

إرسال الأموال إلى الوطن في أفريقيا

أسواق التحويلات والبيئة التمكينية والآفاق



تمكين السكان الريفيين الفقراء
من التغلب على الفقر



مقدمة

دأب الناس منذ قرون على عبور الحدود بحثاً عن فرص أفضل لأنفسهم ولأسرهم. وتسارعت وتيرة هذه الظاهرة في ظل التطور المستمر في وسائل النقل وتكنولوجيا الاتصالات، مما جعل الهجرة والاتصال وإرسال الأموال إلى الوطن أيسر وأقل تكلفة على الناس.

ويتألف الشتات الأفريقي حالياً من أكثر من 30 مليون شخص يعيشون خارج بلدانهم الأصلية. وتشير تقديرات الصندوق إلى أن هؤلاء المهاجرين يساهمون معاً بنحو 40 مليار دولار أمريكي من التحويلات إلى أسرهم ومجتمعاتهم المحلية سنوياً. وبسود حالياً، وبخاصة في ظل الاضطراب المالي، اعتراف بدور تحويلات العمال في الإنعاش الاقتصادي لدول الإقليم بأهميتها الحيوية للأسر المتلقية.

وتفوق التحويلات في الإقليم ككل المساعدة الإنمائية الرسمية، بل وتجاوز في كثير من البلدان الاستثمارات المباشرة الخارجية¹. وتمثل التحويلات المالية شريان حياة قوي وحيوي لعشرات الملايين من الأسر الأفريقية في ظل ما تسببه الأزمة المالية من ضغوط شديدة على الاستثمار وتدفقات المعونة، على أنه بالرغم من الأثر المباشر الكبير للتحويلات المالية على حياة من يتلقونها فإن هذه التدفقات لم تحقق حتى الآن كل إمكاناتها الإنمائية.

وبيّن هذا التقرير النتائج الرئيسية لدراسة عن القضايا التنظيمية والمنافسة في الأسواق في 50 بلداً أفريقياً يمثلون 90 في المائة من تدفقات الأموال المحوّلة إلى الإقليم، كما

يُبرز التقرير نتائج استقصاء للأشخاص الذين يغطيهم النطاق الجغرافي لمؤسسات التمويل الصغرى المشتركة في عضوية الشبكة الدولية للمؤسسات المالية البديلة في 19 بلداً².

ارتفاع تكلفة التحويلات المالية إلى أفريقيا

لاقت تدفقات التحويلات المالية إلى البلدان النامية خلال العقد الماضي اهتماماً واسع النطاق من وسائل الإعلام والحكومات والوكالات الإنمائية والقطاع الخاص. وهذا الاهتمام، وبخاصة فيما يتعلق بقياس تدفقات التحويلات، شجّع على زيادة المنافسة والأخذ بتكنولوجيات جديدة. وساهمت هذه العوامل معاً في إحداث تخفيض كبير في تكلفة إرسال الأموال إلى الوطن.

على أن تكلفة إرسال الأموال إلى أفريقيا ما زالت مرتفعة نسبياً ومتفاوتة تفاوتاً كبيراً. وعموماً فإن تكلفة تحويل الأموال من الولايات المتحدة هي من بين أقل تكاليف تحويل

الأموال وتليها تكاليف التحويل من أوروبا. وأما تكلفة إرسال التحويلات المالية داخل القارة فهي أعلى بكثير كما يتضح من الشكل البياني في الصفحة المقابلة. وبيّن الشكل البياني أن تكلفة إرسال التحويلات من جنوب أفريقيا إلى البلدان الأفريقية الأخرى أعلى عموماً من إرسال الأموال إلى أفريقيا من الخارج. وتتراوح هذه التكلفة بين 12 و25 في المائة من المبلغ المرسل.

والتحويلات مهمة بدرجة كبيرة ومكلفة أيضاً بشكل خاص في المناطق الريفية التي تعاني نقص الخدمات في أفريقيا والتي تشير التقديرات إلى أنها تتلقى ما يتراوح بين 30 و40 في المائة من كل التدفقات. وتتسلم الأسر هذه التحويلات في كثير من الأحيان من أماكن بعيدة عن مجال إقامتها ويجب عليها أن تضيف إلى رسوم التحويل المرتفعة بالفعل تكاليف السفر الباهظة والوقت الذي يستغرقه استلام تلك التحويلات.

1/ تشير تقديرات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي في مطبوعتها المعونة الإنمائية في أعلى مستويات لها على الإطلاق في عام 2008 (2009) إلى أن المساعدة الإنمائية الرسمية بلغت 26 مليار دولار أمريكي في عام 2008.

2/ لم تتوفر سوى معلومات محدودة عن البلدان التالية: جيبوتي، إريتريا، غينيا، ليبيريا، مدغشقر، موريتانيا، موريشيوس، مايتوي، سيشيل، الصومال.



مضاعفة الأثر على التنمية: توفير مزيد من الخيارات للأسر الأفريقية

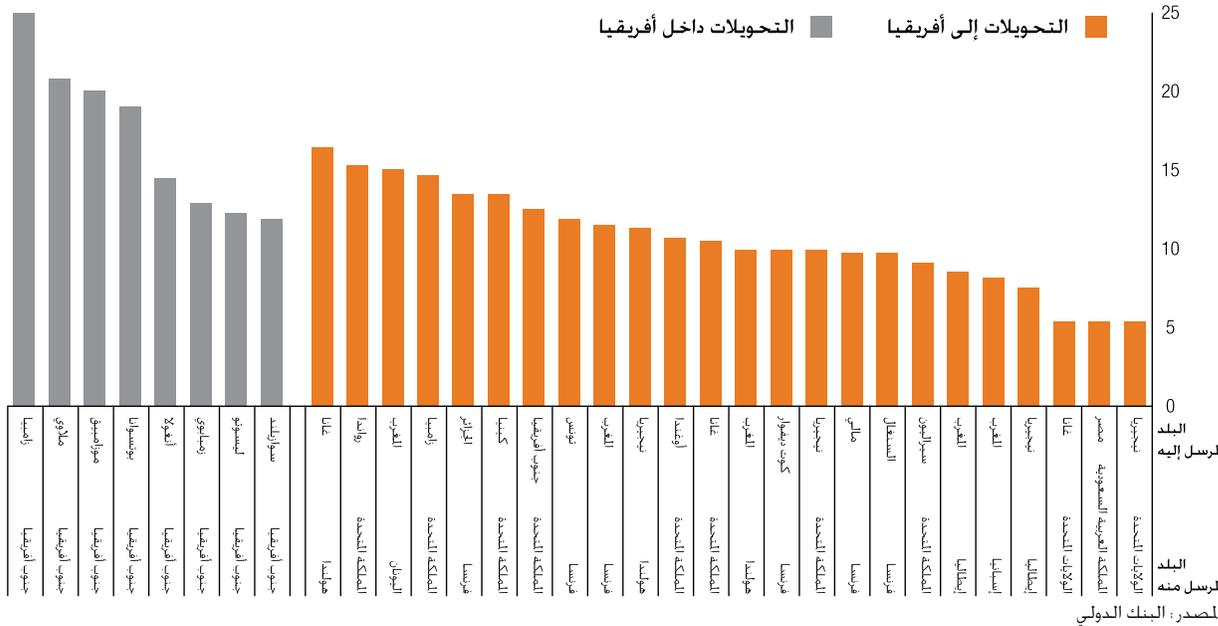
تُستخدم أغلبية الأموال المحولة إلى أفريقيا في شراء الضرورات اليومية. على أن هذه التحويلات تتيح مبالغ كبيرة للادخار والاستثمار (ما يتراوح تقريباً بين 5 و 10 مليارات دولار أمريكي).³ وتشير هذه الدراسة إلى أن من يتلقون التحويلات يتجهون إلى الادخار ولكنهم لا يستخدمون القنوات الرسمية. ويمكن زيادة أثر تلك الأموال زيادة هائلة إذا دخلت النظام المالي الرسمي.

وتدل الزيادة السريعة في عدد المؤسسات المالية بقوة على قدرة المناطق المحرومة من الخدمات على حشد مواردها بطريقة تحفز التنمية المحلية. ويمكن لأموال التحويلات عندما تودع في مؤسسة مالية أن تعود بالخير على الفرد والمجتمع. ومع تحسن الدراية المالية وتوسيع خيارات الخدمات المالية، يستطيع الذين يتلقون التحويلات المالية تحديد الخيارات المالية التي يمكن أن تنهض باستقلالهم المالي. على أن القدرة على توسيع تلك الأنواع من الخدمات تتوقف على مقدرة المؤسسات واستعدادها لتقديم خدماتها إلى ذوي الدخل المنخفض. كما تتوقف على وجود إطار تنظيمي يشجعها على القيام بذلك.

أين نحن اليوم: النتائج والآثار

ما نعرفه عن التحويلات إلى أفريقيا أقل عموماً مما نعرفه عن التحويلات إلى أي إقليم نامٍ آخر في العالم. وبالتحديد فإن القواعد والأنظمة التي تحكم تدفق التحويلات، والبيئة التنافسية داخل البلدان (لا سيما في المناطق الريفية) ودور المؤسسات المالية غير المصرفية باعتبارها أدوات فاعلة محتملة داخل السوق وقنوات لتيسير الاستفادة من الخدمات المالية، لم تلق اهتماماً كافياً.

تكلفة إرسال التحويلات إلى أفريقيا وداخلها



المصدر: البنك الدولي

ولهذا السبب فقد أجريت هذه الدراسة لكي تتناول ثلاثة مواضيع محددة، هي: المنافسة في السوق، والبيئة التنظيمية، والاستفادة من الخدمات المالية. وهذه المواضيع تؤثر مباشرة على القدرة على تخفيض تكاليف تحويل الأموال إلى أفريقيا وقدرة تلك التحويلات على تحفيز التنمية.

3/ تكشف نتائج الاستقصاء عن ادخار أو استثمار ما يتراوح على الأقل بين 10 و 20 في المائة من بين 40 مليار دولار أمريكي من تدفقات التحويلات إلى أفريقيا.



