

کنفرانس فراهم سازی محیط مناسب

سهم گیری موثر سکتور خصوصی در انکشاف افغانستان

گسترش دسترسی خدمات مالی: تجربه‌ی مؤسسات مالی

مطالعه قضیه برای کنفرانس فراهم سازی محیط مناسب ترتیب شده است.

1. بستر و سابقه

در سال ۲۰۰۲، بخش مالی رسمی ناکارآمد بود و تحت سیطره‌ی بانک‌های تجاری دولتی و بعضی از بانک‌های تخصصی بود. بیشتر این بانک‌ها ورشکسته بودند و برای ارائه‌ی خدمات مالی کارآمد بسیار ضعیف بودند. علاوه بر این، چهارچوب قانونی برای بخش مالی عملاً یا وجود نداشت و یا نامناسب بود. بانک مرکزی افغانستان (DAB) ساختاری رو به زوال داشت و کارکنان آن اندازه مهارت نداشتند که نظارت و بررسی کارآمد بر بخش خصوصی داشته باشند.

نیاز فوری برای یک بانک مرکزی قوی و همچنین چهارچوبی قانونی با مقرراتی سنجیده وجود داشت. با این پشت پرده از ماجرا، بازسازی و مدرنیزه کردن بانک مرکزی افغانستان در نیمه‌ی سال ۲۰۰۳ آغاز شد. در ماه سپتامبر همان سال، رییس جمهور فرمانی صادر کرد تا قانونی برای یک بانک مرکزی جدید به تصویب برسد که یک چهارچوب قوی برای یک نظام بانکی دوسویه فراهم کند: فعالیت‌های بانکی تجاری دولتی و فعالیت‌های بانکی تجاری خصوصی. این قانون همچنین قدرت قانون‌گذاری خودمختار را به بانک مرکزی افغانستان می‌دهد تا سیاست نظارت بانکی و مالی را اجرا کند.

بانک مرکزی افغانستان در جریان تصویب سه قانون زیر برای راه‌اندازی بانک‌های تجاری برای گسترش برنامه‌های اعطای وام‌شان به بخش خصوصی است: (الف) قانون داد و ستد امن؛ (ب) قانون رهن و استیجار؛ و (ج) قوانین وسایط قابل مذاکره. این قوانین به ویژه هدف‌شان مدرنیزه کردن بخش مالی و بهبود محیط تواناساز برای بخش خصوصی است. برنامه‌های دیگر برای اصلاحات در بخش خصوصی و مالی نیز در دست انجام هستند و شامل موارد زیر هستند:

- تأسیس یک چهارچوب قانونی تسهیل‌کننده و روان‌ساز برای توسعه‌ی بخش خصوصی، با ۱۰ قانون دارای اولویت برای تصویب، که چهار تا از این قوانین در ژانویه ۲۰۰۷ توسط رییس جمهور امضاء شده‌اند.

- تقویت چهارچوب نظارتی برای مؤسسات مالی با هدف بهبود حفظ سپرده و اعتماد در نظام مالی، و تقویت دسترسی بخش خصوصی به سرمایه. این شامل اصلاحاتی در بخش بانکداری است که قسمت عمده‌ی آن قرار است تا پایان سال ۲۰۰۸ به انجام برسد. مقررات بخش اعتبار خرد در پایان سال ۲۰۰۶ ارائه شدند.

- گسترش و تعمیق ارائه‌ی خدمات مالی از طریق ایجاد ظرفیت در مؤسسات مالی و همچنین اتخاذ و اجرای معیارهای ملی حسابداری و حسابرسی. بیشتر این راهکارها هنوز اجرا نشده‌اند و زمان به اجرا گذاشته شدن آن‌ها پایان سال ۲۰۰۸ است.

به طور کلی، اصلاحات عمده در بخش مالی قرار است تا پایان سال ۲۰۰۸ انجام شوند. اما در همین حال، دسترسی و برد خدمات مالی در افغانستان بسیار محدود است و مشاغل کوچک و متوسط تقریباً هیچ گونه دسترسی به اعتبار بانکی ندارند و به خدمات بانکی هم تنها دسترسی محدودی دارند. در رتبه‌سنجی‌های اخیر بازرگانی (۲۰۰۷) برای کسب اعتبار، که راهی است برای سپیم شدن در اطلاعات اعتبار و حقوق قانونی وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان، افغانستان در میان ۱۷۵ کشور، رتبه‌ی ۱۷۴ را داشت.

در میان بانک‌های بخش تجاری رشد چشمگیری وجود داشته است: پانزده بانک مجوز گرفته‌اند، در حالی که ۱۴ تا از آن‌ها عمدتاً در افغانستان فعالیت می‌کنند. این بانک‌ها عمدتاً در کابل متمرکز هستند و بیشتر خدمات‌شان را به اعانه‌دهندگان بین‌المللی، تجارت‌های بزرگ، سازمان‌های غیر دولتی خارجی و سازمان‌های دولتی خارجی ارائه می‌کنند. همچنین تعدادی شدیداً فزاینده‌ای از مؤسسات اعتباری غیر بانکی نیز هستند از جمله یک اتحادیه‌ی اعتباری و ۱۳ مؤسسه‌ی اعتبار خرد که خدمات محدود و مقادیر اعتبار اندکی ارائه می‌کنند. علاوه بر این، یک شرکت استیجاری سرمایه‌گذاری نیز در کابل فعالیت می‌کند، اما سرمایه‌ی محدودی برای به کار بستن در تجارت دارد. با وجود این‌که میزان خدمات مالی رو به گسترش است، این مؤسسات در حال شکل‌گیری هستند و تنها قادر به ارائه‌ی کسری از آن چیزی هستند که لازم است.

در نتیجه، مشاغل و تجارت‌های افغان تقریباً به طور کامل به بودجه داخلی دوستان، خوشاوندان و وام‌دهندگان وابسته است.

