

الانحراف عن الرسالة في التمويل الأصغر: المفاضلة بين الاستدامة المالية والأداء الاجتماعي

Mission Drift in Microfinance: Trade-off between Financial Sustainability and Social Performance

محمد جصاص^{1*}، فاطمة الزهراء تليلاني²

¹ مخبر الدراسات والبحوث التسويقية- جامعة قسنطينة 2، djessamed@yahoo.fr

² كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير - جامعة أم البواقي، fzahra1986@yahoo.fr

تاريخ التسليم: 2021-12-25 تاريخ المراجعة: 2022-01-02 تاريخ القبول: 2022-06-07

Abstract

The present research aims to highlight the ongoing debate about the nature of the relationship between the social performance and financial sustainability goals of MFIs. The research further attempts to measure the ability of MFIs to achieve targeted financial performance without compromising their social goals, and determine whether there is really a trade-off relationship between the social and financial sustainability goals of MFIs by analysing theoretical and empirical evidence.

It was concluded that the studies found experimental evidence on the trade-off between the financial performance and the social performance of MFIs, ie the deviation mission drift in the microfinance industry. Most of the parties involved in microfinance have been debating in the recent years about the subject, and have settled the matter in favor of the financial sustainability approaches, arguing that largescale outreach to the poor and achieving long-term social goals cannot be guaranteed unless MFIs are financially sustainable.

Keywords : Microfinance, MFIs, financial sustainability, social performance, mission drift.

المخلص

يهدف هذا المقال من خلال تحليل الأدلة النظرية والتجريبية إلى تسليط الضوء على الجدل المستمر حول طبيعة العلاقة بين الأداء الاجتماعي وأهداف الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر، هل هي حقا علاقة مفاضلة (مقايضة)؟ أي البحث في قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على تحقيق الأداء المالي الجيد دون المساومة بأهدافها الاجتماعية.

تم التوصل إلى أن الدراسات وجدت أدلة تجريبية على المفاضلة بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر، أي حدوث انحراف الرسالة في صناعة التمويل الأصغر. ويبدو أن الجدل القائم من قبل معظم الأطراف المشاركة في نقاش التمويل الأصغر في السنوات الأخيرة قد تم تسويته لصالح مؤيدي نهج الاستدامة المالية، بحجة التواصل مع الفقراء وتحقيق الأهداف الاجتماعية على المدى الطويل لا يمكن ضمانه ما لم تكن مؤسسات التمويل الأصغر مستدامة ماليًا.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأصغر، مؤسسات التمويل الأصغر، الاستدامة المالية، الأداء الاجتماعي، الانحراف عن الرسالة.

مقدمة

يجمع الاقتصاديون وخبراء التنمية الاجتماعية على أهمية نظام التمويل الأصغر لمناهضة الفقر خاصة وسط شرائح الفقراء النشيطين اقتصاديا، إذ يمثل أحد استراتيجيات التدخل العديدة التي تستهدف تخفيف الفقر، ورفع مستويات المعيشة وخلق فرص العمل وتوليد الدخل، فقد أثر التمويل الأصغر على حياة حوالي 1 مليار شخص في الأسواق الناشئة والبلدان النامية على مدى السنوات العشر الماضية (Lützenkirchen & Weistroffe, 2012). وبذلك أصبح أداة قوية للتنمية معترفا بها عالميا، وروجت له الكثير من الحكومات الوطنية، وتم تقديمه على جداول أعمال كل من الأمم المتحدة ومجموعة الثمانية. وشهدت سنة 2005 بالأمم المتحدة "سنة التمويل الأصغر" رحلة التمويل الأصغر الطويلة من كونه مجرد تجربة غامضة في منتصف السبعينات إلى أن أصبح يحظى بمكانة عالمية. ولم يجتذب التمويل الأصغر انتباه صناعة المساعدات التنموية بالكامل فحسب، بل اجتذب انتباه صانعي السياسة وأغلبية جمهور العامة في كل من الشمال والجنوب. ووفقا لبيانات مركز تبادل المعلومات حول التمويل الأصغر (MIX) توسع القطاع بمعدلات تاريخية، فهناك الآن أكثر من 10 آلاف مؤسسة للتمويل الأصغر على مستوى العالم (Thunstrom, 2021). أقرضت مئات المليارات من الدولارات على مدار السنوات العشر الماضية، إذ وفي سنة 2018 استفاد حوالي 140 مليون مقترض حول العالم من خدمات 916 مؤسسة للتمويل الأصغر بمحفظة ائتمانية بلغت 124.1 مليار دولار (Microfinance Barometer 2019).

قد أدركت الجهات المانحة والمستثمرون إمكانية تحقيق التمويل الأصغر لعائدات اجتماعية ومالية، ووجهت مزيدا من التمويل اتجاهه، ومع نمو القطاع السريع وزيادة التدفقات المالية إلى مؤسسات التمويل الأصغر أثير الجدل والنقاش حول المقايضة بين تحقيق الأهداف الاجتماعية وتعظيم الأداء المالي، أو ما يعرف "بانحراف الرسالة -أو المهمة- Mission Drift"، إذ يعتقد أنصار الرفاهية Welfarists "أن مؤسسات التمويل الأصغر أداة تنموية تم إنشاؤها لتحسين مستوى معيشة الفقراء، وأن التركيز المتزايد على الاستدامة المالية والكفاءة والربحية يقلل من نطاق الأهداف الاجتماعية والتواصل مع العملاء من الفقراء بالاتجاه نحو العملاء الأكثر ثراء (Wondirad, 2018)، بينما يدافع "المؤسساتيين Institutionalists" عن الاستدامة المالية بحجة أن الاكتفاء الذاتي المالي هو محور التركيز الرئيسي للتمويل الأصغر، والذي يسمح بتوفير خدمات مالية مستدامة للفقراء دون استخدام الإعانات (Francis, 2016).

وبناء على ما سبق، فإن هذا المقال يهدف من خلال تحليل الأدلة النظرية والتجريبية إلى تسليط الضوء على هذا الجدل المستمر حول طبيعة العلاقة بين الأهداف الاجتماعية وأهداف الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر، من خلال الإجابة على السؤال الآتي:

هل هنالك مفاضلة بين أهداف الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر وأهدافها الاجتماعية؟

وبناء على جرد، دراسة و تحليل الدراسات النظرية والتجريبية حول العلاقة بين الأداء الاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر وأدائها المالي، تقترح الدراسة اختبار الفرضيات التالية للتأكد من علاقتها:

- إن التركيز على الأهداف الاجتماعية يؤثر سلباً على الأداء المالي لمؤسسة التمويل الأصغر.
- سعي مؤسسات التمويل الأصغر لتحقيق الاستدامة المالية يضعف من عمق انتشارها.

بالنظر لطبيعة المختلفة للتمويل الأصغر، والجدل القائم حول العلاقة التي تربط الأداء الاجتماعي والأداء المالي، ارتأينا في هذه الدراسة استخدام المنهج الوصفي التحليلي من أجل وصف التمويل الأصغر ومؤسساته، وتحليل مختلف الروابط بين الأهداف الاجتماعية والأهداف المالية.

ومن أجل الإحاطة والإلمام بمختلف جوانب الموضوع، فقد قمنا بتقسيم البحث محورين، محور أول تناول الإطار النظري للتمويل الأصغر ومؤسساته، ومحور ثان خصص لتحليل العلاقة بين الاستدامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر وأدائها الاجتماعي.

- المحور الأول: الإطار النظري للتمويل الأصغر

1- مفهوم التمويل الأصغر

بشكل عام يهدف التمويل الأصغر إلى سد الفجوة التمويلية التي يعاني منها الفقراء وذلك من خلال تقديم خدمات مالية إلى الفئات التي لا تستطيع دخول القطاع المصرفي والاستفادة من خدماته (مقابله وعواوده، 2020). وفي نظر الغالبية التمويل الأصغر هو تقديم قروض صغرى لأسر في غاية الفقر، بهدف مساعدتها على إنشاء أو تنمية مشاريعهم الصغرى، ولكن دائرة التمويل الأصغر اتسعت على مرور الزمن لتشمل مزيداً من الخدمات المالية نظراً لحاجة الفقراء لمجموعة متنوعة من هذه الخدمات بعد أن صعب عليهم الانتفاع من المؤسسات المالية الرسمية. وعليه يشير مصطلح التمويل الأصغر إلى " تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المالية الرسمية مثل الائتمان والادخار والتأمين وخدمات الدفع للفقراء وذوي الدخل المنخفض المحرومين من الوصول إلى المؤسسات المالية الرسمية" (Prasansha & Al, 2019).

