

# التمويل البسيط والمنشآت الحرجية الصغيرة



# التمويل البسيط والمنشآت الحرجية الصغيرة

الأوصاف المستخدمة في هذه المواد الإعلامية وطريقة عرضها لا تعبر عن أي رأي خاص لمنظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة فيما يتعلق بالوضع القانوني أو التنموي لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة، أو فيما يتعلق بسلطاتها أو بتعيين حدودها وتخومها. ولا تعبر الإشارة إلى شركات محددة أو منتجات بعض المصنعين، سواء كانت مرخصة أم لا، عن دعم أو توصية من جانب منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة أو تفضيلها على مثيلاتها مما لم يرد ذكره.

ISBN 978-92-5-605412-8

جميع حقوق الطبع محفوظة. ويجوز استنساخ ونشر المواد الإعلامية للأغراض التعليمية، أو غير ذلك من الأغراض غير التجارية، دون أي ترخيص مكتوب من جانب صاحب حقوق الطبع، بشرط التنويه بصورة كاملة بالمصدر. ويحظر استنساخ هذه المواد الإعلامية لأغراض إعادة البيع، أو غير ذلك من الأغراض التجارية، دون ترخيص مكتوب من صاحب حقوق الطبع. وتقدم طلبات الحصول على هذا الترخيص إلى:

Chief  
Electronic Publishing Policy and Support Branch  
Communication Division  
FAO  
Viale delle Terme di Caracalla,  
00153 Rome, Italy

أو بواسطة البريد الإلكتروني:

copyright@fao.org

© FAO 2007

## المحتويات

vii	شكر وتقدير
ix	تقديم
xi	الأسماء المختصرة
xiii	موجز
<b>1</b>	<b>1- مقدمة</b>
<b>3</b>	<b>2- احتياجات المنشآت الحرجية الصغيرة إلى التمويل البسيط</b>
3	المنشآت الحرجية الصغيرة
7	جوانب الإنتاج
14	الجوانب الاقتصادية
16	الجوانب الاجتماعية
<b>19</b>	<b>3- مصادر التمويل البسيط للمنشآت الحرجية</b>
21	خدمات التمويل البسيط
38	مقدمو التمويل البسيط
58	جمهور التمويل البسيط
62	الاستدامة المالية
69	التأثير البيئي
<b>71</b>	<b>4- نيبال: برنامج تنمية المنشآت الصغيرة في منطقة Parbat</b>
71	منطقة PARBAT
74	برنامج تنمية المنشآت الصغيرة
79	برنامج سُبل العيش والحراجة

80	الاستنتاجات	
<b>83</b>	<b>غواتيمالا: مصرف التنمية الزراعية، ومصرف Bancafé في Petén</b>	<b>-5</b>
84	مقاطعة Petén	
87	BANCAFÉ	
89	BANRURAL	
90	تحديات المستقبل	
91	الاستنتاجات	
<b>95</b>	<b>السودان: رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحيبيا</b>	<b>-6</b>
96	التمويل البسيط في السودان	
99	قرية المرحيبيا	
101	رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحيبيا	
103	الاستنتاجات	
<b>105</b>	<b>بيرو: صناعات جوز البرازيل في Madre de Diós</b>	<b>-7</b>
106	التمويل البسيط في بيرو	
107	مقاطعة Madre de Diós	
108	خدمات التمويل البسيط في Madre de Diós	
114	الاستنتاجات	
<b>129</b>	<b>الاستنتاجات</b>	<b>-8</b>
131	إطار السياسات الملائم	
132	خدمات تنمية الأعمال والتيسيرات الاجتماعية والبنية الأساسية الريفية	
134	تعزيز قدرة مؤسسات التمويل البسيط	
<b>141</b>	<b>المراجع</b>	

## الجدول

- 40 -1 المزايا والعيوب في مختلف فئات مؤسسات التمويل البسيط
- 63 -2 المؤشرات المالية وعلامات قياس إنجاز مؤسسات التمويل البسيط
- 130 -3 أهمية مختلف خدمات التمويل البسيط لمختلف المنشآت الحرجية الصغيرة

## الأطر

- 6 -1 المنشآت الصغيرة والحصول على التمويل البسيط في البرازيل
- 9 -2 استخدام ثمار أشجار الكاريتيه في غانا
- 12 -3 القطاع الخاص يُقدم خدمات بيئية في كوستاريكا
- 13 -4 إنتاج الفحص النباتي في آسيا
- 5 العوائق الاجتماعية أمام الحصول على خدمات التمويل البسيط:
- 18 المنشآت الصغيرة في جنوب أفريقيا
- 20 -6 مقدمو التمويل البسيط للمنشآت البسيطة في غيانا
- 22 -7 الوضع المالي للمنشآت الصغيرة في أوغندا
- 24 -8 تعبئة المدخرات البسيطة: مصرف العمال في جامايكا
- 28 -9 الإقراض الجماعي في أمريكا اللاتينية
- 30 -10 تأجير الغابات للمنشآت الصغيرة في نيبال
- 34 -11 التأجير البسيط: الرابطة الوطنية للتنمية العادلة في بوليفيا
- 43 -12 العمليات المصرفية البسيطة: بابوا غينيا الجديدة
- 13 مؤسسات التمويل البسيط التابعة للمنظمات غير الحكومية:
- 46 رابطة التقدم الاجتماعي في بنغلاديش
- 14 مؤسسة تمويل بسيطة تابعة لمنظمة غير حكومية ترتفع
- 49 إلى مستوى مصرف تجاري: BancoSol Bolivia
- 51 -15 تعاونيات الإقراض والادخار في جمهورية تنزانيا المتحدة
- 52 -16 نظام صندوق النقدية في غامبيا

---

53	17-	التمويل بالرهونات : Berum Pegadaian في إندونيسيا
56	18-	شركة Sappi ومشروعات الزراعة الخارجية
60	19-	توسيع الجمهور: مركز التنمية الزراعية والريفية، الفلبين
	20-	الدعم الحكومي المقترح ومؤسسات التمويل البسيط المناسبة
139		للمنشآت الصغيرة

## شكر وتقدير

هذا المطبوع يقوم على أساس النص الذي قدّمه Anna Springfors و Paolo Spantigati. فبدون قدراتهما الاحترافية وتفانيهما كان من الصعب إتمام هذا العمل.