نظام حواله‌های غیر رسمی برای پرداخت و انتقال پول نیز رایج است. با وجود اینکه اعتبار غیر رسمی بخش مالی ممکن است نقش مهمی در تولید و فعالیت‌های تجاری ایفا کند، برای توسعه‌ی دراز مدت بخش خصوصی کافی نیست، چون چنین بودجه‌هایی غالباً بر هزینه و کوتاه مدت هستند. در نتیجه نیاز میرمی به مؤسسات بانکی و غیربانکی مالی وجود دارد تا جایگزین قابل اعتمادی برای بخش غیررسمی باشند. با گسترش اقتصاد، ناتوانی شرکت‌ها در جلب سرمایه‌گذاری خارجی قابل اعتماد با هزینه‌هایی رقابتی می‌تواند محدودیتی جدی در مسیر رشد باشد.

به طور خلاصه، با وجود اینکه پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای در خصوص قانون‌گذاری‌های پایه، بعضی از اصلاحات بانکداری مرکزی، ارایه‌ی واحد پول جدید، و آغاز بخش اعتبار خرد انجام شده است، هنوز کارهای بسیاری هست که باید انجام شوند. این مطالعه‌های موردی به بررسی تجربه‌ی پنج گروه مختلف زیر از شرکت‌کنندگان در بازار مالی فعال در افغانستان می‌پردازد. بررسی هر یک از این مؤسسات به عواملی خواهد پرداخت که باعث تسهیل گسترش آن شده یا محدودیت‌هایی را بررسی خواهد کرد که بر سر راه گسترش بیشتر خدمات مالی وجود داشته است.

• سرمایه‌گذاران معتبر خصوصی

• بازرگانی‌های کوچک و متوسط

• BRAC، یک مؤسسه‌ی اعتبار خرد

• بانک کابل، یک بانک تجاری با رشد سریع

• بانک ملی، یک بانک دولتی

این مقاله همچنین به تجزیه و تحلیل محدودیت‌ها و فرصت‌هایی می‌پردازد که در یکی، چند تا یا همه این شرکت‌کنندگان بازار مالی مشترک است و در آخر پیشنهادهایی از دیدگاه این مؤسسات ارائه می‌کند.

2. مطالعه‌های موردی

سرمایه‌گذاران معتبر خصوصی: «تجارت با سرمایه‌ی جیب خودم»

«برادران صافی» و «مرکز تجاری کابل» سازمان‌های عمده‌ی تجاری در افغانستان هستند. اما، این سازمان‌ها هنوز خارج از نظام رسمی بانکی قرار دارند. این بازرگان‌ها در مراجعه به بانک‌ها مردد هستند چون روند اخذ وام را طاقت‌فرسا می‌دانند و میزان بهره‌های وام‌های درازمدت را بسیار بالا می‌دانند. یکی از این بازرگانان علاقه‌مند به ایجاد یک کارخانه‌ی تولید سیمان است و اظهار علاقه کرده است که یک یا چند وام بانکی از یک مؤسسه‌ی بین‌المللی بگیرد. اما، این بازرگانان اغلب اهمیت سخت‌کوشی و پشتکاری را که مؤسسات مالی باید داشته باشند، درک نمی‌کنند.

مطالعه‌ی موردی ۱: مرکز شهر کابل (لند مارک صافی)

شرکت صادرات و واردات برادران صافی که دفتر مرکزی‌اش در دوی است، صاحب لند مارک صافی است که بزرگترین مرکز خرید و هتل در کابل با اجازه‌ی امنیتی سازمان ملل است. هزینه‌ی ساخت لند مارک صافی حدود ۳۵ میلیون دلار آمریکا بود و سرمایه‌ی آن کاملاً از سوی برادران صافی تأمین شد؛ هیچ وام بانکی گرفته نشد. برادران صافی به کار صادرات خشکبار و

واردات سازمایه‌های ساختمانی می‌پردازد و در حال ساخت یک «برج دوقلو» در استان هرات است. برادران صافی اخیراً یک کارخانه‌ی سنگ گچ در قندهار تأسیس کرده است که کل سرمایه‌ی آن ۲۰ میلیون دلار آمریکا بوده است که آن نیز بدون استفاده از هیچ وام بانکی از محل سرمایه‌ی شخصی بوده است.

مطالعه‌ی موردی ۲: مرکز تجاری کابل

بصیر عمرزی صاحب مرکز تجاری کابل است، که یک مرکز خرید و مجموعه‌ی اداری در کابل است. هزینه‌ی ساخت حدود ۲۰ میلیون دلار آمریکا تخمین زده می‌شود. آقای عمرزی کل هزینه‌ی را از محل منابع خودش تأمین کرده است و تمایلی به اخذ وام از هیچ بانکی نداشته است. این تاجری است که در دوی زندگی می‌کند و در آنجا یک شرکت تولید کاغذ دارد.

تجارت‌های کوچک و متوسط: «دسترسى محدود به سرمایه»

مطالعه‌ی موردی ۳: شرکت ساختمانی صباون آریانا، کابل

شغل‌های کوچک با مشکلاتی دچار هستند چون آن‌ها تقریباً هیچ دسترسی به سرمایه ندارند. شرکت ساختمانی صباون آریانا اگر ۲۵۰۰۰۰ دلار آمریکا از بانک یا شرکت استیجاری برای خرید یک ماشین آسفالت دریافت کرده بود، می‌توانست رشدش را چندین برابر کند.

واحد احمد صاحب شرکت ساختمانی صباون است که در سال ۲۰۰۴ تأسیس شده است. او ۳۰۰۰۰۰ دلار آمریکا در این کار ساختمانی سرمایه‌گذاری کرده است. او در ابتدا کارش را با ساخت و ساز بناها آغاز کرد، اما بعداً به احداث جاده‌ها پرداخت. در سال ۲۰۰۵، گردش مالی سالیانه‌ی شرکت از محل احداث جاده‌ها و راه‌ها ۲۱۰۰۰۰ دلار بود. اما در سال ۲۰۰۶، گردش مالی شرکت سه برابر شده و به ۶۰۰۰۰۰ دلار آمریکا رسید. این شرکت ساختمانی برای ۲۴ نفر شغل دائم ایجاد کرده است. صباون یک قرارداد بزرگ ۱،۲۸ میلیون دلاری دفتر خدمات طرح سازمان ملل (UNOPS) را از دست داد چون ماشین آسفالت نداشت. دفتر خدمات طرح سازمان ملل به آقای احمد گفته بود که اگر چه از کار او بسیار راضی بوده‌اند، قرارداد راه را نمی‌توانستند به صباون بدهند چون ماشین آسفالت ندارند. در حال حاضر، او از یک تأمین‌کننده آسفالت می‌خرد، اما دفتر خدمات طرح سازمان ملل از کیفیت کار راضی است. دفتر خدمات طرح سازمان ملل به او گفته است که اگر صباون بتواند یک ماشین آسفالت در سال ۲۰۰۷ تهیه کند، شرکت می‌تواند قراردادهای جاده‌ای به مبلغ ۴ تا ۵ میلیون دلار ببندد.