فضلا عن الخدمات المالية، تقوم بعض مؤسسات التمويل الأصغر بتوفير خدمات الاستشارات والتدريب للعملاء والتي تعتبر أحد الأدوات واسعة النطاق لتطوير المشاريع، إلا أنها تصنف على أنها خدمات غير مالية (ماركو إلبا، 2006). ولهذا فإن التعريف الصحيح للتمويل الأصغر يقتصر على الخدمات المالية فقط، حيث لا يتم تصنيف خدمات التدريب والاستشارات تحت اسم التمويل الأصغر حتى ولو عملت مؤسسات التمويل الأصغر على تقديمها.

2- مؤسسات التمويل الأصغر

تعتبر مؤسسات التمويل الأصغر من أبرز مكونات وعناصر منظومة المؤسسات الداعمة والراعية والممولة لنشاطات المشروعات المتناهية الصغر والنشاطات المدرة للدخل، وأبرز المساهمين في مواجهة ارتفاع معدلات الفقر وتدني مستويات المعيشة لا سيما في المناطق النائية والريفية (مقابله وعواوده، 2020)، وإن كانت هذه المؤسسات تقوم بتقديم خدمات تمويلية وغير تمويلية للفئات الفقيرة وذوي الدخل المنخفض بهدف بناء قدراتهم وتمكينهم، إلا أنها أغلبها مؤسسات قائمة على برامج القروض الصغرى (دون ضمان). ووفقا لبنك التنمية الآسيوي، هناك ثلاثة أنواع من المصادر التي تقدم التمويل الأصغر للفقراء كمؤسسات رسمية مثل البنوك، وشبه رسمية مثل المنظمات غير الحكومية، وغير رسمية مثل الممولين وأصحاب المتاجر والمجموعات التي تخدم بعضها البعض (kumara & azan, 2019).

وقد قدمت خدمات التمويل الأصغر لأول مرة (بدعم المانحين) من طرف المنظمات غير الحكومية (NGO) غير الهادفة للربح، إلا أن تطور تجربة التمويل الأصغر ونجاحها أدى إلى دخول مؤسسات أخرى للقطاع (Lützenkirchen & Weistroffe, 2012). فأصبحت المؤسسات التي تقدم خدمة واحدة أو أكثر من خدمات التمويل الأصغر تشمل مجموعة واسعة من المنظمات غير الحكومية، ومؤسسات التمويل التجاري (المؤسسات المالية غير المصرفية NBFIs)، والتعاونيات المالية بمختلف أنواعها، وبنوك الادخار، والبنوك الريفية، والبنوك الزراعية والإئتمانية والبريدية المملوكة للدولة، والبنوك التجارية، وطائفة واسعة من صناديق الإقراض التي تساندها الدولة (ماركو إلبا، 2006).

الجدول (01): المؤشرات الهيكلية لمؤسسات التمويل الأصغر في عام 2010

البنوك	NBFIs	NGOs	مؤسسات التمويل الأصغر
34.412	10.644	10.387	متوسط عدد المقترضين
43.402	0	0	متوسط عدد المودعين
2200	670	315	متوسط حجم القرض (دولار)
%61	%51	%49	حصة قروض المناطق الحضرية في محفظة القروض
%81	%64	%53	حصة عقود القروض الفردية في محفظة القروض
%23	%16	%11	حصة القروض المنزلية في محفظة القروض
%98	%81	%3.4	حصة المؤسسات في وضعية ربح
%49	%61	%76	حصة المؤسسات التي تستهدف ذوي الدخل المنخفض
%60	%32	%28	المؤسسات الكبيرة من حيث عدد المقترضين
توزيع مؤسسات التمويل الأصغر حسب بيانات MIX			
%8	%35	%33	الحصة من حيث عدد المؤسسات
%28	%39	%30	الحصة من حيث عدد المقترضين
%52	%28	%12	الحصة من حيث إجمالي الأصول

المصدر: *Lützenkirchen & Weistroffer, 2012, p4*

يقارن الجدول السابق الخصائص الرئيسية للمجموعات الثلاثة من موردي التمويل الأصغر. ويتضح أن طريقة تقديم المنظمات غير الحكومية لخدماتها لا تزال أقرب إلى أصول التمويل الأصغر، حيث عادة ما تعمل هذه المنظمات مع عدد صغير من العملاء (حوالي 10 آلاف)، وتستهدف بشكل رئيسي العملاء من ذوي الدخل المنخفض، وهي غير هادفة للربح. فضلا عن ذلك، المنظمات غير الحكومية في كثير من الأحيان تعمل في المناطق الريفية وتعتمد الإقراض الجماعي، ويبلغ متوسط حجم القرض فيها 315 دولار.

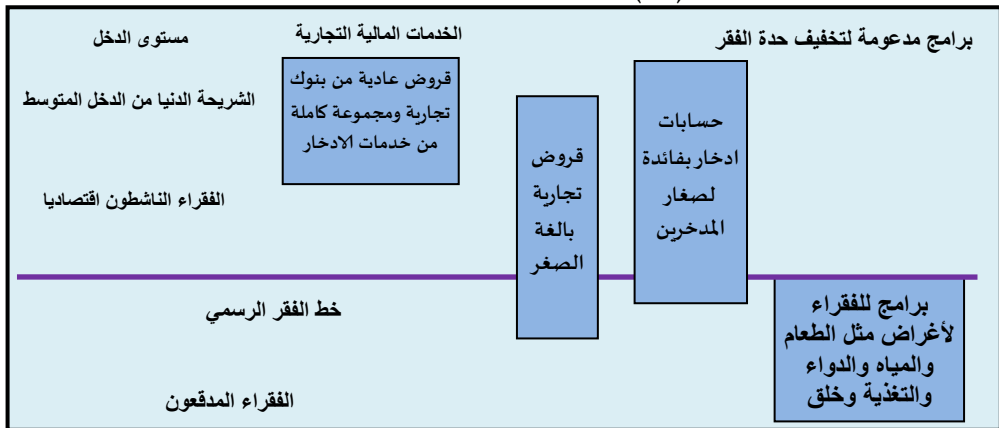
لكن، وعلى مدى السنوات القليلة الماضية، يبدو المنظمات غير الحكومية قد فقدت دورها بوصفها الأداة الرئيسية للتمويل الأصغر، في حين زادت الأهمية النسبية للمؤسسات المالية غير المصرفية والبنوك. وتخدم المؤسسات المالية غير المصرفية الآن أكبر عدد من العملاء، إذ يعادل عملاؤها عدد عملاء المنظمات غير الحكومية، غير أن متوسط حجم قروضها هو ضعف حجم قروض المنظمات غير الحكومية، وتنشط المؤسسات المالية غير المصرفية أساسا في أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى، لكنها موجودة أيضا في أمريكا اللاتينية وأفريقيا جنوب الصحراء الكبرى وجنوب آسيا (Lützenkirchen & Weistroffe, 2012). أما البنوك فهي على العموم منظمات ربحية، هي نشطة عادة في المناطق الحضرية، تستهدف الطرف الأعلى من عملاء التمويل الأصغر، وتستخدم العقود الفردية أساسا. ويبلغ متوسط حجم القرض الأصغر فيها 2200 دولار، وقد لعبت البنوك دورا هاما في جلب العملاء والتمويل الأصغر إلى المناطق الأكثر ثراء.

3- عملاء التمويل الأصغر

إن عملاء التمويل الأصغر هم "الفقراء النشيطين اقتصاديا" أو الأفراد ذوي الدخل المتدني غير القادرين على دخول مؤسسات التمويل الرسمي، وهم غالبا من أصحاب المشاريع الصغرى المشتغلين لحسابهم الخاص والذين يديرون أنشطتهم الاقتصادية -في أغلب الأحيان- من منازلهم (ماركو إليا، 2006). فهم في المناطق الريفية يتمثلون عادة في صغار المزارعين أو ممن يقومون بأعمال التجارة البسيطة، أما في المدن فتتسم أنشطة التمويل الأصغر بالتنوع مثل أصحاب المتاجر والصناع الحرفيين والباعة المتجولين وغيرهم.

