Rahul Dhumale, Amela Sapcanin, و William Tucker

تهیه کننده: دفتر منطقه‌ای کشورهای عرب - برنامه عمران سازمان ملل متحد
با همکاری دفتر منطقه‌ای خاورمیانه و شمال آفریقا - بانک جهانی
مترجم: علیرضا آذر نوش

توسط سازمان‌های غیردولتی (NGOها) اداره می‌شوند. کارآفرینان ضعیف در مصر - و به طور کلی، در خاورمیانه و شمال آفریقا - به سهولت نمی‌توانند به خدمات مالی دسترسی پیدا کنند (USAID / ۱۹۹۷). این افراد معمولاً به خوداعتباری (Self-financing) یا اعتبارات غیررسمی پرهزینه متکی هستند، مانند پس‌اندازهای چرخشی (Rotating Savings) و طرح‌های اعتباری، اعتبارات فروشنده و وام‌دهندگان محلی. به علاوه، برنامه‌های دولتی و وام‌های یارانه‌ای هم برخی از نیازهای اعتبارات خود را پوشش می‌دهند. ولی کمبود اعتبارات مربوط به بنگاه‌های خرد، که از توان بالایی برای ارتقای رشد اقتصادی و کاهش فقر در مصر برخوردارند، همچنان چشمگیر است. از طرف دیگر، این کسری اعتبارات مانع بزرگی برای اهداف تعیین شده دولت، از جمله افزایش رشد اقتصادی، توسعه صادرات، اشتغالزایی، و کاهش تورم، بشمار می‌آید. بانک‌های تجاری می‌توانند به افزایش عرضه اعتبارات خرد کمک کنند. به رغم دیدگاه‌های منفی، تجربه نشان داده است که بانک‌های تجاری می‌توانند به نحو مفیدی به شمار فزاینده مشتریان اعتبارات خرد خدمات مالی ارائه دهند^(۱).

اخیراً طی یک بررسی که از ۲۰۰۶ واسطه اعتبار خرد در سراسر دنیا انجام شد، مشخص گردید که در بسیاری از

توانایی بانک‌های تجاری برای تامین مالی خرد وظیفه نهادهای تامین مالی خرد، ارائه خدمات مالی - مانند وام و پس‌انداز - به اقشار کم‌درآمد جامعه است (Fruman و Goldberg / ۱۹۹۷). از آنجا که این صنعت به تازگی در خاورمیانه و شمال آفریقا ظهور یافته است، لذا مسوولان در موقعیت بینظیری قرار گرفته‌اند تا زمینه را آماده کنند، استانداردها را تدوین نمایند و بهترین روش‌ها را ارائه دهند، به نحوی که نمایانگر ویژگی کشورهای این منطقه باشد. با این حال، هم‌اینک کارآفرینان خرد این منطقه به سختی می‌توانند به خدمات مالی دسترسی داشته باشند - به عبارت بهتر، بیش از ۹۵ درصد از تقاضای بالقوه برای اعتبارات خرد تامین نمی‌شود. در مصر، حدود یک‌چهارم از جمعیت کشور، با توجه به استانداردها در فقر بسر می‌برند، و یک‌چهارم دیگر روی خط فقر روزگار می‌گذرانند (Rouchdy و Asaad / ۱۹۹۸). با این حال، براساس برآوردهای محتاطانه، دست‌کم ۱/۵ میلیون بنگاه خرد در این کشور وجود دارد. با وجود این، حتی اگر برنامه‌های تامین مالی خرد مصر نسبت به سایر کشورهای منطقه، وام‌های بسیار بیشتری را تخصیص دهد، باز هم تنها پنج درصد از تقاضای بالقوه را برای این نوع منابع پاسخ گفته است. تمام برنامه‌های مصر - به استثنای یک بانک تجاری و یک برنامه دولتی -

○ کسری اعتبارات، مانع بزرگی در راه افزایش رشد اقتصادی، توسعه صادرات، اشتغالزایی و کاهش تورم بشمار می‌آید، در حالی که بانک‌های تجاری می‌توانند به افزایش عرضه اعتبارات خرد کمک کنند.



نیازمند دستیابی پایدار به خدمات اعتباری خرد قابل اطمینان هستند - خدماتی که به خاطرش حاضرند هزینه مناسب بپردازند.

در این گزارش، صنعت اعتبارات خرد در مصر مورد بررسی قرار می‌گیرد و برنامه تامین مالی خرد بانک ملی توسعه مصر تجزیه و تحلیل می‌شود. در این مقاله، نشان داده می‌شود که بانک‌های تجاری می‌توانند خدمات مالی خود را به صورت سودآور و مداوم به افراد ضعیف جامعه ارائه دهند.

شرایط اصلی موفقیت در این کار عبارتند از: برقراری سیستم پاداش برای کارکنان، برقراری روابط خوب با مشتریان، و مدیریت و آموزش موثر.

بخش‌های دنیا - برخلاف خاورمیانه و شمال آفریقا و همچنین، برخلاف موانع مشخص موجود - بانک‌ها بازیگران اصلی تامین مالی خرد هستند (بانک جهانی / ۱۹۹۶). بنا به دلایل گوناگون زیر، بانک‌ها برای رهبری این صنعت ظاهراً کاملاً مناسب هستند:

□ وجود شبکه شعبه‌ای بانک‌ها، آنها را از ظرفیت و توان بالا و گسترده‌ای برخوردار کرده است.

□ مکانیزم‌های بسیار مناسب ارائه وام و همچنین، رویه‌های عملیاتی جاافتاده بانک‌ها را به آسانی می‌توان - با توجه به نیازهای کارآفرینان خرد - همساز کرد.

□ بانک‌ها از منابع مالی سهل‌الوصول و آماده - یعنی سپرده‌هایشان - برخوردارند.

□ ظرفیت آنها برای ارائه انواع خدمات بانکی (مانند وام، سپرده، پس‌انداز و سایر تسهیلات مالی) اصولاً برای مشتریان اعتبارات خرد جذاب است.

اگر بانک‌های تجاری بتوانند رویه‌های خود را به نحوی اصلاح کنند که برنامه‌های بزرگ اعتبارات خرد را اداره کنند، آنوقت است که در صنعت اعتبارات خرد موفق خواهند بود (Baydas, Graham, Valenzuela / ۱۹۹۷). آنها همچنین،

ممکن است مجبور باشند که برخی از روش‌های بانکداری را تعدیل کنند و روش مالی خود را نیز مطابق با وضعیت افراد ضعیف طرح نمایند. کارآفرینان خود نیاز به خدمات مالی‌ای دارند که به سرعت و سهولت در دسترسشان قرار بگیرد. به همین خاطر، آنها مایل و قادرند که هزینه دسترسی پایدار و قابل اطمینان به این خدمات را بپردازند. بدین ترتیب، به‌منظور ترغیب بانک‌ها و سایر نهادهای بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در این صنعت، باید مزایا و سودبخشی اعتبارات خرد و نیاز گسترده بازار نشان داده شود.

در این گزارش، تلاش‌های "بانک ملی برای توسعه مصر" (Egipt's National Bank For Development - NBD)، یعنی تنها بانک تجاری این کشور که یک واحد مستقل برای ارائه خدمات مالی و اعتباری به کارآفرینان ضعیف را ایجاد کرده است، شرح داده می‌شود. بانک مذکور وام‌های کوچک از ۳۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار و با دوره بازپرداخت ۳ تا ۱۱ ماهه ارائه می‌دهد.

مشتریان معمولاً از وام‌های کوچک شروع می‌کنند، سپس با توجه به سابقه بازپرداختشان، واجد شرایط دریافت وام‌های بزرگتر می‌شوند. نرخ بهره یکنواخت ۱۶ درصد است و سه درصد نیز کارمزد حمل‌ونقل از آنان دریافت می‌شود. درضمن، هیچ نوع وثیقه‌ای گرفته نمی‌شود. در این برنامه، ۱۸۸۰۰ وام‌گیرنده فعال با ۱۲/۳ میلیون دلار وام‌های وصول‌نشده وجود دارد.

بیشتر وام‌گیرندگان برای مدت طولانی مشتری بانک ملی توسعه مصر باقی می‌مانند که نشان می‌دهد کارآفرینان خرد

تلاش‌های اخیر مصر، و چالش‌های باقیمانده

از اوایل دهه ۱۹۹۰، مصر برای رسیدن به ثبات اقتصاد کلان، پیشرفت چشمگیری داشته است. بین سال‌های مالی ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۷ تورم از ۲۱ درصد، به ۶/۲ درصد کاهش پیدا کرد (جدول شماره یک)، و کسری مالی از ۸ درصد، به ۰/۸ درصد رسید. شرایط پولی سخت همچنان حفظ شد، به طوری که هم حساب‌های جاری و هم حساب‌های سرمایه‌ای با مازاد روبرو شدند. تراز پرداخت‌ها نیز با مازاد مواجه شد.

جدول شماره یک

شاخص‌های اقتصادی و اجتماعی مصر ۹۷-۱۹۹۶

مقدار	شاخص
۵۹/۷	جمعیت (میلیون نفر)
۲/۰	نرخ رشد سالانه جمعیت (درصد)
۱۷/۳	نیروی کار (میلیون نفر)
۲/۷	نرخ رشد سالانه نیروی کار (درصد)
۵۰/۹	تولید ناخالص داخلی (میلیارد دلار آمریکا)
۵/۰	نرخ رشد واقعی سالانه GDP (درصد)
۱۰-۲۲	نرخ بیکاری (درصد)
۶/۲	نرخ تورم (درصد)
۳/۳۹	میانگین نرخ ارز (لیره به دلار)

منبع: گزارش سالانه بانک مرکزی مصر ۱۹۹۶/۱۹۹۷، بررسی اقتصادی ۳۷(۴)، برآوردهای کارکنان صندوق بین‌المللی پول.

برای آن که تلاش در جهت ایجاد ثبات با موفقیت همراه شود، اصلاحات ساختاری منجر به خصوصی‌سازی بخش‌های گوناگون شد، بخش مالی دستخوش اصلاحات گردید، فعالیت‌های گوناگون آزاد شد، روش‌های خدمات شهری و مالیاتی بهبود یافت، و نظام تجاری و ارزی آزادسازی شد. در نتیجه، رشد تولید ناخالص داخلی واقعی به پنج درصد رسید و

○ بانک‌های تجاری می‌توانند به شمار فزاینده مشتریان اعتبارات خرد، خدمات مالی ارائه دهند.



شهری، فقر با اشتغال و خدمات صنعتی در ارتباط است؛ از جمله شمار زیادی از کارکنان دولتی در این رده محسوب می‌شوند. در این زمینه، تامین مالی خرد می‌تواند ابزار قدرتمند توسعه باشد که باعث رشد اقتصادی به رهبری بخش خصوصی خواهد شد. وظایف اصلی بنگاه‌های کوچک - یعنی تشویق سرمایه‌گذاری‌های مولد که موجب درآمدزایی برای خانوارهای فقیر می‌شود - ارتباط تنگاتنگی با یکی از اهداف اصلی تامین مالی خرد دارد، که همان کاهش فقر به وسیله درآمدزایی و ایجاد شغل است. ولی آیا بخش مالی مصر می‌تواند خود را با نیازهای کارآفرینان کوچک تطبیق دهد؟

بخش مالی پیشرفته، زمینه‌ساز وام‌دهی‌های خرد

در ژوئن سال ۱۹۹۷، تعداد ۶۴ بانک توسط بانک مرکزی مصر به ثبت رسیدند. از این تعداد، ۲۸ بانک جزو بانک‌های تجاری (چهار بانک دولتی)، ۲۲ بانک سرمایه‌گذاری و بازرگانی (کلاً خصوصی)، و چهار بانک تخصصی (کلاً دولتی) هستند. این سیستم از زیرساختار و ظرفیت تامین مالی برای هزاران وام‌گیرنده بالقوه برخوردار است - کل این ۶۴ بانک در مجموع ۲۳۲۵ شعبه دارند (جدول شماره دو). به علاوه، سیستم پس‌انداز پستی دارای ۲۹۰۰ خروجی برای ارتباط با فقرا است. آزادسازی اساسی بخش مالی از سال ۱۹۹۱ در جریان است و کنترل اعتبارات حذف شده است؛ نرخ‌های بهره و رژیم‌های ارزی آزادسازی شده‌اند؛ مقررات نوین بانکی و حراج اوراق بهادار مورد استفاده قرار گرفته‌اند و بازار سهام داخلی مجدداً احیا شده و در نتیجه، مصر را در میان پنج بازار نوپای رده اول قرار داده است. از طرف دیگر، اصلاحات بخش مالی باعث توسعه ابزارهای غیرمستقیم برای کنترل نقدینگی و مدیریت شده و در نتیجه، دارایی‌های مالی داخلی را پرجاذبه‌تر کرده است و اینها تلاش‌هایی است که می‌تواند به متنوع‌سازی فعالیت‌های بانکداری و توسعه تامین مالی خرد نیز کمک کند.

کشور دسترسی آسانتری به بازارهای سرمایه پیدا کرد. سرمایه‌گذاری بخش خصوصی هم افزایش یافت و فعالیت بازار بورس داخلی با رونق همراه شد (Fennell و El-Erian / ۱۹۹۷).

به رغم نوسانات قیمت‌های نفت و بی‌ثباتی ناشی از بحران آسیا، اقتصاد مصر رشد چشمگیری داشته است. با این حال، مشکلات متعددی رودرروی این کشور قرار دارد. نرخ پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری باید از ۱۸ درصد کنونی، به ۲۳ تا ۲۵ درصد افزایش یابد تا رشد تولید ناخالص داخلی به شش تا هفت درصد افزایش پیدا کند - طبق برآوردها، دستیابی به این رقم، برای کاهش بیکاری و حل سایر مشکلات حاد اجتماعی در کشوری با حدود ۶۰ میلیون نفر جمعیت ضروری است (گزارش کشوری واحد اطلاعاتی اکونومیست). با توجه به این که برآورد رسمی نرخ بیکاری حدود ۱۰ درصد است - و برآوردهای غیررسمی بین ۱۵ تا ۲۰ درصد درنوسان است - مصر ناچار خواهد بود تا فرصت‌های شغلی و درآمدی خود را افزایش دهد تا بتواند پاسخگوی انتظارات فزاینده جوانان و جمعیت روبه‌رشد خود باشد.