وينبغي أيضاً توجيه شكر خاص لواضعي دراسات الحالات مما أعطى لهذا المطبوع لمسة عملية ووصفية، وهم: Ruth Junkin لدراستي حالة غواتيمالا وبييرو، وIndu Sapkota وSurya Binanyee وLaxman Pun وBhsihma Subedi عن دراسة حالة نيبال، وأبو بكر إبراهيم حسين عن دراسة حالة السودان.

وقد وزع مشروع الدراسة على نطاق واسع داخل منظمة الأغذية والزراعة لكي يستعرضه النظراء. وقدم كل من Sophie Grouwels وSven Walter التوجيه العام والتنسيق لإعداد المطبوع النهائي وتحريره ونشره.

وما كان هذا المطبوع سيرى النور بدون الدعم المالي من النرويج.





## تقديم

غالباً ما يكون نقص المدخلات المالية وعدم الحصول على خدمات التمويل البسيط مشكلة أمام منتجي المنتجات الحرجية في مناطق الإنتاج. ويساهم هذا المطبوع في السنة الدولية للإقراض البسيط عام 2005 بالتركيز على قضايا تمويل المنشآت الحرجية الصغيرة، وذلك كجزء من استراتيجية قطاع الغابات لبلوغ الأهداف الإنمائية للألفية بتخفيف حدة الفقر والجوع.

وبفحص هذا المطبوع الاحتياجات إلى التمويل البسيط والقيود أمام المنشآت الصغيرة. كما أنه يُحلل مختلف أنواع مؤسسات التمويل البسيط والدور الذي يمكن أن تؤديه في قطاع الغابات بالنظر إلى خصائص المنشآت الصغيرة والمجتمعات الحرجية، وتأثيرها على سبل العيش المحلية والبيئة المحلية.

ولا تتوفر كتابات كثيرة عن موضوع التمويل البسيط للمجتمعات الحرجية والمنشآت الحرجية الصغيرة. واتباع أسلوب "التمويل الحرجي البسيط" وحده بالاعتماد على مؤسسات التمويل البسيط المخصصة بأكملها لتمويل المشروعات الصغيرة في قطاع الغابات لن يكون أمراً مستداماً في حد ذاته. وذلك أن دخل كثير من العائلات المقيمة في المناطق الحرجية يأتي أساساً من مجموعة واسعة من الأنشطة، ليست كلها أنشطة حرجية. وإنشاء خدمات للتمويل البسيط وتقديم هذا التمويل بصورة مستدامة هو قضية أساسية في التنمية المستدامة للمنشآت الصغيرة. ويعرض هذا المطبوع بعض أمثلة النجاح، بهدف تقديم أساس لاتخاذ قرارات عند محاولة توسيع نطاق مؤسسات التمويل البسيط في المجتمعات الحرجية. ويستند المطبوع أساساً إلى استعراض الكتابات والدراسات والوثائق السابقة من المنظمات الإنمائية الدولية، وإلى التجارب المعروفة من المشروعات، وإلى المعرفة الداخلية والخبرة لدى منظمة الأغذية والزراعة، وإلى مدخلات من مؤسسات التمويل الدولية وخبرات الوكالات والمراكز الدولية الأخرى وإلى أربع دراسات حالة من مختلف القارات.

والمأمول أن يكون هذا الكتاب مرجعاً مفيداً ومصدر معلومات للمؤسسات الوطنية والدولية العاملة في وضع السياسات والمشروعات لتنمية المجتمعات الحرجية، مثل الجهات المانحة والمؤسسات الحكومية ومديري البرامج والمشروعات. كما أنه سيكون مفيداً للمؤسسات التي تُقدم خدمات مالية للمنشآت الصغيرة في المناطق الريفية.

**Wulf Kilmann**

مدير قسم المنتجات والاقتصاديات  
الحرجية  
مصلحة الغابات  
منظمة الأغذية والزراعة

**R. Michael Martin**

مدير قسم السياسات  
والمعلومات الحرجية  
مصلحة الغابات،  
منظمة الأغذية والزراعة

## الأسماء المختصرة

رابطة المجتمعات الحرجية في Petén، غواتيمالا	Association of Forest Communities of Petén, Guatemala	<b>ACOFOP</b>
مصرف التنمية الآسيوي	Asian Development Bank	<b>ADB</b>
مصرف التنمية الزراعية في نيبال	Agricultural Development Bank of Nepal	<b>ADBN</b>
الرابطة الوطنية للتنمية العادلة، بوليفيا	Asociación Nacional Ecuémica de Desarrollo, Bolivia	<b>ANED</b>
رابطة التقدم الاجتماعي، بنغلاديش	Association for Social Advancement, Bangladesh	<b>ASA</b>
مصرف التنمية الريفية، غواتيمالا	Banco de Desarrollo Rural, Guatemala	<b>BANRURAL</b>
مشروع التنوع البيولوجي والحراجة المستدامة، الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية	Biodiversity and Sustainable Forestry project, US Agency for International Development/Chemonics	<b>BIOFOR</b>
مركز التنمية الزراعية والريفية، الفلبين	Center for Agriculture and Rural Development, the Philippines	<b>CARD</b>
الجماعة الاستشارية لمساعدة الفقراء	Consultative Group to Assist the Poor	<b>CGAP</b>
مركز البحوث الحرجية الدولية	Center for International Forestry Research	<b>CIFOR</b>
رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحبيبا، السودان	Elmirehbiba Gum Arabic Producers Association, the Sudan	<b>EGAPA</b>
صندوق التنمية الحرجية، كوستاريكا	Forest Development Fund, Costa Rica	<b>FDL</b>
مؤسسة تنمية المنشآت الخاصة، غيانا	Institute of Private Enterprise Development, Guyana	<b>IPED</b>
برنامج سبل العيش والحراجة، نيبال	Livelihoods and Forestry Programme, Nepal	<b>LFP</b>
برنامج تنمية المنشآت الصغيرة، نيبال	Micro Enterprise Development Programme, Nepal	<b>MEDEP</b>
رابطة الادخار والقروض المتجددة، جامايكا	Rotating Savings and Credit Association, Jamaica	<b>ROSCA</b>