وبشكل عام يستهدف التمويل الأصغر تمويل مشاريع توظف أقل من خمسة عمال، وأغلبها يتولى أصحابها إدارتها، كما أنها ليست مؤهلة للتعامل مع البنوك التجارية (الأسكوا، 2004) ، وبهذا تكون الفئات المستهدفة هم الفقراء وغير الفقراء المعرضون للفقر، والذين لهم مصدر دخل ثابت نسبيا وفرصا اقتصادية ومهارات أعمال، حيث يجب أن تكون الأموال المستلمة تستخدم لأغراض منتجة لا لأغراض الاستهلاك، ولهذا السبب يعتبر أفقر الفقراء (المدقعون) خارج الفئة المستهدفة لمؤسسات التمويل الأصغر.

الشكل (01): العملاء المستهدفون لمؤسسات التمويل الأصغر



المصدر: Robinson, 2001, p21

يبين الشكل أعلاه أن معظم عملاء مؤسسات التمويل الأصغر هم حول خط الفقر، فالعمود الأوسط يبين مدى ملائمة الائتمان بالغ الصغر للأفراد من الشريحة الدنيا من الدخل المتوسط ومعظم الفقراء النشيطين اقتصاديا، شاملا بعض من هم دون خط الفقر الرسمي، فضلا عن أن خدمات الادخار بالغ الصغر يمكن أن تصل إلى أدنى مستويات الفقراء النشيطين اقتصاديا، وإلى

بعض من هم دون خط الفقر. في حين أن خدمات هذا النوع من التمويل لا تناسب الفقراء المدقعين، حيث يتم استهدافهم بشكل أفضل من قبل برامج اجتماعية أخرى.

4- نماذج تقديم خدمات التمويل الأصغر

أخذت صناعة التمويل الأصغر بالتطور على المستوى الرسمي اعتمادا على تجارب مختلفة من شتى أنحاء العالم، فبدلا من أن يبدأ كل برنامج لتمويل المشاريع بالغة الصغر من الصفر، نجد أن أغلبيتها تحاول تكرار نماذج ناجحة، ثم تبدأ بتكييف هذه البرامج وفق احتياجات المستفيدين. وبناء على أهم التجارب العالمية، يمكن التمييز بين نموذجين أساسيين للتمويل الأصغر هما:

4-1- نموذج الإقراض الجماعي

وفق هذا النموذج يشكل الأفراد مجموعة صغيرة تتكون من خمسة أعضاء على الغالب، تتقدم المجموعة بطلب الحصول على التمويل اللازم، ويتدرب أعضاؤها على المبادئ الأساسية للتمويل، وينجزون المتطلبات اللازمة للحصول عليه. توزع الأموال على الأفراد داخل المجموعة بعد موافقة جميع الأعضاء على كفالة بعضهم البعض. وتكون مسئولية سداد القروض مشتركة بين الأعضاء، بمعنى آخر أن كل فرد مسئولا بالتضامن عن قرض الآخرين (Kota, 2007, p45)، فالأعضاء مشتركون في تقاسم مخاطر الائتمان، فإذا تعثر قرض أحد أعضاء المجموعة، تعتبر المجموعة بكاملها متعثرة.

إن ضمان المجموعة في هذه النموذج يعد ركن أساسي وطريقة فعالة للتقييم الائتماني، حيث تعلق أنشطة المجموعة التي حصل فيها التأخير ولا تملك إمكانية الحصول على قروض جديدة. تبدأ قروض المجموعة وفق هذا النموذج بمبالغ صغيرة، ولمدة قصيرة تتراوح بين شهر واحد وسنة كاملة، وتسدد الأقساط أسبوعيا (ماركو إلبا، 2006). يتم تكرار تقديم القروض للمقترضين وفق أسلوب متدرج، وهو ما يساعد على ضبط مخاطر التعثر وعدم السداد.

4-2- نموذج التمويل الفردي

طبق هذا النموذج في مناطق عديدة من العالم كأمريكا اللاتينية وإفريقيا، وهو نموذج التمويل الفردي. يقوم على وجود وكالة تنفيذ أساسية (مشروع، مؤسسة، منظمة غير حكومية) تؤسس بنوكا قروية على المستوى المحلي، وتضم هذه البنوك بين 30 و 50 عضوا، وتزود الوكالة التنفيذية هذه البنوك القروية برأس مال خارجي مخصص لإقراض الأعضاء.

تمنح القروض وفق هذا النموذج بشكل فردي وعلى المدى القصير، تتراوح قيمتها بين 100 و 500 دولار وبأسعار فائدة تعكس تكلفة القرض، وتسدد أسبوعيا بمدة إجمالية تصل إلى أربعة أشهر،

وبدوره يسدّد بنك القرية الأموال المقرضة بعد تحصيلها من الأفراد إلى الوكالة الأم. ويصبح بنك القرية الذي يسدّد ما عليه للوكالة الأم مؤهلاً للحصول على قروض لاحقة، حيث يرتبط حجم القروض اللاحقة بمؤشرات الأداء وتراكم مدخرات الأعضاء. ويمثل الضغط الاجتماعي وسيلة هامة في هذا النموذج للوصول إلى معدلات سداد كاملة، فضلاً عن الحوافز المختلفة مثل إمكانية زيادة الاقتراض تدريجياً والحصول على التدريب (Kota, 2007)، وهو ما يسمح بضخ المزيد من رأس المال لهذه البنوك القروية، أما مدخرات الأعضاء فهي مصدر هام لتمويل الأعضاء. ومع تراكم رأس المال في بنك القرية تتدرج هذه المؤسسة لتصبح مستقلة ذاتياً ومستدامة، وعادة ما يستغرق بنك القرية إلى ثلاث سنوات للوصول إلى الاستدامة الكلية.

- المحور الثاني: مؤسسات التمويل الأصغر بين الاستدامة المالية والأداء الاجتماعي

هناك نقاش حاد حول النهج الذي ينظر إلى التمويل الأصغر، يُصنّف هذا النقاش عموماً على أنه "مؤسسي" و "مؤيد للرفاهية". يدافع النهج المؤسسي عن أن الاكتفاء الذاتي المالي هو محور التركيز الرئيسي للتمويل الأصغر، وهذا يعني أنه يتعين على مؤسسات التمويل الأصغر أن تصمم نموذج عمل يسمح لها بزيادة الوصول إلى الخدمات المالية للفقراء وفي نفس الوقت لتكون مستدامة مالياً بدون دعم. على العكس من ذلك، يرى أنصار الرعاية الاجتماعية أن الحد من الفقر هو الهدف الرئيسي للتمويل الأصغر، إذ تعتبر مؤسسات التمويل الأصغر من وجهة نظر الرعاية الاجتماعية أداة تنموية تم إنشاؤها لتحسين مستوى معيشة الفقراء. بوجود هاتين الأيديولوجيتين المختلفتين في طريق تحقيق أهدافهما، فإن مؤسسات التمويل الأصغر تصبح عرضة لانحراف المهمة.

1- مفهوم الأداء الاجتماعي والاستدامة المالية

يتم الحكم على أداء مؤسسات التمويل الأصغر بشكل أساسي على أساس مفاهيم الانتشار (Outreach) والاستدامة (Sustainability)، وتميز هذه الخصوصية في قياس الأداء مؤسسات التمويل الأصغر عن المؤسسات المالية الأخرى. وسوف يتم في هذا العنصر تقديم مناقشة موجزة للأداء الاجتماعي والأداء المالي لمؤسسات التمويل الأصغر.