برای کم‌کردن شکاف میان ثروتمندان و افراد ضعیف، اقدامات گوناگونی باید انجام شود. از سال ۱۹۹۱ که بیشتر یارانه‌ها حذف شد، استانداردهای زندگی فقرا بسیار بدتر شد. طبق برآوردهای اواسط دهه ۱۹۹۰، جمعیتی که زیر خط فقر پایین زندگی می‌کردند، ۱۲ تا ۲۳ درصد و جمعیت زیر خط فقر بالا ۲۳ تا ۴۸ درصد بود. زنان و بچه‌ها در میان آسیب‌پذیرترین گروه‌ها قرار داشتند. به علاوه، فقر دارای ابعاد منطقه‌ای است: بیشتر فقرا در نواحی روستایی پنج فرمانداری شمال مصر و مناطق تصرفی و غیررسمی نواحی شهرهای بزرگ متمرکز هستند (Rouchdy و Asaad / ۱۹۹۸). در نواحی روستایی، فقرا یا کشاورزان دارای زمین‌های اندک و حتی بدون زمین هستند، و جزو کارگران مزارع کشاورزی بشمار می‌آیند. در نواحی

جدول شماره دو

سیستم بانکداری مصر، ژوئن ۱۹۹۷

نوع بانک	وضعیت مالکیت	تعداد شعب
بانک‌های تجاری	۴ بانک عمومی	۸۸۳
بانک‌های تجاری و سرمایه‌گذاری	۲۴ بانک خصوصی و مشترک	۲۹۸
	۱۱ بانک خصوصی و مشترک	۹۰
بانک‌های تخصصی	۲۱ بانک برون‌مرزی	۴۲
	یک بانک توسعه صنعتی	۱۴
	دو بانک مسکن	۲۲
جمع کل	یک بانک اصلی برای توسعه و اعتبار کشاورزی	۹۷۶
	۶۴ بانک	۲۳۲۵

منبع: بررسی بانکداری، بانک مرکزی مصر، ۱۹۹۶/۹۷.

○ بانک‌های تجاری غالباً به کارآفرینان کوچک به‌عنوان مشتریان کم‌اهمیت نگاه می‌کنند و به جز بانک ملی توسعه مصر، بقیه بانک‌های تجاری این کشور از ورود به این مقوله شرم دارند!



ابزاری هستند که نه تنها به واسطه آن افراد ضعیف امرار معاش می‌کنند، بلکه در مقابل شوک‌های اقتصادی نابهنگام محافظت می‌شوند.

همانطور که اشاره شد، مصر حداقل ۱/۵ میلیون بنگاه خرد دارد، گرچه این برآورد رسمی احتمالاً بسیار کمتر از واقعیت است؛ زیرا کارگران کم‌سن و سال و فصلی در آن منظور نشده‌اند. صاحبان این بنگاه‌ها نزدیک به (یا زیر) خط فقر زندگی می‌کنند.

بر اساس برآوردها، بنگاه‌های خرد و بنگاه‌های کوچک بیش از ۹۸ درصد از تشکیلات خصوصی غیرکشاورزی اقتصاد مصر را در اختیار دارند. برآوردهای دولت نشان می‌دهد که بنگاه‌های خرد ۹۳ درصد از بخش خصوصی و حدود ۵۲ درصد از اشتغال خصوصی را نیز در برمی‌گیرند (وزارت اقتصاد / ۱۹۹۸).

بیشتر این بنگاه‌ها بسیار کوچک و غیررسمی هستند، به طوری که یا اصلاً مجوز ندارند و یا بخش کوچکی از آنها دارای پروانه کار هستند (۲). بنگاه‌های مذکور، عموماً تنها برای صاحب و چند کارمند آن کار می‌کنند، که معمولاً اعضای خانواده هستند. در بیشتر موارد، سرمایه بنگاه از ۱۰۰۰۰ پوند مصر (حدود ۳۰۰۰ دلار آمریکا) تجاوز نمی‌کند. اندازه بنگاه‌های خرد در مصر نمایانگر بازارهای محلی بسیار رقابتی است. حتی اگر

کارآفرینان می‌توانستند آموزش فراگیر ببینند و دسترسی کافی هم به خدمات مالی می‌داشتند، تنها تعداد اندکی از آنها احتمالاً به صورت واحدهای پویای درحال رشد درمی‌آمدند. بیشتر این بنگاه‌ها برای جایگزین کردن منبع غیررسمی سرمایه (احتمالاً گران) یا افزایش سرمایه موجود برای گسترش فعالیت‌هایشان، نیاز به پول دارند. بیشتر اعتبارات مورد نیاز هم به صورت کوتاه‌مدت و بازپرداخت آنها شش تا ۱۲ ماهه است. باین حال، وام‌گیرندگان معمولاً به‌طور مرتب وام‌های جدید درخواست می‌کنند، و به‌همین خاطر، رابطه درازمدتی با واسطه‌های مالی دارند. به‌طور مثال، می‌توان از وام‌های خرد و وام‌های کوچک بانک ملی توسعه، چندین اتحادیه بازرگانی و سایر برنامه‌های تامین مالی خرد نام برد.

البته هنوز فرصت‌های زیادی برای مقررات‌زدایی بیشتر در بخش بانکداری مصر وجود دارد. در این میان، دولت همچنان نقش مهمی را در بخش مالی این کشور ایفا می‌کند (جدول شماره سه). به‌علاوه، بانک‌ها با نادیده گرفتن بنگاه‌های خرد و واحدهای اقتصادی کوچک، که بخش مهمی از ارزش افزوده ملی و بیشتر اشتغالزایی را ایجاد می‌کنند، از منافع بالقوه چشم‌پوشی کرده‌اند.

جدول شماره سه

دارایی‌ها، سپرده‌ها و وام‌ها در سیستم مالی مصر، ژوئن ۱۹۹۷

شاخص	مقدار (میلیون پوند مصر)	سهم عمومی از کل (درصد)
دارایی‌ها	۲۶۱,۱۱۸	۶۱/۸
بانک‌های تجاری عمومی	۱۴۶,۶۵۰	۵۶/۰
بانک‌های تخصصی عمومی	۱۵,۳۰۳	۵/۸
سپرده‌ها	۱۷۴,۸۵۸	۶۷/۴
بانک‌های تجاری عمومی	۱۱۳,۶۵۵	۶۴/۰
بانک‌های تخصصی عمومی	۵,۸۶۰	۲/۴
وام‌ها	۱۲۸,۸۲۶	۶۴/۸
بانک‌های تجاری عمومی	۷۰,۷۸۸	۵۵/۰
بانک‌های تخصصی عمومی	۱۲,۶۳۲	۹/۸

منبع: بررسی بانکداری، بانک مرکزی مصر، ۱۹۹۶/۹۷.

بنگاه‌های اقتصادی خرد و نقش پراهمیت آنها در اقتصاد مصر

وجه تمایز اصلی بین بنگاه‌های خرد و بنگاه‌های کوچک، میزان وابستگی بین اقتصاد خانواده و فعالیت تجاری است. در بنگاه‌های خرد، به دشواری می‌توان اقتصاد خانوار را از فعالیت تجاری جدا کرد. تصمیمات اقتصادی خانوار نقش مهمی را در تصمیمات اقتصادی بنگاه‌های خرد ایفا می‌کنند، و تصمیمات اقتصادی بنگاه‌های خرد نیز نقش کلیدی در تصمیمات اقتصادی خانوار دارد. در بنگاه‌های کوچک مرز مشخص تری وجود دارد. بدین ترتیب، از بنگاه‌های خرد می‌توان به‌عنوان فعالیت‌های مولد یاد کرد که برای مردم فقیر و خانواده‌های آنها درآمد ایجاد می‌کند. این بنگاه‌ها، در کنار فعالیت‌های خانوار،

○ بررسی بانک جهانی نشان می‌دهد که در بسیاری از بخش‌های دنیا - برخلاف منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا - بانک‌ها بازیگران اصلی تامین مالی خرد هستند.

یک نمونه واقعی: احمد، یک کارآفرین جوان است که دوران ۳۰ سالگی خود را می‌گذراند. کار او تولید دستکش و لباس‌های محافظ است. او از آوریل ۱۹۹۶، چهار بار از برنامه اعتبار خرد بانک ملی توسعه مصر وام‌هایی از ۱۰۰۰ پوند تا ۵۰۰۰ پوند (۳۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار) دریافت کرده است. او از این وام‌ها برای خرید دو ماشین دوخت جدید استفاده کرده که ظرفیت تولیدش را به دو برابر رسانده است. او اکنون می‌تواند به جای دو عمده‌فروش، به چهار یا پنج عمده‌فروش جنس بدهد. وام مزبور همچنین، برای خرید مواد اولیه و پرداخت دستمزد مورد استفاده قرار گرفته و در نتیجه، تعداد شاغلان بنگاه خانوادگی او از پنج نفر، به ۱۰ نفر افزایش یافته است. در طول گفتگو با او، اشاره کرد که قصد دارد کارگاه دواتاله خود را به سه اتاق افزایش دهد و تولید مقدماتی مامور وام را نیز دریافت کرده است. او از فروش هر جفت دستکش، مبلغ ۰/۱۵ دلار سود می‌برد و ماهانه ۴۰۰۰ جفت دستکش می‌فروشد. چیزی که احمد ترجیح می‌دهد، اینست که به جای جمع‌آوری سود پول به صورت نقد بر موجودی کلای خود در انبار و کارگاه بیفزاید.



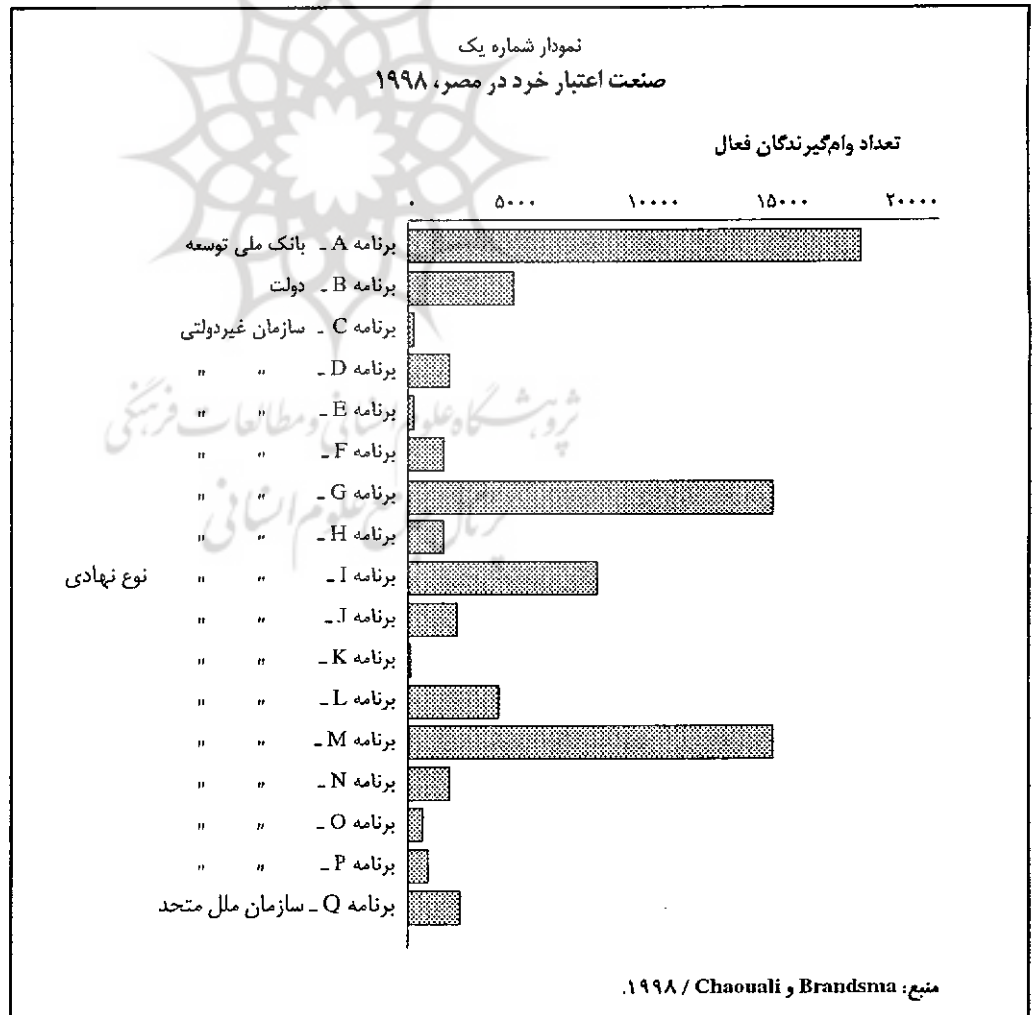
بانک‌های عمومی بیش از ۸۷ درصد از موارد استفاده این صندوق را در اختیار دارند. از آنجا که امکانات این صندوق بر ایجاد بنگاه‌های کوچک جدید متمرکز شده است، لذا میانگین وام‌ها کمی بیشتر است و مدت بازپرداخت آنها نیز طولانی‌تر از برنامه است.

در نهایت، واحدهای تامین مالی خرد بانک‌های تجاری - مانند بانک ملی توسعه - از جانب آژانس آمریکایی توسعه بین‌المللی (U.S. Agency for International Development - USAID) مورد حمایت قرار گرفته‌اند، اگرچه بانک ملی توسعه هم‌اینک گسترش برنامه خود را با منابع تامین مالی می‌کند. فعالیت‌های این بانک (برنامه A در نمودار شماره یک) باعث شده‌است که بیشترین تعداد وام‌گیرندگان فعال را در اختیار داشته باشد. اگرچه بسیاری از سازمان‌های غیردولتی در مصر با همکاری بانک‌های محلی مبادرت به کنترل و مدیریت امور وام می‌کنند، ولی بانک ملی توسعه تنها بانک تجاری است که یک واحد وام‌دهی خرد دارد. به علاوه، این

چه سازمان‌هایی در منطقه اعتبارات خرد می‌دهند؟

ارایه‌دهندگان اعتبارات خرد در مصر حدوداً به ۷۵۰۰۰ نفر سرویس می‌دهند و نزدیک به ۵۵ میلیون دلار وام‌های وصول نشده دارند (Brandsma و Chaouali / ۱۹۹۸). با این حال، ۹۵ درصد از وام‌گیرندگان بالقوه از دریافت این نوع خدمات بی‌بهره هستند. میانگین وام‌ها بین ۲۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار است. برای ارایه منابع مالی به کارآفرینان ضعیف، از چندین مدل استفاده می‌شود. سازمان‌های غیردولتی، منبع اصلی تامین اعتبارات خرد هستند که می‌توانند جایگزین بانک‌های تجاری شوند، به‌ویژه برای اعطای وام به بنگاه‌های خرد و کوچک (نمودار شماره یک). سازمان‌های غیردولتی حمایت‌های مالی خود را از تعدادی از اهداکنندگان بین‌المللی و نهادهای خصوصی دریافت می‌کنند.