المفاهيم والتعاريف⁴

الوكيل: كيان يتلقى أو يصرف التحويلات المالية بالنيابة عن مقدم خدمة تحويل الأموال.

مؤسسة مصرفية: مؤسسة مالية تحمل رخصة مصرفية.

مؤسسة تمويل صغري: منظمة تقدم خدمات التمويل الصغري أساساً للفقراء ولكنها لا تقتصر عليهم. ويتحدد كذلك معنى مؤسسة التمويل الصغري عملياً من خلال تشريع البلد. وتنطبق التوصيات التي تشير إلى مؤسسات التمويل الصغري في هذا التقرير على مؤسسات التمويل الصغري الرسمية وشبه الرسمية. وتشمل مؤسسات تقديم الخدمة الرسمية المنظمات القانونية التي تقدم عدداً من الخدمات المالية. وأما مؤسسات تقديم الخدمة شبه الرسمية. من قبيل المنظمات المالية غير الحكومية. ومصارف الادخار القروية. والائتمانية والتعاونيات فهي كيانات مسجلة تخضع للقوانين العامة والتجارية ولكنها لا تخضع في العادة للتنظيم والإشراف المصرفي.

شركة تحويل أموال: تقدم خدمات دفع الأموال ولا تقبل الودائع وتشمل خدماتها سداد مبلغ في كل عملية تحويل (أو ربما مجموعة أو سلسلة من التحويلات) من المرسل لمقدم الخدمة (نقداً أو عن طريق تحويل مصرفي) خلافاً للحالات التي يقوم فيها مقدم الخدمة بخصم المبلغ من الحساب الذي يحتفظ به المرسل لديه.

مؤسسة مالية غير مصرفية: مؤسسة مالية لا تحمل رخصة مصرفية كاملة و/أو لا تخضع لإشراف مباشر من هيئة تنظيمية مصرفية.

شبكة صرف تحويلات مالية: مؤسسات تستقبل أموالاً بالعملة الأجنبية وتحوّلها محلياً.

نقطة صرف تحويلات مالية: مكان فعلي لتلقي تحويلات العملة الأجنبية ويتسلم فيه الأشخاص الأموال المحوّلة إليهم. وهذا المكان يمكن أن يكون فرعاً مصرفياً أو مكتب بريد أو متجرًا للبيع بالتجزئة.

مقدم خدمة تحويل أموال: كيان جاري يقدم خدمة تحويل الأموال إلى المستعملين النهائيين مقابل رسوم تسدد مباشرة إلى مقدم الخدمة أو من خلال وكلائه. ويستعين مقدم خدمة تحويل الأموال عموماً بوكلاء. من قبيل المتاجر أو المصارف لجمع الأموال التي سيقوم بإرسالها. وعلى الجانب المستقبل فإن المتلقي يتسلم الأموال المحوّلة له في أحد منافذ صرف التحويلات. مثل البنوك أو مكاتب البريد أو مؤسسات التمويل الصغري أو غيرها من الأماكن.

حضور ريفي: يشير إلى مدى التغطية الجغرافية التي توفرها مؤسسة دفع أموال التحويلات في منطقة ريفية.

وكيل فرعي: مؤسسة تمثل الوكيل (الرئيسي) وتعتمد على رخصته وتحمل عقداً مباشراً لتمثيل مقدم خدمة تحويل الأموال في تحويل أموال بالعملة الأجنبية.

منطقة حضرية: تعرف «المنطقة الحضرية» في هذا التقرير بأنها تقع داخل حدود مدينة العاصمة أو بأنها مدينة يزيد عدد سكانها عن 100 000 نسمة.

شكر وتقدير

يستند هذا التقرير إلى نتائج دراسة أعدها بناء على طلب الصندوق مانويل أوروذكو من منظمة الحوار بين البلدان الأمريكية. وساهم في دعم هذه الدراسة أعضاء مرفق تمويل التحويلات التابع للصندوق والذي يضم المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، والمفوضية الأوروبية، وحكومتى لكسمبورغ وإسبانيا، وصندوق الاستثمار المتعدد الأطراف في مصرف التنمية للبلدان الأمريكية، وصندوق الأمم المتحدة للمشاريع الإنتاجية.

تقع المسؤولية عن دقة منهجية هذا التقرير والبيانات المستخدمة فيه على عاتق مانويل أوروذكو. منظمة الحوار بين البلدان الأمريكية، وحده. ويمكن الاطلاع على التفاصيل في هذا الموقع: www.ifad.org.

⁴ استناداً إلى "المبادئ العامة لخدمات التحويلات الدولية" /4 (www.bis.org/publ/cpps76.pdf). الفريق الاستشاري لمساعدة الفقراء (www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1308). ويتصرف من مانويل أوروذكو.

تركز أماكن صرف أموال التحويلات في المناطق الريفية

استنتاجات رئيسية

- تكشف سوق التحويلات المالية الأفريقية عن انخفاض مستوى المنافسة وقلّة عدد منافذ صرف التحويلات المالية في المناطق الريفية.
- تسيطر شركتان كبيرتان لتحويل الأموال على 65 في المائة من جميع منافذ صرف التحويلات المالية.
- لا يسمح إلا للمصارف بتقديم خدمات تحويل الأموال في 80 في المائة من البلدان الأفريقية.
- ترتيبات الاحتكار تحدّ بشدّة من المنافسة وتخلق حواجز أمام دخول السوق.
- أكثر من 20 في المائة من السكان الذين تقع مؤسسات التمويل الصغرى في متناولهم يتلقون تحويلات مالية.
- على أن مؤسسات التمويل الصغرى تمثل حالياً أقل من 3 في المائة من مؤسسات دفع أموال التحويلات.
- يمكن لمكاتب البريد أن تلعب دوراً مهماً في توسيع خدمات التحويلات المالية.

أفريقيا الشرقية	نسبة التسليم الريفية
بوروندي	%57
جزر القمر	%65
جيبوتي	%28
إريتريا	%59
إثيوبيا	%29
كينيا	%50
مدغشقر	%44
ملاوي	%42
موريشيوس	لا ينطبق
موزامبيق	%20
رواندا	%32
سيشيل	%22
الصومال	%64
أوغندا	%45
جمهورية تنزانيا المتحدة	%19
زامبيا	%37
زيمبابوي	%38

%20-1	لا ينطبق
%40-21	موزامبيق
%60-41	الصومال
%80-61	أوغندا
%100-81	بوروندي

أفريقيا الغربية	نسبة التسليم الريفية
بنين	%22
بوركينافاسو	%43
الرأس الأخضر	%48
كوت ديفوار	%38
غامبيا	%26
غانا	%48
غينيا	%16
غينيا بيساو	%38
ليبيريا	%43
مالي	%33
موريتانيا	لا ينطبق
النيجر	%27
نيجيريا	%36
سان تومي وبرينسيبي	%0
السنغال	%46
سيراليون	%74
توغو	%44

أفريقيا الوسطى	نسبة التسليم الريفية
أنغولا	%17
الكاميرون	%81
جمهورية أفريقيا الوسطى	%12
تشاد	%46
الكونغو	%26
جمهورية الكونغو الديمقراطية	%21
غينيا الاستوائية	%20
غابون	%42

أفريقيا الجنوبية	نسبة التسليم الريفية
بوتسوانا	%63
ليسوتو	%68
ناميبيا	%78
جنوب أفريقيا	%54
سوازيلند	%78

شمال أفريقيا	نسبة التسليم الريفية
الجزائر	%93
مصر	%22
الجمهورية العربية الليبية	%13
المغرب	%35
السودان	%17
تونس	%62

سوق التحويلات المالية إلى أفريقيا

السوق الرسمية لتحويل الأموال إلى أفريقيا لم تنشأ إلا منذ عهد قريب نسبياً وتواجه التحديات التي تواجهها في العادة الأسواق الناشئة. وتشمل تلك المشاكل عدم النيقن من حجم التحويلات، والمنافسة المحدودة، وارتفاع تكاليف تحويل الأموال، والافتقار إلى الابتكار التكنولوجي (باستثناء الصرافة باستخدام الهواتف المحمولة في كينيا وجنوب أفريقيا).

وتمثل المنافسة القوية في الأسواق عاملاً رئيسياً لزيادة الاستفادة من الخدمات المالية لأنها تدفع العناصر الفاعلة في السوق نحو الابتكار وتوسيع الخدمات لتشمل المناطق والفئات المحرومة من الخدمات. والمنافسة تحفز الابتكار وتقلل تكلفة إرسال الأموال إلى الوطن. وكما يتضح من الشكل البياني في الصفحة 3 فإن هذه التكاليف مرتفعة نسبياً في أفريقيا (وبخاصة داخل القارة) وترتفع أكثر في المناطق الريفية.

معظم الأنظمة في أفريقيا لا تسمح إلا للمصارف بدفع أموال التحويلات

تتوقف المنافسة على البيئة التنظيمية والقدرات والموارد. وتشمل القضايا الأساسية التي ينبغي معالجتها عند تحليل المنافسة في السوق عدد وأنواع الجهات الفاعلة وكفاءتها التشغيلية ومجموعة الخدمات التي تستطيع تقديمها.

مقدمو خدمات التحويلات إلى أفريقيا: هيمنة شركات تحويل الأموال

تهيمن شركات تحويل الأموال على سوق التحويلات المالية من الولايات المتحدة ومناطق المهاجرين في أوروبا. ويعمل أقل من 100 شركة تحويل أموال في كل السوق الأفريقية. وهي تمثل معاً ما يقرب من 90 في المائة من جميع مقدمي خدمات تحويل الأموال.