آقای احمد برای خرید این ماشین ۲۵۰۰۰۰ دلار نیاز دارد. سود حاصل از قراردادهای دفتر خدمات طرح سازمان ملل او را قادر خواهد ساخت تا در ظرف دو تا سه سال هزینه‌ی این ماشین را بپردازد. او از «بانک امتیاز استاندارد» (Standard Chartered Bank) برای نقد کردن چک‌های قراردادهای استفاده می‌کند. بانک‌های تجاری کاملاً از میزان گردش نقد مالی او آگاه هستند، اما تمایل ندارند سرمایه‌ی ارایه کرده یا به او وام سرمایه‌ی کاری بدهند. صباون آریانا می‌گوید: «فایده‌ی این همه بانک در کابل چیست وقتی که به سرمایه‌گذاران لایق پولی قرض نمی‌دهند؟»

مطالعه‌ی موردی ۴: شرکت چاپ احمد، کابل

شرکت چاپ احمد هم که یک شرکت چاپ و نشر متوسط است از بانک‌های تجاری به خاطر دولتی آن‌ها در کمک کردن به کارهای کوچک و میزان بهره‌های بالایی که می‌گیرند، ناراضی است.

مطالعه‌ی موردی ۶: فروشگاه فرش کابل «تمایل برای مشتری

شدن در کمیته پیشرفت روستایی بنگلادش بانک افغانستان»
برنامه‌ی تجارت خورد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش به رشد شغل‌های کوچک کمک می‌کند و آن‌ها هم از رابطه‌ی اعتباری‌شان با کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش رضایت دارند. اما فکر می‌کنند که کمیته پیشرفت روستایی بنگلادش باید کار بیشتری انجام دهد چون مبلغ پول موجود برای کمک کردن به گسترش شغلی و تجاری کفایت نمی‌کند. صاحب فروشگاه فرش کابل برای رشد کارش به ۴۰۰۰۰ دلار آمریکا نیاز دارد چون از ترکیه و ایران فرش وارد می‌کند. مبلغی وامی که از برنامه‌ی تجارت خورد کمیته پیشرفت روستایی بنگلادش دریافت کرده است تنها ۱۰ درصد نیاز او را تأمین می‌کند. اما او می‌خواهد این رابطه‌ی اعتباری را با برنامه‌ی تجارت خورد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش ادامه دهد چون معتقد است که این رابطه روزی به او کمک خواهد کرد که مشتری کمیته پیشرفت روستایی بنگلادش بانک افغانستان بشود.

غلام عباس صاحب فروشگاه فرش کابل در «که مارکوس» است. او از فوریه‌ی سال ۲۰۰۶ از برنامه‌ی تجارت خورد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش وام می‌گرفته است. او ۴۰۰۰ دلار وام گرفت و ماهیانه قسط ۳۹۲ دلاری با پس‌انداز ده دلار در ماه را پرداخته است. غلام در فروشگاه‌اش هشت نفر کارمند دارد و ۷۲۰ دلار برای حقوق آن‌ها می‌پردازد، ۱۳۰۰ دلار اجاره می‌دهد و هر ماه ۸۰ دلار برای برق پول می‌دهد. او از ایران و ترکیه فرش وارد می‌کند و آن‌ها را در بازارهای محلی عمده‌فروشی می‌کند. هر محموله‌ی وارداتی حدود ۹۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰۰ دلار خرج بر می‌دارد. کل انبار فرش‌های فروشگاه او بالغ بر ۲۰۰۰۰۰ دلار یا بیشتر است. او می‌گوید فروش ماهانه‌ی او بین ۲۵۰۰۰ تا ۳۰۰۰۰ دلار است و سود خالصش حدوداً بین ۱۰ تا ۱۵ درصد ارزش فروش است. غلام مالیات دهنده‌ی خوبی هم هست. او سالیانه ۵۰۰ دلار مالیات می‌دهد و فعالیت‌اش از طریق مجوز تجاری شهرداری است که هر ساله آن را تجدید می‌کند.

با توجه به مقیاس تجارت فرش غلام، عجیب این است که چرا او باید ۴۰۰۰ دلار از برنامه‌ی تجارت خورد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش وام بگیرد. پاسخ او به این پرسش جالب است. او می‌گوید: «من نمی‌توانم از بانک‌ها وام بگیرم، با وجود این‌که کارنامه‌ی مالی ثبت‌شده‌ی خوبی هم دارم. در نتیجه تصمیم گرفتم مشتری کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش بشوم و کارنامه‌ی اعتباری و ارزش‌ام را ثابت کنم. من شنیدم که کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش دارد در کابل بانک باز می‌کند. می‌خواهم با برنامه‌ی تجارت خورد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش یک رابطه‌ی اعتباری خوب داشته باشم تا بتوانم مشتری بانک کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش بشوم و حدود ۴۰۰۰۰ دلار وام بگیرم تا بتوانم کارم را تثبیت کنم و گسترش دهم.»

مطالعه‌ی موردی ۷: فروشگاه سخت‌افزار برادران اتفاق «استفاده‌ی مؤثر از وام‌های برنامه‌ی تجارت خورد به عنوان سرمایه‌ی کاری»

بری ولایی نقشبندی، صاحب فروشگاه سخت‌افزار برادران اتفاق، به فروشگاه‌های غیررسمی کوچک سخت‌افزار که دسترسی به هیچ نوع وامی ندارند کمک می‌کند و این کار را با اعطای اعتبار تجاری به آن‌ها انجام می‌دهد. با وجود این‌که او ۶۰۰۰ دلار از برنامه‌ی تجارت خورد وام گرفته است، برای گسترش تجارت خودش و تجارت سایر بازرگانان کوچک به حداقل ۲۰۰۰۰ دلار نیاز داشته است.