نرخ‌های بهره یارانه‌ای دولتی برای وام‌هایی استفاده می‌شود که توسط "صندوق توسعه اجتماعی" اعطا می‌شود. این صندوق مورد حمایت بانک جهانی و اتحادیه اروپا است.



○ برای ترغیب بانک‌ها و دیگر نهادهای بخش خصوصی جهت سرمایه‌گذاری در صنعت تامین مالی خرد، باید مزایا و سودبخشی اعتبارات خرد و نیاز گسترده بازار به آنان نشان داده شود.



کرد که در بخش‌های گوناگون اقتصاد، از جمله در زمینه مواد غذایی، گردشگری، خدمات مالی و مسکن فعالیت دارند. ارزش امروزه این شرکت‌ها بالغ بر ۱۹۵ میلیون دلار است.

در سال ۱۹۸۷، بانک ملی توسعه تصمیم گرفت تا نقش بالقوه بنگاه‌های خرد و کوچک را در اقتصاد مصر شناسایی کند. این بانک متوجه شد که اعطای وام به این نوع وام‌گیرندگان نه تنها مبارزه با فقر است، بلکه اشتغالزایی برای بخشی از جمعیت از چشم‌افتاده این کشور محسوب می‌شود. به علاوه، برنامه‌های مشابه اعطای وام‌های خرد در جاهای دیگر میزان بازپرداخت بالایی را نشان می‌داد. بنابراین، مدیریت بانک پی برد که نه تنها می‌تواند برای اعتبارات خرد کسب سود کند - گرچه مقدار آن نسبت به عملیات تجاری رایج کمتر است - بلکه باعث کاهش فقر در مصر نیز خواهد شد.

بانک ملی توسعه با همکاری آژانس آمریکایی توسعه بین‌المللی (USAID) مبادرت به ایجاد واحد بنگاه‌های خرد و کوچک کرد و اعطای وام‌های خرد را در چهار شعبه خود در سال ۱۹۸۷ آغاز کرد. در سال ۱۹۹۳، آژانس مذکور و بانک ملی توسعه تعداد شعب مخصوص به وام‌های خرد را در منطقه قاهره بزرگ به ۱۳ شعبه افزایش دادند. آژانس آمریکایی موافقت کرد که هزینه‌های اداری و اجرایی این برنامه را بپردازد و یک اعتبار گردان (چرخشی) به مبلغ ۱۱ میلیون دلار تخصیص داد. بانک ملی توسعه نیز به همین منظور مبلغ ۱۰ میلیون پوند (سه میلیون دلار) از وجوه خود را به صندوق اعتبارات خرد کمک کرد.

اهداف

برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه مصر، دارای ابعاد متنوع و بلندپروازانه‌ای است. این بانک امیدوار است که در کوتاه‌مدت بتواند امکانات دسترسی بنگاه‌های خرد و کوچک را - که مورد بی‌مهری سایر بانک‌های تجاری قرار گرفته‌اند - به اعتباراتش فراهم کند. در درازمدت نیز امیدوار است که نه تنها با گسترش اعتبارات خود به اشتغالزایی کمک کنند، بلکه به وام‌گیرندگان کوچک نیز یاری دهد تا با رعایت استانداردهای مرسوم بانکی به صورت مشتری درآیند.

برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه، برخلاف وام‌های بانکی رایج، دارای چند هدف اجتماعی است. برای مثال، در بسیاری از موارد، درآمد یک بنگاه خرد نمایانگر درآمد کل یک

بانک متکی بر بهترین تکنیک‌های اعطای اعتبارات خرد است. میانگین وام وصول نشده برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه، اندکی کمتر از میانگین مربوط به تمام اعطاکندگانی اعتبارات خرد در مصر است. با این حال، میانگین تراز وصول نشده بانک ملی توسعه حداقل سه برابر خط فقر (۲۰۰ دلار) است - به رغم این واقعیت که برنامه اعتبارات خرد در مناطقی فعالیت دارد که بسیار فقیر هستند، با این حال، میانگین وام‌هایی که برای نخستین بار افراد دریافت می‌کنند، به خط فقر بسیار نزدیک است.

جدول شماره چهار

تراز بانک ملی توسعه، ۱۹۹۷ (به میلیون دلار آمریکا به استثنای مواردی که مشخص شده است)

مقدار	صاحب
۱۷۶۵	دارایی‌ها
۷۱	سرمایه
۹۹۰	سپرده‌ها
۹۴۶	وام‌های معوقه (خالص)
۳۲۳	اوراق بهادار سرمایه‌گذاری
۵	بازده دارایی (درصد)

منبع: ترازنامه بانک ملی توسعه، ژوئن ۱۹۹۸.

برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه مدلی برای منطقه

بانک ملی توسعه در سال ۱۹۸۰ به عنوان یک شرکت سهامی تضامنی (با مسوولیت محدود) و با سرمایه ۱۵ میلیون دلار شکل گرفت. تا پایان سال ۱۹۹۷، دارایی‌های این بانک به ۱/۷ میلیارد دلار و سرمایه پایه آن به ۷۱ میلیون دلار (چهار درصد مجموع دارایی‌ها، جدول شماره چهار) افزایش یافت. در دسامبر ۱۹۹۷، ارزش وام‌های وصول نشده بانک فوق‌الذکر به رقم ۹۵۰ میلیون دلار می‌رسید. این بانک نزدیک به ۲۰۰۰۰ سهامدار دارد که شامل شرکت‌ها، افراد حقیقی و سایر سازمان‌ها می‌شود. بانک ملی توسعه به‌عنوان یک بانک تجاری تمام خدمت، طیف گسترده خدمات خود را از طریق ۶۶ شعبه در سراسر مصر ارائه می‌دهد. بانک مذکور در طول سال‌ها فعالیت خود، حدود ۶۵ شرکت سهامی با مسوولیت محدود را تاسیس

○ وجه تمایز اصلی بین بنگاه‌های خرد و بنگاه‌های کوچک، میزان وابستگی بین اقتصاد خانواده و فعالیت تجاری است.

یک نمونه واقعی: ربیع، ابتدا درخواست یک وام ۱۵۰۰ پوندی (۴۵۰ دلار) از بانک ملی توسعه کرد. از آن پس، او ۱۲ وام از این بانک گرفت و حداکثر مبلغی را که این بانک می‌داد، یعنی ۱۰۰۰۰ پوند دریافت کرد. کارگاه کوچک او ورق‌های گالوانیزه برای کانال‌های تهویه آماده می‌کند مشتریان اصلی او را بیمارستان‌ها و سینماها تشکیل می‌دهند. از هشت نفر پرسنل او، چهار نفر اعضای خانواده‌اش هستند. ربیع از اولین وام خود برای خرید ورق گالوانیزه به‌عنوان مواد اولیه استفاده کرد. وام‌های بعدی برای خرید دستگاه‌های ورق‌خیز ۵۰۰۰ دلار مورد استفاده قرار گرفت. او از وام‌های آبی همچنان برای تأمین مالی خرید مواد اولیه و گسترش کارگاه دوم خود استفاده خواهد کرد.

جدول شماره پنج
اطلاعات پایه در مورد برنامه اعتبارات خرد بانک ملی
توسعه - ژوئن ۱۹۹۸

مقدار	ساختن
۱۸۸,۰۰۰	تعداد کل وام‌های پرداخت شده
۱۳۱	مقدار کل وام‌های پرداخت شده (میلیون دلار)
۹۹/۲	نرخ بازپرداخت وام‌های پرداخت شده (درصد)
۱۳,۵۲۲	تعداد وام‌هایی که به زنان داده شده
۱۳/۵	سهم مشارکت زنان در کل وام‌ها (درصد)
۱۸۸,۰۰	تعداد وام‌گیرندگان فعال کنونی
۱۲/۳	پورتفوی وام‌های وصول نشده جاری (میلیون دلار)
۸۹۶	میانگین اندازه وام (دلار)
۶۵۴	میانگین تراز وام‌های وصول نشده (دلار)
۲/۴	چرخش وجوه وام (مرتبیه در سال)
	توزیع بخشی وام‌ها (درصد):
۲۲	تولیدی
۱۷	خدمات
۳۷	بازرگانی
۲۴	سرمایه‌گذاری
۱۶,۵۶۴	مجموع پس‌اندازکنندگان
۱/۷۶	مجموع پس‌اندازها (میلیون دلار)

منبع: ترازنامه بانک ملی توسعه، ژوئن ۱۹۹۸.

کوتاه آنها نشان می‌دهد که برنامه بانک ملی توسعه با بنگاه‌های خرد سروکار دارد. به علاوه، اطلاعات مربوط به برنامه مذکور قابل مقایسه با اطلاعات و آمار و ارقام برنامه‌های اعتباری خرد سایر کشورهاست.

برتری نسبی مهم بانک ملی توسعه، توانایی‌اش در عملیات اجرایی در سطح گسترده از طریق شبکه شعبه‌ای خود و همسازی و همکاری با مشتریان است. این بانک ۶۶ شعبه دارد که ۳۳ شعبه آن برنامه تخصیص وام‌های خرد را اجرا کرده‌اند. یکی از ویژگی‌های بینظیر این بانک هم آرایه خدمات بانکی سیار است. در این سرویس، یک وانت کوچک - به همراه یک راننده (که حکم مامور محافظ را نیز دارد)، یک تحویلدار، و

خانوار است. در نتیجه، حوادث فیزیکی غیرمترقبه برای هر یک از اعضای خانواده تاثیر بسیار زیاد در برنامه بازپرداخت وام خواهد داشت. هدف نهایی برنامه بانک ملی توسعه بهبود کیفیت زندگی وام‌گیرندگان کوچک و همچنین، آموزش به آنها در مورد نحوه افزایش کنترل روی منابع مالی خودشان است. اجرای این برنامه باعث افزایش اشتغالزایی، خوداشتغالی، حفظ و گسترش فعالیت‌های موجود (به ویژه در صنعت پیشه‌وری)، بهبود حسابداری، دفترداری و مدیریت اعتبار می‌شود.

برنامه بانک ملی توسعه یکی از معدود برنامه‌های اعتبارات خرد در خاورمیانه و شمال آفریقا است که از طریق یک بانک تجاری اجرا می‌شود. موفقیت این برنامه می‌تواند دیگر بانک‌های تجاری منطقه را نیز تشویق کند تا تلاش‌های مشابهی را پی بگیرند (جدول شماره پنج، همچنین به پیوست توجه کنید).

در دسامبر ۱۹۹۷، مقدار وام‌های وصول نشده برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه بالغ بر ۱۲ میلیون دلار می‌شد - یعنی کمتر از ۱/۳ درصد از کل وام‌های وصول نشده بانک و برابر با مبلغی که آژانس آمریکایی به عنوان اعتبار چرخشی در سال ۱۹۸۹ در اختیار بانک گذاشت. همانطور که از این مبلغ استنباط می‌شود، بانک ملی توسعه تریبی داده است تا بدون آن که سرمایه‌چشمگیری را مصرف کند، فعالانه در تخصیص وام به بنگاه‌های خرد مشارکت داشته باشد. و همانطور که بعداً ملاحظه خواهید کرد، این برنامه بسیار سودمند و پرمفعت است. در واقع، آژانس آمریکایی نه تنها در زمینه وجوه وام‌ها، بلکه در مورد هزینه‌های جاری و توسعه نهادی می‌توانست آتقدر سرمایه‌گذاری کند که دخل و خرج بانک ملی توسعه مصر سربه‌سر شود. البته این سرمایه‌گذاری احتمالاً برای صنعت اعتبارات خرد در خاورمیانه حکم ضرورت را داشت^(۳). و همانطور که اشاره شد، بانک ملی توسعه برای تامین مالی رشد برنامه اعتبارات خرد، از سپرده‌های اولیه مشتریان خودش استفاده می‌کند.

در برنامه مذکور، تقریباً ۱۹۰۰۰ وام‌گیرنده با میانگین بدهی ۶۵۴ دلار برای هر نفر و میانگین بازپرداخت پنج تا هفت ماه برای هر وام وجود دارد^(۴). مبلغ کم وام‌ها و دوره بازپرداخت



○ در بنگاه‌های خرد، تصمیمات اقتصادی خانوار نقش مهمی را در تصمیمات اقتصادی ایفا می‌کند، و تصمیمات اقتصادی نیز نقش کلیدی در تصمیمات اقتصادی خانوار دارد.

یک نمونه واقعی: زینب و همسرش بچه ندارند، ولی از بچه‌های مرحوم برادر زینب نگهداری می‌کنند. زینب قبل از آن که از بانک ملی توسعه وام بگیرد، به خاطر مهارتش در خیاطی، ترد دروهمسایه معروف بود، ولی قادر نبود که سفارش‌های بزرگ بگیرد، زیرا توان خرید مواد اولیه را نداشت. او نخستین وام را به مبلغ ۵۰۰ پوند (۱۵۰ دلار) در نوامبر ۱۹۹۵ دریافت کرد. آخرین وام نیز (هفتمین وام) که از برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه دریافت کرد، معادل ۴۰۰۰ پوند (۱۲۰۰ دلار) بود. زینب اکنون انواع لباس‌های خانگی و ورزشی را می‌دوزد و یک خیاط زن را نیز استخدام کرده است. او روزانه تا ۱۵۰ دست لباس می‌دوزد و از هر دست لباس ۱۰۰ تا ۱۹۰ دلار سود می‌برد. زینب هیچ علاقه‌ای به داشتن کارگاه، در خارج از خانه ندارد، ولی می‌خواهد که بهره‌وری خود را با خرید ماشین‌های حاشیه‌زن و استخدام تعدادی از همسایگانش بر مبنای سری‌دوزی، افزایش دهد. زینب تاکید می‌کند که اگر امکان دریافت این نوع وام‌ها را نمی‌داشت، به هیچ‌یک از این پیشرفت‌ها دست پیدا نمی‌کرد. او به طور دائم تقاضا دریافت می‌کند و احساس می‌کند که برنامه مزبور باعث بهبود کیفیت زندگی خانوادش و همچنین، افزایش امنیت اقتصادی او شده است.