ومن بين شركات تحويل الأموال، تمثل ويسترن يونيون (Western Union) وموني غرام (MoneyGram) أكبر الجهات الفاعلة على الإطلاق في السوق. وساهمت هذه الشركات الرائدة بدور كبير في إنشاء شبكة دولية جعلت من الممكن تحويل الأموال. على أن كلتا الشركتين قامتا بحماية العائدات على استثماراتها الأولية عن طريق اشتراط قيام الوكلاء بتوقيع اتفاقات حصرية⁵. وهذه الاتفاقات "جمّد" بالفعل أكثر من نصف جميع الأماكن المتاحة لصرف التحويلات، وبالنظر إلى أنها تسري على جميع الوكلاء - المصارف ومكاتب الصرافة ومكاتب البريد وغيرها - فإن ذلك ينشأ عنه سيطرة فعلية على 65 في المائة من السوق المرخص لها بصرف أموال التحويلات، ويتعيّن على الكيانات الراغبة في تكوين شراكة مع تلك الشركات توقيع اتفاقات حصرية. ويؤدي ذلك إلى منع المنافسين الآخرين من توسيع شبكتهم خارج حدود المؤسسات التي ليست وكيلة لهاتين الشركتين الكبيرتين أو التي ليس لها مكان في السوق (ينطبق ذلك على معظم مؤسسات التمويل الصغرى).

على أن استمرار هيمنة ويسترن يونيون وموني غرام ليس ناجماً عن الاتفاقات الحصرية وحدها. وإنما هناك أيضاً بين مؤسسات صرف التحويلات افتقار إلى المعرفة بسوق تحويل الأموال. ويوجد لدى الكثير من المصارف الأفريقية تصوّر غير صحيح بأن ويسترن يونيون وموني غرام هما الشركتان الوحيدتان اللتان تقدمان خدمات التحويلات المالية الدولية. وهذا هو السبب الذي يجعل المصارف مستعدة لتوقيع اتفاقات حصرية مقابل ضمان حجم الأعمال. وفي ظل ازدياد التنافس ودخول مزيد من الفاعلين إلى السوق، تظل المصارف أسيرة الاتفاقات الحصرية وتقل قدرتها على المنافسة. وفي الوقت ذاته فإن من يشمله النطاق الجغرافي لتلك المؤسسات يظلّ خاضعاً لتكاليف أعلى مما يفرضه السوق في الأحوال الأخرى.

مؤسسات دفع أموال التحويلات في أفريقيا

معظم الأنظمة في أفريقيا لا تسمح بصرف أموال التحويلات إلا من المصارف التي تشكّل في معظم البلدان أكثر من 50 في المائة من مؤسسات صرف التحويلات. وتخدم المصارف ما يقرب من 41 في المائة من المدفوعات و65 في المائة من جميع منافذ صرف التحويلات بالشراكة مع مؤسسة ويسترن يونيون وشركة موني غرام⁶.

5/ تمنع الاتفاقات الحصرية الوكيل الذي يقوم بدفع التحويلات من تقديم نفس الخدمة بالنيابة عن أي شركة أخرى.

6/ يستبعد من ذلك الجزائر التي تلعب فيها مكاتب البريد دوراً بالغ الأهمية في صرف أموال التحويلات.

التحويلات النقدية التي تدفعها مؤسسات التمويل الصغير

تشارك مؤسسات التمويل الصغير بدور محدود نسبياً في المناطق التي يسمح فيها للمؤسسات المالية غير المصرفية الأخرى بتحويل الأموال. ولا تمثل مؤسسات التمويل الصغير في القارة بأسرها سوى 3 في المائة من منافذ صرف التحويلات. على أنه يتضح من نموذج جمهورية أفريقيا الوسطى أن مؤسسات التمويل الصغير يمكنها أن تؤدي دوراً أكبر بكثير.

وتدير 72 مؤسسة في 17 بلداً الثلاثة في المائة من مؤسسات التمويل الصغير التي تدفع التحويلات. ويتركز نصف مؤسسات التمويل الصغير في ثلاثة بلدان، هي جزر القمر (24 في المائة)، والسنغال (17 في المائة)، وأوغندا (14 في المائة). وعلى الرغم من التواجد المحدود لهذه المؤسسات فإنها لا تقل قدرة على دفع التحويلات. حيث يبلغ متوسط عدد نقاط صرف التحويلات التابعة لها أربع نقاط مقابل ما متوسطه ست نقاط للمصارف.

وعلى الرغم من الحضور الجغرافي القوي لمكاتب البريد فإنها تفتقر إلى القدرة على صرف التحويلات. والكثير من تلك المكاتب لا يستطيع حتى الآن تحقيق كامل إمكاناته بسبب افتقاره إلى التدفقات النقدية الكافية لسداد المعاملات. أو الهياكل الأساسية الفعالة للاتصالات. أو إجراء التدريب السليم للموظفين. وتبلغ النسبة الإجمالية لمكاتب البريد التي تصرف التحويلات المالية في أفريقيا 20 في المائة من جميع مكاتب البريد فيها.

وتؤدي مكاتب البريد دوراً بالغ الأهمية في المناطق الريفية حيث يقع 74 في المائة من جميع مكاتب البريد التي تصرف التحويلات خارج عواصم البلدان. وهناك إمكانية كبيرة لزيادة حصتها في السوق. وبخاصة في المناطق الريفية. ومع ذلك فهناك أيضاً تحديات بالنظر إلى أن 36 في المائة من مكاتب البريد خارج الجزائر تعمل بالوكالة عن ويسترن يونيون وتلتزم باتفاقات حصرية.

يتبين من استعراض 463 مصرفاً في 39 بلداً أنه بالرغم من الدور النشط الذي تؤديه المصارف في المناطق الريفية فإن هناك فجوة بين نسبة فروع تلك المصارف في المناطق الريفية (64 في المائة) ونسبة السكان الذين يعيشون في تلك المناطق (83 في المائة).

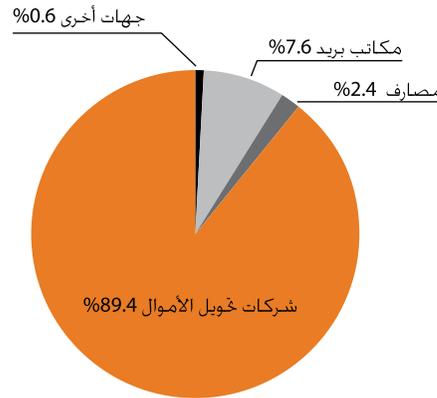
وعلى الرغم من الدور الهامشي للمؤسسات غير المصرفية التي تقدم خدمات تحويل الأموال في معظم البلدان فإن هناك نماذج بديلة تؤكد الدور المحتمل لمكاتب البريد ومكاتب الصرافة ومتاجر التجزئة ومؤسسات التمويل الصغير. ومثال ذلك أن مكاتب البريد تشكل 95 في المائة من منافذ صرف الأموال في الجزائر بينما تمثل مؤسسات التمويل الصغير 29 في المائة من جهات صرف التحويلات في جمهورية أفريقيا الوسطى.

على الرغم من الحضور الجغرافي القوي لمكاتب البريد فإنها تفتقر إلى القدرة على صرف التحويلات المالية

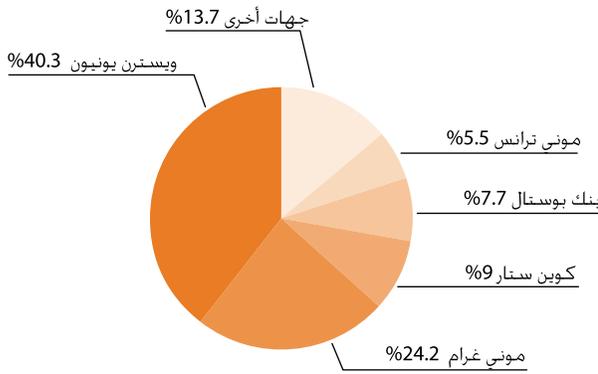
صرف أموال التحويلات عن طريق مكاتب البريد

لا تؤدي مكاتب البريد في أفريقيا ككل دوراً كبيراً في نقل التحويلات. والاستثناء الواضح هو الجزائر حيث يعمل النظام البريدي بالشراكة مع النظام البريدي الفرنسي. ويستخدم الجزائريون الذين يرسلون الأموال إلى الوطن من فرنسا مكاتب البريد باعتبارها إحدى وسائلهم المفضلة لإرسال التحويلات المالية.

نسبة منافذ صرف التحويلات بحسب أنواع مقدمي الخدمة



نسبة منافذ الصرف بحسب شركات تحويل الأموال



التحويلات الواردة بحسب المؤسسة (%)

البلد	مصرف	مكتب صرف عملة أجنبية	مؤسسة تمويل		جزينة
			صغرى	أخرى	
الجزائر	23	0	0	1	36
أنغولا	100	0	0	0	0
بن	26	0	0	8	11
بنسوانا	37	6	0	15	15
بوركينافاسو	31	2	2	14	13
بوروندي	68	0	21	11	0
الكاميرون	30	5	15	48	0
الرأس الأخضر	22	4	0	54	0
جمهورية أفريقيا الوسطى	70	0	20	0	10
نشاد	53	0	0	47	0
جزر القمر	12	0	9	0	3
الكونغو	28	0	17	26	0
كوت ديفوار	18	26	4	10	3
جيبوتي	23	0	0	23	8
جمهورية الكونغو الديمقراطية	25	0	0	67	9
مصر	76	0	0	24	0
غينيا الاستوائية	75	0	0	13	0
إريتريا	42	58	0	0	0
إثيوبيا	89	0	0	10	0
غابون	21	10	0	59	0
غامبيا	34	42	0	15	9
غانا	90	0	3	0	0
غينا	47	6	0	28	19
غينا بيساو	26	26	0	48	0
كينيا	67	0	2	5	0
ليسوتو	100	0	0	0	0
ليبيريا	69	0	0	28	3
الجمهورية العربية الليبية	81	0	0	19	0
مدغشقر	52	6	0	24	0
ملاوي	70	10	0	15	6
مالي	59	0	17	15	0
المغرب	35	0	0	55	6
موزامبيق	100	0	0	0	0
ناميبيا	96	2	0	1	0
النيجر	33	6	0	18	14
نيجيريا	81	0	0	2	15
رواندا	63	0	24	9	0
سان تومي وبرينسيبي	100	0	0	0	0
السنغال	13	9	0	26	0
سيراليون	62	20	0	16	3
الصومال	0	0	0	0	100
جنوب أفريقيا	100	0	0	0	0
السودان	18	46	7	29	0
سوازيلند	100	0	0	0	0
جمهورية تنزانيا المتحدة	65	0	0	10	0
توغو	23	0	14	25	0
تونس	78	0	0	8	0
أوغندا	63	0	17	19	0
زامبيا	84	0	0	5	0
زيمبابوي	53	0	0	19	0