بری ولایی تاجر معتبری در بازار است و ۱۰ مغازه دارد که در آن انواع کالاها را می‌فروشد. او در ماه آوریل ۲۰۰۶ از برنامه‌ی

شرکت چاپ احمد حدود ۴۵۰۰۰۰ دلار آمریکا از سرمایه‌ی خویش هزینه کرده است. احمد حسین، صاحب این شرکت، حدود ۴۰۰۰۰۰ دلار برای انجام یک سفارش بزرگ به عنوان سرمایه‌ی کاری در اختیار دارد. او همیشه برای پیشنهاد قراردادهای سنگین برای کتاب با مشکل کمبود سرمایه‌ی کاری مواجه است. او برای انجام قراردادهای سنگین به حدود ۷۰۰۰۰۰ دلار به عنوان سرمایه‌ی کاری نیاز دارد. وقتی آقای فرهاد به سرمایه‌ی کاری نیاز دارد، معمولاً از دوستانش با بهره‌ی بالاتری پول قرض می‌گیرد (بهره‌های ۲۵ تا ۳۰ درصدی) تا سفارش‌های سنگین را به انجام برساند. شرکت چاپ احمد یک حساب بانکی در «بانک امتیاز استاندارد» دارد، که برای نقد کردن چک‌هایی که به صورت پرداختی قراردادهای اعانه‌ای دریافت می‌شود، ضروری است. با وجود این‌که بانک به خوبی از گردش نقدی شرکت چاپ احمد خبردار است، علاقه‌ای ندارد هیچ گونه وامی به صورت سرمایه‌ی کاری به آن بدهد. آقای فرهاد اظهار داشته است: «با وجود این‌که داد و ستدهای تجاری‌ام را با یک بانک معتبر انجام می‌دهم، [...] برای کارم نمی‌توانم هیچ وام سرمایه‌ی کاری از آن‌ها بگیرم.» اگر شرکت چاپ احمد سرمایه‌ی کاری کافی داشت، می‌توانست فعالیت‌های چاپ خود را سه تا چهار برابر کند. آقای فرهاد مهارت‌های مدیریتی و بازاریابی خوبی دارد؛ اما، به خاطر کمبود سرمایه، نمی‌تواند کارش را بیشتر گسترش دهد و ایجاد مشاغل بیشتر به وجود بیاورد.

مؤسسات اعتبار خرد (MFI): «یافتن بازاری مناسب در جایی که نظام بانکداری فعلی کار نمی‌کند»

مطالعه‌ی موردی ۵: کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش (BRAC)، طرح تجارت خرد

«کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش» بزرگترین مؤسسه‌ی اعتبار خرد در افغانستان است. این کمیته «برنامه‌ی تجارت خورد» (SEP) را در آوریل سال ۲۰۰۵ آغاز کرد و شغل‌های کوچک را عمدتاً در ناحیه‌ی کابل هدف کار خود قرار داد.

هدف اصلی این برنامه این است که به تولید درآمد و اشتغال در مناطق روستایی و نیمه-شهری از طریق توسعه‌ی تجارت یاری رساند. انواع تجارت‌هایی که این طرح به آن‌ها وام می‌دهد شامل نانواپی، سبزی‌فروشی، مغازه‌های قالی‌بافی، مغازه‌های خیاطی، انواع مغازه‌های مختلف، طلاسازی‌ها، سالن‌های آرایش، داروخانه‌ها، فروشگاه‌های تحویل لوازم خانگی و کارخانه‌های کفش‌سازی است. میزان متعارف وامی که داده می‌شود از ۸۰۰ دلار تا ۱۰۰۰۰ دلار است. مدت وام برای اعتبار خرد یک ساله است، اما بازپرداخت آن در اعتبار خرد به جای هفتگی بودن، ماهانه است. پس انداز از سوی قرض گیرنده اجباری است و هنگام پرداختی ماهانه جمع‌آوری می‌شود. بر خلاف اعتبار خرد، برنامه‌ی تجارت خرد، نیازمند وثیقه است.

در حال حاضر، «برنامه‌ی تجارت خرد» در ۱۰ ولایت و ۱۰ منطقه اجرا شده است. این برنامه دارای ۴۱ دفتر منطقه‌ای است، اما این دفترها، همان دفترهایی هستند که برای برنامه‌ی اعتبار خرد هم استفاده می‌شوند. یک مدیر ارشد منطقه‌ای ریاست عملیات «برنامه‌ی تجارت خرد» را بر عهده دارد و ۱۰ مدیر منطقه‌ای و ۵۶ برنامه‌ریز به او کمک می‌کنند. در مجموع ۱۲۰۰ وام‌گیرنده هستند که ۹۷۹ نفر از آن‌ها در حال حاضر بدهی وام دارند. کل مبلغی که تا به حال پرداخت شده است، ۱،۴ میلیون دلار آمریکا بوده است و مبلغ وصول‌نشده‌ی فعلی ۸۶۹۱۰۰ دلار است.

۲۰۰۶، میزان متوسط بهره‌ی وام‌ها حدود ۸ درصد بود و سود خالص آن ۲,۳ میلیون دلار بود.