## موجز

في هذا المطبوع يكون المقصود من المنشآت الحرجية الصغيرة أن تشمل المنشآت التي تؤدي أنشطتها الاقتصادية أساساً على مستوى الفرد أو العائلة، وتستخدم في العادة أعضاء العائلة أو أقاربهم الأقربين وجيرانهم، والتي تكون أجور العمل فيها غير مهمة. وهذه هي المنشآت الحرجية التي ستواجه أكبر صعوبة في الحصول على خدمات التمويل البسيط والتي ستكون أول عملاء لمشروعات التمويل البسيط، وإن كانت المنشآت الأكبر منها ربما تُعاني من نفس القيود وتشعر بنفس الاحتياجات.

والمنشآت الصغيرة تعمل في الغرس وتشتري المدخلات وتجهزها، كما أنها تبتكر وترفع من إنتاجيتها بصفة مستمرة. واحتياجاتها المالية تشمل عدة خدمات من خدمات التمويل البسيط: قروض قصيرة الأجل لتمويل شراء المدخلات مثل الأسمدة واليد العاملة والتخزين وتجهيز المنتجات؛ قروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل، وزيادة رأس المال واستئجار المعدات وشراء الشتلات؛ مدخرات لتيسير الاستهلاك ومواجهة تغير التدفقات النقدية وبناء الأصول التي تغطي الاحتياجات الاستثمارية؛ التأمين على المحاصيل وضمان سداد القروض؛ خدمات المدفوعات. ومعظم المنشآت الصغيرة تؤدي أنشطتها الحرجية إلى جانب أنشطة أخرى مثل التجهيز أو تقديم الخدمات أو الأنشطة الزراعية، أي أنها نادراً ما تعمل كمنشآت منفصلة.

ومن العوائق أمام تنمية المنشآت الصغيرة قلة الحصول على خدمات التمويل البسيط. فبسبب طبيعة الأخطار في أنشطة تلك المنشآت وبسبب أنها تكون موجودة في العادة في مناطق نائية يصعب على مؤسسات التمويل البسيط أن تصل إليها بسبب ضخامة التكاليف. ومع ذلك فإن على الحكومات أن تمتنع عن فرض سقف على أسعار الفائدة بحيث لا تستطيع مؤسسات التمويل البسيط أن تحقق الجدوى الاقتصادية ولا أن تقدم خدمات دائمة لعدد كبير من العائلات. فبرامج القروض المدعومة والموجهة لجمهور بعينه، والتي غالباً ما تُعاني من نقص معدل سداد الديون، تقوّض التنمية المستدامة

للتمويل البسيط وتشوه الأسواق. ولا ينبغي إرغام المؤسسات الريفية على تقديم منتجات تمويلية دون المستوى اللازم للمنشآت الصغيرة، ولا على المخاطرة بتخفيض جودة محفظتها عند فرض حصة إلزامية للإقراض الحرجي. وينبغي احترام الإجراءات المالية السليمة ومعدلات استرداد التكاليف واستقلال إدارة مؤسسات التمويل البسيط.

والأفضل هو أن تبتكر مؤسسات التمويل البسيط طرقاً لتقديم خدماتها ولتحسين قدرتها حتى تستطيع تخفيض تكاليف المعاملات وتحسين خدمة عملائها. ويتبين من التجارب في مختلف أنحاء العالم أن التمويل البسيط يمكن تقديمه بطريقة ناجحة حتى في المناطق الريفية النائية وفي البيئات الصعبة.

ويمكن تقديم خدمات التمويل البسيط بواسطة أنواع مختلفة من المؤسسات النظامية وشبه النظامية (المصارف، المنظمات غير الحكومية، التعاونيات المالية)، وبواسطة مصادر غير مالية (التجار، المشترين، وغير ذلك) وبواسطة مصادر غير نظامية (الأقارب، مقرضي الأموال). ولكن كل منشأة لها مزاياها وعيوبها من حيث الجمهور الذي تصل إليه ومن حيث إدارتها ومن حيث الخدمات التي تقدمها. وعند دعم توسع مؤسسات التمويل البسيط في المناطق الريفية ينبغي للحكومات وبرامج الجهات المانحة أن تنظر إلى طبيعة القيود التي تواجهها تلك المنظمات وإلى البنية الأساسية الموجودة وإلى الاحتياجات الواجب تلبيتها، وأن تتبع الأسلوب الأفضل الذي يتناسب مع الظروف المحلية.

وقد أُجريت أربع دراسات حالة لتقضي أحوال مختلف المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل البسيط للمنشآت الصغيرة؛ وهي:

- برنامج تنمية المنشآت الصغيرة في منطقة Parbat في نيبال؛
- تقديم خدمات الائتمان البسيط والتمويل البسيط بواسطة مصرفين تجاريين إلى ملتزمي الغابات في مقاطعة Petén في غواتيمالا؛
- الفرص والتحديات في التمويل البسيط في السودان من خلال رابطة منتجي الصمغ العربي في قرية المرحيبية؛

• خدمات التمويل البسيط المتوافرة لمنتجي جوز البرازيل في مقاطعة Madre de Diós، بيرو.