مشاركة مؤسسات تحويل الأموال في سوق التحويلات في أفريقيا (%)

البلد	ويسترن يونيون	موني غرام	كويين ستار	موني إكسبريس إنترناشيونال	موني إكسبريس فندز	موني إكسبريس هورن ترانسفير	موني شركات أخرى	ترانس	
								موني ترانسفير	موني ترانسفير
الجزائر	20	1	0	0	0	0	0	0	79
أنغولا	30	65	0	0	0	0	0	0	5
بن	64	5	2	18	0	11	0	0	0
بنسوانا	51	12	0	0	0	0	0	0	37
بوركينافاسو	65	11	2	12	0	11	0	0	0
بوروندي	85	3	3	0	0	10	0	0	0
الكاميرون	41	22	12	14	0	11	0	0	0
الرأس الأخضر	97	3	0	0	0	0	0	0	0
جمهورية أفريقيا الوسطى	96	4	0	0	0	0	0	0	0
نشاد	59	23	3	15	0	0	0	0	0
جزر القمر	67	5	2	0	0	0	0	0	26
الكونغو	43	27	3	20	0	7	0	0	0
كوت ديفوار	39	10	28	0	0	12	0	0	12
جيبوتي	67	6	17	0	0	0	0	0	11
جمهورية الكونغو الديمقراطية	45	3	29	0	0	23	0	0	0
مصر	30	58	0	0	0	0	0	0	12
غينيا الاستوائية	80	0	20	0	0	0	0	0	0
إريتريا	7	10	0	0	0	0	0	0	76
إثيوبيا	33	14	2	0	0	24	0	0	28
غابون	97	3	0	0	0	0	0	0	0
غامبيا	63	23	0	4	0	0	0	0	7
غانا	39	24	4	11	0	0	0	0	20
غينا	66	18	1	5	0	1	0	0	9
غينا بيساو	64	13	8	0	0	0	0	0	15
كينيا	33	10	34	0	0	0	0	0	22
ليسوتو	0	12	0	0	0	0	0	0	88
ليبيريا	0	98	0	0	0	0	0	0	2
الجمهورية العربية الليبية	18	26	0	0	0	0	0	0	57
مدغشقر	86	14	0	0	0	0	0	0	0
ملاوي	43	38	5	0	0	0	0	0	14
مالي	77	14	1	3	0	5	0	0	0
المغرب	36	41	3	4	0	16	0	0	0
موزامبيق	37	17	0	0	0	0	0	0	47
ناميبيا	0	23	0	0	0	0	0	0	77
النيجر	63	12	0	13	0	1	0	0	11
نيجيريا	47	35	17	0	0	0	0	0	0
رواندا	79	3	0	0	0	18	0	0	0
سان تومي وبرينسيبي	50	50	0	0	0	0	0	0	0
السنغال	38	9	21	15	0	17	0	0	0
سيراليون	32	36	1	0	0	4	0	0	21
الصومال	0	0	0	0	0	0	0	0	100
جنوب أفريقيا	1	99	0	0	0	0	0	0	0
السودان	41	0	54	0	0	0	0	0	2
سوازيلند	0	24	0	0	0	0	0	0	76
جمهورية تنزانيا المتحدة	44	9	0	0	0	0	0	0	47
توغو	50	7	1	26	0	16	0	0	0
تونس	69	31	0	0	0	0	0	0	0
أوغندا	50	32	3	0	0	0	0	0	15
زامبيا	39	61	0	0	0	0	0	0	0
زيمبابوي	52	44	4	0	0	0	0	0	0

يرجع السبب الرئيسي وراء ضعف مشاركة مؤسسات التمويل الصغرى إلى الأنظمة التي تحول بينها وبين دخول السوق. هو ما يجعل المصارف بالتالي الكيانات الوحيدة القادرة على التعامل مع التحويلات النقدية الخارجية. وأما في البلدان التي لا تنف فيها الأنظمة في وجه مؤسسات التمويل الصغرى فإن هذه المؤسسات تظل في كثير من الأحيان غير مدركة لإمكانية المشاركة في هذه السوق أو لا تستطيع القيام بذلك.

وفي البلدان التي تتولى فيها مؤسسات التمويل الصغرى دفع التحويلات فإنها تعمل في كثير من الأحيان كوكيل فرعي للمصرف (مثلما في أوغندا). وهذا الوضع يقلل من استقلالية المؤسسة ويحد من إيرادات الخدمات التي تقدمها. والتي يمكن أن تعادل 50 في المائة مما يمكن أن تحصل عليه في غير ذلك من الأحوال. وإضافة إلى ذلك فإن غيابها عن السوق يقلل من المنافسة.

الإطار التنظيمي

ويزداد تعقد دخول السوق عندما يسيطر عدد محدود فقط من شركات تحويل الأموال سيطرة فعلية على الوكلاء المصرفيين المتاحين الذين يصرفون أموال التحويلات. وفي البلدان التي لا يُسمح فيها بصرف التحويلات إلا في المصارف فإن نصف هؤلاء الوكلاء يعملون لحساب شركة ويسترن يونيون. ويفضي الجمع بين الاتفاقات الحصرية والتنظيم التقييدي إلى تركيز المدفوعات في يد قلة من شركات تحويل الأموال. وخطر تلك الاتفاقات الحصرية في عدد من البلدان، من بينها نيجيريا.

ويؤدي ذلك في البلدان التي ينخفض فيها عدد المصارف إلى تقييد فرص الوصول إلى المدفوعات الدولية ويشجع على استخدام أساليب غير رسمية لتحويل الأموال. وتصرف حاليا التحويلات المالية في 80 في المائة من المصارف في 39 بلداً أفريقياً. ولكن النسبة قفزت لتصل إلى 90 في المائة في البلدان التي لا يسمح فيها إلا للمصارف بدفع التحويلات. وهذا الوضع يثني الجهات الفاعلة الأخرى عن دخول السوق. ويقبل عدد أماكن سحب التحويلات في البلدان التي لا يسمح فيها بتحويل الأموال إلا في المصارف.

تشمل القواعد المتصلة بدفع التحويلات عبر الحدود والوصول إلى الخدمات المالية خمسة مواضيع تنظيمية مميّزة:

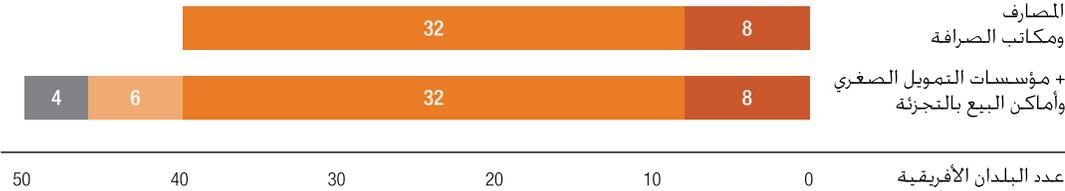
- المؤسسات المرخص لها بدفع التحويلات المالية
- دور المؤسسات المالية غير المصرفية
- قيود وشروط تحويل الأموال
- ملكية الحسابات التي تفتح بالعملة الأجنبية
- مكافحة غسل الأموال

وتشمل الأنظمة التي تقيّد أو تحدّ أو ترخص للمؤسسات تحويل العملة الأجنبية اللوائح التي تنظم إدارة العملة الأجنبية وجزء للمؤسسات إجراء معاملات بالعملة الأجنبية. ويساعد قرار السماح لمؤسسة معيّنة بإجراء تحويلات نقدية دولية على توسيع فرص الاستفادة من الخدمات المالية بين من يقومون بإرسال وتلقي التحويلات.

المؤسسات المرخص لها بدفع التحويلات المالية

ترخص البلدان الأفريقية للمصارف في المقام الأول ومكاتب الصرافة في المقام الثاني صرف تحويلات مالية دولية بالعملة الأجنبية، ومن بين البلدان الخمسين التي شملتها الدراسة، هناك ثمانية بلدان لا تسمح بذلك إلا للمصارف. و32 بلداً يرخص للمصارف ومكاتب الصرافة القيام بذلك. وتسمح ستة بلدان للمصارف ومكاتب الصرافة ومؤسسات التمويل الصغرى بصرف التحويلات مباشرة، وترخص أربعة بلدان للجهات السابقة بالإضافة إلى منافذ البيع بالتجزئة صرف التحويلات.⁷

أنواع المؤسسات المسموح لها بصرف التحويلات في أفريقيا



7/ مشاركة مكاتب الصرافة غير ملموسة عملياً.

دور المؤسسات المالية غير المصرفية

يمكن للمؤسسات المالية غير المصرفية، مثل الأخادات الائتمانية أو مؤسسات التمويل الصغير، أن توسّع كثيراً من نطاق التحويلات المالية والخدمات المرتبطة بها. وينطبق ذلك سواء في حالة التغطية الجغرافية أو عند تلبية الاحتياجات المالية لقاعدة العملاء الأقل ثراءً.

وتفاوت الأنظمة التي حُكم أنشطة التمويل الصغير تفاوتاً كبيراً في أفريقيا. وهو ما يرجع في جانب منه إلى عدم وجود تشريعات للتمويل الصغير قبل عام 2007. ومؤسسات التمويل الصغير الوحيدة التي تخضع لتنظيم واضح في بعض الحالات هي التعاونيات أو الأخادات الائتمانية، ولا يوجد في نصف البلدان تقريباً أي تشريع محدّد لتنظيم مؤسسات التمويل الصغير. بل وعلى الرغم من أن العديد من البلدان يسمح لمؤسسات التمويل الصغير بتقديم خدمات تحويل الأموال فإن تلك المنظمات تواجهها تحديات قانونية ومؤسسية.

أماكن سحب التحويلات أقل في البلدان التي لا يرخص فيها بتحويل الأموال إلا عن طريق المصارف.