مدیریت بانک می‌خواهد پرونده‌ی وام خود را بیشتر گسترش دهد؛ اما، چندین عامل مانع از این کار می‌شود. نخست این‌که نبودن یک اداره‌ی اطلاعات اعتباری (CIB) در کنار فقدان بیلان‌های حسابرسی ارزیابی خطرات اعتباری و امگیرندگان را بسیار دشوار و پر هزینه می‌سازد. این امر باعث می‌شود بانک‌ها از متقاضیان وام بخواهند مبالغ سنگینی را به عنوان وثیقه ارایه کنند و در نتیجه هزینه‌ی وام افزایش می‌یابد. دوم، هزینه‌ی بالای ثبت وثیقه باعث می‌شود متقاضیان وام در اخذ وام از بانک‌ها مردد شوند. اجرای ثبت وثیقه، هزینه‌اش سه درصد ارزش معامله (مبلغ وام) است و آزادسازی ملک از وثیقه نیز سه درصد هزینه دارد؛ یعنی در مجموع شش درصد. اما انتقال ملک به نام بانک به عنوان وثیقه حدود شش درصد از ارزش ملک را بر می‌دارد و در نتیجه شش درصد دیگر هم هنگام استرداد آن به مالک از بین می‌رود. بنابراین، در مجموع ۱۲ درصد برای انتقال و استرداد با مالک لازم است - که برای متقاضی هزینه بسیار بالایی است. سوم، به خاطر گنجایش ضعیف منابع انسانی در بخش مالی، استخدام متخصصان بانکی زبده و ماهر بسیار سخت است.

مدیریت همچنین ابراز داشت که ظرفیت‌سازی برای کارمندان بانک تجاری و کارمندان بانک مرکزی لازم است و از طریق ایجاد یک مؤسسه‌ی آموزش بانکداری امکان‌پذیر است. علاوه بر این، تصویب قانون داد و ستد امن، قانون رهن و قانون وسایل قابل مذاکره به بهبود وضعیت وام‌ها یاری می‌رساند. وقتی این قانون تصویب شود، بانک‌ها می‌توانند ارزیابی پیشنهادشان را وسیع‌تر کنند تا تعداد مشتریان بیشتری را برای اعطای وام در بر بگیرد.

بانک ملی: «مبارزه با کمبود کارمند واجد صلاحیت»

مطالعه‌ی موردی ۹: بانک ملی

بانک ملی یکی از سه بانک مجوزدار تجاری در مالکیت دولت است که در سال ۲۰۰۳ مجوز دوباره به آن‌ها اعطا شد. این بانک، بزرگترین بانک تجاری دولتی است که بعد از آن بانک پشتانی و بانک توسعه‌ی صادرات هستند. با وجود این‌که بانک ملی سرمایه‌ای بسیار بیشتر از هر بانک تجاری دیگر دارد، کیفیت پرونده‌ی وام‌دهی آن بسیار ضعیف است و حدود ۵۳ درصد از وام‌های آن ناکارآمد هستند. ناکارآمدی بانک‌های تجاری دولتی باعث آغاز تجدید ساختار این بانک‌ها شد. کابینه تصمیم گرفته است دو بانک تجاری دولتی داشته باشد: بانک ملی به عنوان یک بانک مستقل باقی می‌ماند؛ و بانک توسعه‌ی صادرات با بانک پشتانی ادغام می‌شود.

بانک ملی نخستین بانکی بود که در افغانستان ایجاد شد و با ۷۲ سهام از بخش خصوصی و ۲۸ سهام از دولت در سال ۱۹۳۳ تشکیل گردید. این بانک تا سال ۱۹۳۹ به عنوان بانک مرکزی افغانستان عمل می‌کرد. در این سال، بانک مرکزی افغانستان (DAB) تأسیس شده و این مسئولیت را به دوش کشید. بنا به حکم ریاست جمهوری در سال ۱۹۷۶، بانک به یک سازمان دولتی تبدیل شد. وزارت سرمایه در حال حاضر اکثریت سهام‌ها را در اختیار دارد (۹۶,۶ درصد). بانک ملی ۲۱ شعبه دارد، که نه تا از این شعبه‌ها در نقاط مختلف شهر کابل فعالیت می‌کنند و ۱۰ شعبه در ولایت‌ها فعالیت دارند. اخیراً بانک اعطای وام را دوباره آغاز کرده است و تا به حال حدود ۳۶۰۰ متقاضی وام کوچک و متوسط داشته است. این بانک سرمایه‌ای بالغ بر ۱۴۰ میلیون دلار دارد که شامل سرمایه‌های ملکی نیز هستند. کل مبلغ وام‌ها ۱۹,۶ میلیون دلار است.

تجارت خرد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش یک وام ۶۰۰۰ دلاری گرفت. قسط ماهیانه‌اش ۵۸۸ دلار است که ۱۲,۵ دلار هم به عنوان پس‌انداز می‌پردازد. او صاحب مغازه است که اجاره‌اش ۳۰۰۰ دلار است. او دو کارمند و ماهیانه ۲۰۰ دلار برای حقوق آن‌ها می‌پردازد. قبض برق ماهیانه‌اش ۲۰ دلار می‌شود. فروش ماهیانه‌ی او بین حدود ۱۸۰۰۰ دلار تا ۲۰۰۰۰ دلار است و هر ماه بین ۱۲۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار سود می‌کند. کل کالاهای انبار او حدود ۱۰۰۰۰۰ دلار قیمت دارند. بری ولایی مجوز تجاری دارد و سالانه ۱۶۰۰ دلار برای تمام فروشگاه‌های‌اش مالیات می‌دهد.

بری ولایی گفته است که وام برنامه‌ی تجارت خرد خیلی برای او مفید بوده است، چون کاملاً نیازهای سرمایه‌ی کاری او را تأمین می‌کند. به خاطر این وام او توانسته است اندوخته‌ی خود را افزایش دهد و به بازرگانان کوچک‌تر نیز اعتبار بدهد. او می‌گوید:

«آن‌ها هیچ وقت پرداخت‌شان عقب نمی‌افتد و تا به حال هم من کالاهایی به ارزش ۲۴۰۰ دلار بر مبنای اعتبار تجاری به آن‌ها داده‌ام. من یک رابطه‌ی دیرپا و اعتمادآمیز قوی با تاجران دارم. بازرگانان کوچک در ادای پرداخت‌های‌شان بسیار مرتب و منضبط هستند و این تجارت اعتباری برای من هم سودآور است.»