ففي نيبال يقدم مصرف التنمية الزراعية قروضاً جماعية دعماً للمنشآت الصغيرة جداً (التي لا تقتصر على الغابات وحدها)، وذلك بموجب مبادرة حكومية يُدعمها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي. وهذه المبادرة ناجحة من حيث الجمهور الذي تصل إليه ومن حيث استدامتها. وقد تجاوزت العدد المستهدف من العملاء وأصبحت تحقق معدلات استرداد ممتازة وربحاً. وهذا الأداء الإيجابي يدل على أن استخدام مجموعات لتقديم خدمات التمويل البسيط للمنشآت الصغيرة جداً يمكن تنفيذه بطريقة مستدامة حتى في المناطق الريفية الواقعة في تلال يصعب الوصول إليها. ويُعتبر تقديم خدمات تنمية الأعمال الفعالة مثل اختيار منظمي المشروعات الصغيرة جداً، وتنشيط روح المبادرة، والمهارات الفنية والإدارية، وتعزيز الروابط مع الأسواق، ونقل التكنولوجيا، عناصر ضرورية في نجاح المشروعات الصغيرة وبالتالي في رفع معدل استرداد القروض.

وأما حالة مشروعات الغابات المجتمعية في Petén في غواتيمالا فهي تدل على أن حقوق حيازة الغابات ومنح التزام على الغابات قد دفعت اثنين من المصارف التجارية هما مصرف التنمية الريفية (BANRURAL) ومصرف Bancafé إلى تمويل المشروعات صغيرة النطاق لإنتاج الأخشاب. فقد أدت المساعدة الفنية وتنمية الأعمال إلى مساعدة منظمي المشروعات الصغيرة جداً على إعداد خطط عمل سنوية سليمة وتجميع احتياجاتهم المالية، مما سهل عليهم الوصول إلى القطاع المصرفي.

وفي السودان كان نقص الإطار القانوني عائقاً أمام تطور صناعة قوية ومستدامة للتمويل البسيط، وكانت برامج الإقراض المدعومة تشجع على أنماط اقتراض غير سليمة من جانب العملاء. وفي هذه البيئة كان نقص المهارات المهنية، وصعوبات الحصول على تمويل طويل الأجل، ونقص الخدمات المالية الجذابة عائقاً أمام نجاح رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحيبية لكي تُصبح رابطة ادخار وإقراض. فالمنتجون ينظرون إلى الرابطة على أنها آلية تسليم قروض، وقد فشلت الرابطة في تعبئة المدخرات من أعضائها. وفي الوقت نفسه يُقدم تجار الصمغ العربي قروضاً للمنتجين مع هوامش ربح عالية استناداً إلى ضمانات شخصية ويستفيدون من معرفتهم بالقطاع ومن عدم وجود مؤسسات أخرى للتمويل البسيط.



وبالمثل يتبين من حالة إنتاج جوز البرازيل في مقاطعة Madre de Diós في بيرو أن عدم وجود وعي كاف وأحكام واضحة لتنظيم امتيازات الغابات فإن وجود بعض الأنشطة الاقتصادية التي تتطلب معرفة بالقطاع يمكن أن يثبط مؤسسات التمويل البسيط عن الدخول إلى سوق المنشآت الصغيرة، حتى إذا كان العاملون في سلسلة الإمدادات يقدمون القروض البسيطة ويحققون ربحاً.

وتستطيع الحكومات بفضل مختلف التدخلات أن تُساعد خدمات التمويل البسيط على الوصول إلى المنشآت الصغيرة. ومن هذه التدخلات إقامة إطار سياسات وبنية أساسية مالية تؤدي إلى تقديم التمويل البسيط، وتقديم خدمات تنمية الأعمال والبنية الأساسية السوقية دعماً للإنتاج، وتقوية القدرة الاقتصادية لدى المنشآت الصغيرة وتعزيز قدرة مؤسسات التمويل البسيط على تقديم الخدمات لها.

فأولاً، يُعتبر وجود مناخ سياسات لضمان استقرار الاقتصاد الكلي أمراً أساسياً إلى جانب وجود إطار لتنظيم التمويل البسيط وتنظيم حقوق الملكية وحياسة الأراضي. وهذا المناخ من شأنه أن يُساعد على نشأة خدمات التمويل البسيط السليمة والتي يمكن الوصول إليها، أو يُساعد على استمرار هذه المنشآت في عملها، بحيث تستهدف المنشآت الصغيرة، ويُشجع على التنافس واقتحام الأسواق من جانب مؤسسات التمويل البسيط مع ضمان حماية المستهلك. ومن شأن السماح بأسعار تُساعد على استرداد التكاليف، إلى جانب تنشيط المنافسة وكفاءة المؤسسات، والتركيز على شفافية الأسعار، أن تُساعد على تخفيض معدلات الفائدة مع مرور الوقت.

وثانياً، عند دعم توسيع خدمات الإقراض البسيط للمنشآت الصغيرة لا ينبغي للحكومات والجهات المانحة أن تنسى أن من المهم أن يكون تيسير التمويل البسيط مصحوباً بالدعم الضروري لدوائر الأعمال وللقطاع الاجتماعي. فالمنشآت الصغيرة يجب أن تكون قادرة على البقاء من الناحية الاقتصادية وأن تكون سليمة بحيث تستطيع أن تنتفع على نحو مفيد من خدمات التمويل البسيط. ويمكن تحقيق ذلك:

- بخدمات الإرشاد الحرجي وتنمية الأعمال؛
- اختيار منظمي المشروعات الحرجية؛

- التدريب على الابتكارات التي تحقق فاعلية التكاليف (المنتجات، العمليات التجارية، تطبيق التكنولوجيا)؛
- تقديم دعم للتسويق.