تشير الدراسة إلى أن جمهورية الكونغو الديمقراطية وغانا وكينيا هي البلدان الوحيدة التي يُسمح فيها لمؤسسات التمويل الصغير بإجراء تحويلات مالية دولية. على أن مشاركة تلك المؤسسات في تلك البلدان محدودة بسبب الافتقار إلى القدرة التقنية التي تمكنها من دفع الأموال. وخطر معظم البلدان على مؤسسات التمويل الصغير تحويل الأموال. وتعامل تلك البلدان مع التحويلات باعتبارها معاملات في العملة الأجنبية التي تقتصر على المصارف ومكاتب الصرافة. ومثال ذلك أن مؤسسات التمويل الصغير في أوغندا لا يسمح لها بإجراء أي نوع من أنواع التجارة الإلكترونية.

قيود وشروط تحويل الأموال

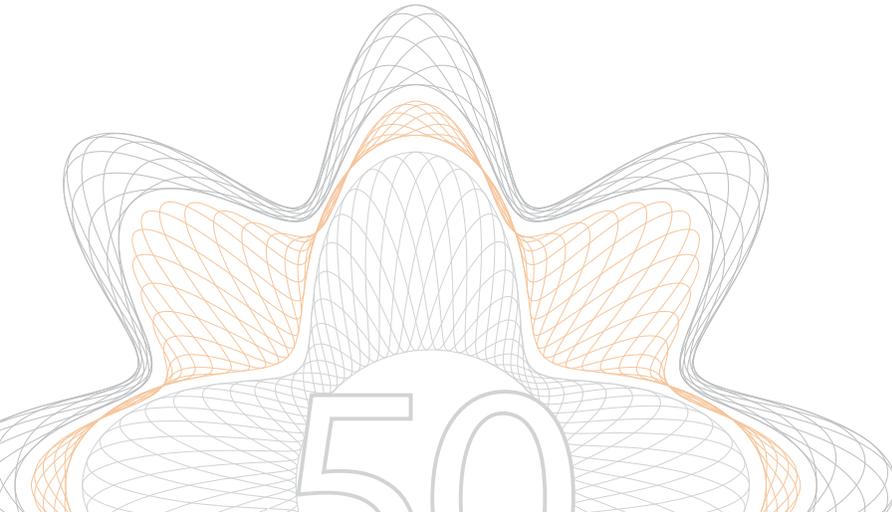
الأنظمة المتعلقة بقيود وشروط المبالغ الحوّلة مهمة في الحماية من التديس وتهريب رأس المال. وقد تختار الدول وضع حد للمبالغ التي يمكن للأشخاص (الطبيعيين أو الاعتباريين) إدخالها إلى البلد أو إخراجها منه. على أن تلك الأنظمة يمكن أن تعوق المهاجرين عن الاستثمار في أوطانهم إذا كانت تبالغ في فرض القيود.

والبلدان الوحيدة التي تفرض قيوداً على التحويلات الواردة إليها هي بوتسوانا وبوروندي والمغرب وتونس حيث تشترط الإبلاغ عن المبالغ التي تقل عن 10 000 دولار أمريكي إلى السلطات الحكومية من خلال الجمارك أو القنوات المصرفية. وبالإضافة إلى ذلك، تشترط عدة بلدان تقديم ما يثبت شخصية المستفيد من أي أموال تدخل إلى البلد.

وتفرض معظم البلدان التي يتناولها هذا التقرير شروطاً متحررة على التحويلات التي تدخل إليها ولكنها تفرض شروطاً أكثر صرامة على التحويلات التي تخرج منها. وبالنظر إلى أهمية الهجرة بين الأقاليم فإن القيود على تحويل الأموال إلى الخارج تؤدي إلى إيجاد طلب على استخدام القطاع غير الرسمي.

وعلى الرغم من أن ما يقرب من نصف البلدان تفرض نفس القيود والشروط على التحويلات التي تدخل إليها والتي تخرج منها فإن 23 بلداً يشترط إبلاغ المصرف المركزي بتحويل المبالغ التي تقل عن 10 000 دولار أمريكي إلى خارج البلد. كما يشترط أكثر من نصف البلدان الأفريقية التي تشملها الدراسة تقديم ما يثبت شخصية المستفيد من الأموال الحوّلة إلى الخارج. وفي بعض الحالات الشديدة، مثلما في جنوب أفريقيا وموزامبيق، لا يجوز تحويل الأموال إلى الخارج إلا إلى الأقارب الذين يثبت للمصرف المركزي حاجتهم إلى المال.

وتنتمي البلدان التي تفرض قيوداً أكثر تشدداً على التحويلات إلى الخارج في كثير من الأحيان إلى الأخادات نقدية، مثل الأخاد النقدي لأفريقيا الوسطى والأخاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا. أو لديها تشريعات ترجع إلى ما قبل عام 1998.



ملكية الحسابات المفتوحة بالعملة الأجنبية

يتيح امتلاك حسابات بالعملة الأجنبية لتلقي التحويلات استقبال التحويلات والاحتفاظ بمدخراتهم بالعملة الأجنبية. ويوجد لدى معظم البلدان التي شملتها الدراسة تشريعات تتعلق بالاحتفاظ بحسابات بالعملة الأجنبية. ومن السهل الحصول على تلك الحسابات بالنسبة لغير المقيمين الذين يفتحون حساباً جاريًا. وأما المقيمون الذين يرغبون في فتح حسابات شخصية بالعملة الأجنبية فيواجهون عقبات أكبر كثيرًا.

ويسمح ما يقارب من نصف البلدان التي شملتها الدراسة للمقيمين بفتح حسابات شخصية أو جارية بالعملة الأجنبية بدون قيود أو بدون تصريح من المصرف المركزي. وتشترط تسعة بلدان صراحة على المقيمين الحصول على تصريح من الهيئات التنظيمية قبل فتح الحساب. ولا تسمح النسبة المتبقية من البلدان للشخص المقيم أن يحتفظ بتلك الحسابات سواء للاستخدام الشخصي أو التجاري. ويسمح لغير المقيمين بفتح حسابات بالعملة الأجنبية في جميع البلدان الأفريقية، ولكن يشترط الحصول على موافقة المصرف المركزي لفتح تلك الحسابات للاستخدام الشخصي في منطقة الفرنك، والاختار النقدي لأفريقيا الوسطى. وأحد عشر بلدًا آخر، والقيود المفروضة على السحب من تلك الحسابات أشد من القيود المفروضة على الإيداع فيها، وذلك مثلًا من خلال فرض قيود ثانوية على الوجهة التي حوّل إليها الأموال أو اشتراط تقديم ما يثبت الدفع المحلي في حالة سحب المبلغ بالعملة المحلية.

مكافحة غسل الأموال

أدخلت معظم البلدان الأفريقية تشريعات منتظمة لمكافحة غسل الأموال منذ عام 2002 تقريبًا استجابة للاهتمام الدولي المتزايد بمكافحة تمويل الإرهاب في أعقاب الهجمات على الولايات المتحدة في الحادي عشر من سبتمبر/أيلول 2001. وتعكس التشريعات في معظم البلدان ما يبذل من جهود للامتثال «للتوصيات الأربعين» و«التوصيات الخاصة التاسع» التي صدرت لاحقًا عن فرقة العمل المعنية بالإجراءات المالية المتعلقة بغسل الأموال. على أن المساءلة والامتثال يمثلان قضيتين محورتين يتعذر تقييمهما على أساس الأنظمة الحالية. وفي حالة التحويلات، يتعذر تحقيق الامتثال بطريقة منصفة وفعالة بالنظر إلى ارتفاع تكلفته، وبخاصة فيما يتعلق بالمبالغ الحوَّلة.

ويطرح الوفاء بتلك المتطلبات القانونية تحديًا في فتح سوق التحويلات أمام لاعبين من خارج القطاع المصرفي التقليدي. وتؤدي زيادة عدد موظفي مراقبة الامتثال، وتكلفة حفظ السجلات، وتدريب الموظفين، إلى زيادة كبيرة في تكلفة التعاملات. وتفتقر عمومًا المؤسسات المالية غير المصرفية الصغيرة إلى هذا النوع من القدرات والأموال اللازمة لتنمية تلك القدرات.

جمهورية الكونغو الديمقراطية
وغانا وكينيا هي البلدان الوحيدة
التي يسمح فيها لمؤسسات
التمويل الصغرى بإجراء عمليات
حويل أموال دولية

دور مؤسسات التمويل الصغري في تحويل الأموال وتوفير الوصول إليها

تشمل الاستفادة من الخدمات المالية بين من يتلقون التحويلات استخدام خدمات تحويل الأموال والمنتجات المالية المرتبطة بها، مثل المدخرات، والقروض، ومنتجات التأمين، وهي منتجات أساسية لتحديد مسار الخروج من الفقر وتحقيق الاستقلال المالي. وتتيح الاستفادة من الخدمات المالية للأشخاص والأعمال التجارية بناء الأصول والثروات في مجتمعاتهم المحلية واستخدامها في تحقيق أكبر أثر إنمائي للتحويلات.

ويتسم دور مؤسسات التمويل الصغري بأهمية كبيرة نظراً لوجودها في كثير من المناطق الريفية واستهدافها تحديداً لقطاعات السوق المحرومة من خدمات المؤسسات المالية الكبرى.

ويمكن أن يحقق توسيع دور مؤسسات التمويل الصغري فوائد كبيرة. على أن الدراسة تبين الحاجة إلى الاهتمام بتغييرين رئيسيين محتملين:

- أولاً، يتعين دراسة وتعميم الأطر التنظيمية للسماح لمؤسسات التمويل الصغري بأداء دور أكبر في تحويل الأموال وربما قبول الودائع.
- ثانياً، الاستثمار في قدرة مؤسسات التمويل الصغري والعاملين فيها مطلوب لتعزيز معرفتها بالخدمات الجديدة واستيعابها للتكنولوجيا الجديدة وكفالة الامتثال التنظيمي.

المدخرات

يوجد في أفريقيا عدد ضئيل نسبياً من الأشخاص الذين يدخرون أموالهم في المؤسسات الرسمية مقارنة بالأفريقيين الأخرى في العالم. وأجري استقصاء للعملاء والعملاء المحتملين داخل النطاق الجغرافي الذي تغطيه مؤسسات التمويل الصغري التي تعمل في المناطق الريفية في أغلب الأحوال. وطُرحت أسئلة في مجموعة من المواضيع، بما في ذلك طبيعة الطلب على المنتجات المالية، والموقع الجغرافي، وما إذا كان للشخص الذي يجب على الاستقصاء أقارب في الخارج، وما إذا كان يتلقى أموالاً منهم، وتبرز النتائج مدى العلاقة بين التحويلات المالية والوصول إلى الخدمات المالية.