او گفته است که برنامه‌ی تجارت خرد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش می‌تواند به او سمت نمایندگی بدهد تا میان تاجران کوچک مبالغ را توزیع کند و خودش هم آمادگی دارد تا از سوی کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش وام‌های خرد را پرداخت کند و حق العمل اندکی را هم برای خودش برداشته و تمام خطرهای اعتباری را هم تقبل کند. بری ولایی نیز همیشه تمام اقساطش را پرداخته است و می‌خواهد رابطه‌ی اعتباری خوبی با کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش داشته باشد. در آینده، او می‌خواهد ۲۰۰۰۰ دلار از برنامه‌ی تجارت خرد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش وام بگیرد و دامنه‌ی محصولاتش و اعتبارهای تجاری‌اش را افزایش دهد و شغل‌اش را وسیع‌تر کند.

بانک کابل: «محدودیت‌ها برای گسترش پرونده‌ی وام»

مطالعه‌ی موردی ۸: بانک کابل

بانک کابل در ماه ژوئن ۲۰۰۴ به عنوان نخستین بانک خصوصی تجاری افغانستان تأسیس شد. این بانک به صورت مهم‌ترین بانک تجاری افغانستان در دو سال و نیم گذشته ظاهر شده است. سرمایه‌ی نخستین این بانک در سال ۲۰۰۴ ۲۰ میلیون دلار بوده است و به خاطر تزریق سرمایه‌ی تازه و سود سرمایه‌گذاری شده‌ی مجدد، این سرمایه به ۳۸ میلیون دلار رسیده است. مبلغ سپرده از مارس ۲۰۰۶ تا مارس ۲۰۰۷ (در سال ۱۳۸۵)، ۱۸۰ درصد افزایش داشته است و به مبلغ سپرده‌ی ۳۴۸ میلیون دلار در حال حاضر رسیده است. این بانک امید دارد که به طور ثابت میزان سپرده در این بانک بهبود پیدا کند و مدیریت بانک معتقد است که فرصت‌های فراخی برای جمع‌آوری و بسیج سپرده‌های چشمگیر وجود دارد، علی‌رغم این‌که چندین بازیگر تازه وارد بازار شده‌اند. میزان وام‌دهی فعلی بانک ۲۶۰ میلیون دلار است که نسبت وام بر سپرده‌ی بانکی ۷۵ درصد است. بانک فرصت‌هایی را برای افزایش این نسبت می‌بیند، اما بانک مرکزی افغانستان (DAB) این نسبت را به همان ۷۵ درصد محدود و منحصر کرده است. میزان رشد وام‌ها از مارس ۲۰۰۶ تا مارس ۲۰۰۷ حدود ۱۶۷ درصد بوده است. بیشتر این وام‌ها به بازرگانانی در شغل‌های صادرات و واردات داده شده است و حدود ۱۰ درصد از وام‌ها به بخش صنعتی داده شده است از جمله در زمینه‌ی آسیاب آرد، فولادسازی، مخازن نگهداری نفت، فرآوری چای و بسته‌بندی سیگار. پرونده‌ی وام‌ها بسیار سالم و متین بوده است؛ فقط ۱,۸۶ درصد از کل پرونده‌ی وام‌ها شامل وام‌های ناکارآمد است. در سال

مدیریت بانک ملی ابراز داشته است که تلاش‌ها برای تجدید ساختار بانک چندین عامل محدود کننده داشته است به ویژه کمبود کارگر ماهر با تجربه و دانش مالی قوی در تمام سطوح فعالیت بانکی. تجدید ساختار یک بانک ناگزیر متضمن جایگزینی کارمندان فاقد صلاحیت با کارمندان ماهر تازه است. اما، بانک ملی به دلایل چندی این کار را دشوار می‌یابد. نخست این‌که سقف خاص حقوق و مستمری برای هر منصبی آن قدر پایین است که نمی‌تواند کارمندان با صلاحیت را از منطقه یا حتی از داخل افغانستان جذب کند. بانک ملی تنها افغان‌ها را در مناصب کلیدی استخدام می‌کند تا ظرفیت محلی را در بخش بانکداری افزایش دهد. با توجه به اینکه افغانستان افراد متخصص بانکی اندکی دارد، مناصب کلیدی را اغلب کارمندانی با صلاحیت کمتر پر می‌کنند که باعث اعمال هزینه‌های اضافی می‌شوند بدون این‌که کارآمدی عملیاتی را در بانک بهبود بخشند. سوم این‌که، بانک ملی با کمبود متخصصان بانکی حرفه‌ای از خارج از افغانستان مواجه است که بتوانند فرایند تجدید ساختار را به انجام برسانند. در حال حاضر، تنها یک مشاور از BearingPoint عملیات بانکی را پشتیبانی می‌کند. با وجود این‌که تعهد کرده است که یک متخصص دیگر را هم بفرستد، این وضعیت هنوز برای تعهد یک روند تجدید ساختار موفق کافی نیست. نهایتاً، بانک ملی آکنده است از کارمندان فاقد صلاحیت. بانک ۵۴۵ کارمند دارد اگر چه ۶۷ نفر از آن‌ها خوشامدی زرین دریافت کردند. از میان ۲۸۰ نفر که اخیراً برای مهارت‌های پایه‌ی بانکی امتحان شدند، تنها ۱۲۵ نفر قبول شدند. درک ضعیفی از مفاهیم سود و زیان، گردش نقدی/مالی، واسطه‌گری مالی، فناوری کامپیوتری و اتوماسیون، حسابداری، مدیریت وام و ارزیابی خطر و مدیریت وجود دارد. با وجود این‌که بیشتر کارمندان سابقه‌ی کاری درازی در بانک دارند، این سابقه‌ی کاری به تجربه‌ی واقعی بانکی منجر نشده است و دلیل عمده‌ی آن بیش از دو دهه رکود اقتصادی و بانکی با خاطر جنگ و درگیری داخلی بوده است. به زحمت می‌توان حتی یک کارمند را یافت که تجربه‌ی سیستم‌های حسابداری و سازمانی با فناوری مدرن را داشته باشد.