ومن شأن التعبئة الاجتماعية أن تُدعم بناء وعي لدى المنشآت الصغيرة بخدمات التمويل البسيط؛ وأن تذيب المعلومات عن مؤسسات هذا التمويل، وأن تُنمي المهارات الأساسية مثل معرفة القراءة والكتابة والحساب لدى النساء والسكان الأصليين وغيرهم من المجموعات المحرومة؛ وأن تُدعم إقامة مجموعات الجهود الذاتية لتشارك في أسواق التمويل البسيط.

وثالثاً، تستطيع المساعدة الفنية ذات الجودة المرتفعة والتي تستهدف جمهوراً بعينه أن تُعاون المؤسسات على اعتماد تقنية مناسبة للتمويل البسيط وخدمات لتلبية احتياجات المنشآت الصغيرة، وتحسين إدارتها وإنجازها المالي. وتُحسن الحكومات والجهات المانحة صنفاً إذا ركزت مساعداتها على مجالات مثل بناء المؤسسات وبناء القدرات البشرية لدى مؤسسات التمويل البسيط، بما في ذلك المنشآت الصغيرة وأنشطتها، وتحسين البنية الأساسية المالية، وترويج أفضل الممارسات، وشفافية المعلومات، والدعم لتخفيض تكاليف المعاملات، وابتكار المنتجات المالية وتعبئة الموارد بطريقة تجارية. ومن التدخلات المهمة التي تساعد بدرجة كبيرة على تحسين إنجاز قطاع التمويل البسيط في بلد ما أو إقليم ما: رفع مستوى المؤسسات المالية غير النظامية وتأسيس نشاطها (التسجيل، تقديم التقارير، الوضع القانوني، ممارسات التحوط، الإشراف)؛ ودعم الصلات والشبكات بين مختلف المؤسسات وإقامة خدمات مجمعة؛ وربط المصارف مع مؤسسات التمويل البسيط المحلية غير النظامية؛ وتحويل مصارف التنمية الزراعية إلى مصادر مستدامة للتمويل الزراعي وغير ذلك من خدمات التمويل البسيط.

وينبغي التركيز على تقديم خدمات التمويل البسيط للعائلات الريفية وليس تقديم قروض للمحاصيل الشجرية أو للإنتاج الحرجي. فينبغي النظر إلى الاحتياجات الشاملة إلى القروض البسيطة لتمويل أنشطة العائلة الريفية، وإلى احتياجاتها التمويلية وقدرتها على السداد، دون الاقتصار على تمويل الاستثمارات في منشآت صغيرة معينة. وإذا كان جدول سداد القروض الإنتاجية يجب أن يستند إلى التدفق النقدي المتوقع توليده بالاستثمارات فإن التدفق النقدي لدى العائلة من أنشطة أخرى

يمكن أن يكون مصدراً إضافياً لسداد القرض. وقد استجابت بعض مؤسسات التمويل البسيط لهذه المشكلة بأن تبني قرار الإقراض على قدرة السداد لدى العائلة الرييفية دون عمل أي تقييم للأنشطة أو الاستثمارات الجديدة المقترحة. وبفضل أساليب تقييم القروض بمراعاة أعمال العائلة بأكملها والتدفق النقدي لديها بدلاً من التركيز على التدفق النقدي من أنشطة الاستثمار في المنشآت الصغيرة أن يساعد على توسيع فرص تقديم القروض.

ويجب أن تُتاح للمنشآت الصغيرة فرصة الاختيار بين عدة خيارات للتمويل تتلاءم على أفضل وجه مع استراتيجيات الاستثمار والإنتاج المتنوعة. فمثلاً في المناطق الهامشية التي تسودها أنشطة قليلة العائد قد يكون الأنسب هو وجود مجموعات الجهود الذاتية أو تعاونيات الإقراض، التي تتجه نحو المدخرات وتعمل بتكاليف زهيدة، أو المنظمات غير الحكومية التي تُركّز تركيزاً قوياً على النواحي الاجتماعية وعلى مكافحة الفقر. وأما في المناطق التي بها إمكانيات عالية لتحقيق عائد اقتصادي جيد والتي بها منشآت صغيرة رابحة فقد يكون الأنسب هو تعاونيات إقراض كبيرة ومصارف (المصارف الرييفية، والمصارف التجارية) تسير على منهجيات فردية وجماعية، ويديرها مهنيون محترفون.

وتستطيع المؤسسات والسلطات المحلية، مثل المرشدين الزراعيين والحرثيين، أن تؤدي دوراً مهماً في مساعدة مؤسسات الإقراض البسيط على فرز العملاء، وفهم الأنشطة الاقتصادية التي يقترض العملاء من أجلها وفهم الأخطار الموجودة فيها، والإشراف على تقديم القروض وعلى السداد (مما يساهم أيضاً في تقليل تكاليف المعاملات ويدعم توسّع الإقراض البسيط).

## 1- مقدمة

نقص المدخلات المالية وعدم الحصول على خدمات الإقراض البسيط مشكلة أمام منتجي المنتجات الحرجية المحلية، وخصوصاً المنشآت الصغيرة. ويستعرض هذا المطبوع القضايا والقيود الأساسية التي تواجه المنشآت الصغيرة في البلدان النامية حين تحاول الحصول على خدمات التمويل البسيط، ويتعرف على سبل مواجهة تلك التحديات. وهو يُحلل مختلف أنواع مؤسسات التمويل البسيط، والدور الذي تستطيع أن تؤديه في قطاع الغابات بالنظر إلى خصائص المنشآت الصغيرة وخصائص المجتمعات الحرجية، وتأثيرات هذه المؤسسات على البيئة المحلية وسبل العيش المحلية.