یک مامور وام - در مناطقی از قاهره رفت و آمد می‌کند که بانک در آنجا شعبه ندارد. وظیفه این شعبه‌های سیار جمع‌آوری اقساط وام، پرداخت وام‌های جدید، بررسی درخواست‌ها، و انجام کلیه کارهایی است که معمولاً در شعبه‌های ثابت صورت می‌گیرد. این نوع شعبه‌ها به بانک امکان می‌دهند تا با مشتریان خود بیشتر آشنا شود.

عملکرد ماموران و کارکنان وام باعث شگفتی و ناباوری مشتریان شده است، چرا که بانک به سراغ آنها آمده است و نه برعکس. در ابتدا، ماموران وام بخش زیادی از روز را صرف تبلیغ پروژه و فروش آن به مشتریان بالقوه می‌کردند. و این نمونه خوبی از نحوه تلاش بانک ملی توسعه برای ارزیابی اعتبار به کسانی است که معمولاً مورد کم‌لطفی کانال‌های بانکی رایج قرار گرفته‌اند.

گروه‌های هدف

هدف از برنامه بانک ملی توسعه، رسیدگی به نیازهای اعتباری وام‌گیرندگان کوچک، صنعتگران، و سایر کارآفرینانی است که بانک‌های دیگر آنها را نادیده گرفته‌اند. بانک مذکور همچنین، اعتبارات خود را به گروه‌ها و بنگاه‌های غیررسمی که مدرک ثبت ندارند، اعطا می‌کند. مهمترین عواملی که در اتخاذ تصمیم برای اعطای وام موثرند، دوام‌پذیری اقتصادی بنگاه اقتصادی و درستی و امانتداری وام‌گیرنده است. این بانک برای اعطای وام هیچ وثیقه‌ای را مطالبه نمی‌کند. با این حال، وام‌گیرندگان باید با امضای یک سفته ملزم به بازپرداخت وام شوند. و همانطور که اشاره شد، اهمیت بازپرداخت بموقع وام، در برنامه بانک ملی توسعه مورد تاکید قرار گرفته است.

بانک ملی توسعه، موضوع تامین مالی فعالیت‌های درآمدساز را که توسط کارآفرینان انفرادی در بخش غیررسمی صورت می‌گیرد، در سرلوحه این بخش از فعالیت‌های خود قرار داده است. وام‌ها به صاحبان بنگاه‌هایی داده می‌شود که به قول یکی از ماموران وام، از "شهرت خوبی" برخوردارند. در ضمن، با توجه به ضوابط برنامه، برای راه‌اندازی بنگاه‌های خرد جدید هیچ وامی داده نمی‌شود. مشتریان وام از رده‌های گوناگون بخش‌های تجاری، تولیدی و خدماتی هستند. صاحبان

بنگاه‌های خرد را آهنگران، تکنیسین‌های برق (برقکار)، نانوبان، عطاران، سفالگران، خیاطان، نقاشان و کفاشان دربر می‌گیرند. فعالیت‌ها نیز معمولاً شامل تولید و مونتاژ سبک، نگهداری، حمل‌ونقل، انبارداری و توزیع، و فراوری محصولات کشاورزی و بازاریابی است.

آمارهای بانک ملی توسعه در مورد برخی شعب حاکی از ۷۴،۶۶۰ وام مکرر به مبلغ ۲۵۱،۵۷۲،۹۷۴ پوند (۷۴/۲ میلیون دلار) است. و این ارقام حکایت از ۷۱ درصد از کل ارزش وام‌های پرداخت‌شده در طول برنامه و حدود ۱۰ دوره وامدهی دارد^(۵). تمام مشتریانی که در این گزارش با آنها مصاحبه شده است، جزو وام‌گیرندگان مکرر بوده‌اند که بین ۲ تا ۱۲ وام دریافت کرده‌اند. همانطور که گفته شد، تداوم دسترسی به اعتبارات خرد امری ضروری و واجب است.

بیشتر وام‌گیرندگانی که مورد مصاحبه قرار گرفتند، در بخش غیررسمی هستند و بنگاه‌ها و واحدهای تجاری نیز از منزل اداره می‌شوند. در نمونه‌گیری ما، تنها یک وام‌گیرنده بیش از یک کارگاه داشت، گرچه تقریباً در تمام موارد، صاحبان کارگاه یا بنگاه اقتصادی به فکر گسترش آن بودند. مقدار وام‌ها از ۱۵۰ دلار تا ۳۰۰۰ دلار متغیر است که در محدوده برنامه تامین مالی خرد بانک ملی توسعه تعیین شده است. رابطه بسیاری از وام‌گیرندگان با بانک، از سال ۱۹۹۳ که به برنامه ملحق شدند، سال‌هاست که ادامه دارد. بیشتر مشتریان به منظور افزایش تولید و استخدام افراد بیشتر چشم‌انتظار دریافت وام‌های بزرگتری هستند. کارکنان واحدهایی که به طور نمونه مورد بازدید قرار گرفتند، یا قوم‌خویش بودند و یا از اعضای خانواده محسوب می‌شدند و تعداد کمی از آنها خارج از دایره خانواده استخدام شده بودند. حداکثر تعداد این افراد بین دو تا ۱۲ نفر است. بیشتر وام‌گیرندگان، به رغم رقابت شدید، معتقدند که برای خدمات آنها به اندازه کافی تقاضا وجود دارد که حداقل یک کارگر دیگر را به بنگاه خود اضافه کنند.

بیشتر وام‌گیرندگان همچنان خواهان دریافت وام هستند، زیرا این وام‌ها نقدینگی مورد نیاز برای ادامه فعالیت آنها را تامین می‌کند. به علاوه، بیشتر این افراد بین ۶۰ تا ۸۰ درصد از سود بنگاه خود را مجدداً سرمایه‌گذاری می‌کنند و بقیه‌اش به

○ اعطای وام به بنگاه‌های خرد و کوچک، نه تنها مبارزه با فقر است، بلکه اشتغالزایی برای بخشی از جمعیت از چشم‌افتاده کشور محسوب می‌شود.

یک نمونه واقعی: صلاح‌الدین یک خانواده ۱۰ نفری دارد، مالک یک کارگاه کوچک آبکاری فلزات و دستگیره‌های در و پنجره است. او پس از آن که چندین نفر از همسایگانش از بانک ملی توسعه وام دریافت کرده بودند، متوجه برنامه اعتبارات خرد این بانک شد. در ماه اوت ۱۹۹۳، صلاح‌الدین اولین وام خود را به مبلغ ۱۰۰۰ پوند (۳۰۰ دلار) دریافت کرد و سپس مبلغ نهمین ولس به ۵۰۰۰ پوند (۱۵۰۰ دلار) رسید. او در تجارت، نمونه خوبی از یک مرد خودساخته است. پیش از آن که به برنامه بانک ملحق شود، کارگاهش فاقد برق بود و تاجار بود که برخی از کارها را با دست انجام دهد. اما با دریافت اولین وام، او توانست یک ژنراتور برق خریداری کند. امروزه او صاحب دو ژنراتور است و درآمدش تا ۶۰ درصد افزایش پیدا کرده است. به علاوه، او هم‌اکنون پنج کارگر دارد و محصولاتش از طریق توزیع‌کنندگان عمده فروخته می‌شود. صلاح‌الدین تاکید می‌کند که این وام‌ها نقدینگی مورد نیاز او را تامین کرده‌است. اکنون سرمایه جاری او دو برابر شده و در چند ماه گذشته میانگین سود او تقریباً صد درصد افزایش یافته‌است. صلاح‌الدین به علت افزایش تقاضا برای محصولاتش، تصمیم دارد که فعالیت خود را گسترش دهد و وام‌های جدیدی را درخواست کند.



وصول نشده، پس اندازه‌های کمتری را جذب می‌کنند - در این مورد تجربه بانک ملی توسعه این موضوع را ثابت کرده است. در مقابل، میزان پس‌اندازهای اختیاری که نهادهای اعتبارات خرد آن را جذب کرده‌اند، اغلب از پورتفوی وام‌های خرد وصول نشده فراتر می‌رود. در این مورد نیز تجربه بانک ملی توسعه این موضوع را تایید می‌کند (جدول شماره شش).

جدول شماره شش
سپرده‌ها و وام‌های بانک ملی توسعه
۱۹۹۶-۹۷

(میلیون پوند مصر)

شاخص	۱۹۹۶	۱۹۹۷
سپرده‌های مشتریان	۳۳۶۷/۳	۴۰۹۶/۶
وام‌های پرداخت شده به مشتریان	۲۶۰۸/۸	۳۱۵۸/۱

منبع: ترازنامه بانک ملی توسعه، ژوئن ۱۹۹۸.

نظارت بر وام: پس از آن که وام پرداخت می‌شود، ماموران وام کار نظارت و جمع‌آوری اقساط آن را آغاز می‌کنند. ماموران وام تقریباً هر هفته به دیدار وام‌گیرندگان می‌روند. هدف از این کار فقط جمع‌آوری اقساط وام نیست، بلکه در نظر بانک، این بازدیدهای هفتگی بخشی از تبادل اطلاعات جاری بشمار می‌رود. وام‌گیرندگان هم می‌توانند در مورد بانکداری و پس‌انداز مطالب زیادی را فرابگیرند و راجع به نحوه کارآمدتر کردن کار و کسبشان از مشورت بانک استفاده کنند. این رهیافت، نمایانگر تعهد بانک ملی توسعه نسبت به نیازهای وام‌گیرندگان و تمایلیش برای تشویق انضباط مالی است. نظارت دقیق بر بازپرداخت، بانک را قادر می‌سازد تا وام‌گیرندگان متخلف را بدون درنگ شناسایی کند. برای برگشت وام‌ها هم از روش‌های سنتی جمع‌آوری استفاده می‌شود - از جمله آن که در صورت لزوم، اقدام قانونی نیز صورت می‌گیرد.

نتایج مالی

به درخواست آژانس آمریکایی توسعه بین‌المللی و به‌عنوان بخشی از ارزیابی پروژه، تجزیه و تحلیل مالی اعتبارات خرد بانک ملی توسعه در سه‌ماهه نخست سال ۱۹۹۶ انجام شد (Tucker / ۱۹۹۶). در آن زمان، بانک مزبور به تازگی مدیریت ارشد برنامه بنگاه‌های کوچک و خرد را تغییر داده بود، و عملیاتش مورد ارزیابی و تعدیل دقیق قرار گرفت. حاصل این ارزیابی دو نکته مهم زیر بود:

□ مقیاس عملیات: بانک ملی توسعه با رساندن پورتفوی اعتبارات خرد به ۱۰ میلیون دلار در کوتاه‌مدت نشان داد که از قابلیت نهادی چشمگیری برخوردار است. این موفقیت با اجرای برنامه اعتبارات خرد در ۱۳ شعبه در منطقه قاهره بزرگ به‌دست

مصرف خانوار و پس‌انداز می‌رسد. به‌طور خلاصه، مشتریان بانک ملی توسعه، که به لحاظ شرایط تجاری مورد توجه سایر بانک‌ها نیستند، برای دستیابی اولیه و ادامه آن به اعتبارات مورد نیاز به برنامه بانک مزبور متکی هستند.

روش‌های اعتباری

تصویب وام: پس از توافق مامور وام و مشتری در مورد مدت و نحوه بازپرداخت وام - نرخ بهره، هزینه‌ها و سایر شرایط پس‌انداز - اسناد گوناگون برای تصویب نهایی برای ناظر یا مدیر شعبه ارسال می‌شود. اگر وام مورد تصویب قرار بگیرد، مامور وام با وام‌گیرنده تماس می‌گیرد و برنامه جمع‌آوری سپرده پس‌انداز اجباری را مشخص می‌کند. به‌علاوه، وام‌گیرنده باید پیش از دریافت وام، یک سفته را امضا کند. اگر درخواست وام رد شود، مامور وام ضمن تماس با متقاضی، دلیل آن را برای او توضیح می‌دهد. به‌طور کلی، تمام این فرآیند کمتر از دو هفته به درازا می‌کشد.

حساب‌های پس‌انداز: پس‌انداز اجباری است، زیرا هدف بانک ملی توسعه تشویق وام‌گیرندگان به پذیرش روش‌های بهتر مدیریت منابع مالی است. یکی از پیش‌شرط‌های تصویب وام اینست که متقاضیان باید حدود ۱۰ درصد از ارزش وام درخواستی را در یک حساب پس‌انداز بهره‌دار نزد بانک ملی توسعه سپرده‌گذاری کنند. این کار، هم از لحاظ سمبلیک و هم از نظر عملی به بانک ملی توسعه نشان می‌دهد که وام‌گیرندگان به‌اهداف برنامه متعهد هستند. به‌علاوه، بانک بر این باور است که وام‌گیرندگان از این طریق در مورد روش‌های مهم مالی، که با اهداف برنامه سازگاری دارد، بهتر آموزش می‌بینند. وام‌گیرندگان از حساب پس‌انداز خود هشت درصد بهره می‌گیرند و پس از تسویه وام، مجاز هستند که در مورد نحوه استفاده از پس‌اندازشان تصمیم بگیرند. در نهایت، چون وام‌گیرندگان غالباً وثیقه‌های بانک‌پسند ندارند، در نتیجه، سپرده‌های اجباری باعث کاهش ریسک بانک ملی توسعه می‌شود. از زمان آغاز برنامه بانک مذکور، وام‌گیرندگان خرد نزدیک به دو میلیون دلار در بانک پس‌انداز کرده‌اند.

با این حال، بهترین روش اعطای اعتبارات خرد نشان می‌دهد که پس‌انداز اجباری نمی‌تواند موثرترین راه برای آموزش وام‌گیرندگان باشد، و آنچه روشن است، این است که وام‌گیرندگان به خاطر کمبود نقدینگی درخواست وام می‌کنند، و اگرچه در نواحی‌ای که بنگاه‌های خرد فعالیت می‌کنند، تقاضا برای پس‌انداز بالاست، ولی این تقاضا معمولاً از جانب خانوارهایی انجام می‌شود که در بی‌یک محل امن و راحت برای سپردن مازاد نقدینگی خود هستند. سرآخر اینکه، مکانیزم‌های پس‌انداز اجباری عموماً نسبت به پورتفوی وام‌های خرد

○ یک وانت کوچک، حامل یک راننده (که حکم مامور محافظ را نیز دارد)، یک تحویلدار، و یک مامور وام، یک شعبه بانکی سیار است که در مناطقی از قاهره رفت‌وآمد می‌کند که بانک در آنجا شعبه ندارد.