3. تجزیه و تحلیل

بانک‌های افغانستان عمدتاً از خطر کردن گریزان هستند و تمایل ندارند به مشتری‌های تازه، حتی به سرمایه‌گذاران معتبر، بدون وثیقه‌های تضمین شده وامی اعطا کنند. بر اساس بررسی اقلیم سرمایه‌گذاری اخیر بانک جهانی (۲۰۰۶)، از میان ۳۳۵ شرکت در پنج شهر بزرگ افغانستان (کابل، قندهار، مزار شریف، جلال آباد و هرات) تنها ۳ شرکت دارای اعتبار بانکی برای مشتریان جدید گزارش شده‌اند. به طور متوسط، تقریباً ۹۵ درصد از سرمایه‌گذاری‌های جدید توسط شرکت‌ها یا از طریق بودجه‌ی داخلی خودشان تأمین شده است یا توسط میبالی از طرف خانواده یا دوستان. حتی بعضی از بزرگترین سرمایه‌گذاران در کابل سراغ سرمایه‌ی بانکی نرفته‌اند چون دست یافتن به چنین سرمایه‌ی را بسیار دشوار می‌بینند. برای مؤسسات مالی خیلی دشوار خواهد بود که این سرمایه‌گذاران را وارد شبکه‌ی بانکی بکنند. گنجاندن آن‌ها در خدمات بانکی یقیناً رشد اقتصادی کشور را تقویت خواهد کرد.

دستیابی به سرمایه تقریباً برای همه‌ی SMEها در افغانستان شدیداً محدود است. این امر باعث محدودیت شدید در رشد کلی شغل‌های کوچک در کشور و باعث تضعیف چشم‌انداز ایجاد اشتغال و توسعه‌ی مشاغل فردی کوچک می‌شود. با وجود این‌که تقاضا برای اخذ اعتبار از SMEها فراوان است، مؤسسات مالی به این تقاضاها پاسخی نمی‌دهند. دسترسی محدود به سرمایه، به ویژه برای سرمایه‌ی کاری، مشکلی جدی برای SMEها است. گفت‌وگو‌هایی با بازارگانان ثبت شده در «سازمان حمایت از

سرمایه‌گذاری در افغانستان» (AISA) نشان داده است که به خاطر کمبود سرمایه‌ی کاری، بعضی از SMEها برای مواد خامی که در بازار محلی می‌خرند قیمت بالاتری می‌پردازند با شرایط پرداخت معوقه. بهایی که می‌پردازند ۲۰ تا ۲۵ درصد بالاتر از بهایی است که باید برای وارد کردن این مواد از پاکستان یا هند بپردازند.

چون بانک‌های تجاری خصوصی در اعطای وام‌های زیاد برای فعالیت‌های تجاری با وثیقه‌های نقدی امن راحت بوده‌اند، تردید دارند که پایگاه اعطای وام‌شان را گسترش داده و برای وام‌های صنعتی خطر کنند. اعطای وام برای صنایع، مخصوصاً برای SMEها، تقریباً در مورد بانک‌های تجاری خصوصی اصلاً وجود نداشت. نظام‌های مالی یا بانکداری تجاری شغل‌های کوچک را به عنوان یک منبع بالقوه‌ی بازر برای سرمایه‌گذاری پایدار و بانکداری تجاری نمی‌بینند، و به این ترتیب درآمدهای بالقوه را از این رابطه‌های اعتباری از دست می‌دهد. بر عکس، مؤسسات اعتبار خرد، از این وضعیت استفاده کرده‌اند و کارشان را با SMEها گسترش داده‌اند و موفقیت زیادی در غیاب رقابت با بانک‌های تجاری به دست آورده‌اند.

بررسی اقلیم سرمایه‌گذاری بانک جهانی (۲۰۰۶) اظهار داشته است که ۵۱ درصد از شرکت‌ها دستیابی به سرمایه را یک مشکل عمده برای فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و تجاری در افغانستان می‌دانند. یکی از بررسی‌های در دست اجرای بانک جهانی از ۵۰ شرکت تجاری، که در سازمان حمایت از سرمایه‌گذاری افغانستان ثبت شده‌اند، نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری مؤسساتی به صورت سرمایه‌ی کاری یا مبلغ سرمایه‌گذاری می‌تواند اثر مثبتی بر رقابت تجاری داشته باشد که باعث گسترش تجارت، افزایش اشتغال و بهبود سودآوری می‌شود.

اخیراً، بخش بانکداری رشد چشمگیری داشته است. چهارده بانک فعال توانسته‌اند با موفقیت میبالی را به صورت سپرده از بخش غیررسمی اقتصاد جمع‌آوری کنند که قبلاً از خدمات بانکی پرهیز می‌کردند. با وجود این‌که جمع‌آوری و بسیج سپرده‌ها رو به رشد بوده است، در زمینه‌ی اعطای وام بهبود زیادی رخ نداده است. به طور کلی، اعطای وام به بخش تولیدی یا خدماتی، مگر برای افزایش سرمایه‌گذاری تجاری، به خاطر نبودن ادارای اطلاعات اعتباری، هزینه‌ی بالای ثبت و ظرفیت ضعیف منابع انسانی بانکی اهمیت کمتری داشته است.

بانکدارهای تجاری اظهار داشته‌اند که چهارچوب قانونی قدرت کافی را ندارد و نظام دادگاهی برای تنفیذ قراردادها بسیار ضعیف است. تصویب سه قانون مالی جدید به ابتکار بانک مرکزی افغانستان (DAB) به بهبود این وضعیت کمک می‌کند. اما، مسأله‌ی تنفیذ و ضمانت اجرایی کماکان باقی می‌ماند و این امر نیازمند برپایی دادگاه‌های ویژه‌ی تجاری است که قاضی‌های خاصی را استخدام و آموزش دهد و همچنین تسهیل امکانات زیرساختی است.

بانک‌های تجاری دولتی گرفتار مشکلاتی چون مدیریت شرکتی ضعیف و ضعف ساختار مدیریتی، کارگران بدون مهارت، ظرفیت‌های تکنولوژیک و فناوری منسوخ، و مشکلات جدی انحلال و برچیده شدن هستند. در نخستین ارزیابی مالی از بانک‌ها که در ژانویه ۲۰۰۳ انجام شد نتیجه گرفته شد که همه‌ی بانک‌ها وضعیت مالی مبرمی دارند. تجدید ساختار سه بانک تجاری دولتی مجوزدار در دست اجراست و کابینه اخیراً یا مقاله‌ی راهبردی را برای تجدید ساختار بانک ملی تصویب کرده است تا با میزان صندوق جهانی پول برای بخش مالی همخوانی داشته باشد. مقاله‌ی تجدید ساختار مشابهی هم برای بانک پستانی در ماه ژوئن ۲۰۰۷ برای رسیدن به میزان تقدیم کابینه خواهد شد. با وجود این‌که

تلاش‌های تجدید ساختار این بانک‌ها باید به طور مناسب ارزیابی و سنجیده شود تا اثر آن بر بهبود عملکرد اجرایی و مالی این بانک‌ها بررسی شود.