1-1 الأداء الاجتماعي Outreach Performance

تتمثل الوظيفة الاجتماعية لمؤسسات التمويل الأصغر في توفير الائتمان للفقراء الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى الائتمان الرسمي الذي يتطلب عادة ضمانات. ويعبر عن الأداء

الاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر من خلال مصطلح الانتشار (الوصول *Outreach*)، والذي يعد مقياس مهم لنجاح هذه المؤسسات في تحقيق أهدافها الاجتماعية (Bhuiyan & Al, 2020). ويعبر الانتشار عن الجهود المبذولة لتوسيع نطاق خدمات التمويل الأصغر للعملاء الذين يعانون من نقص في الخدمات المالية من قبل المؤسسات المالية الرسمية، وهو مقياس هجين يقيم مدى نجاح المؤسسة في الوصول إلى عملائها المستهدفين ودرجة تلبية طلب العملاء على الخدمات المالية (Roa & Fitamo, 2014). وأكثر جوانب الانتشار شيوعاً (للوصول إلى الفقراء) في أدبيات التمويل الأصغر هي العمق، واتساع الانتشار (Saad, Taib, & Bhuiyan, 2018):

- **اتساع الانتشار** (*Breadth of outreach*): ويشير إلى "حجم عمليات مؤسسة التمويل الأصغر". ويستخدم العدد المطلق للعملاء النشطين كمقياس لاتساع الانتشار.
- **عمق الانتشار** (*Depth of outreach*): يعرف بأنه "مستوى فقر العملاء الذين تخدمهم مؤسسة التمويل الأصغر"، أي مدى عمق المجموعة المستبعدة مالياً التي يمكن الوصول إليها.

وإذا كان أداء الانتشار يشير إلى قدرة مؤسسة التمويل الأصغر على تقديم خدمات مالية عالية الجودة لمجموعة واسعة من الفقراء، فإنه مع زيادة التسويق التجاري للقطاع، يصبح الشاغل الرئيسي هو ما إذا كانت قروض مؤسسات التمويل الأصغر تصل إلى العملاء الأفقر أم لا، لذلك، كثيراً ما يؤخذ عمق الانتشار كمؤشر للحكم على الأداء الاجتماعي لهذه المؤسسات. وفقاً لنظرية الرفاهية، في وظيفة الرعاية الاجتماعية، عندما يعطي المجتمع الأولوية للفقراء، فإن الفقر هو مؤشر فعال للعمق. ونظراً لصعوبة قياسه بشكل مباشر، يستخدم متوسط حجم القرض كبديل جيد لقياس عمق الانتشار، والمنطق الرئيسي هو أنه كلما كان مبلغ القرض أصغر، كلما كان العميل أكثر فقراً، أما إذا ما تم سداد هذه القروض في الوقت المحدد، فهذا يدل على زيادة دخول هؤلاء العملاء الفقراء (Schreiner, 2002 ; Mersland & Strom, 2010).

1-2- الاستدامة المالية *Financial Sustainability*

يعد الأداء المالي ضرورياً بنفس القدر لمؤسسات التمويل الأصغر إلى جانب الأداء الاجتماعي، خاصة في ظل انخفاض المنح والإعانات، حيث يجب عليها تحقيق الاستدامة لمواصلة وتوسيع عملياتها. فالجهات المانحة تفضل مؤسسات التمويل الأصغر غير الهادفة للربح التي تتسم بالسلامة والكفاءة من الناحية المالية لضمان الاستخدام الفعال للأموال المخصصة لها. وبالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر التي تهدف إلى الربح، تعتبر الاستدامة المالية شرطاً ضرورياً للاستمرار في السوق لسببين (Navin & Sinha, 2021):

- أولاً، يزيد استخدام المصدر التجاري للتمويل من الضغط عليهم لدفع الفائدة في الوقت المحدد.

- ثانياً، يعد توفير بعض الدخل لأصحاب الأسهم أمراً حاسماً أيضاً لجذب المزيد من الاستثمارات.

وتعرف استدامة مؤسسة التمويل الأصغر على أنها قدرة المؤسسات على تحمل التكاليف لتغطية نفقاتها المالية والتشغيلية والتمويلية من خلال أنشطتها المدرة للدخل دون أي مساهمات من الجهات المانحة (Bhuiyan & AI, 2020). أو هي قدرة المؤسسة على النمو وتقديم الخدمات المالية على أساس مستمر من خلال الموارد المالية التي تمتلكها أو عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية أو غير المالية الأخرى على أساس سعر الفائدة في السوق (Roa & Fitamo, 2014). ويمكن لمؤسسات التمويل الأصغر أن تكون مستدامة مالياً وتشغيلياً إذا تم تمويل الموارد للوصول الحقيقي برافعة مالية ميسورة والاستخدامات غير المصحوبة بالتبرعات والإعانات والمنح والامتيازات الأخرى. وعليه، تشير الاستدامة المالية على قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على تحمل تكاليفها التشغيلية والتمويلية بأسعار السوق، دون إجراء أي مفاوضات مشروطة مع الجهات المانحة التي قد تدعم أو لا تدعم الرؤية أو التكلفة الإجمالية. بينما الاستدامة التشغيلية تشير إلى قدرة مؤسسات التمويل الأصغر تغطية نفقاتها التشغيلية من عملياتها الخاصة (أرباح التشغيل) حتى وإن لم تكن مدعومة. وبالتالي، تحتاج مؤسسات التمويل الأصغر إلى تحسين فعاليتها الإجمالية من حيث الإدارة، وجودة المحفظة، وخفض تكاليف التشغيل إذا أرادت أن تكون مستدامة مالياً وتشغيلياً بالكامل (Bhuiyan & AI, 2020).

2- مفهوم انحراف الرسالة (انحراف المهمة)

يتم التعرف على حدوث المفاضلة بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر من خلال مفهوم انحراف الرسالة. ويعتبر تعريف (Armendáriz & Szafarz, 2009) و (Armend Ariz & al, 2011) الأكثر استخداماً في أدبيات التمويل الأصغر، حيث يعرف انحراف الرسالة بأنه "ظاهرة تنشأ عندما تزيد مؤسسة التمويل الأصغر من متوسط حجم قرضها من خلال الوصول إلى العملاء الأكثر ثراءً، لا للإقراض التدريجي ولا لأسباب الدعم المتبادل". بعبارة أخرى، قد تنجم الزيادة في متوسط أحجام القروض عن الإقراض التدريجي، حيث يصل عملاء التمويل الأصغر إلى سقف انتماني أعلى بناءً على أدائهم وطلبهم، كما قد يكون متوسط أحجام القروض أعلى نتيجة الدعم المتبادل.

وعليه ينشأ انحراف الرسالة في التمويل الأصغر عندما تتجه مؤسسة التمويل الأصغر إلى الأفراد الأثرياء وفي نفس الوقت تخلق مزاحمة العملاء الفقراء، أي عندما "تميل مؤسسات التمويل

الأصغر بشكل متزايد إلى العمل مع العملاء الأقل فقراً". وانحراف الرسالة وفقاً لـ (Cull & Morduch, 2007) يحدث عندما "ابتعدت البنوك الصغيرة عن خدمة عملائها الأفقر سعياً وراء الجدوى التجارية". بالتوافق مع التعريف السابق، فهذه الظاهرة حدثت بناءً على (Ghosh & Van Tassel, 2008) عندما تحولت مؤسسة التمويل الأصغر من هدفها الرئيسي المتمثل في الحد من الفقر إلى الأعمال الموجهة نحو الربح.

إذن؛ يمكن القول أن الانحراف في رسالة مؤسسات التمويل الأصغر هو ظاهرة تحدث عندما نتجه من خدمة عملائها الفقراء إلى العملاء الميسورين بهدف تحقيق ربح أعلى.

3- قياس انحراف الرسالة

هناك طرق عديدة تبتعد من خلالها مؤسسات التمويل الأصغر عن مهمتها، أكثرها شيوعاً هو عدم منح القروض حقا للفقراء، وتستخدم معظم الدراسات متوسط حجم القرض كبديل لانحراف الرسالة. بالإضافة إلى حجم القرض، يستخدم (Mersland & Strom, 2010) جنس المقترض ومنهجية الإقراض والسوق الرئيسي لمؤسسة التمويل الأصغر، كمؤشرات إضافية لقياس انحراف الرسالة.