کنند. با توجه به ارزیابی انجام شده در سال ۱۹۹۶، در این گزارش نتایج مالی برنامه اعتباری خرد از جنبه کمک آن به سودآوری کلی بانک ملی توسعه مورد ارزیابی قرار گرفته است. به طور مشخص، اگر حاشیه سود بزرگتر یا مساوی با حاشیه کلی سود بانک باشد، می توان گفت که عملکرد آن رضایتبخش است. در صورتی که عملیات وامدهی خرد باعث حاشیه سود بیشتر از آنچه باشد که بانک در اظهارنامه های مالی حسابرسی شده خود گزارش کرده است، در این صورت، می توان فرض کرد که برنامه مذکور با موفقیت مالی همراه بوده است. شایان ذکر است که برنامه اعتبارات خرد آنقدر موفق بوده است که رییس بانک آن را به تمام شبکه ۶۶ شعبه ای بانک تعمیم داده است.

در تجزیه و تحلیل زیر، سودآوری برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه به تنهایی مورد ارزیابی قرار می گیرد. سپس با سایر فعالیت های بانک مقایسه می شود. ارقام درآمدها و هزینه ها برای تعیین سودآوری بانک استفاده می شوند. درآمدها شامل سود و کارمزد عملیات است. هزینه ها هم عبارتند از هزینه تامین وجوه (از جمله سرمایه سهام)، هزینه های عملیاتی (از جمله استهلاک)، غرامت و پاداش به کارکنان، تامین خسارت وام، و بالاسری.

درآمد

مجموع درآمد حاصل از برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه، توسط منابع مستقیم و غیرمستقیم تعیین می شود^(۶). دو منبع اصلی درآمدهای مستقیم عبارتند از ۱۶ درصد نرخ سود سالانه و سه درصد کارمزد حمل و نقل سالانه^(۷). هزینه حمل و نقل، بخشی از هزینه رفت و آمد کارکنان و مسوولان وام را جبران می کند. برای یک وام شش ماهه، مجموع درصد سالانه این دو به ۳/۸۸ درصد می رسد. پرداخت های مربوط به بهره و

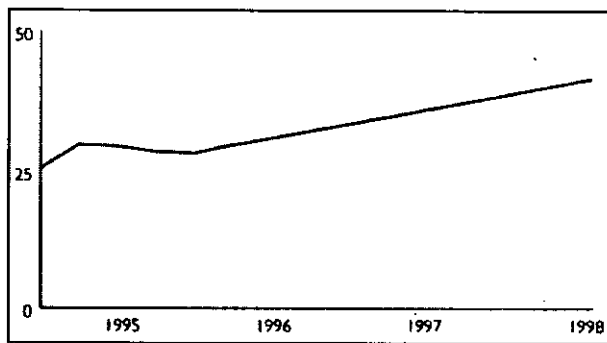
آمده بود. با این حال، در طول سال ۱۹۹۵، رشد دارایی وام متوقف شد و سپس با تعدیل شرایط اجرایی بانک به منظور پاسخگویی به نیازهای هزاران وام گیرنده کوچک، رشد مزبور به طور جزئی کاهش یافت. چنین کاهشی با توجه به تعدیلی که برنامه تجربه کرد، غیرعادی نبود.

سودآوری: عملیات بانک ملی توسعه تقریباً به سرعت به نقطه سر به سر رسید. از ۱۳ شعبه ای که پورتفوی وام های خرد را اداره می کردند، بسیاری هنوز به نقطه سر به سر نرسیده بودند. ولی تعدادی از شعب بزرگتر و موفقتر با کسب سود کافی توانستند خسارت اجرایی شعب کم رشد را جبران کنند. اگرچه عملیات بانک به نقطه سر به سر رسید، ولی سودآوری کلی برنامه در سال ۱۹۹۵، با حاشیه سود سه درصد، را کند شد. البته این رقم در مقایسه با سود ناخالص بانکها (قبل از دریافت مالیات) در سایر کشورها - مانند ۰/۴۹ درصد در انگلستان، ۰/۹۹ درصد در لبنان، ۱/۲۹ درصد در آمریکا، ۱/۳۹ درصد در یونان و ۳/۵۶ درصد در ترکیه (OECD / ۱۹۹۴) - کاملاً قابل قبول بود. در آن زمان، حاشیه سود بانک ملی توسعه به طور کلی پنج درصد بود. براساس اطلاعات بانک مزبور، این وضعیت پس از انجام تجزیه و تحلیل مورد بحث به نحو چشمگیری بهبود یافته است. به طور مثال، پورتفوی وام های وصول نشده در ۱۳ شعبه که در سال ۱۹۹۶ مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند، به طور قابل ملاحظه ای افزایش یافته است (نمودار شماره دو).

تجزیه و تحلیل دوام پذیری برنامه اعتبارات خرد در یک بانک تجاری، احتمالاً به رهیافت های متفاوت تری نسبت به نهادهای اعتباری خرد غیرانتفاعی نیاز دارد. برای مثال، در دوام پذیری مالی باید سرمایه سهام آن نهاد نیز منظور شود. همانطور که در ادامه ملاحظه خواهید کرد، بانکداران می توانند و اغلب باید عملیات خود را با شیوه های گوناگون تجزیه و تحلیل

نمودار شماره دو

پورتفوی وام های وصول نشده در ۱۳ شعبه بانک ملی توسعه در قاهره، ۹۸-۱۹۹۵ (میلیون پوندمصر)



منبع: ترازنامه بانک ملی توسعه، ژوئن ۱۹۹۸.

○ مهمترین عواملی که در اتخاذ تصمیم برای اعطای اعتبارات خرد موثرند، دوام پذیری اقتصاد بنگاه و درستی و امانتداری وام گیرنده است.



در برمی گیرد، ولی درآمد حاصل از این برنامه احتمالاً بیش از سه درصد از کل درآمد ناشی از سود و کارمزد سال ۱۹۹۸ بانک را شامل می شود - و این یکی از نشانه های سودآوری برنامه مزبور است.

هزینه وجوه

در عملیات اعتبارات خرد بانک ملی توسعه، درست مانند سال ۱۹۹۶، هیچ نظارتی بر هزینه تامین وجوه اعمال نمی شود. حاشیه سود سه درصدی سال ۱۹۹۶ از هزینه قیمت انتقالی وجوه داخلی برای هر شعبه محاسبه شد که در آن زمان بانک مزبور آن را ۱۱ درصد تعیین کرده بود. این هزینه وجوه در مورد منابعی به کار رفت که به شعب مجری برنامه اعتبارات خرد منتقل می شدند. این قیمت (Transfer Price) را می توان بالا در نظر گرفت. اطلاعات بانک جهانی نشان می دهد که در سال ۱۹۹۶، میانگین هزینه وجوه بانک های خصوصی (از جمله هزینه سهام سرمایه) بین ۷/۲۹ و ۷/۵۱ درصد بود. میانگین همین هزینه برای بانک های دولتی (شامل سهام سرمایه) بین ۸/۳۶ و ۹/۳۳ درصد بود. نرخ سند خزانه داری یا اوراق بهادار نیز به حدود نه درصد می رسید.

برای این تحلیل، از یک رهیافت مشابه - گرچه با دقت کمتر - استفاده شد. به طور مشخص، کل هزینه تجاری وجوه در بانک ملی توسعه مصر برای تراز وام های خرد وصول نشده به کار رفت. بانک اشاره کرد که هزینه وجوهش به ۱۰ درصد کاهش یافته است. و همانطور که خاطر نشان شد، تراز وام های وصول نشده در حدود ۴۱/۸ میلیون پوند مصر (۱۲/۳ میلیون دلار) می شد. بدین ترتیب، برآورد هزینه سالانه برای هفت ماهه نخست سال ۱۹۹۸ بالغ بر ۲/۴۴ میلیون پوند شد، و این نمایانگر ۳۴/۸ درصد از کل درآمدهاست. به عبارت دیگر، برنامه اعتبارات خرد برای هر ۱۰۰ پوند درآمد خود، باید ۳۴/۸ پوند جهت جبران هزینه وجوه کنار بگذارد.

هزینه های عملیاتی

در ۳۱ دسامبر ۱۹۹۷ مجموع کارکنان بانک ملی توسعه ۲۸۱۸ نفر و کل حقوقشان حدود ۱۸ میلیون پوند می شد (گزارش سالانه بانک ملی توسعه / ۱۹۹۷). در بخش برنامه اعتبارات

هزینه ها در طول دوره وام تا سررسید آن به صورت مساوی تقسیم می شود و سپس هفتگی پرداخت می گردد. اصل اقساط مطابق با فعالیت وام گیرنده پرداخت می شود. تفاوت بین تامین هزینه وجوه برای بانک ملی توسعه و قیمتی که بانک این وام ها را عرضه می کند، ریسک احتمالی، به علاوه هزینه های مستقیم و غیرمستقیم اداری را جبران می کند.

سه منبع اصلی درآمدهای غیرمستقیم عبارتند از هزینه بیمه عمر، هزینه تخلف، و پیش پرداخت^(۸). بانک ملی توسعه مصر تماماً وام گیرندگان خود را تحت پوشش بیمه عمر قرار می دهد تا آنها را در برابر خطرات پیش بینی نشده یا شرایط نامناسب غیرمنتظره که ممکن است کار و کسب آنها را تهدید کند و باعث قصور در بازپرداخت وام شود، محافظت کند. در صورت بروز یک حادثه ناگوار، بانک ملی توسعه پرداخت وام از طرف وام گیرنده را تقبل می کند و تا ۱۲۰ دلار هزینه های کف و دفن و ترحیم را نیز می پردازد. هزینه این بیمه ۴/۷۵ درصد در سال از اصل مبلغ وام است. پرداخت ها نیز شبیه سایر هزینه ها، با اقساط بهره هفتگی محاسبه می شود.

هزینه تخلف ۰/۵ درصد در ماه (شش درصد در سال) از اصل مبلغ وام است. پرداخت این هزینه نیز در اقساط بهره هفتگی محاسبه می شود. پس از آن که وام گیرندگان آخرین پرداخت خود را انجام دادند، برگ تسویه حساب پرداخت هزینه تخلف را دریافت می کنند - مگر آن که یکی از اقساط را نپرداخته باشند و مشمول جریمه شوند. در آن صورت، جریمه مربوطه از هزینه تخلف پرداخت شده کسر می شود تا تسویه حساب صادر شود. اگر وام گیرنده یکی از اقساط را جلوتر از موعد پرداخت کند، بانک ملی توسعه سود آن را محاسبه کرده و از سود وام کسر می کند (برابر با ۶۵ درصد از مقدار باقیمانده وام که باید در طول دوره بازپرداخت داده شود).

درآمد هفت ماهه سال ۱۹۹۸ حدود ۷,۰۱۱,۰۰۰ پوند مصر (۲,۰۶۲,۰۰۰ دلار) بوده است. با فرض این که این روند برای بقیه سال به همین منوال ادامه پیدا کند، درآمد سالانه (۱۹۹۸) به ۳/۵ میلیون دلار رسیده است. اگرچه برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه تنها ۱/۳ درصد از کل حجم وام این بانک را

○ متقاضیان وام باید حدود ۱۰ درصد ارزش وام درخواستی را در یک حساب پس انداز بهره دار سپرده گذاری کنند. این کار، هم از لحاظ سمبلیک و هم از لحاظ عملی نشان می دهد که وام گیرندگان به اهداف برنامه متعهد هستند.

یک نمونه واقعی: خضراء پس از مرگ شوهرش، اداره کارگاه لوازم آرایشی او را به عهده گرفت و نخستین وام خود را به مبلغ ۲۰۰۰ پوند در سال ۱۹۹۵ از برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه دریافت کرد و در پی آن نیز چهار وام دیگر گرفت. خضراء از فرمول سری شوهر مرحومش برای تمام محصولات آرایشی استفاده کرد. امروزه او لاک ناخن، ژل موی سر، انواع لوسیون ها، رژ لب و کرم صورت تولید می کند. یکی از هزینه های عمده خضراء خرید ظروف مختلف مانند شیشه برای لاک ناخن، و تیوب برای رژ لب است که برای تهیه آن ها از مبلغ وام استفاده می کند. او اخیراً توانسته است مواد اولیه را از داخل تهیه کند که هزینه هایش را تا حد قابل ملاحظه ای کاهش داده است. درآمد او فصلی است، زیرا بیشتر محصولاتش را دانش آموزان و دانشجویانی می خرند که می توانند از لوازم آرایشی در تعطیلات و مراسم ویژه استفاده کنند. میانگین درآمد خضراء از فروش هر شیشه لاک ناخن یا رژ لب حدود پنج سنت است و در طول فصل کاری حدود ۱۲۰۰ شیشه می فروشد. او اکنون چهار تا شش نفر را در استخدام دارد و امیدوار است که با استفاده از وام های جدید کارخانه اش را نوسازی کند حتی یکی از بزرگترین تولیدکنندگان لوازم آرایشی با او تماس گرفته است تا خط تولید جدیدی را راه اندازی کند. خضراء وام های بیشتری می خواهد، زیرا معتقد است که می تواند با این وام ها فعالیتش را خیلی سریعتر توسعه دهد.



خرد ۳۹۰ نفر یا ۱۴ درصد کل کارکنان بانک مشغول به کار بودند. این عده شامل ۱۶۰ مامور وام هستند که ۹۹ نفر آنها در ۱۳ شعبه مخصوص اعتبارات خرد با میانگین ۱۰۷ وام وصول نشده به ازای هر نفر کار می‌کنند. میانگین سرمایه وصول نشده به ازای هر مامور ۳۲۵,۹۳۰ پوند (۹۵,۸۶۲ دلار) و میانگین تعداد وام جدید در هر ماه ۱۴ فقره است. در حدود ۱۱۸ نفر از کارکنان بخش اعتبارات خرد را زنان تشکیل می‌دهند، ولی تعداد اندکی از آنها به عنوان مامور وام فعالیت می‌کنند و این به خاطر تراکم کار و نیاز به ساعات کار طولانی است که با وظایف خانمها در خانه تناقض دارد. با این حال، در شعبه‌هایی که بیشتر متقاضیان وام را زنان تشکیل می‌دهند، اکثر ماموران وام زن هستند. با توجه به این که ۱۴ درصد از کارکنان بانک ملی توسعه فقط ۱/۳ درصد از پورتفوی وام‌های وصول نشده را اداره می‌کنند، باید گفت که برنامه اعتبارات خرد یک فعالیت کاربری برای بخش بانکداری محسوب می‌شود.