4. پیشنهادات

1. بهبود دسترسی به خدمات مالی

کمیون دسترسی به سرمایه‌گذاری به صورت معقول تا حدود معلول خطرگریزی نظام‌های بانکداری محافظه‌کار در افغانستان است که نه اطلاعات اعتباری لازم را درباره‌ی متقاضیان وام‌های کوچک در اختیار دارند که خطرها را به دقت ارزش‌گذاری کنند، نه ابزارهای انتقال این خطرها را در اختیار دارند. در این بستر، هدف بهبود دسترسی به سرمایه‌گذاری در دراز مدت با ایجاد بازارها و مؤسسات مالی و کارآمد و ایجاد زیرساخت‌های لازم برای شالوده‌ی این بازارها تأمین خواهد شد. اما، در دوره‌ی گذار به نظام بانکداری کارآمد، رهیافت‌های هدف‌مندی برای کمک به جوش سرمایه‌گذاری لازم است. این رهیافت‌ها شامل روش‌های ابداعی در کاهش خطرها، مانند ابزارهای تضمین اعتبار که برای سهیم شدن در خطر کردن‌های بانک‌ها در اعطای وام هستند؛ و همچنین ارایه‌ی وام‌های مسکن به گروه‌های کم درآمد؛ ایجاد بازارهای استیجاری که بتوانند نیازهای مالی شغل‌های کوچک را به عنوان جایگزینی برای سرمایه‌گذاری سنتی رسمی بانکداری تأمین کنند.

2. برپایی یک مؤسسه‌ی آموزش بانکداری

ظرفیت‌سازی برای بانک‌های تجاری برای ارایه‌ی خدمات بانکی کارآمد و شفاف مهم شده است. تأسیس یک «مؤسسه‌ی آموزش بانکداری» مهارت‌های کارمندان بانک‌های تجاری، مؤسسات مالی و بانک مرکزی را افزایش خواهد داد. با وجود این‌که بعضی از بانک‌ها برنامه‌های خودشان را برای این کار تدارک می‌بینند، این‌ها برای تأمین نیاز ملی کفایت نمی‌کنند. «مؤسسه‌ی آموزش بانکداری» می‌تواند به طور مستقیم در موارد زیر نقش ایفا کند: (الف) ارتقاء مهارت‌ها و دانش مأموران، مدیران و کارگزاران اعتباری؛ (ب) توسعه‌ی نظام‌های بانکداری با متخصصان واجد صلاحیت؛ (ج) اجرای تحقیق و پژوهش و ترویج بحث و گفت‌وگو درباره‌ی مشکلات سیاست‌گذاری بخش مالی برای کمک به توسعه‌ی ملی.

3. تأسیس یک اداره‌ی اطلاعات اعتباری

تأسیس یک اداره‌ی اطلاعات اعتباری در افغانستان می‌تواند به مؤسسات بانکداری و مالی در حفظ پرونده‌های وام با کیفیت برای مشتریان کمک کند. بانک‌های تجاری و مؤسسات مالی قویاً از تأسیس یک اداره‌ی اطلاعات اعتباری درباره‌ی رفتار پرداختی مشاغل و مصرف‌کنندگان پشتیبانی می‌کنند که به آن‌ها در امر ارزیابی مخاطرات درباره‌ی متقاضیان وام یاری می‌رساند. اداره‌ی اطلاعات اعتباری باید به بانک مرکزی متصل باشد چون بانک مرکزی افغانستان مزایایی طبیعی دارد که می‌تواند چنین اطلاعاتی را از مؤسسات تجاری و مالی دیگر جمع‌آوری کند.

5. پرسش‌هایی برای گفت‌وگو

1. حتی بعضی از سرمایه‌گذاران بزرگ در کابل به سرمایه‌گذاری بانکی دسترسی ندارند چون اخذ آن را دشوار می‌دانند. دلایل عمده‌ی آن‌ها چیست؟

2. چرا بانکداری تجاری مشاغل کوچک را به عنوان یک منبع بالقوه‌ی بازار برای سرمایه‌گذاری پایدار و بانکداری تجاری نمی‌بیند در حالی که مؤسسات اعتبار خرد، مانند «برنامه‌ی

تجارت خرد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش»، آن‌ها را فرصت‌های تجاری بی‌نظیری می‌بینند؟

3. عوامل موفقیت «برنامه‌ی تجارت خرد کمیته‌ی پیشرفت روستایی بنگلادش» برای گسترش وام‌های SME چه هستند؟

4. در مورد بانک ملی، چه چیزی مهم‌تر است، «ایجاد ظرفیت محلی در بخش بانکداری» یا «احیای بانک با اجازه دادن استخدام متخصصان با صلاحیت بانکداری بین‌المللی» یا هر دو؟

5. کمیون ظرفیت در منابع انسانی بانک چه اندازه جدی است و راه‌های کارآمد ایجاد این ظرفیت کدام است؟

6. «اداره‌ی اطلاعات اعتباری» چگونه می‌تواند به مؤسسات مالی کمک کند تا خطر اعتباری متقاضیان وام را بسنجد و تأسیس اداره‌ی اطلاعات اعتباری در افغانستان چقدر ضروری و فوری است؟

7. چرا هزینه‌ی ثبت وثیقه این قدر بالاست و راه‌های پایین آوردن این هزینه برای داد و ستدهای مالی کارآمد کدام هستند؟
این مطالعه‌ی موردی بر اساس یک سلسله مصاحبه با سهام‌داران بخش خدمات مالی فعال در افغانستان انجام شده است.