3-1- متوسط القرض

في العقود الأخيرة، تم قياس انحراف مهمة مؤسسات التمويل الأصغر بطرق مختلفة من قبل باحثين مختلفين، غير أن الاتجاه الأكثر شيوعاً هو استخدام مؤشرات الأداء الاجتماعي لقياس انحراف الرسالة. ومن بين هذه الأدوات، يعتبر متوسط حجم القرض هو المؤشر الأكثر شيوعاً الذي يستخدمه مستثمرو التمويل الأصغر والجهات المانحة لقياس الدرجة التي تأخذ بها مؤسسات التمويل الأصغر في الاعتبار شرائح العملاء الفقيرة (Bhatt & Tang, 2001)، (Cull & Morduch, 2007)، (Schreiner, 2002). ويظهر الانحراف عندما تسعى مؤسسات التمويل الأصغر إلى زيادة متوسط أحجام قروضها (Wondirad, 2018). حيث يشير ذلك إلى أن مؤسسة التمويل الأصغر قد انتقلت إلى شرائح عملاء جدد، إما لأنها بدأت في تضمين العملاء من غير الفقراء أو لأن العملاء الحاليين يتقدمون في أعمالهم وبالتالي يمكنهم الحصول على قروض أكبر.

وقد تحدث (Gonzalez-Vega & al, 1997) عن "زحف حجم القرض *loan size creep*"، ويقصد به الزحف نحو قروض أكبر للعملاء الأكثر ثراءً، بدلاً من تنمية أعداد أكبر من عملاء القروض الصغيرة، ويفسر هذا التوجه برغبة مؤسسات التمويل الأصغر في زيادة الربحية من

خلال تقليل تكاليف المعاملات المرتبطة بإدارة القروض الصغيرة، والتي بدورها تعيق الاستدامة الذاتية (Armendariz B., & A. Szafarz, 2011).

وقد اعتبر بعض الباحثين أن الحكم حصرياً على انحراف الرسالة من خلال متوسط حجم القرض هو أمر مضلل وليس صحيحاً دائماً. هناك تفسيران يدعمان هذه الحجة (Wondirad, 2018):

- الأول: الإقراض التدريجي، وهو عملية زيادة حجم قرض المقترضين الحاليين بناء على تاريخهم الائتماني.

- الثاني: الدعم المتبادل، إذ تبدأ مؤسسات التمويل الأصغر في خدمة العملاء الأكثر ثراء ممن لا يتعاملون مع البنوك بهدف توليد تمويل كافٍ يمكنهم من الوصول إلى المزيد من الفقراء. علاوة على ذلك، ونظراً لاختلاف متوسط حجم القرض بين الدول المتقدمة والنامية، فإنه من الواجب مراعاة المعايير الإقليمية كسياق لتفسير مخاطر انحراف المهمة، ويدعم كل من (Mersland & Strom, 2010) حجتهما بأن تقديم قرض أكبر لا يرتبط بانحراف المهمة بل بالمتغيرات المؤسسية.

2-3- نوع القرض

قروض المجموعة هي الابتكار الذي جعل التمويل الأصغر الحديث ناجحاً للغاية، فهي لا تتطلب ضمانات مادية، باعتبارها قروض مدعومة من قبل أعضاء المجموعة والتي يتضامن أعضاؤها معاً في حالة تقصير أحدهم. لذلك، فإن التخلي عن نموذج المجموعة على مستوى منح القروض لصالح النموذج الفردي يؤدي بمؤسسة التمويل الأصغر إلى التخلي عن العملاء الأكثر فقراً ويمكن أن يؤدي إلى انحراف الرسالة وتقليل التأثير على التنمية الناشئة عن المشاركة الجماعية.

3-3- المنطقة الجغرافية (الريف مقابل الحضر)

يعد الوصول إلى المناطق الريفية هدفاً مهماً في التمويل الأصغر، حيث تتركز ظاهرة الفقر. عندما يتحول وزن تخصيص القروض لصالح السوق الحضرية، وتنتقل مؤسسات التمويل الأصغر إلى المناطق الحضرية حيث يتركز العملاء الذين ليسوا بالضرورة فقراء، يحدث انحراف في المهمة.

4-3- استهداف النساء

استناداً إلى الحقيقة التي مفادها أن الفقر يؤثر بشكل رئيسي على النساء، جعل التمويل الأصغر الحديث المرأة هدفاً رئيسي. والواقع أن المرأة كانت تقليدياً محرومة من الوصول إلى الائتمان والخدمات المالية الأخرى، وبما أن البنوك التجارية غالباً ما تتجه بشكل أساسي نحو الرجال

والشركات الرسمية، متجاهلة النساء اللواتي يشكلن نسبة كبيرة ومنتامية من الاقتصاد غير الرسمي، فإن الالتزام الاجتماعي لمؤسسة التمويل الأصغر يُفهم من خلال نسبة النساء في محفظة عملاتها. واستهداف النساء له ما يبرره من منظور الأعمال التجارية والتوجه الاجتماعي حيث أنهم ينفقون حصة أكبر من دخلهن على استهلاك الأسرة مقارنة بنظرائهم من الرجال، ما يجعل الحجة قوية للتركيز على المرأة في تقديم القروض.

4- المفاضلة بين الأداء المالي و الأداء الاجتماعي: الأدلة النظرية لانحراف الرسالة

يتمثل الدافع الرئيسي لمؤسسات التمويل الأصغر في خدمة العملاء الأكثر فقرا بالإضافة إلى تحقيق الاعتماد على الذات ماليًا، ومع ذلك فإن الخبراء والمراقبين والباحثين والأكاديميين والممارسين يخشون المفاضلة المحتملة بين هذين الهدفين (Bhuiyan & AI, 2020)، غير أن آرائهم جاءت متناقضة حول مسألة الارتباط بين الأداء الاجتماعي لمؤسسة التمويل الأصغر وأدائها المالي. إذ تؤكد إحدى وجهات النظر أن تلبية الاحتياجات المالية للعملاء الفقراء وتحقيق الاستدامة المالية مكملاً بشكل عام، بينما يرفض البعض هذا التكامل بين مجموعتي الأهداف. وعلى الرغم من أن الاستدامة المالية ليست شرطاً أساسياً أو كافياً للرفاهية الاجتماعية، إلا أنها تساعد في أنشطة الرعاية الاجتماعية، فدائماً ما تكون سلامة الأداء المالي لمؤسسات التمويل الأصغر جيداً لها، حيث يسمح لها بالسداد لدائنيها في الوقت المحدد، كما يوسع من نطاق وصولها إلى مواقع جديدة ويوفر الأموال لمشاريعهم الابتكارية. كما يمكن لمؤسسات التمويل الأصغر الاستفادة مالياً وغير الهادفة للربح الوصول إلى المزيد من المنح والتبرعات، أما الهادفة منها للربح فتمكّنها الاستفادة من تقديم بعض العوائد لمستثمريها، وبالتالي، تجتذب رؤوس أموال جديدة لتوسيع عملياتها. وفقاً لهذا النهج الفكري، لا يبدو أن هناك مشكلة إذا كانت مؤسسات التمويل الأصغر تحاول أن تعمل جيداً من الناحية المالية جنباً إلى جنب مع أهدافها الاجتماعية، على اعتبار أن الاستفادة ليست غاية في حد ذاتها، بل هي وسيلة لتحقيق الرفاهية الاجتماعية، وهذا يعني أن استدامة المؤسسات تمكّنها من تقديم الخدمات المالية لمجموعة واسعة من العملاء على أساس مستمر وبذل جهود متواصلة للتخفيف من حدة الفقر وهو الهدف الذي أنشئت من أجله (Roa & Fitamo, 2014).

