نحو تغطية أوسع

رجل خارج كشك ماكينة صراف آلي في نيودلهي، الهند.

أدولفو باراهاس ومارتين تشيهوك وراتنا ساهاي

عندما يكون لدى المزيد من الناس والشركات إمكانية الوصول للخدمات المالية، يمكن للمجتمع كله أن يستفيد

يرى العديد من الأسر المعيشية وأصحاب المشاريع الصغيرة—في اقتصادات البلدان النامية والصاعدة بصفة رئيسية—أن نقص فرص الحصول على الخدمات المالية يمنعهم من الادخار للأيام العصيبة أو اقتراض الأموال لتوسيع أعمالهم أو شراء منزل أو ثلاجة أو غيرها من السلع الاستهلاكية المعمرة. ويمكن لمعاملاتهم المالية، سواء للأغراض الشخصية أو التجارية، أن تكون مكلفة وخطيرة في بعض الأحيان لأنها دائما ما تنطوي على نقدية. ومع القدرة المحدودة على الادخار أو شراء التأمين، يكون وضعهم المالي عُرضَة لمخاطر حالات المرض الممتدة أو الكوارث الطبيعية.

ويمكن أن تتحسن حياة عدد كبير من الناس، بما في ذلك الكثير من الفقراء في الاقتصادات المتقدمة، إذا كان لديهم إمكانية الوصول إلى نظام مالي رسمي آمن وبأسعار معقولة واستخدموه، ولم يضطروا مثلا إلى الاعتماد على الأسرة الممتدة للحصول على أموال طارئة. وبالمثل، سوف تزيد مدخراتهم إذا كان بإمكانهم إيداع أي أموال يمكنهم مراكمتها في حساب مصرفي يدر فوائد بدلا من الاضطرار إلى إخفاء المال في منازلهم، وإذا تعلموا كيفية تقييم وشراء المنتجات والخدمات التي تقدمها البنوك وشركات التأمين وحتى شركات الأوراق المالية.

وبعبارة أخرى، يمكن للأشخاص الذين لديهم نفاذ محدود للخدمات المالية أو لا يستطيعون الحصول عليها مطلقا أن يكونوا أفضل حالا إذا توافرت لهم هذه الخدمات. ويمكن قول نفس الشيء عن المجتمع. فمزايا الخدمات المالية يمكن أن تنتشل الكثيرين من براثن الفقر، وأن تحد من عدم المساواة، وأن تشجع العمل الحر والاستثمار. وعلاوة على ذلك، إذا ما أدى النفاذ الأوسع للخدمات المالية إلى إتاحة الائتمان للأفراد من ذوي المواهب الريادية الذين كانوا مستبعدين سابقا، فإنه قد يساعد على تعزيز الإنتاجية والنمو الاقتصادي. فتعزيز الإشراك المالي، كما يطلق على عملية توسيع الوصول إلى الخدمات المالية واستخدامها، أصبح شعار العديد من البنوك المركزية ووزارات المالية، لا سيما في الاقتصادات النامية والأسواق الصاعدة. وتوجد فيما يقرُب من ٦٠ بلدا استراتيجيات وطنية وحتى أهداف كمية صريحة للإشراك المالي.

جوانب متعددة

إن مفهوم الإشراك المالي له عدة أبعاد، ولكن العنصر الرئيسي هو الوصول إلى الخدمات المالية مثل البنوك والتأمين بتكلفة معقولة—لا سيما في الحالات الأشد فقرا—والاستخدام الفعّال والمسؤول لهذه الخدمات.

ويعتمد الباحثون وصناع القرار بصفة الرئيسية على مؤشرات مستقاة من ثلاثة مصادر عالمية لقياس مدى انتشار الخدمات المالية وتأثيرها على الناس والشركات والاقتصاد:

• **مسح إمكانية الحصول على الخدمات المالية** لصندوق النقد الدولي، والذي يستند إلى البيانات التي جمعتها البنوك المركزية سنويا منذ عام ٢٠٠٤ من مقدمي الخدمات المالية في ١٨٩ بلدا: ويُظهِر المسح توسعا كبيرا في الإشراك المالي على مدى العقد الماضي. فعالَميا، زاد عدد الحسابات المصرفية لكل ١٠٠٠ من البالغين من ١٨٠ إلى ٦٥٤ بين عامي ٢٠٠٤ و٢٠١٤، في حين زاد عدد فروع البنوك لكل ١٠٠ ألف من البالغين من ١١ إلى ١٦. وهناك اختلافات كبيرة عبر البلدان والمناطق. وعلى سبيل المثال، في عام ٢٠١٤، كان هناك ١٠٨١ حسابا لكل ١٠٠٠ من البالغين في البلدان ذات الدخل المرتفع، وذلك مقابل ٨٨ في البلدان ذات الدخل المنخفض. وفي الاقتصادات النامية واقتصادات الأسواق الصاعدة، تراوحت فروع البنوك لكل ١٠٠ ألف من البالغين بين ٩٧٨ في أوروبا وآسيا الوسطى و١٥٨ في إفريقيا جنوب الصحراء.

• قاعدة بيانات مؤشر الاشتمال المالي العالمي للبنك الدولي **(Global Findex)** التي يتم إعدادها كل ثلاث سنوات من مسح عالمي لإمكانية حصول الأفراد على الخدمات المالية واستخدامها: وقد بدأت في عام ٢٠١١، وعلى الرغم من إجراء مسحين فقط حتى الآن، فإن مؤشراتها التي تزيد على ١٠٠—والمصنفة حسب العمر والنوع ومستوى الدخل—توفر تفاصيل غنية. وتشير تقديرات مؤشر الاشتمال المالي إلى أنه في عام ٢٠١٤ كان ٢ مليار من البالغين، أو ما يقرب من ٤٠٪ من السكان البالغين في جميع أنحاء العالم، لا يتعاملون مع البنوك، بمعنى أنه ليس لديهم حساب مع مؤسسة مالية رسمية. ويختلف المستوى من أقل من ١٠٪ في البلدان ذات الدخل المرتفع إلى ٨٦٪ في البلدان ذات الدخل المنخفض. ويُظهِر المسح أيضا فرصا لزيادة استخدام الخدمات المالية من جانب المتعاملين مع مؤسسة مصرفية. ويستخدم ثلاثة أرباع أصحاب الحسابات فقط حسابهم للادخار، أو إجراء ثلاثة سحوبات شهريا على الأقل، أو لسداد أو تلقي مدفوعات إلكترونية. كذلك يُظهِر المسح أنه على الرغم من زيادة إمكانية الوصول إلى واستخدام الخدمات المالية الرسمية من جانب النساء فإن مستوى الإشراك المالي للنساء يقل بنسبة ٧٪ تقريبا عن الرجال.

• **مسح المشاريع** الذي يجريه البنك الدولي والذي يجمع بشكل غير منتظم بيانات عن استخدام الشركات للخدمات المالية منذ عام ٢٠٠٢: في عام ٢٠١٤، أفاد ٣٦٪ من الشركات في جميع أنحاء العالم أن نقص فرص الحصول على التمويل كان عائقا كبيرا أمام توسعها مقابل ٣٪ في البلدان ذات الدخل المرتفع و٤٢٪ في البلدان ذات الدخل المنخفض. وبين الاقتصادات النامية واقتصادات الأسواق الصاعدة، أفاد ٢١٪ من الشركات في منطقة شرق آسيا والباسيفيكي بشعورها بأنها مقيدة، مقابل ٣٧٪ في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى.

آثار الإشراك المالي

لقد كان واضحا لفترة أن الإشراك المالي جيد للأفراد والشركات—وهو ما يسميه الاقتصاديون المستوى الجزئي:

• يستفيد الفقراء من خدمات الدفع الأساسية، مثل الحسابات الجارية وحسابات الادخار، وكذلك من خدمات التأمين. وتبين التجارب الميدانية أن تزويد الأفراد بإمكانية الوصول إلى حسابات الادخار من شأنه زيادة كل من الادخار والدخل والاستهلاك والإنتاجية وتمكين المرأة والاستثمار في الأعمال التجارية والاستثمار في الرعاية الصحية الوقائية.

• تحسين فرص الحصول على الائتمان وغير ذلك من أنواع التمويل يساعد أيضا الشركات، خاصة الصغيرة والجديدة، والتي تواجه في الغالب صعوبات في الحصول على الائتمان المصرفي بسبب افتقارها لسمعة راسخة أو سجل أداء سابق أو ضمانات. وترتبط إمكانية حصولها على الائتمان بالابتكار وخلق فرص العمل والنمو الاقتصادي. ولكن شكلا واحدا من أشكال الإقراض الذي حظي بكثير من الاهتمام حقق نجاحا مختلطا، وهو ما يُعرَف بالقروض الصغيرة.