در گذشته، ماموران وام به صورت کوتاه‌مدت و موقت استخدام می‌شدند، ولی اکنون تمام این افراد، با مزایا و موقعیت مساوی نسبت به سایر کارکنان بانک، به استخدام دائم بانک درآمدند. برخی از مدیران بانک ملی توسعه مصر بر این باورند که رهیافت اولی در مورد استخدام افراد مناسب‌تر بود، زیرا رسیدگی به مشکلاتی که ممکن بود برای ماموران وام پیش بیاید، آسانتر بود.

بیشتر ماموران وام را فارغ‌التحصیلان دانشگاه با مدرک بازرگانی، حسابداری یا علوم کامپیوتر تشکیل می‌دهند. بانک ملی توسعه مصر از فارغ‌التحصیلان جوان به عنوان مامور وام استفاده می‌کند، زیرا این کار یک کار سخت است و به کارکنانی نیاز دارد که یاد بگیرند چگونه با مشتریان گوناگون برخورد کنند و وام‌ها را بر مبنای موجودی نقدی اداره کنند. بالاین حال، در بازدیدی که از یکی از شعب بانک در قاهره به عمل آمد، بیشتر ماموران وام از زمان برقراری برنامه اعتبارات خرد در سال ۱۹۹۳ مشغول به کار بودند، که بازه آنها نیز پایین بود.

در مقابل، در شعبی که بانک ملی توسعه از جوه جاری خود برای وام استفاده می‌کند، کارکنان آن شعب مسوولیت فعالیت‌های اعتباری خود را پذیرفته‌اند. حقوق این کارمندان بر اساس سیستم پاداش مبتنی بر عملکردشان پرداخت می‌شود

و معمولاً پس از ساعات رسمی اداری، برای برنامه اعتبارات خرد کار می‌کنند. این افراد مانند سایر ماموران وام، تقاضاهای وام را در منازل وام‌گیرندگان بررسی می‌کنند، اعتبار صادر می‌کنند و اقساط را جمع‌آوری می‌کنند. نتایج اولیه حکایت از روند مثبت فعالیت آنها دارد.

حقوق و مزایا و پاداش کارکنان

حقوق، از جمله پاداش ماموران وام، بین ۳۰۰ تا ۶۰۰ پوند (۸۸ تا ۱۷۷ دلار) است. به طور میانگین، نیمی از این مبلغ جزو حقوق پایه است، و بقیه برای تشویق داده می‌شود. با توجه به تراکم کار، حقوق پایه ممکن است باتلاش‌های ماموران وام تناسب کامل نداشته باشد. ولی به گفته مدیریت بانک ملی توسعه، هیچ‌یک از ماموران وام فعالیت در خارج از برنامه اعتباری خود را انتخاب نکرده‌اند. به رغم سختی کار، احتمال دریافت اضافه‌کار باعث تشویق بسیاری از ماموران شده است. تشویقی‌ها بر مبنای نرخ جمع‌آوری وام و پرداخت وام، به نسبت مساوی، داده می‌شود. نرخ مورد نظر برای پرداخت وام حدود ۱۰ وام جدید در ماه است. در صورتی که ماموران وام بتوانند وام‌های قدیمی را جمع‌آوری کنند، یا فراتر از هدف مورد نظر حرکت کنند، مزایای اضافه دریافت خواهند کرد. اگرچه مدیران بانک تاکید دارند که ماموران وام افرادی فداکارند و رمز موفقیت برنامه محسوب می‌شوند، ولی مونا مبارک، معاون مدیر بخش اعتبارات خرد خاطر نشان می‌کند که «سیستم پاداش، مبنای برنامه اعتباری خرد است.» مدیریت بانک اظهار می‌دارد که پاداش‌ها و هزینه‌های کارکنان، هزینه‌های عملیاتی عمده این بخش را تشکیل می‌دهد. برای گسترش فعالیت‌های اعتباری خرد به ۳۳ شعبه باقیمانده بانک ملی توسعه، بیشتر وجوه باید برای هزینه‌های راه‌اندازی و عملیاتی، از جمله استخدام کارکنان جدید و پرداخت پاداش‌ها تخصیص داده شود.

بر اساس گزارش مدیریت بانک ملی توسعه، هزینه‌های عملیاتی برنامه اعتبارات خرد برای هفت ماهه نخست سال ۱۹۹۸ در مجموع به ۲/۲ میلیون پوند (۶۵۰,۰۰۰ دلار) بالغ می‌شد. با این حال، بانک مذکور بهره پرداخت شده به حساب‌های پس‌انداز مشتریان را نیز منظور کرده است. بدین ترتیب، هزینه‌های عملیاتی باید اندکی تعدیل شود و به حدود دو میلیون پوند (۵۸۸,۰۰۰ دلار) کاهش یابد، و این یعنی این که به‌ازای هر

○ نظارت دقیق بر بازپرداخت وام‌ها، بانک را قادر می‌سازد تا وام‌گیرندگان متخلف را بدون درنگ شناسایی کند.

یک نمونه واقعی: عبدال، یک نجار خوشنام در منطقه زاویه (Zawiya) در نزدیکی قاهره بزرگ است. این منطقه به خاطر صنعت تجاری‌اش شهرت دارد. او در ماه مه سال ۱۹۹۵ نخستین وام خود را به مبلغ ۵۰۰۰ پوند (حدود ۱۵۰۰ دلار) از بانک ملی توسعه دریافت کرد، و به سرعت شش وام دیگر نیز گرفت که حداکثر آن ۱۰۰۰۰ پوند (حدود ۳۰۰۰ دلار) بود. عبدال از این وام‌ها به عنوان سرمایه کاری استفاده کرد. از زمان ملحق شدن عبدال به برنامه اعتبارات خرد بانک، کار و کسب او ۷۰ درصد رونق گرفته است؛ او دو کارگاه جدید اضافه کرده و در شرف افتتاح سومین کارگاه است و اکنون به عنوان توزیع‌کننده فعالیت می‌کند. او اکنون مشتری منظم و حرفه‌ای بانک است و درخواست وامی به مبلغ ۲۵۰۰۰ پوند (حدود ۷۳۷۰۰ دلار) را ارائه داده تا به مشارکت او در یک کارخانه بزرگ تولید سیم در حومه قاهره بزرگ کمک کند. این وضعیت مالی جدید، باعث آرزای وام‌های بزرگتر با نرخ بهره کمتر خواهد شد. عبدال تاکید می‌کند که دلیل اصلی او برای قبول این مشارکت، وام‌های خردی است که توانسته از بانک ملی توسعه دریافت کند.



حاشیه شماره یک

شعبه Sawah، رسیدگی به وضع افراد ضعیف با سرعت و کار آیین تمام

شعبه Sawah در قاهره بزرگ، یکی از بزرگترین شعب بانک ملی توسعه می‌باشد. از سال ۱۹۹۲، ماموران وام این شعبه، حدود ۵۱ میلیون پوند را برای ۱۵۰۰۰ وام پرداخت کرده‌اند. ارزش وام‌های جاری وصول‌نشده حدود چهار میلیون پوند است. مشتریان معمولاً هیچ وثیقه‌ای نمی‌دهند و ۱۰ درصد از آنها نیز بیسوادند. مبلغ وام‌ها بین ۳۰۰ تا ۱۰۰۰۰ پوند است. این شعبه ۲۰ کارمند در استخدام دارد که شامل یک مدیر، دو معاون، ۱۰ کارمند برای تمدید وام، چهار کارشناس کامپیوتر و کنترل، یک کارشناس حقوقی و پیگیری، و دو کارمند دفتری پشتیبانی، از جمله یک راننده است. تمام کارشناسان وام مرد هستند. قبلاً یک مامور وام زن در این شعبه وجود داشت که حدود ۹۵۰ فقره وام به ارزش ۲/۶ میلیون پوند پرداخت کرده بود. ولی از آنجا که برخی مشتریان به سخنی یک مامور زن را قبول می‌کردند، لذا مدیریت بانک ترجیح داد که از ماموران مرد استفاده کند. کار بسیار سخت است. ماموران وام در منطقه فعالیت خود غالباً مجبورند تمام روز را با پای پیاده به دیدار ۳۰ تا ۴۰ مشتری بروند. مامورانی که در این گزارش مورد مباحثه قرار گرفته‌اند، همگی بین ۲۵ تا ۳۵ سال سن دارند و تعهد و علاقه عجیبی برای این نوع کار از خود نشان می‌دهند.

■ عمر، به تازگی فارغ‌التحصیل شده بود که اطلاعیه برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه را در روزنامه دید. او کار در واحد سیار اعتبارات خرد را کاملاً متفاوت از کار در شعبه‌ای که او فعالیت داشت، یافت. امروزه او ۱۵۰ فقره وام را نظارت می‌کند و مشتریان در رشته‌های گوناگون، از جمله نجاری، خیاطی، کفافی و نقاشی فلزات فعالیت می‌کنند، و برای جمع‌آوری، پرداخت و بررسی مقاضیان جدید، هر هفته به سراغ ۳۰ تا ۴۰ نفر می‌رود. در ابتدا، مشتریان فکر می‌کردند که او مامور مالیات است، و اغلب در مغازه‌هایشان را می‌بستند و او ورود او جلوگیری می‌کردند، ولی پس از آن که برنامه اعتبارات خرد در جامعه جاافتاد، عمر رابطه خوبی با مشتریان برقرار کرد. پاداش شغل او - از لحاظ انگیزه‌های مالی، به علاوه موفقیت مشتریان و تقییری که او در جامعه ایجاد کرده - باعث می‌شود که با اشتیاق تمام برای این کار فعالیت کند. او تصمیم ندارد به کار دائمی در شعبه بازگردد.

■ عبدالحمید، به همان طریق عمر، به برنامه اعتبارات خرد ملحق شد و او نیز روابط بسیار عالی با مشتریان خود دارد. او از واحدهای تجاری بازدید می‌کند، با صاحبان آنها صحبت می‌کند تا برای گرفتن وام تشویق شوند و مقاضیان بالقوه را شناسایی می‌کند. در ابتدا، مشتریان تمایلی به او نشان نمی‌دادند، زیرا انتظار نداشتند که یک بانک برای ارائه خدمات نزد آنها بنیاد، یکی از خاطرات اولیه او اینست که در برخورد با صاحب یک قصابی، او فکر می‌کند که عبدالحمید دردد است و چیزی نمانده بود که صاحب قصابی او را از یاد آورده و ولی با ارائه کارت شناسایی و گفتم چند جمله قانع‌کننده، توانست از خشم قصاب جان سالم بدر ببرد. امروزه، این مشتری چندین فقره وام دریافت کرده است و رابطه توأم با اعتماد با عبدالحمید دارد.

■ کار فاطمه در شعبه رسیدگی به اسناد وام است و در بیرون از شعبه به عنوان مامور وام در چند منطقه فعالیت می‌کند. برخی اوقات او در یک روز بیش از ۵۰۰ رسید وام‌ها را بررسی می‌کند. اگرچه کار در خارج از بانک دشوار است، ولی او به این کار علاقه دارد. به ویژه آن که از روابط بسیار خوبی با مشتریانش که اکثراً زن هستند، برخوردار است. برای او دیدن مشتریانش که کار خود را از یک واحد کوچک یک فقره در خانه به یک کارگاه کوچک با چند کارگر زن در زمینه خیاطی، تولید لوازم آرایش یا نقالی گسترش داده‌اند، یک پاداش محسوب می‌شود.

تمام ماموران وام شعبه مذکور معتقدند که برنامه اعتبارات خرد در پیدا کردن مشتری در نواحی غیرقابل دسترسی بسیار موفق بوده است. آنها بر این باورند که کارشان تأثیر بسزایی در وضعیت بسیاری از مشتریانشان داشته و آنها را از شرایط فقر کلی به نوعی امنیت اقتصادی رسانده است. سرانجام، آنها حاضر نشان می‌کنند که تقاضا در این مورد بسیار بالاست و اگر کارکنان بیشتری به این بخش اختصاص داده می‌شد، می‌توانستند وام‌های بیشتری را بپردازند.

- برنامه اعطای اعتبارات خرد در بانک ملی توسعه مصر آنقدر موفق بوده است که رییس بانک آن را به تمام شبکه ۶۶ شعبه‌ای بانک تعمیم داده است.



۱۰۰ پوند درآمد حاصل از فعالیت وامدهی، بانک ملی توسعه باید ۲۸/۵ پوند را برای جبران هزینه‌های عملیاتی کنار بگذارد. این رقم با سایر فعالیت‌های وامدهی در مصر قابل قیاس است. **شرایط خسارت وام**

در سال ۱۹۹۶، بانک ملی توسعه مصر یک نرخ بازپرداخت را برای نظارت غیرمستقیم بر کیفیت پورتهوهای وام‌های خود تصویب کرد و شرایط خسارت وام هرساله براساس ارزیابی مدیران بانک از ریسک کلی اعتبار تعیین شد^(۹). تحلیل‌های مربوط به کیفیت پورتهوی هر شعبه، همراه با سیاست ذخایر احتیاطی خسارت وام براساس پورتهوی درخطر، به بانک مذکور این امکان را داد تا برای هر شعبه هزینه‌ای را برای ذخایر خسارت وام تخصیص دهد.

بانک ملی توسعه اکنون از دو نرخ بازپرداخت برای نظارت بر کیفیت پورتهوی خود استفاده می‌کند. در ژوئن ۱۹۹۸، این رقم برای وام‌های وصول‌نشده ۹۵ درصد و برای وام‌های پرداخت‌شده ۹۹/۲ درصد بود. ذخایر خسارت وام هر سه ماه یکبار توسط مدیریت بانک تعیین می‌شود. میزان ریسک از طریق تجزیه و تحلیل باقیمانده وصول‌نشده هر وام سررسیدشده، منهای تراز پس‌اندازهای آن مشتری و مبلغی که به‌عنوان جریمه نگهداشته شده، به علاوه مبلغ حاصل از دریافت هزینه بیمه مشخص می‌شود. آنچه می‌ماند، توام با ریسک تلقی می‌شود و مبلغی است که برای تعیین ذخایر خسارت وام مورد استفاده قرار می‌گیرد^(۱۰).