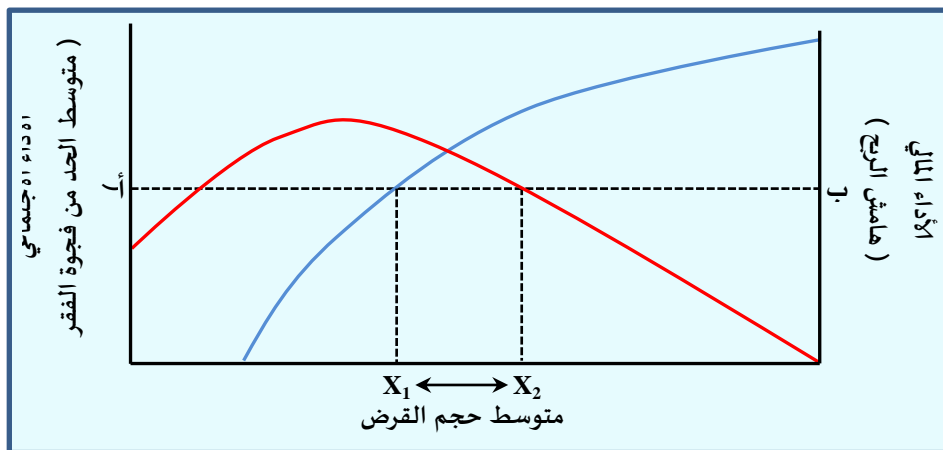
ومع ذلك، غالباً ما تتضمن القرارات الاستراتيجية لمؤسسات التمويل الأصغر مواقف يتعين فيها أن تتنازل عن أهدافها الاجتماعية لتحقيق أهدافها المالية (أو العكس). فعمق الانتشار لا يؤدي إلى زيادة القيمة الاجتماعية (الرفاهية) فحسب، بل يؤدي أيضاً إلى زيادة التكلفة الاجتماعية. إذ من المعتقد أن مؤسسات التمويل الأصغر تعاني من ارتفاع نفقات التشغيل لأنها تتعامل مع

العملاء ذوي الجدارة الائتمانية المنخفضة والإقراض الخالي من الضمانات عالي المخاطر. وعلى الرغم من أن الفقراء يعتبرون أكثر جدارة بالثقة مع معدلات سداد عالية جداً، إلا أنه عند التعامل مع هذا التحدي ومحاولة البقاء على قيد الحياة من الناحية التشغيلية، تلجأ معظم مؤسسات التمويل الأصغر بتحويل تكاليف التشغيل المرتفعة إلى عملائها بفرض معدلات فائدة مرتفعة (Bhuiyan & AI, 2020)، ومن المرجح أن يؤدي فرض معدل فائدة أعلى على الفقراء إلى زيادة الأرباح ولكنه سيعيق الأداء الاجتماعي.

من ناحية أخرى، فإن تقديم قروض أكبر للعملاء الميسورين، والذي يفضل أن يكون في المناطق الحضرية، يمثل دائماً خيار مرغوب فيه لمؤسسات التمويل الأصغر، لأنه يساعدهم على كسب مزايا وفورات الحجم وتكاليف التشغيل المنخفضة جنباً إلى جنب مع مخاطر الائتمان المنخفضة، مما يحسن من الوضع المالي لمؤسسات التمويل الأصغر. ويؤدي تحسين الأداء المالي إلى توليد الأموال اللازمة لتوسيع العمليات وبدء مشاريع الابتكار التي تقلل من تكاليف تقديم الخدمات، وبالتالي تحسين فوري في الأداء الاجتماعي وكذلك المالي. غير أن وجود رأس المال الخاص يزيد من فرص توزيع حصة كبيرة من الأرباح بين المساهمين، وهذا يزيد من مخاطر تركيز مؤسسات التمويل الأصغر بشكل مفرط على الأداء المالي على حساب خدمة العملاء الفقراء. يسمى هذا الوضع بانحراف الرسالة (Navin & Sinha, 2021). في الوقت الحالي، عندما يقوم المزيد من مؤسسات التمويل الأصغر بتحويل وضعها القانوني من منظمة غير حكومية إلى مؤسسات غير بنكية على أمل أن تصبح بنوكاً كاملة الأهلية في المستقبل القريب وباستخدام مصادر التمويل التجارية، فإن الجدل حول مخاطر الانحراف في الرسالة قد ازداد.

إن المفاضلة بين الأداء الاجتماعي والاستدامة المالية هي مشكلة تعظيم مزدوج، ورياضياً في مثل هذه الحالة، لا يوجد حل واحد، فكل هدف يتم التعامل معه على أنه قيد بينما يتم تعظيم الهدف الآخر. بهذه الطريقة، يمكن اشتقاق منحنى لتتبع المفاضلة أو المقايضة بين هذه الأهداف، و قد قام Mosley (1996) بالتحقيق في مشكلة تعدد المهام لمؤسسة التمويل الأصغر وعرض الطبيعة المتضاربة للهدفين بمساعدة الشكل (02) الذي يوضح مستوى الأداء الاجتماعي والأداء المالي عند مختلف أحجام القروض التي تقدمها مؤسسة التمويل الأصغر.

الشكل (02): أداء مؤسسات التمويل الأصغر حسب حجم القروض



المصدر: Navin & Sinha, 2021

في البداية، عندما يكون حجم القرض صغيراً نسبياً، يكون له تأثير كبير على الفقر؛ ومع ذلك، فإنه غير قابل للتطبيق من الناحية المالية. هذا هو الوقت الذي تعتمد فيه مؤسسة التمويل الأصغر اعتماداً كبيراً على الإعانات. مع الارتفاع التدريجي في حجم القرض في مرحلة مبكرة، تمكنت مؤسسة التمويل الأصغر من تحسين أدائها على الصعيدين الاجتماعي والمالي. ومع ذلك، مع زيادة حجم القرض، يتحسن الأداء المالي ولكن فقط على حساب التأثير الاجتماعي. هنا، يتعين على الإدارة أن تقرر ما إذا كانت ستذهب لتحقيق المزيد من الأرباح أو تعزيز عملها على الحد من الفقر. في مثل هذه الحالة، يمكن أن تختار طريقاً وسطاً من خلال التأكيد على أنه يجب تحقيق مستوى معين من الأداء الاجتماعي مع كسب قدر معقول من العوائد وهو أمر حاسم للنمو المستقبلي للمؤسسة. لذلك، فإن التزام المالكين والإدارة بالمهمة الاجتماعية لمؤسسة التمويل الأصغر يمكن أن يتجنب أي موقف مقايضة قد تواجهه المؤسسة عاجلاً أو آجلاً. في الشكل، "أ" و "ب" هي المستويات المستهدفة للأداء الاجتماعي والمالي على التوالي، التي تقررها إدارة مؤسسة التمويل الأصغر لتوجيه عملياتها. المسافة بين X_1 و X_2 يوفر المدى الممكن لمؤسسة التمويل الأصغر لاختيار المسار الأمثل. لن يسمح المدى الممكن لمؤسسة التمويل الأصغر بالذهاب إلى أي هدف معين، وغالباً ما يتم اختيار الهدف المالي، على حساب الهدف الاجتماعي.

5- الأدلة التجريبية حول المفاضلة بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي

على الرغم من أن الأدبيات المتعلقة بالتمويل الأصغر لم تتوصل إلى اتفاقيات بالإجماع حول إمكانية موازنة الطبيعة المتناقضة للمهام المزدوجة لمؤسسات التمويل الأصغر وكيفية الموازنة بين هاتين المهمتين وظهور انحراف الرسالة، إلا أن هناك مجموعة متزايدة من الأدلة التي تشير إلى أن التمويل الأصغر ليس له الأثر المرغوب في انتشار الفقراء من براثن الفقر، وأن معظم مؤسسات التمويل الأصغر تركز بشكل متزايد على الأداء المالي، والذي يُعزى إلى تغيير في تركيز واستراتيجية مؤسسات التمويل الأصغر أو المنافسة الخارجية المفرطة (Wang & Ran, 2019). وهو أيضاً نتيجة لعملية التسويق داخل صناعة التمويل الأصغر والتي يُعتقد أن لها تأثيراً سلبياً إلى حد ما على انتشار مؤسسات التمويل الأصغر وأدائها على المدى الطويل.

وقد اختلفت نتائج الدراسات التجريبية حول نوع العلاقة بين الأهداف الاجتماعية والمالية لمؤسسات التمويل الأصغر، وإن كانت أغلبها وأحدثها تركز على المهام المزدوجة لمؤسسات التمويل الأصغر ذات طبيعة متناقضة، وعلى أن الصراع بين المهمتين المتناقضتين بطبيعتها للحفاظ على الجدوى المالية وتوفير خدمات اجتماعية مستدامة غالباً ما يميل لصالح الاستدامة المالية، وفيما يلي عرض مختصر لأهم الدراسات التجريبية التي تناول نوع العلاقة بين الأهداف الاجتماعية والمالية حسب قامت بجرده دراسات كل من (Wondirad, 2018) ؛ (Wang & Ran, 2019) ؛ (Navin & Sinha, 2021) ؛ (Bhuiyan & Al, 2020).