ويتلقى ما يقرب من ربع من أجابوا على الاستقصاء تحويلات مالية. ويتلقى الجيبون ما متوسطه 650 دولاراً أمريكياً سنوياً يتسلمونها أساساً من خلال وكلاء أكبر شركتين لتحويل الأموال. ويستخدم 13 في المائة فقط من الجيبين الذين يتعاملون أيضاً مع مؤسسات التمويل الصغري، و11 في المائة من غير المتعاملين معها حسابات توفير رسمية.

المدخرات المتراكمة لدى من يتلقون التحويلات المالية تبلغ 224 دولاراً

أمريكياً في المتوسط، أي أكثر من

ضعف مدخرات الأشخاص الذين لا

يتلقون تحويلات مالية

على أنه من المرجح أن يتلقى المتعاملون مع مؤسسات التمويل الصغري تحويلات مالية أكثر من غير المتعاملين. كما أن لديهم على الأرجح شكل ما من أشكال حسابات التوفير. ولا يخلو ذلك من أهمية لأنه يبين الصلة بين من يتلقون التحويلات واستخدامهم للخدمات المالية.

وتساعد زيادة استخدام حسابات التوفير الرسمية على استخدام الأموال بما يعود بأكبر الفوائد على من يتلقون التحويلات (عائدات الفوائد) ومجتمعاتهم المحلية (إعادة استثمار الأموال من خلال القروض). ويمكن توسيع القاعدة الإقراضية لمؤسسات التمويل الصغري وبالتالي المساعدة على تحفيز التنمية المحلية عن طريق إدراج تلك المؤسسات بين أنواع المؤسسات المسموح لها بدفع التحويلات المالية.

ويبلغ متوسط المدخرات المتراكمة لدى من يتلقون تحويلات مالية 224 دولاراً أمريكياً، أي أكثر من ضعف مدخرات من لا يتلقون تحويلات. ويحتفظ المتعاملون مع مؤسسات التمويل الصغري أيضاً بمدخرات تزيد كثيراً على مدخرات جيرانهم الذين لا يتعاملون مع تلك المؤسسات. كما أن متوسط المبالغ التي يدخرها الأشخاص الذين لديهم حسابات توفير رسمية تزيد في العادة عن مدخرات الأشخاص الذين ليست لديهم تلك الحسابات. ويقوم 52 في المائة من الأشخاص الذين يتلقون تحويلات بادخار أموال أو استثمارها بطريقة ما.

الملاح العامة للسكان الريفيين الذين يتعاملون مع مؤسسات التمويل الصغري

المتعاملون مع مؤسسات التمويل الصغري هم في الأغلب من صغار أصحاب الأعمال

وصف أكثر من ربع من أجابوا على الاستقصاء أنفسهم بأنهم من أصحاب المشروعات التجارية، ويليهم المشتغلون في المبيعات والزراعة. ويشكّل أصحاب الأعمال التجارية من النساء والرجال نسبة كبيرة من عملاء مؤسسات التمويل الصغري ومتلقي التحويلات المالية.

خصائص أفراد المجموعة التي شملها الاستقصاء (%)

نوع الجنس	يتلقى تحويلات مالية		لا يتلقى تحويلات مالية		المجموع
	عميل	غير عميل	عميل	غير عميل	
ذكر	53	57	53	62	58
أنثى	47	43	46	38	42
المهنة					
صاحب أعمال	43	25	35	20	27
بائع	15	12	16	17	16
عامل زراعي	9	11	15	15	13
عامل بناء	5	6	7	10	8
مهني	7	12	6	7	8
معلم	0	10	7	9	8
عاطل	2	6	5	7	6
متقاعد	2	5	2	6	4
رب/ربة منزل	2	3	2	4	3
طالب	3	7	2	5	4
أخرى	2	3	3	4	3

يقدم الاستقصاء بعض الأفكار المثيرة للاهتمام فيما يتعلق بالفروق بين الجنسين في أنماط التوفير بين من يتلقون تحويلات. فمتوسط الدخل الشهري بدون التحويلات أعلى كثيراً بالنسبة للرجال (195 دولاراً أمريكياً) عنه في حالة النساء (175 دولاراً أمريكياً). ومن المثير للاهتمام أنه إذا أخذنا التحويلات بعين الاعتبار فإن الدخل الشهري للنساء يكون أعلى قليلاً (226 دولاراً أمريكياً) من الرجال الذين يتلقون تحويلات (218 دولاراً أمريكياً). ومن بين الأشخاص الذين لا يتلقون تحويلات فإن الرجال يحصلون على دخل شهري أعلى بكثير (195 دولاراً أمريكياً مقابل 164 دولاراً أمريكياً للنساء).

الأشخاص الذين يتلقون تحويلات مالية يدخرون ضعف ما يدخره من لا يتلقون تحويلات

بينما تبلغ مدخرات الشخص العادي الذي أجاب على الاستقصاء 135 دولاراً أمريكياً فإن مدخرات الرجال تزيد كثيراً (155 دولاراً أمريكياً) على مدخرات النساء (112 دولاراً أمريكياً). كما تتباين عادات الادخار كثيراً بين من يتلقون التحويلات حيث تبلغ مدخرات من يتلقون تحويلات مالية 224 دولاراً أمريكياً مقارنة بما مقداره 109 دولارات أمريكية في حالة من لا يتلقون تحويلات. وينطبق ذلك بشكل خاص على النساء حيث تزيد في المتوسط نسبة مدخرات اللاتي يتلقين تحويلات بمقدار 2.5 ضعف على من لا يتلقين تحويلات.

وهذه الفروق بين الجنسين في المدخرات أوضح في بوروندي ومصر والمغرب حيث مدخرات الرجال تفوق بكثير مدخرات النساء.

من الأساسي فهم السوق المحتملة لكي نفهم الدور الفريد الذي يمكن أن تؤديه مؤسسات التمويل الصغري في تقديم الخدمات المالية المرتبطة بالتحويلات والأسس التي يقوم عليها ذلك الارتباط.

الأشخاص الذين يتلقون تحويلات مالية لديهم دخل أكبر

يبلغ عمر الشخص المتوسط الذي أجاب على الاستقصاء 36 عاماً ويحصل على دخل شهري قدره 191 دولاراً أمريكياً. ويزيد متوسط دخل الأشخاص الذين يتلقون تحويلات مالية بنسبة 26 في المائة تقريباً (220 دولاراً أمريكياً) عن الأشخاص الذين لا يتلقون تحويلات مالية (175 دولاراً أمريكياً). ويزيد دخل المتعاملين مع مؤسسات التمويل الصغري قليلاً عن دخل جيرانهم الذين لا يتعاملون مع تلك المؤسسات.

الفروق بين الجنسين في المدخرات أوضح في بوروندي، ومصر، والمغرب حيث مدخرات الرجال تفوق بكثير مدخرات النساء

ازدياد الطلب على قروض الأعمال التجارية بين النساء

تهتم النساء بقروض الأعمال التجارية أكثر من الرجال (20 في المائة مقابل 15 في المائة) ويتحولن على الأرجح إلى سيدات أعمال (32 في المائة مقابل 24 في المائة).

وفي المقابل فإن الرجال في أغلب الأحيان عمال زراعيون (15 في المائة مقابل 11 في المائة) وعمال بناء (10 في المائة مقابل 5 في المائة)، ومهنيون (9 في المائة مقابل 5 في المائة)، ومتقاعدون (6 في المائة مقابل 2 في المائة) ومعلمون وعاطلون عن العمل.

ثلاثة وتسعون في المائة من المتعاملين مع مؤسسات التمويل الصغرى الذين يتلقون قروضات مالية لديهم هاتف محمول

يمتلك المتلقون للتحويلات المالية هواتف محمولة بمعدلات أعلى (88 في المائة) من الأشخاص الذين لا يتلقون قروضات مالية (76 في المائة)؛ ويزداد هذا الفرق بين المتعاملين مع مؤسسات التمويل الصغرى وجيرانهم الذين لا يتعاملون مع تلك المؤسسات. ويستقبل من لديهم هواتف محمولة قروضات أكثر من الشخص الذي لا يمتلك هاتفاً محمولاً. ويؤكد ذلك إمكانية وصول الخدمات المصرفية عبر الهواتف المحمولة إلى الأشخاص الذين يتلقون قروضات مالية في المناطق الريفية.

وترتفع نسبة الرجال الذين لديهم هواتف محمولة مقارنة بالنساء (82 في المائة مقابل 75 في المائة).

الأشخاص الذين يتلقون قروضات مالية يحصلون على قسط أكبر من التعليم

يقضي من يتلقون قروضات مالية في المتوسط سنوات أكثر في التعليم وتنتهي أغلبيتهم التعليم الثانوي على الأقل. وتزيد نسبة خريجي الجامعة بين غير المتعاملين مع مؤسسات التمويل الصغرى مقارنة بمجموعة المتعاملين مع تلك المؤسسات.

وتوجد فروق مهمة بين الجنسين في التعليم حيث ترتفع نسبة النساء اللاتي لا يحصلن على أي تعليم رسمي مقارنة بالرجال (13 في المائة مقابل 8 في المائة). وعلاوة على ذلك فإن تمثيل الذكور يزداد بزيادة مستوى التعليم. وفي حين أن نسبة من لا يحصلون إلا على التعليم الابتدائي تكون أكبر في النساء منها بين الرجال فإن النسبة تتساوى فعلياً في المدارس المتوسطة. وتزداد كثيراً نسبة الرجال الذين يحصلون على شهادات جامعية مقارنة بالنساء (14 في المائة مقابل 10 في المائة).