ومصادر البيانات الجديدة تجعل الآن من الممكن إثبات أن الإشراك المالي يؤثر على الاقتصاد بأكمله—وهو ما يسمى بالمستوى الكلي. فالإشراك المالي لم يكن محط اهتمام معظم خبراء الاقتصاد الكلي حتى أوائل الألفينات، عندما تحولت المشاكل التي نشأت في جزء كبير منها في الولايات المتحدة بسبب النمو في الرهون العقارية عالية المخاطر (التي مُنِحت في معظمها للفقراء وأولئك الذين لديهم تصنيفات ائتمانية سيئة الذين كانوا مستبعدين بشكل كبير) إلى الانهيار المالي العالمي عام ٢٠٠٨.

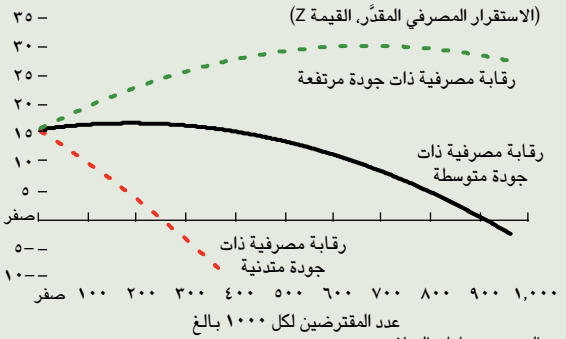
وباستخدام البيانات المعنية بإمكانية الحصول على واستخدام الخدمات المالية في أكثر من ١٠٠ بلد، قدمت دراسة Sahay and others (2015) بعض الشواهد عن الآثار الاقتصادية الكلية الناتجة عن الإشراك المالي:

• زيادة فرص حصول الشركات والأفراد على الخدمات المالية تؤدي إلى فوائد جمة للنمو الاقتصادي. فبلد يتسم بمستوى وسيط من العمق المالي—المبلغ المالي الكلي الذي يمكن للمؤسسات المالية تعبئته—يمكن أن يزيد نمو إجمالي الناتج المحلي السنوي به على المدى الطويل بنسبة تتراوح من ٣ إلى ٥ نقاط مئوية من خلال تعزيز إمكانية وصول الأشخاص إلى ماكينات الصراف الآلي أو حصول الشركات على الائتمان. علاوة على ذلك، فإن القطاعات التي تعتمد بشكل كبير على مصادر خارجية لتمويل الاستثمار تنمو بسرعة أكبر في البلدان التي تتسم بقدر أكبر كممن الإشراك المالي. ومع ذلك، تتناقص الفوائد الحدية للنمو مع تزايد الإشراك والعمق المالي. ويمكن للمستويات المرتفعة للغاية من الإشراك المالي أن تضر بالنمو من خلال تشجيع سلوكيات مثل الإقراض غير المسؤول من جانب المؤسسات المالية التي تقدم قروضا دون النظر في المخاطر بالعناية الواجبة.

• لكن المخاطر التي تهدد الاستقرار المالي، والتي يمكن أن تؤدي إلى انتكاس النمو الاقتصادي في البلاد بمقدار عدة سنوات، تزيد عندما يتوسع الائتمان دون رقابة مناسبة. وفي البلدان التي تعاني من ضعف الرقابة، ثمة مفاضلة صارخة بين الإشراك والاستقرار: فاحتياطيات (رأس المال) التي ينبغي على البنوك أن تحتفظ بها للوقاية من الصدمات المعاكسة يُسمح لها بالتآكل، مما يرجع بصفة رئيسية للإخفاق في إيلاء الاهتمام اللازم للزيادة

الإشراك الآمن

في البلدان التي تتسم برقابة قوية، يسير الإشراك المالي جنبا إلى جنب مع الاستقرار المالي. أما في البلدان التي تتسم بدرجة أضعف من الرقابة، يمكن للمزيد من الإشراك أن يدفع إلى عدم الاستقرار المالي.



المصدر: حسابات المؤلفين.

ملاحظة: تقيس القيمة Z مدى استقرار المؤسسات المالية من خلال مقارنة الاحتياطيات (رأس المال والأرباح) بخطر حدوث صدمة سالبة في الأرباح. وكلما زادت القيمة Z زاد استقرار المؤسسات وكذلك النظام المالي ضمنيا. ويشتمل الشكل البياني على ٦٤ اقتصادا صاعدا ناميا في الفترة من عام ١٩٨٠ إلى ٢٠١٤.