وفي هذا المطبوع يكون المقصود بالمنشآت الصغيرة هي المنشآت التي تؤدي أنشطتها الاقتصادية أساساً على مستوى الأفراد أو العائلات، والتي تستخدم في العادة أفراد العائلة أو الأقارب الأقربين أو الجيران، والتي يكون العمل المأجور فيها غير كبير. ويُركّز هذا المطبوع على المنشآت الحرجية الصغيرة ذات الهيكل البسيط لأنها هي التي يُحتمل أن تواجه الصعوبات أكثر من غيرها في الحصول على خدمات الإقراض البسيط. ولكن معظم القضايا والتوصيات تنطبق أيضاً على المنشآت الأكبر التي تستخدم عمالاً مأجورين. وتشمل أنشطة المنشأة حصد المنتجات الحرجية الخشبية، وتجهيزها، ومن هذه المنتجات الأخشاب وحطب الوقود والخدمات الحرجية والسلع الحرجية غير الخشبية مثل الفواكه والأعشاب والنباتات والخيزران والراتان والراتنجيات.

ويشمل التحليل مختلف أنواع مؤسسات الإقراض البسيط والأساليب المتبعة في هذا الإقراض والتي يمكن أن تصل إليها المنشآت الصغيرة، وهذه المؤسسات لا تقتصر على تقديم القروض البسيطة فقط بل إنها تقدم مجموعة شاملة من الخدمات تشمل الإدخار، والتأجير، وعمليات التأمين وتحويل الأموال النقدية. ويتناول التحليل المزايا النسبية ونواحي الضعف في مختلف المناهج والأدوات. ويشمل التحليل:

- استعراض المنشآت الصغيرة وطلبها للحصول على خدمات التمويل البسيط؛

- استعراض خصائص التمويل البسيط وخدماته ومؤسساته؛
- أربع دراسات حالة؛
- الاستنتاجات.

## 2- احتياجات المنشآت الحرجية الصغيرة إلى التمويل البسيط

### المنشآت الحرجية الصغيرة

في هذا المطبوع يكون المقصود بالمنشآت الصغيرة هي المنشآت التي تؤدي أنشطتها الاقتصادية أساساً على مستوى الأفراد أو العائلات، والتي تستخدم في العادة أفراد العائلة أو الأقارب الأقربين أو الجيران، والتي يكون العمل المأجور فيها غير كبير. والمعتاد أن تكون هذه المنشآت:

- صغيرة الحجم وتقوم في العادة على العائلة؛
- ريفية أساساً وموسمية في كثير من الحالات؛
- كثيفة العمالة وتستخدم تكنولوجيات بسيطة؛
- تحتاج إلى مدخلات رأسمالية محدودة؛
- مفتوحة أمام المجموعات ذات الدخل المنخفض والمجموعات المحرومة اجتماعياً؛
- نافعة للاقتصاد المحلي؛
- تعتمد بدرجة كبيرة على النساء اللاتي تتألف منهن أغلبية قوة العمل.

ويختلف تنوع الأنشطة من بلد إلى بلد ولكن في معظم الحالات يكون التنوع نتيجة اختلافات في الخامات الحرجية الموجودة أو المتاحة. ويمكن تقسيم المنتجات إلى منتجات حرجية خشبية وإلى حطب الوقود ومنتجات حرجية غير خشبية. وهناك منشآت حرجية صغيرة متخصصة في تقديم خدمات مثل استخدام الغابات في الأغراض السياحية والخدمات البيئية.

وأكبر مصدر للعمل في هذه المنشآت هو العائلة التي يكون منها مالك المنشأة أو مديرها إلى جانب أفراد العائلة. وأنشطتها الحرجية تُنفذ في العادة بصورة مشتركة مع أنشطة أخرى مثل التجهيز وتقديم الخدمات أو الأعمال الزراعية بحيث إنها لا تكون منشآت وحيدة الغرض إلا في أحوال نادرة.

وتكاملها الكبير مع الزراعة يظهر في موسمية عملياتها واعتمادها على الدخل الزراعي من أجل توليد كثير من الطلب على منتجاتها.

والتجهيز والتسويق هما الأداة التي تحوّل الخامات إلى منتجات ملائمة لطلب السوق. ويوفر التجهيز الخصائص الفيزيائية للبضائع، أما التسويق فيقدم جميع الخدمات الضرورية والخصائص غير المادية التي تجعل هذه المنتجات ملائمة لإشباع الحاجات التي يبحث عنها السوق.

ويجب أن تكون الشروط التالية متوافرة حتى يمكن التعرف على فرص الاستثمار في الأنشطة الحرجية التي تؤديها المنشآت الصغيرة:

- يجب أن تكون هناك فرص جيدة أمام الطلب وتسويق المنتجات؛
- وجود تكنولوجيا للإنتاج تجعل تكاليف وحدة المنتجات تكاليف زهيدة؛
- يجب أن تتزايد إنتاجية العمل أو تكون قادرة على التزايد؛
- يجب أن تكون قدرات الإدارة والتكنولوجيا قدرات جيدة؛
- يجب توافر الخامات بكمية تضمن سلامة التخطيط.

ومن بين الشروط السابقة تكون احتمالات وجود الطلب وآفاق التسويق هي الشرط الغالب، وهو الشرط الوحيد الذي يكون خارجياً بالنسبة للمنشأة. فعند تحليل الأسواق يجب إدخال الأسئلة الأساسية مثل: ما هي أسواق المنتجات وأين تقع؟ ما هي الوسائل المتاحة لنقل السلع إلى الأسواق؟ من هم المنافسون الذين يبيعون في نفس الأسواق؟ ما هي نواحي القوة الخاصة عند المنتجين أو جامعي المنتجات بالمقارنة مع منافسيهم؟ فإذا تبين أن احتمالات السوق مقبولة أو أنها ستتحسن، عندئذ يمكن عمل تقييم آخر لبقية المعايير الأخرى. وعند بقاء الأشياء الأخرى على حالها تكون القدرة على الإنتاج بتكاليف منخفضة هي أهم خاصية أخرى في تقدير القدرة على الاستمرار.