الفروق بين الجنسين، والتحويلات، والوصول إلى الخدمات المالية

بلغت نسبة الذكور الذين أجابوا على الاستقصاء 58 في المائة مقابل 42 في المائة من الإناث. مع ارتفاع طفيف في نسبة الإناث اللاتي يتلقين قروضات مالية (24 في المائة) عن الرجال (22 في المائة). وتلقي التحويلات له دور بالغ الأهمية بالنسبة للنساء من حيث الدخل والمدخرات.

وبلغ متوسط التحويلات للرجال مستويات أعلى مقارنة بالنساء (218 دولاراً أمريكياً مقابل 195 دولاراً أمريكياً) وتباين كثيراً مبالغ التحويلات بحسب نوع الجنس في عدد من البلدان. ففي تشاد، على سبيل المثال، يتلقى الرجال ما متوسطه 164 دولاراً أمريكياً من التحويلات، بينما تستقبل النساء 66 دولاراً أمريكياً. ويبلغ الفرق المطلق أعلى مستوياته

في زامبيا حيث يتلقى الرجال 758 دولاراً أمريكياً في كل عملية تحويل بينما تتلقى النساء 434 دولاراً أمريكياً. وإضافة إلى ذلك فإن الرجال يدخرون على الأرجح أكثر من النساء (55 في المائة مقابل 52 في المائة).

الرجال والنساء في أفريقيا يشتركون بأعداد قليلة في النظام المالي

فيما يتعلق بالاستفادة من الخدمات المالية فإن الرجال والنساء على السواء يكتشفون عن مشاركة محدودة في المؤسسات المالية. على أن الأشخاص الذين يتلقون قروضات مالية لديهم على الأرجح مدخرات أكثر وتربطهم على الأرجح علاقة بإحدى المؤسسات المالية.

ويمثل الاستخدام الحالي لمنتجات القروض أحد مؤشرات الطلب على بيع خدمات مالية أخرى للعملاء. ويكشف الاستقصاء عن أن من يتلقون ومن لا يتلقون قروضات مالية لديهم على السواء التزامات مالية مهمة في الأعمال التجارية والتعليم والصحة. وترتفع كثيراً نسبة المتعاملين مع مؤسسات التمويل الصغرى الذين يحصلون على قروض لإنشاء أعمال تجارية صغيرة.

وتشمل العوامل التي من المرجح أن تؤدي إلى زيادة مستوى التحويلات مقدار المدخرات، وعدد أفراد الأسرة، وملكية حساب مصرفي جار، وتلقي قروضات من بلدان في الاتحاد الأوروبي.

وأما المتغيرات التي تؤدي في العادة إلى تقليص التحويلات فهي شغل وظيفة إضافية، وملكية بطاقة مصرفية أو ائتمانية والرغبة في الهجرة.

الآثار والتوصيات على صعيد السياسات

يحدّد هذا التقرير عدداً من التحديات، بما فيها:

- الافتقار إلى معلومات دقيقة وفي الوقت المناسب
- قيود الأطر التنظيمية
- ضعف التنافس في الأسواق
- غياب نقاط صرف أموال التحويلات في المناطق الريفية
- ضيق سبل الوصول إلى الخدمات المالية بين من يتلقون التحويلات.

وعلى ضوء تلك العقبات، يطرح هذا التقرير عدة توصيات يمكن أن تحسّن من سبل الوصول إلى الخدمات المالية في أفريقيا.

تحسين المعلومات للنهوض بقرارات السياسات

لا يعرف حتى الآن إلا القليل نسبياً عن التحويلات المالية إلى أفريقيا، ومفتاح القرارات الواعية على صعيد السياسات وحفز اهتمام القطاع الخاص هو توفر معلومات دقيقة في الوقت المناسب. وفي ظل توفر مزيد من المعلومات بانتظام فإن الحكومات والقطاع الخاص ومجتمع المانحين يستطيعون أداء دور أفضل في الوصول بآثر التحويلات المالية إلى أقصى حدوده.

الإصلاح التنظيمي

الإصلاح التنظيمي محوري لتعزيز أثر التحويلات. وهناك مجموعة من الأعمال التجارية القادرة تشغيلياً ومالياً على إجراء عمليات تحويل الأموال، ولكنها ليست مرخصة للقيام بذلك. وعندما يكون في وسع المصرف إجراء عمليات تحويل الأموال ولا يكون في استطاعة مؤسسة التمويل الصغرى سوى القيام بدور الوكيل الفرعي فسوف يعاني كلاهما بسبب الجواجز أو غياب الحوافز التي تشجع على دخول السوق.

وتقل أو تنعدم فروع المصارف في المناطق الريفية. على أن مؤسسات التمويل الصغرى موجودة في تلك المناطق وتنظر إلى من يتلقون التحويلات باعتبارهم يشكلون قاعدة العملاء الذين يمكن تزويدهم بخدمات مالية أخرى.

وسوف يؤدي السماح لمزيد من الجهات الفاعلة بإجراء عمليات تحويل الأموال إلى توسيع نطاق تلك الخدمات لتتجاوز المصارف ومكاتب الصرافة، وهو ما سيؤدي إلى زيادة التنافس بين مقدمي خدمات التحويلات. وبينما يوجد في المتوسط ثمانية مصارف في كل بلد أفريقي، توجد أكثر من 15 مؤسسة تمويل صغرى نصفها يخضع لضوابط تنظيمية ويمكن لثلاثة أو أربعة على الأقل أن تتنافس في مجال التحويلات المالية.

وينخفض بشدة عدد أماكن صرف أموال التحويلات في أفريقيا، ويوجد في المكسيك وحدها ما يقرب من عدد منافذ صرف أموال التحويلات في القارة الأفريقية بأسرها على الرغم من أن عدد سكانها لا يمثل سوى عُشر سكان أفريقيا. والسماح لمؤسسات التمويل الصغرى بدخول السوق سيضاعف ببساطة من عدد أماكن صرف أموال التحويلات.

ومن المهم لتقديم حلول تسمح لمؤسسات التمويل الصغرى بالوصول إلى الأسواق على قدم المساواة أن تضع الحكومات معايير أساسية فيما يتعلق بقدرتها على الامتثال للأنظمة الموّحدة لمنع الجرائم المالية، والتدفقات النقدية والسيولة لتغطية المدفوعات، والابتكار التكنولوجي، والموظفين المدربين، والتواجد في السوق. وبيع خدمات مالية تكميلية.

الإنهاء التدريجي للاتفاقات الحصرية

العقود التي تمنع الوكلاء من تكوين شراكات مع الشركات الأخرى تحول دون دخول المنافسين إلى السوق. وبالنظر إلى أن المصارف تمثل 60 في المائة من مؤسسات صرف أموال التحويلات في أفريقيا، ويتولى بالفعل 80 في المائة من المصارف دفع أموال التحويلات، فإن الفرصة محدودة أمام مقدمي خدمات تحويل الأموال لدخول السوق الأفريقية.

المكسيك وحدها لديها ما يقرب من

عدد أماكن صرف أموال التحويلات

في القارة الأفريقية بأسرها.

والسماح لمؤسسات التمويل

الصغرى بدخول السوق سيضاعف

ببساطة من عدد أماكن صرف

أموال التحويلات

تبرم شركات تحويل الأموال في كثير من الأحيان اتفاقات "سرية" مع المصارف للتحايل على الشروط الحصرية، وإن كان من الواضح أن ذلك ليس حلاً عملياً. وينبغي أن ينظر المنظمون بعناية فيما إن كانت ظروف السوق تسمح بوجود اتفاقات حصرية أو ما إذا كان ينبغي إنهاؤها تدريجياً.

تشجيع المنافسة من خلال تشجيع أسواق صرف العملة الأجنبية

تتحسّن المنافسة من خلال نشر المعلومات وأدوات الاتصال عبر الشبكات، وتؤدي زيادة التفاعل بين الجهات الفاعلة في السوق إلى تحفيز المنافسة عن طريق توعية المنافسين بالشركاء المحتملين.

والمعلومات عن حجم السوق والفرص الممكنة أمام المنتجات تسلط الضوء على فرص الأعمال التجارية المحتملة التي تجتذب مزيداً من العناصر الفاعلة إلى السوق. ويحقّق ذلك بدوره المنافسة ويساعد على تقليص تكاليف تحويل الأموال. فتكاليف تحويل الأموال إلى أفريقيا هي الأعلى وتعكس مصادرها المشاركة المحدودة من المنافسين أو ضعف الهياكل الأساسية للتكنولوجيا المستخدمة لتنفيذ عمليات تحويل الأموال. وستؤدي معالجة تلك المسائل من خلال تشجيع المنافسة إلى تحسين إمكانية تحويل الأموال بأسعار معقولة.

تعزيز الصلة بين التنمية المالية وصرف النقد الأجنبي

يساعد تقديم خدمات مالية أخرى إلى من يتلقون التحويلات على تعزيز الصلة بين التحويلات والتمويل والتنمية. ومن الأساسي توفير المساعدة التقنية في تصميم المنتجات، والقضاء على الأمية المالية، وتدريب مؤسسات التمويل الصغرى. وتحديد أهداف ومعايير للاستفادة من الخدمات المالية.

الأهداف والمعايير

يجب أن يكون الالتزام بإدماج المهاجرين وأسرههم في النظام المالي مصحوباً بأهداف ومعايير محدّدة. ويمكن التعجيل بالدخول في النظام المالي من خلال تحديد أهداف موجّهة نحو الوصول الجماعي خلال فترة زمنية معيّنة والاستفادة من ذلك الوقت في تحسين فهم الأفضليات المالية بين من يتلقون التحويلات. وينبغي للجهات الفاعلة في الوساطة المالية أن تنظر في مساعدة المصارف والمؤسسات المالية الأخرى على توسيع نطاق خدماتها المالية ووضع معايير.

تصميم وتسويق المنتجات

تمثّل المساعدة التنقيّة للمؤسسات المالية في تصميم وتسويق المنتجات المالية الجديدة أو القائمة لعملاء التحويلات المالية أداة مؤكّدة لاجتذاب العملاء. ويجب أن تشمل الأولويات تعلّم الاستراتيجيات الناجحة في المؤسسات الأخرى وكذلك إجراء دراسات ميدانية عن العملاء لمعرفة الأفضليات المالية القائمة والاحتياجات المالية للمتعاملين.