السريعة في القروض التي لا تسدد في الوقت المحدد. ولكن يسير الإشراك المالي جنبا إلى جنب مع الاستقرار المالي في البلدان التي تتسم برقابة قوية؛ فزيادة فرص الحصول على الائتمان تقترن بارتفاع احتياطيات استيعاب خسائر البنوك (راجع الرسم البياني). علاوة على ذلك، يمكن للجهود المبذولة لتحسين سداد القروض أن تتعارض أيضا مع الإشراك. وعلى سبيل المثال، فإن فرض قيود على النسبة التي يجوز للمقترضين دفعها من دخلهم للحد من المخاطر على الاستقرار المالي والاقتصادي الناجمة عن دورات انتعاش وكساد المساكن—كما فعلت كل من أستراليا وهونغ كونغ والمملكة المتحدة—سوف يحد أيضا من إمكانية الحصول على الائتمان.

- زيادة فرص الحصول على الخدمات المالية بخلاف الائتمان مثل حسابات الدفع والادخار لا تضر بالاستقرار المالي —على سبيل المثال عن طريق ماكينات الصراف الآلي، وفروع البنوك، والهواتف الذكية. كما أن زيادة إمكانية الوصول إلى خدمات التأمين لا تضر بالاستقرار المالي، وإن كانت البحوث عن التأمين محدودة.
- زيادة حصة النساء الذين لديهم حسابات مصرفية تساعد على تعزيز النمو دون المساس بالاستقرار المالي، وذلك في جزء منه من خلال تعزيز التنوع في قاعدة المودعين.

زيادة الوعي بالمسائل المالية

توضح الأبحاث الأخيرة أن وعي الأفراد والشركات بالمسائل المالية هو عنصر أساسي من عناصر نجاح الإشراك المالي. ففي الاقتصادات المتقدمة، والتي يتمتع فيها الكثير من السكان بإمكانية الحصول على الخدمات المالية، ينبغي أن ينصب التركيز على توعية العملاء المحتملين باتخاذ قرارات مالية سليمة؛ أما في الاقتصادات النامية واقتصادات الأسواق الصاعدة، ينبغي أن يكون الهدف من تعزيز التوعية بالمسائل المالية هو زيادة الوعي بالخدمات المتاحة والقدرة على استخدامها.

ومن شأن الجمهور الأكثر إلماما بالنواحي المالية أن يعزز الاستقرار الاقتصادي والمالي الشامل. ففي هولندا، على سبيل المثال، قام برنامج شامل لمحو الأمية المالية على مستوى البلاد، يشمل الحكومة والقطاع الخاص ومجموعات المستهلكين والمؤسسات التعليمية، بإجراء مشاريع لتعليم أطفال المدارس الابتدائية كيفية التعامل مع المال، ورفع مستوى الوعي بالتقاعد بين كبار السن. وفي باكستان، هناك برنامج يدعمه البنك المركزي والقطاع الخاص يُعرِّف الجمهور بالمفاهيم المالية الأساسية مثل وضع الميزانيات، والادخار، والاستثمار، وإدارة الديون، والمنتجات المالية، والخدمات المصرفية غير المقدمة في فروع مصرفية. والمشاريع المدرسية في الهند والبرازيل تَستخدِم الأسرة والشبكات الاجتماعية لنشر جهود التوعية بين فئات أخرى بخلاف الطلاب.

وعموما، فإن الإشراك المالي يزيد مع العمق المالي. على سبيل المثال، هناك علاقة موجبة بين متغير بديل للعمق المالي—وهو حجم الائتمان—ومقياس للإشراك المالي، وهي نسبة الشركات التي لديها قروض. (وبطبيعة الحال، فإن الوصول غير المحدود إلى الائتمان ليس مستصوبا، ولكن النسبة المئوية للشركات التي لديها قروض توضح العلاقة الموجبة الكلية بين الإشراك والعمق المالي). غير أن العلاقة بالعمق المالي ليست سوى جزء من القصة. فالبلدان التي يتشابه فيها العمق المالي يمكن أن تتسم بمستويات مختلفة جدا من الإشراك. على سبيل المثال، في منغوليا ونيبال وسلوفينيا وأوكرانيا يبلغ ائتمان القطاع الخاص نحو ٦٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. ومع ذلك، فإن حصة الشركات التي لديها قروض مختلفة—نحو ٦٥٪ في سلوفينيا و٥٠٪ في منغوليا، و٣٥٪ في نيبال، و١٨٪ في أوكرانيا.