ويعمل كثير من المنشآت الصغيرة في السوق غير النظامية حيث يكون المصدر الرئيسي للتمويل هو المدخرات. فإذا احتاج الأمر إلى تمويل خارجي يكون الحصول عليه من مقدمي قروض بصورة غير نظامية أو من خارج مؤسسات الإقراض. وعلى هذا المستوى يكون أكبر الاحتياجات هو الاحتياج إلى

رأس المال العامل. ومع تقدّم هذه المنشآت وتوسّع احتياجاتها المالية تتناقص الأهمية النسبية للمدخرات وتتزايد نسبة الائتمان المأخوذ من المؤسسات إلى الائتمان المأخوذ من غيرها مع تزايد النسبة بين رأس الثابت ورأس العامل.

وعند النظر إلى فرص التوسّع تواجه المنشآت الصغيرة مجموعة واسعة من المشكلات التي يمكن تلخيصها كما يلي:

- نقص التمويل، وخصوصاً رأس المال العامل، الذي يتفاقم بسبب مشكلات الحصول على التمويل الممكن الحصول عليه والتكاليف المرتبطة به؛
- نقص الخامات بسبب الإفراط في الاستغلال أو بسبب عوامل طبيعية أخرى، وهو يتفاقم في كثير من الحالات بعمليات التجهيز غير المحكّمة، أو بالأنظمة التي تقيد الاستخدام، أو بسوء التوزيع ونقص رأس المال العامل؛
- صغر الأسواق وعدم التأكد منها بسبب قلة الدخل الريفي، وبسبب الطبيعة الموسمية، وبسبب عدم القدرة على الوصول إلى الأسواق الكبيرة، ووجود منافسة شديدة؛
- عدم وجود تكنولوجيا مناسبة أي الأدوات والمعدات المناسبة؛
- ضعف الإدارة مما يؤدي إلى تفاقم جميع الصعوبات الأخرى لأن المنشأة الصغيرة تفتقر في العادة إلى القدرة على تحليل الأوضاع وتخفيف الآثار السيئة الناشئة عن المشكلات؛
- نقص التنظيم في المنشأة بما لا يسمح لها بالاستخدام الفعال لخدمات الدعم المتوافرة بالفعل.

وغالباً ما يكون التمويل هو السبب الأساسي الذي تذكره المنشآت الحرجية الصغيرة على أنه العائق الكبير أمام المحافظة على المركز التنافسي للمنشأة وتنمية أنشطتها، ويكون السبب الثاني هو نقص الخامات. والتمويل هو في حد ذاته قيد ولكنه قد يكون أيضاً دليلاً على وجود صعوبات أخرى. وحتى إذا كان التركيز في هذا الموضوع ينصب على التمويل البسيط فإن النظر إلى التنمية الشاملة لتلك المنشآت يجب أن يأخذ في اعتباره أن المشكلات تتفاعل فيما بينها. ويُقدّم الإطار 1 وصفاً لمشكلات المنشآت الصغيرة في البرازيل في الحصول على التمويل البسيط.



## الإطار 1

## المنشآت الصغيرة والحصول على التمويل البسيط في البرازيل

لا توجد في البرازيل سياسات وأدوات ائتمانية موجّهة خصيصاً لمساعدة المنشآت الصغيرة. وإلى جانب هذا النقص، لا يتوافر لدى المنتجين علم كافٍ بخطوط الائتمان المتاحة، وبوجه خاص لا تتوافر لديهم معرفة عن كيفية الوصول إليها. ويأتي معظم تمويل المنشآت الصغيرة من مالكيها أو من إعادة استثمار الأرباح.

والعائق الرئيسي أمام تلك المنشآت عندما تحاول الحصول على خدمات التمويل البسيط هو أن المصارف تجد صعوبة في تقييم أخطار الإقراض لتلك المنشآت لأن المصارف ليس لديها القدرة الكافية على تقييم قيمة العمليات وتكاليفها، ولا تقييم القدرة الحسابية لدى المقترض، ولا سمعة المقترض، ولا الوضع الاقتصادي في المناطق النائية لإنتاج الأخشاب، ولا الضمانات أو الكفالات التي يُتيحها الإطار القانوني في حالة عدم السداد. والعوائق التي تُعتبر رئيسية هي صعوبة تقديم ضمانات وكفالات، إلى جانب ارتفاع أسعار الفائدة.

وهناك خيارات تمويل أصبحت متوافرة من وقت قريب أمام المنشآت الصغيرة وذلك بإقامة برنامج حديث هو برنامج (PROFLOR) أي برنامج الزراعة التجارية في الغابات وكذلك برنامج (PRONAF) البرنامج القومي لتمويل الزراعة العائلية، وهما يتضمنان خطوط ائتمان ويستطيعان إدماج المنتجين الريفيين في الإنتاج الحرجي. ويمكن توسيع خطوط الائتمان هذه من حيث الموارد واستكمالها بتقديم المساعدة الفنية وبآليات مبسطة للحصول على القروض. كما أن هذه الخطوط يمكن توسيعها إلى جميع أقاليم البلد وإلى جميع الأنشطة الحرجية، بما في ذلك إدارة المنتجات الحرجية غير الخشبية وتسويقها. ويُعتبر اشتراك المنشآت الصغيرة عاملاً أساسياً في تشكيل "العناقيد الحرجية" أو في تعزيزها. وتكامل الأنشطة الحرجية شرط لا غنى عنه من أجل التنمية الاجتماعية والاقتصادية في المجتمعات الإقليمية ولضمان استدامة المنشآت الحرجية والصناعية. ولا شك أن عزم حكومة الرئيس لولا على تركيز الانتباه على توفير القروض البسيطة لمنشآت القطاع الغير النظامي من مصرف التنمية الوطنية هو خطوة أولى مهمة، ولكن الإقراض الاجتماعي لا زال حتى اليوم في البرازيل مركزاً على فقراء المدن، مع إهمال المجموعات المعتمدة على الغابات إهمالاً تاماً، ولهذا يتطلب الأمر جهوداً جديدة لدعم فرص الاستثمار أمام منشآت المنتجين الريفيين.