وقد استُحدثت عدة منتجات ودخلت بنجاح إلى سوق "عملاء التحويلات المالية"، مثل منتجات التوفير، وقروض تحسين المنازل، ومنتجات التأمين. ونشأت مؤخراً منتجات مالية مدعومة من أموال التحويلات، وتبحث الكثير من المؤسسات مواصلة استقبال أموال التحويلات كجزء من التاريخ الحافل باستخدام الإيرادات في تقدير الائتمانات والموافقة عليها. وتفتقر معظم المؤسسات في هذه المرحلة إلى الأسلوب السليم لتقدير المخاطر أو الفرص البديلة. ويمكن لتصميم أداة تعتمد على التحويلات في تقديم سلف ائتمانية أو نقدية أن يحقق فوائد للمتلقين والمؤسسات على السواء.

ومن الأساسي لنجاح استراتيجية الاستفادة من الخدمات المالية تسويق تلك المنتجات. ويشمل تصميم عمليات التسويق في كثير من الأحيان صياغة مواد تناسب احتياجات العملاء.

التدريب التقني في مجال تحويل الأموال والخدمات المالية

هناك عامل مهم آخر لحفز المصارف ومؤسسات التمويل الصغرى على دخول سوق تحويل الأموال، وهو التدريب على توفير خدمات تحويل الأموال. وينبغي أن يركّز ذلك التدريب على خمسة مكونات على الأقل:

- اتجاهات وأنماط الهجرة والتحويلات المالية
- البيئة التنظيمية والامتثال
- مشاركة السوق والانخراط مع مقدمي خدمات التحويلات
- بيع الخدمات المالية التكميلية
- الابتكارات التكنولوجية التي تلائم تحويل الأموال

التوعية المالية

أسفرت مشروعات التوعية المالية عن نتائج مهمة في تحسين الاستفادة من الخدمات المالية على مستوى العالم، وكشفت المشروعات في أمريكا اللاتينية وأوروبا الشرقية عن أن ما يصل إلى 80 في المائة من الأشخاص الذين يتلقون ثقيفاً مالياً يهتمون بالاستفادة من الخدمات المالية.

وركّزت جهود قليلة على تثقيف من يرسلون/يتلقون التحويلات بهدف توسيع معرفتهم بالوسائل المالية.

المنهجية

وهناك ارتباط قوي بين امتلاك حساب توفير وبين الوعي المالي. ويتضح من الدروس المستخلصة من تجارب بلدان أمريكا اللاتينية والكاريبي أن التوعية بالمسائل المالية تشجّع الأفراد على دخول المؤسسات المالية وتحقق فوائد مهمة. بما في ذلك بناء ودائع المؤسسة، وزيادة الائتمانات المقدّمة إلى المجتمع المحلي، وتحقيق زيادة كبيرة في إيرادات قطاع الأعمال الذي يتولى إجراء هذا العمل.

التنمية التكنولوجية

تزداد الاستفادة من الخدمات المالية بفضل التنمية التكنولوجية، بما في ذلك استخدام المعدات الجديدة وتطوير البرمجيات وتعديل التكنولوجيات القائمة وتحقيق التكامل بينها. وفي حالة التحويلات المالية فإن مفتاح التنمية التكنولوجية يكمن في تعزيز شبكات صرف أموال التحويلات، وفيما يلي ثلاثة أساليب مفيدة:

- الأخذ بالبرمجيات المبتكرة التي تسمح للمؤسسات المالية بدفع الأموال بالعملة الأجنبية
- دمج التكنولوجيات المتطورة، من قبيل البطاقات، أو الإنترنت، أو التحويلات باستخدام الهواتف المحمولة
- توسيع شبكات صرف الأموال لتشمل صغار التجار

يعرض هذا التقرير نتائج تحليل الأنظمة التي تحكم عمليات تحويل الأموال، ومدى المنافسة في السوق، والاستفادة من الخدمات المالية. ويستند التقرير إلى بيانات أولية عن القوانين والأنظمة والأوامر المتعلقة بتحويل النقد الأجنبي والتمويل الصغرى في 50 بلداً أفريقياً.

الإطار التنظيمي

شملت الدراسة جمع بيانات عن جميع الكيانات المرخّصة والمصرح لها بدفع الأموال، وهي تشمل مقدمي خدمات تحويل الأموال، ودافعي التحويلات المالية، ومشاركة أماكن صرف الأموال في المناطق التي تقع خارج عواصم البلاد، وتكلفة تحويل الأموال ونوع المؤسسات التي تقوم بصرف أموال التحويلات، من بين متغيرات أخرى. وتوفّر مجموعة البيانات معلومات عن مستوى المنافسة، ومدى الاتفاقات الحصرية بين بعض شركات تحويل الأموال والمؤسسات المصرفية، ووجود شبكات صرف أموال في المناطق الريفية من أفريقيا.

الاستقصاءات

أجريت استقصاءات في 19 بلداً بالتعاون مع مؤسسات التمويل الصغرى الأعضاء في الشبكة الدولية للمؤسسات المالية البديلة، وقام الموظفون في كل مؤسسة باستقصاء 200 عميل و400 من جيرانهم في المنطقة الجغرافية التي تغطيها فروع مؤسسة التمويل الصغرى.

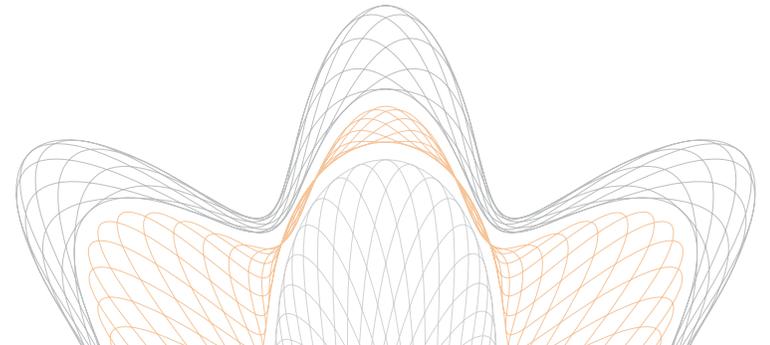
وأخيراً فقد أجريت مقابلات مع المصارف ومؤسسات التمويل الصغرى كل على حدة في 7 من البلدان الأفريقية التي شملتها الدراسة.

المناطق الحضرية مقابل المناطق الريفية

من الصعب تعريف "المنطقة الحضرية" بطريقة تناسب المعلومات المتاحة عن السكان وأماكن صرف أموال التحويلات. وتتاح البيانات السكانية عن المدن التي يزيد عدد السكان فيها عن 100 000 نسمة في كل بلد تقريباً. وتتاح بيانات إضافية عن حجم السكان في مراكز كثير من المدن الرئيسية وأطراف ضواحيها. ولا تتاح في المقابل بيانات عن أماكن صرف أموال التحويلات إلاّ باسم المدينة التي تقع فيها مؤسسة صرف التحويلات. ولذلك فقد استخدم هذا التقرير تعريف المنطقة الحضرية للسماح قدر المستطاع باستخدام المعلومات المتاحة ضمن كلا التصنيفين: تشمل المدن التي يزيد عدد سكانها عن 100 000 نسمة والتي تقتصر حدودها المكانية على المدينة المركزية.

ولمزيد من المعلومات عن المنهجية المستخدمة في هذا

التقرير، يرجى زيارة موقع الصندوق: www.ifad.org



الصندوق الدولي للتنمية الزراعية

الصندوق الدولي للتنمية الزراعية مؤسسة مالية دولية ووكالة من وكالات الأمم المتحدة المتخصصة، وهو مكرّس للقضاء على الفقر والجوع في المناطق الريفية من البلدان النامية. ويعمل الصندوق من خلال الفروض المنخفضة الفائدة وال منح المقدّمة إلى الحكومات على تجهيز وتمويل برامج ومشروعات للحد من الفقر في أفقر المجتمعات المحلية في العالم، ويعيش 75 في المائة من أفقر سكان العالم، أي زهاء مليار نسمة من النساء والرجال والأطفال، في المناطق الريفية من البلدان النامية ويعتمدون في بقائهم على الزراعة والأنشطة المرتبطة بها. ويركّز الصندوق على السكان الريفيين الفقراء والمهمشين والضعفاء لتمكينهم من الوصول إلى ما يحتاجون إليه من أصول وخدمات وفرص للتغلب على الفقر. ويعمل الصندوق في تعاون وثيق مع الحكومات ووكالات الأمم المتحدة الأخرى والجهات المانحة والمنظمات غير الحكومية وجماعات المجتمع المحلي والسكان الريفيين الفقراء أنفسهم.

يمكن الاطلاع على مزيد من المعلومات في هذا الموقع: www.ifad.org

مرفق تمويل التحويلات في الصندوق

مرفق تمويل التحويلات المتعدد المانحين والذي تبلغ ميزانيته 15 مليون دولار أمريكي تموّله المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، والمفوضية الأوروبية، وحكومة لكسمبورغ، ومصرف التنمية للبلدان الأمريكية، ووزارة الشؤون الخارجية والتعاون في إسبانيا، وصندوق الأمم المتحدة للمشاريع الإنتاجية. والغرض من هذا المرفق هو: (1) زيادة الفرص الاقتصادية أمام السكان الريفيين الفقراء من خلال دعم وتنمية خدمات التحويلات المالية المبتكرة والفعالة من حيث التكلفة والتي يسهل الوصول إليها؛ (2) دعم قنوات الاستثمارات الريفية الإنتاجية؛ (3) تشجيع تهيئة بيئة مواتية للتحويلات المالية إلى المناطق الريفية.

يمكن الاطلاع على مزيد من المعلومات في هذا الموقع:
www.ifad.org/remittances



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Finances



تمكين السكان الريفيين الفقراء
من التغلب على الفقر

الصندوق الدولي

للتنمية الزراعية

Via Paolo di Dono 44,

00142 Rome, Italy

رقم الهاتف: +39 06 54591

رقم الفاكس: +39 06 54593012

البريد الإلكتروني: remittances@ifad.org

www.ifad.org/remittances

ISBN 978-92-9072-099-7



9 789290 720997

2010
بيانات/إحصائيات العالم