5-1 - علاقة تكاملية بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي

وجدت العديد من الدراسات علاقة تكاملية بين الهدفين، حيث توصل (Fernando 2004) أثناء تحليل أداء 39 مؤسسة للتمويل الأصغر، إلى أن السلامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر المتحولة قد تحسنت دون المساومة على مهمتها الاجتماعية. كما وجد (Frank & Al 2008) أن تحول مؤسسات التمويل الأصغر يعزز انتشارها وعروض منتجاتها، وأن حجم القرض الأكبر هو نتيجة نضج ممارسات التمويل الأصغر، كما أن تركيز مؤسسات التمويل الأصغر على الربحية يقلل من اعتمادها على التبرعات شديدة الثقل. وتوصل (Bédécarrats & Al 2008) أنه يمكن لمؤسسة التمويل الأصغر، التي لديها استراتيجية أداء اجتماعي جيدة التخطيط أن تحقق كلا الهدفين. وفي دراسته على 702 مؤسسة تمويل أصغر، وجد (Quayes 2012, 2015) علاقة منسجمة بين عمق الانتشار والاستدامة المالية. كما توصل (Abdullah & Quayes 2016) أن خدمة المزيد من المقترضين مفيدة للسلامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر.

مقابل ذلك دراسات أخرى مختلفة حول قطاع التمويل الأصغر لم تجد أي علاقة بين هذين الهدفين، (Christen & Al 1995) ؛ (Seibel & Parhusip 1999) ؛ (Gibbons & Meehan

(2000) ؛ (2012) Bassem . وفي عملهم على مؤسسات التمويل الأصغر الفيتنامية، Lobovics & (2016) Al لم يجدوا أي ارتباط بين الأهداف المالية و الاجتماعية. وفي دراستها على عينة صغيرة من مؤسسات التمويل الأصغر الهندية، (2017) Kulkarni لم تجد أي مؤشر على وجود تعارض بين الانتشار وأهداف الكفاءة. كما لم تجد دراسة (2019) Wassie & Al أي دليل على وجود تضارب بين الأداء الاجتماعي والمالي لمؤسسات التمويل الأصغر الإثيوبية.

5-2- علاقة مقايضة بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي

في الدراسات المعاكسة، وجد أنه لا يمكن تحقيق الأداء الاجتماعي والمالي معاً. حيث يخلص (1999) Conning إلى أن مؤسسات التمويل الأصغر التي تقرض قروضاً أصغر تميل إلى تحمل تكاليف تشغيل أعلى وتفرض معدلات فائدة أعلى وتكون أقل فاعلية. وأثناء تحليل الانتشار والأداء المالي في أمريكا اللاتينية، (2002) Paxton & Cuaves وجد أن البنوك القروية تتمتع بعمق أكبر في الانتشار ولكنها أقل استدامة. من ناحية أخرى، كانت الاتحادات الائتمانية قوية من الناحية المالية بسبب عملائها الميسورين. واستناداً إلى نتائجهما، توصل الباحثين بأنه من الصعب تحقيق الاستدامة المالية مع خدمة العملاء الأكثر فقراً، ويرجع ذلك أساساً إلى ارتفاع تكاليف المعاملات المرتبطة بحجم القرض الصغير. وأثناء فحص (2002) Paxton للعلاقة بين الاستدامة وعمق الانتشار، وجد أنها عكسية بين الاثنين، وجادل أن مدى هذه العلاقة العكسية يعتمد أيضاً على النوع التنظيمي والحجم والعمر لمؤسسة التمويل الأصغر، وهو نفس ما توصل إليه (2002) Schreiner في دراسته، أين خلص بأن الوصول إلى الفقراء وتحقيق الاستدامة المالية هما هدفان مهمان لمؤسسات التمويل الأصغر لكنهما متضاربان. وفي دراسة استقصائية عالمية لمؤسسات التمويل الأصغر، أفادت (2005) McKim & Hughart بأن غالبية مؤسسات التمويل الأصغر وافقت على تقليل تركيزها على العملاء الفقراء. كما توصل (2005) Hishigsuren و (2007) McIntosh & Wydick إلى أن العديد من مؤسسات التمويل الأصغر قد تخلت عن مهمتها الاجتماعية الأصلية المتمثلة في التخفيف من حدة الفقر، بينما ركزت بشكل متزايد على كسب الربح حيث أصبحت مؤسسات تجارية بحتة. وتوصلت دراسة (2007) Cull & Al أنه مع نمو مؤسسات التمويل الأصغر ونضجها، فإنها تميل أكثر إلى إقراض قروض أكبر للعملاء الميسورين، إذ وبالإمكان كسب الفوائد/الربح أثناء تحقيق الأهداف الاجتماعية، إلا أن الحفاظ على هذه العلاقة التكاملية يصبح صعباً عندما يكون العملاء المستهدفون فقراء للغاية. أما (2009) Manos & Yaron فقد توصلوا في دراستهما أن مؤسسات التمويل الأصغر يجب أن تتنازل عن أهدافها الاجتماعية لتحقيق الاستدامة في المدى القصير؛ ومع ذلك، يمكن إزالة هذه المقايضة على المدى الطويل من خلال اكتساب الكفاءة. وفي

دراسة لـ (Cull & Ai (2009) عن تأثير المنافسة من البنوك التجارية على أداء مؤسسات التمويل الأصغر (الربحية والانتشار)، تشير النتائج إلى أن المنافسة القوية من البنوك التجارية، تعظم من عمق الانتشار بدفع مؤسسات التمويل الأصغر نحو الشريحة المهمشة، وفي نفس الوقت فإن مؤسسات التمويل الأصغر تعاني أيضاً من أداء مالي منخفض (ربحية منخفضة)، ما يعني أن الأداء الاجتماعي والأداء المالي لهما علاقة مقايضة.

في دراسات أخرى وجد (Herms & Lensink (2011) علاقة عكسية بين عمق الانتشار والكفاءة. وجادل (Annim (2012) بأن مؤسسات التمويل الأصغر التي تتمتع بالاكفاء الذاتي مالي لا تصل إلى العملاء الأفقر، أن المؤسسات التي تستخدم رأس مالها الخاص تركز بشكل أساسي على العملاء غير الفقراء. كما جادل (Cinka & Nieto (2014) بأن مؤسسات التمويل الأصغر التي تخدم العملاء الأفقر تواجه قيوداً مالية شديدة، وهذا يمكن أن يؤدي إلى حالة انحراف الرسالة. وقد اتفقت دراسات (Xu, Copetak & peng (2016) و (Mia & Lee (2017) أن مؤسسات التمويل الأصغر لها مهام مزدوجة وأن العديد من مؤسسات التمويل الأصغر قد تخلت عن مهمتها الاجتماعية الأصلية المتمثلة في التخفيف من حدة الفقر وركزت بشكل مفرط على الأداء المالي. وخلص (Arrassen (2017) إلى أن الاستغلال التجاري المستمر لقطاع التمويل الأصغر لا يحسن انتشار مؤسسات التمويل الأصغر ولا يحسن من أدائها المالي. أما (Kittilasanawong & Zhao (2018) فقد وجد أن إقراض النساء الذي يعتبر أحد الأهداف الاجتماعية الأساسية يؤثر سلباً على السلامة المالية لمؤسسات التمويل الأصغر. وفي دراسة لتأثير توجيه الربح على النتائج الاجتماعية والمالية لمؤسسات التمويل الأصغر وجد (Olivier & Diegues (2019) أن الجهود المبذولة لزيادة الانتشار تؤثر سلباً على الأداء المالي لمؤسسات التمويل الأصغر غير الهادفة للربح. كما خلصت دراسة (Zainuddin & Ai (2020) التي تبحث في العلاقة بين الأهداف الاجتماعية والمالية لمؤسسة التمويل الأصغر في ضوء العوامل الثقافية، إلى أن عمق الانتشار والاستدامة يرتبطان سلباً أيضاً.