صنعت اعتبارات خرد، استفاده از فرمول‌های ویژه برای تعیین شرایط مورد نیاز خسارت وام را تشویق می‌کند. برای مثال، موجودی‌ای که برای یک تا ۳۰ روز در مخاطره باشد، شرایط خسارت وامش صفر درصد؛ برای ۳۱ تا ۶۰ روز، ۲۵ درصد؛ برای ۶۱ تا ۹۰ روز، ۵۰ درصد؛ و برای بیش از ۹۰ روز، ۱۰۰ درصد است. ذخایر مناسب خسارت وام معمولاً به‌وسیله مذاکره و تحلیل‌های انجام‌شده توسط بانک و ناظران آن تعیین می‌شوند. بدیهی است که عوامل بسیاری در تعیین میزان ایده‌آل ذخایر دخالت دارند.

هزینه‌های شرایط خسارت وام در بانک ملی توسعه، که به صورت درصدی از کل درآمد عنوان می‌شود، ۹/۳ درصد برای سال ۱۹۹۶ و ۸/۶ درصد برای سال ۱۹۹۷ بوده است. هیچ اطلاعاتی در مورد مناسب‌بودن این مقدار از ذخایر در دسترس نیست، ولی با توجه به این که هزینه ذخایر بسیاری از برنامه‌های اعتبارات خرد نزدیک به پنج درصد است، لذا این امکان وجود دارد که سودآوری کلی عملیات وامدهی بانک ملی توسعه را با استفاده از یک شرط محافظه‌کارانه برای این هزینه، ارزیابی کرد. به‌علاوه، بانک خاطر نشان کرده است که پورتهوی اعتبارات خرد نسبت به بقیه پورتهوی بانک از کیفیت بالاتری

برخوردار است. بدین ترتیب، در این گزارش فرض می‌شود که ۱۰ درصد از درآمد حاصل از برنامه اعتبارات خرد برای ذخیره خسارت وام مورد استفاده قرار می‌گیرد. توجه این درصد بالا، نسبت به سایر برنامه‌های موفقیت‌آمیز اعتبارات خرد در مصر، ماهیت غیرمستقیم نرخ‌های بازپرداخت‌ها برای ارزیابی کیفیت پورتهوی است: ریسک بانک ملی توسعه می‌تواند بالاتر از آنچه اشاره شد، باشد. از آنجا که اطلاعات موجود، امکان تعیین دقیق ریسک را فراهم نمی‌سازد، لذا مبلغی بیشتر از هزینه عادی برای این مقوله در نظر گرفته خواهد شد.

هزینه‌های بالاسری

اطلاعات مربوط به هزینه‌های عملیاتی که توسط بانک ملی توسعه ارایه شده است، احتمالاً هزینه‌های بالاسری مانند هزینه محل کار و استهلاک را دربرنگرفته است. همانطور که اشاره شد، بانک مالیه برنامه اعتبارات خرد را با دقت و احتیاط اداره می‌کند و اطلاعات را برای هر شعبه توزیع نمی‌کند، مگر آن که از رییس بانک مجوز صریح داشته باشد. در نتیجه، نتایج زیر در مورد سودآوری کلی برنامه اعتبارات خرد ممکن است افزایش داشته باشد. برآورد ملاحظه‌کارانه‌تر از هزینه بالاسری ۱۰ تا ۱۲ درصد خواهد بود. با این حال، حتی در این مورد، حاشیه سود مربوط به عملیات اعتباری خرد می‌تواند هر نوع هزینه اضافی در کل هزینه‌ها را جذب کند و همچنان به هیات‌مدیره بانک متوسل شود.

سودآوری

همانطور که اشاره شد، دوام‌پذیری و پایداری عملیات اعتبارات خرد بانک ملی توسعه را می‌توان از طریق تجزیه و تحلیل حاشیه سود آن ارزیابی کرد. در جدول شماره هفت، وضعیت درآمد برنامه اعتبارات خرد، که طبق شرح بالا تعدیل شده، با وضعیت درآمد کل بانک مقایسه می‌شود. با انجام این مقایسه، تفاوت‌های بسیار فاحشی به شرح زیر آشکار می‌شود:

جدول شماره هفت

سودآوری بانک ملی توسعه و برنامه اعتبارات خرد آن، ۱۹۹۷ (درصدی از کل درآمد)

بخش‌های	کل بانک	بخش‌های
خرد و کوچک		بزرگ
درآمد	۱۰۰/۰	۱۰۰/۰
هزینه وجوه	۶۶/۶	۳۴/۸
هزینه‌های عملیاتی	۱۷/۵	۲۸/۵
شرایط خسارت وام	۸/۶	۱۰/۰
هزینه بالاسری (برآورد)	—	۱۰/۰-۱۲/۰
سود ناخالص	۷/۳	۱۴/۷-۱۶/۷

منبع: محاسبات نویسنده با استفاده از اطلاعات بانک ملی توسعه.

در شعبه‌هایی که بیشتر متقاضیان وام را زنان تشکیل می‌دهند، اکثر ماموران وام زن هستند.



شماره سه). این نتایج چشمگیر، بر تصمیم رییس بانک ملی توسعه برای گسترش عملیات اعتبارات خرد در سراسر شبکه ۶۶ شعبه‌ای خود صحنه گذاشت.

رهبری

مدیریت ارشد بانک در موقیعت برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه بسیار موثر بوده است. بینش، حرکت و آگاهی آنها در مورد این موضوع که بانک‌های تجاری می‌توانند به کاهش فقر کمک کنند، همچون یک کاتالیست برای آغاز برنامه مزبور عمل کرده است. مدیران ارشد، همچنین، فرصت تجاری چشمگیری را در واکنش به نیاز بالقوه بازار برای خدمات بانک تشخیص دادند. نظریات مشابه را در مورد مدیران شعبه، که معمولاً از رده‌های شغلی بانک استخدام می‌شوند، نیز می‌توان مطرح کرد. مدیران شعبه و معاونان آنها برای تصمیم‌گیری در مورد اعتبار در مراحل مختلف درخواست وام و بررسی مشتری همکاری نزدیکی با یکدیگر دارند. اغلب اوقات، مدیران شخصاً در مورد مشتری دخالت می‌کنند، به‌ویژه وقتی که موضوع ریسک بالقوه اعتبار مطرح باشد.

ظاهراً مدیران بانک اعتقاد راسخی به اعتبارات خرد دارند، و اغلب از آن به عنوان عامل اصلی مشارکت بانک‌های تجاری در وامدهی خرد یاد می‌کنند. برای مثال، آقای باسیونی، مدیرکل واحد تامین مالی خرد بانک ملی توسعه از پست قبلی خود که مدیریت شعب بانک اسلامی بود، اخیراً به این پست منتقل شده است.

در ابتدا، او به خاطر تراکم پرسنل در آن واحد، به‌علاوه هزینه‌های اداری آن، گنج شده بود، ولی خیلی زود از سودآوری تجاری قانع شد و تحت تاثیر نرخ بازپرداخت قرار گرفت

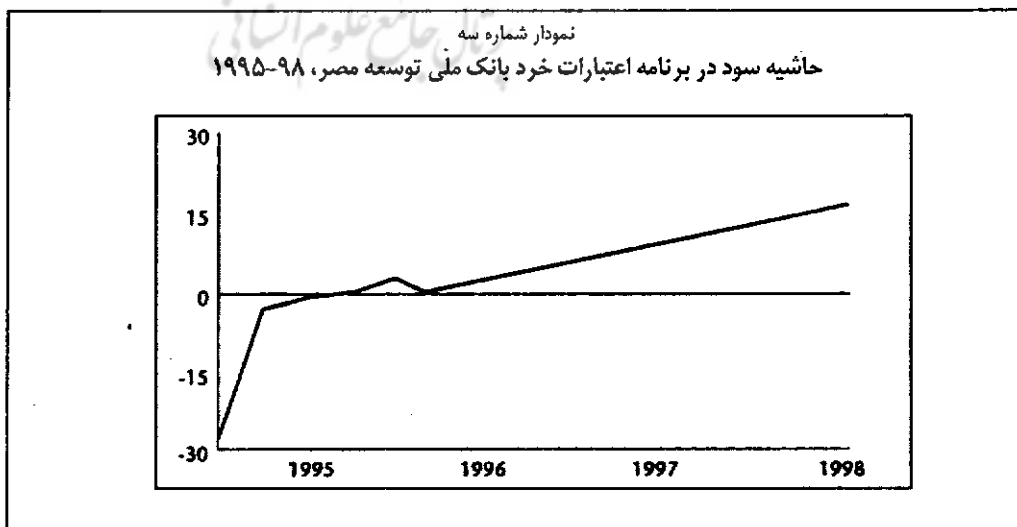
هزینه وجوه برای بانک ملی توسعه، بسیار بیشتر از برنامه اعتبارات خرد است. و این نتیجه مستقیم سیاست نرخ بهره است: بازده وام‌های خرد اساساً بالاتر از بازده وام‌های شرکتی بانک است. از آنجا که هزینه وجوه از لحاظ پولی، ثابت باقی می‌ماند، آن قسمت از درآمد که باید برای جبران این هزینه استفاده شود، برای وامدهی خرد کمتر است. و این باعث ایجاد حاشیه مالی بالاتر می‌شود که هزینه‌های عملیاتی را جبران می‌کند.

همانطور که اشاره شد، ۱۴ درصد از کارکنان بانک ملی توسعه در بخش عملیات اعتبارات خرد کار می‌کنند، با این حال، این برنامه فقط ۱/۳ درصد از موجودی وام بانک را دربرمی‌گیرد. این اختلاف، ناشی از هزینه‌های بالای عملیاتی برنامه اعتبارات خرد است.

به نظر می‌رسد که شرایط خسارت وام برای برنامه اعتبارات خرد بالاتر باشد، گرچه در مورد بیشتر عملیات اعتباری خرد با کیفیت بالا، رقم واقعی غالباً پایین‌تر است. همانطور که اشاره شد، این فرضیه در جدول محافظه کارانه است.

سود ناخالص برنامه اعتبارات خرد حداقل دو برابر سود ناخالص وام‌های بانک است و با افزایش کارایی، سود حتی می‌تواند بیشتر هم باشد. شمار زیادی از کارکنان به‌طور مستقیم در وامدهی فعالیت نمی‌کنند (از ۳۹۰ نفر کارمند، ۱۶۰ نفر در بخش عملیات وامدهی کار می‌کنند) که باعث ایجاد هزینه‌های بالاسری بسیار بالا می‌شود.

پیش از آن که مدیریت جدید بانک مسوولیت برنامه اعتبارات خرد را بپذیرد، حاشیه سود در حدود سه درصد ثابت بود. پس از انجام تعدیلات توسط تیم جدید، حاشیه سود به ۱۴/۷ تا ۱۶/۷ درصد در ژوئن ۱۹۹۸ افزایش یافت (نمودار)



○ در صورتی که ماموران بانک بتوانند وام‌های قدیمی را جمع‌آوری کنند، یا فراتر از اهداف موردنظر حرکت کنند، مزایای اضافه دریافت خواهند کرد.



میانگین ۹۹/۲ درصد، بالاترین نرخ عملیات وامدهی بانک ملی توسعه). امروزه، آقای باسیونی به عنوان طراح برنامه‌های بانک ملی توسعه برای گسترش اعتبارات خرد در ۳۳ شعبه باقیمانده با استفاده از وجوه وام بانک بشمار می‌آید. به‌طور کلی، مدیریت اکنون بر این باور است که برنامه اعتبارات خرد باید توسط بانک‌ها اجرا شود، زیرا بانک‌ها از دانش فنی، ویژگی‌ها و روش‌شناسی لازم برای انجام این نوع فعالیت برخوردار هستند. به‌علاوه، بانک‌های تجاری دارای شبکه‌های شعبه‌ای هستند که به آسانی می‌توانند جمعیت کم‌درآمد را - هم در نواحی شهری و هم روستایی - تحت پوشش قرار دهند. تقاضای چشمگیر بازار که از طرف کارآفرینان ضعیف ایجاد می‌شود، باعث اشتیاق این بانک‌ها برای متنوع‌سازی خدمات بانکداری و ارائه اعتبارات خرد شده است. با این حال، مانع اصلی در این راه، هزینه بالای استخدام پرسنل اضافی و تامین پاداش و همچنین، درک محدود از صنعت اعتبارات خرد است؛ البته سودآوری اعتبارات خرد، ضامن تداوم اینگونه برنامه‌ها، بدون حمایت حامی اولیه، است.

توسعه موقعیت شغلی و آموزش

مدیریت بانک ملی توسعه مصر بر افزایش کارایی و بهره‌وری منابع انسانی بانک تاکید زیاد دارد و به همین منظور، برای سطوح مختلف بانک آموزش‌های لازم را ارائه داده است. کارکنان بانک این فرصت را دارند که در سمینارها، کنفرانس‌ها، و دوره‌های آموزشی که توسط نهادهای تخصصی داخلی و خارجی برگزار می‌شود، شرکت کنند. این دوره‌ها به‌منظور توانمندسازی آنها برای ارتقای سطح مهارتشان، آگاهی از جدیدترین پیشرفت‌های این صنعت، و دستیابی به هدف بانک مبنی بر ارائه بهترین خدمات بانکی به مشتریان، برنامه‌ریزی شده است (گزارش سالانه بانک ملی توسعه / ۱۹۹۶).

ماموران وام برای کار در برنامه اعتبارات خرد باید یک دوره چندماهه را پشت سر بگذارند که شامل کار، به مدت دو ماه در یکی از شعب روستایی، همراه با آموزش نظری در مورد اصول پایه اعتبارات خرد می‌شود. این ماموران می‌آموزند که چگونه مشتریان خود را در بنگاه‌های خرد انتخاب کنند و همچنین، نحوه انجام تحقیق و تجزیه و تحلیل مشتری، تصویب وام، و برخورد با مشتریان را فرامی‌گیرند.

بانک ملی توسعه، با توجه به نیاز فزاینده کارکنانش به آموزش اجرایی، در نظر دارد که یک مرکز اصلی آموزشی احداث کند تا دوره‌های اعتبارات خرد و سایر موضوعات مرتبط با نیاز مشتریان را در آنجا آموزش دهد. این مرکز بر روی سایر نهادهای اعتباری خرد مصر و سایر کشورهای در حال توسعه نیز باز خواهد بود. انتظار می‌رود که این مرکز، خدمات سطح بالای

تجاری واسکان را ارائه دهد و کانونی باشد برای تبادل تجربیات بین‌المللی با اساتیدی از نهادهای مصر و همچنین، کارشناسان و آموزشیاران خارجی. هدف از این کار، دستیابی به یک موسسه کاملاً خودپایدار ظرف پنج تا ۱۰ سال است؛ البته برای رسیدن به این منظور، هنوز بودجه به اندازه کافی وجود ندارد. برای قضاوت در مورد این که آیا توجیه برای تقاضای واقعی اینگونه خدمات، مأموریت و اهداف مرکز فوق، و مواد آموزشی وجود دارد، نیازمند تحلیل بیشتر راجع به این اقدام است.