وهذا يشير إلى أن هناك عوامل أخرى مؤثرة. فعلى سبيل المثال، وجد Love and Martínez Pería (2012) أن زيادة المنافسة في القطاع المصرفي تعزز فرص الحصول على الائتمان—الأمر الذي يمكن أن يساعد في تفسير السبب الذي يجعل سلوفينيا لديها نفاذ أعلى للائتمان مقارنة بمنغوليا (الذي يبلغ فيها مستوى المنافسة المصرفية أقل نصف نظيره في سلوفينيا). لكن المنافسة لا يمكن أن تفسر الفروق الكبيرة بين سلوفينيا ونيبال وأوكرانيا. كذلك وجد Love and Martínez Pería أن جودة المعلومات المالية وتوافرها عن المقترضين المحتملين من العوامل المؤثرة. وبمقارنة هذه البلدان الأربعة، نجد أن سلوفينيا تتسم بأعلى مستوى من معلومات الائتمان، ويوجد بها مكتب ائتمان يغطي كافة السكان البالغين في البلاد.

من شأن الجمهور الأكثر إلماما بالأمور المالية أن يعزز الاستقرار الاقتصادي والمالي الشامل

وتُظهِر بحوث أخرى أن إنشاء سجلات للضمانات المنقولة، مثل المركبات—وهي في الغالب الأنواع الوحيدة من الأصول التي يملكها العديد من المقترضين المحتملين في الاقتصادات النامية—يساعد على زيادة فرص حصول الشركات على التمويل.

ويمكن لانتشار التكنولوجيا أن يعزز أيضا الإشراك. وأحد الطرق هو الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال، والتي توفر فيها الهواتف النقالة الاتصال الوحيد بين العميل والمؤسسة المالية. ويستخدم ٢٪ فقط من البالغين في العالم الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال، ولكن استخدامها آخذ في التوسع سريعا في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. ويحصل نحو ٢٠٪ من البالغين في كينيا وتنزانيا وأوغندا على الخدمات المالية من خلال الهواتف النقالة. ويبحث صناع القرار في بيرو في كيفية زيادة الإشراك باستخدام منصات الدفع بواسطة الهاتف النقال. ولا تزال حسابات الهاتف النقال تُستَخدم للمعاملات في الغالب؛ ومن غير الواضح ما إذا كانت تشجع على الادخار والاقتراض والتأمين.

وكمبدأ عام، من الأفضل أن تهدف جهود الإشراك إلى معالجة إخفاقات السوق والحكومة الأساسية التي تحول دون انضمام الأشخاص إلى النظام المالي. على سبيل المثال، عندما يؤدي الروتين إلى جعل فتح الحسابات مكلفا للغاية، يمكن لصانعي السياسات اتخاذ خطوات لتسهيل فتح الحسابات. ولأن الاستقرار المالي الشامل يمكن أن يتقوض بفعل الزيادة العامة في الائتمان المصرفي أو بوضع أهداف للنمو الائتماني السريع، ينبغي على واضعي السياسات النظر في تطبيق سياسات أخرى تهدف إلى مساعدة الفقراء، مثل التحويلات المباشرة والموجهة للمحتاجين. ومن المرجح أن السياسات التي تجعل الإشراك المالي مجديا من الناحية الاقتصادية للبنوك وغيرها من المؤسسات—وليس البرامج التي تُوجِه الإقراض لقطاعات بعينها—سوف تحقق الأهداف الاقتصادية الكلية. ■

أدولفو باراهاس هو اقتصادي أول بمعهد صندوق النقد الدولي لتنمية القدرات. ومارتين تشيهوك مستشار، وراتنا ساهاي نائب المدير، وكلاهما في إدارة الأسواق النقدية والرأسمالية بصندوق النقد الدولي.

المراجع:

Love, Inessa, and María Soledad Martínez Pería. 2012. "How Bank Competition Affects Firms' Access to Finance." Policy Research Working Paper 6163, World Bank, Washington, DC.

Sahay, Ratna, and others. 2015. "Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals?" IMF Staff Discussion Note 15/17, International Monetary Fund, Washington, DC.