- خاتمة:

يعد التمويل الأصغر أحد أفضل الآليات التي تم اختراعها على الإطلاق لمحاربة الفقر في العالم، أظهرت الأدلة العالمية أنه من الصعب القيام بكل الأشياء في وقت واحد، إذ ومن الناحية العملية، غالباً ما يستلزم التمويل الأصغر مقايضات واضحة بين تحقيق الأهداف الاجتماعية وتعظيم الأداء المالي، الأمر الذي أدى في العقود الأخيرة، إلى زيادة النقاش حول انحراف معظم مؤسسات التمويل الأصغر عن مهمتها الاجتماعية وتركيزها على الربحية بهدف الاستدامة المالية، حيث جادل الباحثون بأن ضغوط الربح يمكن أن تؤدي بسهولة إلى انحراف المهمة. وعلى الرغم أن

هناك العديد من الدراسات في العالم التي أثبتت الاتجاه العام يشير إلى أن الانحراف قد بدأ بالفعل ومن المحتمل أن يصبح أكثر بروزًا في المستقبل القريب، إلا أن هذه الظاهرة تظل معقدة، إذ وأن مجرد ملاحظة أن مؤسسات التمويل الأصغر تخدم مجموعات من السكان أكثر ثراء لا يتعاملون مع البنوك لا يعني أن هناك انحراف في المهمة وتخلي عن الأهداف الاجتماعية لصالح الأهداف المالية.

وقد اختلفت نتائج الدراسات باختلاف المنهجية والمتغيرات المستخدمة، فهناك من يؤكد على ضرورة الأداء المالي الجيد لمؤسسات التمويل الأصغر من أجل الاستمرارية في خدمة الأهداف الاجتماعية، فهذه المؤسسات وإن كانت تخلق قيمة اجتماعية لمعالجة الاحتياجات الاجتماعية للتخفيف من حدة الفقر، فإن جهودها تكون قصيرة الأجل في حالة عدم وجود منطق الأعمال، إذ يجب أن تركز المنظمة ذات التوجه الاجتماعي من البقاء على قيد الحياة على مسؤولياتها الائتمانية أيضا. بينما يؤكد البعض الآخر أن السعي وراء الاستدامة المالية ووضع الأهداف التجارية في المقدمة يؤدي بمؤسسة التمويل الأصغر إلى إنفاق المزيد والمزيد من الموارد للبقاء (والازدهار) وعلى العكس من ذلك موارد أقل وأقل لإنجاز مهمتها الاجتماعية التي أنشأ التمويل الأصغر أصلا لأجلها.

وعلى الرغم من اختلاف نتائج الدراسات النظرية والتطبيقية على أنها تتفق على أن العلاقة بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي تتوقف على الكثير من العوامل مثل نوع الملكية وشدة المنافسة في السوق التي تنشط فيه، غير أن العديد من هذه الدراسات وجدت أدلة تجريبية على المفاضلة بين الأداء المالي والأداء الاجتماعي لمؤسسات التمويل الأصغر، أي حدوث انحراف الرسالة في صناعة التمويل الأصغر. ففي السنوات الأخيرة يبدو أن الجدل القائم من قبل معظم الأطراف المشاركة في نقاش التمويل الأصغر قد تم تسويته لصالح مؤيدي نهج الاستدامة المالية، بحجة التواصل مع الفقراء وتحقيق الأهداف الاجتماعية على المدى الطويل لا يمكن ضمانه ما لم تكن مؤسسات التمويل الأصغر مستدامة ماليًا، وهذا الأمر يؤكد نسبيًا صحة الفرضيات المعتمدة في الدراسة.

- قائمة المراجع:

- ماركو، إليا (2006). التمويل متناهي الصغر: نصوص وحالات دراسية، ترجمة فادي قطان جامعة تورينو، إيطاليا
- الأسكوا للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2004). القروض الصغرى وتمويل المشاريع الصغرى من أجل تخفيف وطأة الفقر في دول منطقة الأسكوا، نيويورك
- مقابلة لإيهاب، عواوده محمد (2020). أساسيات ومؤشرات قياس الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر، سلسلة جسر التنمية، معهد التخطيط العربي، الكويت
- Armendariz B., and A. Szafarz (2011). "On Mission Drift in Microfinance Institutions", in B. Armendariz and M. Labie (eds) The Handbook of Microfinance, Singapur: World Scientific Publishing, pp. 341-366
- Bhuiyan, A. B., Ali, M. J., Kassim, A. A. M., Alias, Z., & Munir, A. N. (2020). Mission Drift and Sustainability of the Microfinance Institutions: A Methodological Review. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 10(12), 1000–1014.
- Cull R, Demirgüç-Kunt A, Morduch J (2009). Microfinance meets the market. Journal of Economic Perspectives. Vol. 23, n. 1, p. 167-192.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks. The Economic Journal 117 (517): F107-F133
- Francis Awuku Darko, (2016). "Is there a mission drift in microfinance? Some new empirical evidence from Uganda," School of Economics Discussion Papers, No. 1603, University of Kent.
- Ghosh S, Van Tassel E (2008). A model of mission drift in microfinance institutions. Working Papers 08003, Department of Economics, College of Business, Florida Atlantic University.
- Helms B, Reille X (2004). Interest rate ceilings and microfinance: The story so far. Washington D.C., Consultative group to assist the poorest (CGAP).
- Jones, M.B. (2007). The Multiple Sources of Mission Drift, Nonprofit and Voluntary. Sector Quarterly 36 (2), pp 299-307
- Kota, Ina (2007). La microfinance: banque du pauvre, Finances et Développement, Finances et développement, FMI. Vol.44 No.2
- Lützenkirchen, C. and C. Weistroffer (2012). Microfinance in evolution: An industry between crisis and advancement, Deutsche Bank Research, Germany
- Microfinance Barometer (2019).
- Navajas S, Conning J, Gonzalez-Vega C (2003). Lending technologies, competition and consolidation in the market for microfinance in bolivia. Journal of International Development 15: 747-770
- Navin, N. and Sinha, P. (2021). Social and financial performance of MFIs: complementary or compromise? Vilakshan - XIMB Journal of Management, Vol. 18 No. 1, pp. 42-61.
- Paxton J, Graham D, Thraen, C. (2000). Modeling group loan repayment behavior: New insights from burkina faso. Economic Development and Cultural Change, University of Chicago Press, vol. 48(3), pages 639-655, April.

- Prasansha Kumari, Sana Azam, Siti Khalidah (2019). the effect of microfinance services on poverty reduction: Analysis of empirical evidence in Sri Lanka perspectives, *European Journal of Economic and Financial Research*,
- Rao, K. R. M., & Fitamo, T. L. (2014). Concepts and Measures of Outreach and Sustainability in Microfinance Institutions : A Comprehensive Literature Review. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(21), 41–49.
- Robinson, M.S (2001). The microfinance revolution: sustainable finance for the poor, The World Bank Publications, Washington D.C.
- Rosenberg R, Gonzalez A, Narain S (2009). Are microcredit interest rates excessive? CGAP Brief. World Bank, Washington, DC.
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/9498> License: CC BY 3.0 IGO.”
- Saad, M., Taib, H. M., & Bhuiyan, A. B. (2018). Determinants of Outreach Performance of Microfinance Institutions in Pakistan. *Research Journal of Finance and Accounting*, 9(15), 21–27.
- Thunstrom, Tom (2021). 21 Microfinance Statistics You Need to Know, Fit Small Business, <https://fitsmallbusiness.com/microfinance-statistics/> 12/01/2022 : 14 :25
- Wang, J., & Ran, B. (2019). Balancing Paradoxical Missions: How Does Microfinance Rebuild a Sustainable Path in Poverty Alleviation? *SAGE Open*, 9(2).
<https://doi.org/10.1177/2158244019857838>
- Wondirad ,H.A (2018). Competition and Mission Drift in Microfinance: Does Competition has a Mission Drift Impact?, *Journal of Business & Financial Affairs*, volume 7, Issue 1
- Wondirad, H. A. (2018). Competition and mission drift in microfinance: Does competition has a mission drift impact. *Journal of Business & Financial Affairs*, 7(1), 2167–0234.