پیش به سوی اعتبارات خرد

بانک ملی توسعه، تنها بانک تجاری خصوصی در مصر است که عملیات وامدهی خرد به طور آشکار و مستقل در آنجا اجرا می‌شود؛ البته سایر بانک‌های مصر نیز ممکن است اعتبارات خرد ارائه بدهند، ولی هیچیک بخش جداگانه‌ای مانند آنچه در بانک ملی توسعه دایر شده است، ندارند.

تقاضا برای دریافت خدمات مالی، به‌ویژه وام، از طرف خانواده‌های فقیر مصری بسیار بالاست. با این حال، حتی با وجود آنکه پورتفوی وام‌های وصول‌شده سازمان اعتبارات خرد مصری بسیار بیشتر از بقیه کشورهای منطقه است، ولی تنها به پنج درصد از تقاضای بالقوه برای دریافت اینگونه منابع پاسخ داده می‌شود.

به نظر می‌رسد که بانک‌ها مجرای طبیعی اعطای اعتبارات خرد هستند. آن‌ها از زیرساختار لازم (شبکه شعبه‌ای) برای ارائه خدمات مالی برخوردارند، و از طرف دیگر، پس‌اندازهای کشور را اداره می‌کنند. پس‌اندازهای داخلی هم جایگزین پایداری است برای وجوهی که تشکیلات بین‌المللی برای توسعه بنگاه‌های خرد می‌پردازند. با این حال، بسیاری از بانک‌ها معتقدند که اعتبارات خرد بسیار پرهزینه و پرمخاطره است.

اگرچه این موضوع که اعتبارات خرد پرهزینه‌تر از اعطای وام به شرکت‌هاست، واقعیت دارد، ولی بانک ملی توسعه نشان داده است که اعتبارات خرد می‌تواند بسیار پرسود باشد. دریافت‌کنندگان اینگونه اعتبارات، مایلند که هزینه بالاسری بپردازند (هم از لحاظ نرخ سود و هم هزینه) تا خدمات راحت و بموقع دریافت کنند. به‌علاوه، پورتفوی وام‌های خرد که به نحو مناسبی مدیریت شده باشند، از کیفیت بالاتری نسبت به وام‌های شرکتی سنتی در مصر برخوردارند. سر آخر اینکه، وام‌های خرد باعث توسعه روابط درآمدت می‌شوند. اگر خدمات باکیفیت ارائه شود، مشتریان غالباً برای دریافت وام‌های بعدی و بزرگتر مراجعه می‌کنند. و از آنجا که هزینه اداره وام‌های مکرر کاهش پیدا می‌کند، لذا اعتبارات خرد می‌تواند در طول زمان سودآورتر شود.

○ سود ناخالص برنامه اعتبارات خرد در بانک ملی توسعه مصر، حداقل دو برابر سود ناخالص وام‌های اعطایی این بانک است.

پیوست

وام‌های برنامه بنگاه‌های خرد و کوچک در بانک ملی توسعه

جدول الف - ۱

تعداد و ارزش وام‌هایی که سازمان‌های اهداکننده وجوه آن را تامین کرده‌اند

نام شعبه	تعداد وام‌های پرداخت شده	سهم تعداد وام‌های پرداخت شده (به زبان درصد)	ارزش وام‌های پرداخت شده (میلیون دلار)	سهم ارزش وام‌های پرداخت شده (به زبان درصد)	میانگین اندازه وام (دلار آمریکا)
Greater Cairo	۸۰۷۶	۱۷	۷۱۵۳	۱۵	۹۳۳
Giza	۱۰۱۳۲	۱۴	۷۱۷۹	۱۱	۷۷۰
Helwan	۱۵۳۳۸	۱۸	۱۵/۱۹	۱۵	۹۹۰
Sawah	۷۳۱۸	۱۴	۶/۰۵	۱۲	۸۲۸
Shobra El Khima	۸۷۳۴	۱۶	۶/۲۹	۱۳	۷۲۰
M.El Gedidah Comm.	۷۱۸۲	۱۵	۶/۳۱	۱۳	۸۷۸
M.El Gedidah Islamic	۸۷۴۶	۱۳	۸/۱۰	۱۰	۹۲۷
Garden City	۹۰۷۹	۱۵	۷/۴۴	۱۲	۸۱۹
Zamalek	۸۷۶۸	۱۴	۸/۷۵	۱۳	۱۰۱۶
Bab El Louk	۷۰۳۰	۶	۶/۳۲	۴	۸۹۹
Azhar	۹۱۴۸	۸	۸/۷۴	۶	۹۵۶
Kasy El Nil	۷۷۸۶	۱۲	۷/۸۴	۹	۱۰۰۷
Borsa	۸۳۰۱	۸	۸/۹۴	۱۵	۱۰۷۷
Opera	۱۴۵۹۶	۲۲	۵/۳۶	۱۹	۳۶۷
Sharkia	۱۱۴۹۲	۲۰	۳/۹۸	۱۷	۳۴۶
Belbis	۱۰۱۶۰	۶	۴/۲۷	۶	۴۲۰
Kafr Sakr	۱۳۷۵۵	۱۷	۴/۲۸	۱۴	۳۱۱
Dumiatta (RSSE)	۸۵۸۴	۲۸	۲/۹۴	۲۶	۲۴۳
Dumiatta	۴۵۲۷	۶۹	۱/۴۷	۵۶	۳۲۴
Faraskore	۹۴۷۰	۹۱	۳/۴۷	۸۶	۳۶۷

توضیح: از سی‌ام ژوئن ۱۹۹۸.

جدول الف - ۲

تعداد و ارزش وام‌هایی که از طرف بانک تامین شده است

نام شعبه	تعداد وام‌های پرداخت شده	ارزش وام‌های پرداخت شده (دلار)	میانگین اندازه وام (دلار)
el-Zakazeek	۱۲۲	۳۰۸۴۷۳	۲۵۲۸
San El-Hagar	۵۹	۹۹۵۵۰	۱۶۸۷
Ismaelia	۸۴	۲۱۱۳۷۷	۲۵۱۶
Tanta	۲۶۴	۷۲۳۳۰۵	۲۷۳۶
Mahal El Hobra	۲	۴۴۹۱	۲۲۴۵
Banha	۱۷	۴۸۲۰۳	۲۸۳۵
Biela	۹۷	۲۲۸۱۴۳	۲۳۵۱
Shbin El-Kom	۲۹	۶۵۴۱۹	۲۲۵۵
Abu El-Matamir	۱۵۹	۳۶۸۴۱۳	۲۳۱۷
El-Fayoum	۹۷	۲۴۰۱۱۹	۲۴۷۵
Assiut	۶۴	۱۷۰۸۰۸	۲۶۶۸
Sohag	۲۷۶	۶۶۴۹۷۰	۲۴۰۹
Aswan	۵۲	۱۲۶۰۴۷	۲۴۲۳

توضیح: از سی‌ام ژوئن ۱۹۹۸.



○ تقاضای چشمگیر بازار که از طرف کارآفرینان خرد ایجاد می‌شود، باعث اشتیاق بانک‌ها برای متنوع‌سازی خدمات بانکداری و اعطای اعتبارات خرد شده است.

زیر نویس ها



داخلی، سیاست شرایط خسارت وام در بانکها را تعیین می‌کند. این کار به خاطر تاثیر شرایط مزبور روی سود خالص و در نتیجه، سطح مالیات‌هایی است که باید به دولت پرداخت شود.

مراجع

- 1) Asaad R., and M. Rouchdy. 1998. "Poverty and Poverty Alleviation Strategies in Egypt." Report submitted to the Ford Foundation, Cairo, Egypt.
- 2) Baydas, M., D. Graham, and I.Valenzuela, 1997. "Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World." Development Alternatives Incorporated, Microenterprise Best Practices Program, Bethesda, Md.
- 3) Brandsma, J., and R. Chaouali. 1998. "Making Microfinance Work in the Middle East and North Africa." World Bank, Washington D.C.
- 4) El-Erian, M.A., and S. Fennell. 1997. "The Economy of the Middle East and North Africa in 1997." International Monetary Fund, Middle East Department, Washington D.C.
- 5) Fruman. C., and M. Goldbery. 1997. "Microfinance Practice Guide: For World Bank Staff." World Bank, Sustainable Banking with the Poor and Consultative Group to Assist the Poorest, Washington D.C.
- 6) Ministry of Economy. 1998. "A Draft National Policy on Small and Medium Enterprise Development in Egypt." Cairo, Egypt.
- 7) OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 1994. "Bank Profitability: Financial Statements of Banks 1984-1993." Paris.
- 8) Tucker, W. 1996. "Evaluation of the Small Enterprise Credit Project, National Bank for Development." Report Submitted to the U.S. Agency for International Development, Cairo, Egypt.
- 9) USAID (U.S. Agency for International Development). 1997. "Financial Reform for Small Business Development in Egypt." Economic Development Policy Reform Analysis Project. Report by Nathan Associates Submitted to USAID Economic Analysis / Policy Office Cairo, Egypt.
- 10) World Bank. 1996. "A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions." Sustainable Banking with the Poor, Washington D.C.
- 11) ----- 1998. "Egypt in the Global Economy: Strategic Choices for Savings, Investments, and Long-Term Growth." Middle East and North Africa Economic Studies, Washington D.C.

۱) بانک‌های تجاری غالباً به کارآفرینان کوچک به عنوان مشتریان کم‌اهمیت نگاه می‌کنند، و این به خاطر سود اندک، هزینه وامدهی بالا، و ریسک زیاد است. به علاوه، رسیدگی به تعداد بیشماری از بنگاه‌های اقتصادی بسیار پراکنده، هم از لحاظ زمانی و هم انرژی، کار بسیار دشواری است؛ وام‌گیرندگان به آسانی در دسترس نیستند و کارکنان بانک معمولاً به خاطر اختلاف زبان، فرهنگ و سواد از ارباب‌رجوع فاصله می‌گیرند. به جز بانک ملی توسعه مصر، بقیه بانک‌های تجاری این کشور از ورود به این مقوله شرم دارند! خود را از عرصه وامدهی به بنگاه‌های خرد دور نگاه می‌دارند.

۲) در این بررسی، بنگاه‌های خرد تشکیلاتی با کمتر از ۱۰ پرسنل هستند که وام مورد درخواست آنها از ۵۰۰ پوند تا ۱۹۰۰۰ پوند (۱۵۰ دلار تا ۵۶۰۰ دلار آمریکا) است.

۳) سیاست جاری آزادسازی آمریکایی مورد بحث در این مقاله، تنها تأمین مالی بخش کوچکی از سرمایه وام برنامه اعتبارات خرد است، و بانک‌ها باید از منابع سپرده‌های خود برای این کار استفاده کنند.

۴) یکی از پیشرفت‌های جالب، که در پیوست نیز نشان داده می‌شود، اینست که میانگین اندازه وام، در شعب جدیداً اختصاص‌یافته بانک ملی توسعه به این امر، به نحو چشمگیری بیشتر از شعب سابقه‌دار و قدیمی است. این روند ارزش پیگیری و توجه دارد، زیرا بانک ملی توسعه مصر همچنان به گسترش عملیات خود در بخش بنگاه‌های کوچک و خرد ادامه می‌دهد.

۵) باین‌حال، این آمار شامل شعبی که خودشان بودجه کار را تأمین کرده‌اند، نمی‌شود. زیرا بانک ملی توسعه اطلاعاتی را در این مورد ارائه نکرده است.

۶) در سال ۱۹۹۶، ارزیابی مالی از برنامه اعتبارات خرد بانک ملی توسعه باعث جمع‌آوری اطلاعاتی از ۱۳ شعبه این بانک شد. در حال حاضر، کارکنان این بانک مجاز به ارائه این اطلاعات به پرسنل غیربانک نیستند. به‌طور کلی، اطلاعات این گزارش به کل برنامه اشاره دارد. بانک، به‌منظور مقایسه، اطلاعات یکپارچه‌ای را برای ۱۳ شعبه ارائه داد که در سال ۱۹۹۶ مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت.

۷) نرخ‌های بهره یکنواخت (Flat) به جای بقیه وام‌های وصول‌نشده، برای میالغ پرداخت‌شده مورد استفاده قرار می‌گیرند. برای مثال، بهره یکنواخت برای یک وام ۱۰۰۰ پوندی ۱۲ ماهه، ۱۶۰ پوند خواهد بود (۱۶۰٪ = ۱۰۰۰ × ۱۶٪). بنابراین، کل مبلغ بدهی ۱۱۶۰ پوند است که هر قسط آن (با توجه به دوره بازپرداخت ۱۲ ماهه) مبلغ ۹۶/۶۷ پوند خواهد شد.

۸) اگرچه هنوز بیمه عمر به یک حساب احتیاطی ریخته می‌شود، اما در درازمدت می‌توان آن را درآمد حاصل از خدمات مالی تلقی کرد. در مورد مبلغ جریمه و پیش‌پرداخت نیز از آنجا که بیشتر وام‌گیرندگان جزو مشتریان مکرر بانک هستند، این میالغ ایتناشده شده و بنابراین، می‌توان آنها را نیز درآمد تلقی کرد.

۹) نرخ بازپرداخت به مقایسه اقساطی که باید در یک دوره زمانی مشخص پرداخت می‌شد، با اقساطی که واقعاً پرداخت شده است، می‌پردازد. این دوره‌های زمانی ممکن است از آغاز یک برنامه با هم جمع شوند و یا می‌تواند به صورت سالانه، فصلی یا ماهانه - بسته به روش بانک - تعیین شود. پورتنوی توام با ریسک (مابقی اقساط وام‌های وصول‌نشده تقسیم بر ترازانامه معوقه تمام وام‌ها) به نحو دقیق‌تری ناظر بر کیفیت پورتنوی است.

۱۰) برای مثال، در ایالات متحده آمریکا، اداره خدمات درآمد

○ اگرچه اعطای اعتبارات خرد پرهزینه‌تر از اعطای وام بسه شرکت‌هاست، ولی تجربه بانک ملی توسعه مصر نشان داده است که اعطای اعتبارات خرد می‌تواند بسیار پرسود باشد.