## جوانب الإنتاج

تشمل الأنشطة الاقتصادية الحرجية أنشطة زراعة أشجار المحاصيل؛ والإنتاج والتجهيز، إلى جانب حصد المنتجات الحرجية غير الخشبية واستخدامها. وهناك استخدامات أخرى ممكنة منها السياحة الإيكولوجية والخدمات البيئية، وهي تقوم على الإدارة المستدامة للمورد الطبيعي وصيانتته. وتختلف احتياجات المنشآت الصغيرة إلى التمويل البسيط، وذلك بحسب أنواع السلع والخدمات الحرجية التي تُنتجها وما يتصل بها من جوانب الإنتاج.

ويشمل إنتاج الأخشاب والمحاصيل الشجرية أنشطة تتعلق بالمشاتل، وعمليات الاستزراع وإدارة الغابات. والأشجار هي استثمارات طويلة الأجل تعود منافعها بعد فترة من الزمن. والتحدي الرئيسي في تمويل المحاصيل الشجرية هو طول مدة الاستثمار، والفترة الزمنية الفاصلة بين المصروفات الأولية عند الاستزراع (أي فترة الانتظار أو عدم النضج) ووقت الوصول إلى الإنتاج الكامل. وتشمل المنتجات الحرجية محاصيل سريعة النضج مثل زيت النخيل والبن والكافا والشاي، إلى جانب محاصيل طويلة النضج مثل المطاط وجوز الهند والفواكه الشجرية وأنواع الأخشاب. وبالنسبة لمعظم المحاصيل الشجرية يكون جزء كبير من مجموع تكاليف الاستثمار واقعاً في السنة الأولى، خصوصاً إذا كانت عمليات الري أو التسميد ضرورية، إلى جانب زراعة الشتلات وتطهير الأرض وتسويتها. وأما التكاليف التي تقع في السنوات التالية من أجل إزالة الأعشاب والتسميد ومكافحة الأمراض والزراعة المختلطة بالغابات وإعادة الغرس جزئياً فهي غالباً ما تكون أقل بكثير من التكاليف الأولى.

وتتزايد أخطار الاستثمار في المحاصيل الشجرية كلما طالت المدة المطلوبة للنضج. والأخطار الرئيسية

هي:

- أخطار الإنتاج، فالآفات والحرائق وغيرها يمكن أن تؤدي إلى خسارة الاستثمار بأكمله في أسوأ الحالات؛

- أخطار التسويق، المتغيرات الاقتصادية مثل أسعار المدخلات والمنتجات، وتكاليف اليد العاملة، واتجاهات الطلب والعرض وأسعار النقد الأجنبي، كلها تؤثر على ربحية المحاصيل الشجرية ويصعب التنبؤ بها؛
- أخطار التمويل، نظراً لطول مدة النضج بطبيعتها فإن الموارد تظل محبوسة لفترات طويلة.

وعند زراعة المحاصيل الشجرية يكون من المهم أيضاً النظر في خصائص المنتجات التي سيتمكن حصدها. فمحاصيل مثل زيت النخيل وقصب السكر والشاي تتطلب عمليات تجهيز فورية وإلا فإنها تتدهور بسرعة بعد قطعها.

وتتزايد زراعة الأشجار لدعم نظم الإنتاج الزراعي، ولتوفير سبل العيش للمجتمع المحلي، وتخفيف حدة الفقر وتحقيق الأمن الغذائي. فالمجتمعات المحلية وصغار الحائزين، بمن فيهم مزارعون فرديون، يزرعون الأشجار في الأحزمة الواقية وفي الحدائق المنزلية وفي الأراضي الشجرية وفي مجموعة واسعة من نظم الزراعة المختلطة بالغابات وذلك من أجل الحصول على الأخشاب والمنتجات الحرجية غير الخشبية وعلى حطب الوقود والأعلاف وتوفير المأوى.

والمنتجات الحرجية غير الخشبية لها منشأ بيولوجي غير الأخشاب، ويمكن جمعها برياً أو إنتاجها في الغابات المزروعة، أو في نظم الزراعة المختلطة بالغابات أو من الأشجار الواقعة خارج الغابات. ويمكن ذكر أمثلة منها هي الأغذية والمضافات الغذائية (جوزيات الطعام، الكمأة، الفواكه، الأعشاب، التوابل والأفاويه، النباتات العطرية، لحوم الطرائد)، والألياف (التي تستخدم في عمليات البناء أو في الأثاث أو في الملابس والأوعية) والراتنجات والأصماغ والمنتجات النباتية والحيوانية التي تستخدم في أغراض طبية أو تجميلية أو غير ذلك. ويُقدم الإطار 2 وصفاً لاستخدام أشجار الشي أو الكاربتيه والقيود التي تواجه تجهيز منتجاتها.

## الإطار 2

## استخدام ثمار أشجار الكاريتيه في غانا

في كثير من المواضع في مناطق الزراعة المختلطة بالغابات في شمال غانا تقوم أشجار الكاريتيه في مجموعات لا تختلط بغيرها تقريباً، هذا إلى جانب محاصيل مثل البام والذرة الرفيعة والدخن والذرة والكسافا والبقوليات. وتبدأ الدورة الزراعية المعتادة في السنة الأولى بتطهير الآجام أو أراضي الراحة مع ترك بعض أشجار منفردة من أنواع بعينها في الأرض بعد إحراق الجزء النابت عند قاعدة الأشجار غير المطلوبة. وفي هذا النوع من الدورة الزراعية تنفذ عمليات الإدارة على أشجار الكاريتيه (الحماية والتقليم والتشذيب وغير ذلك) أساساً عند تطهير الأراضي البور (التي لا تكون آجاماً بكرةً إلا في حالات نادرة).

والنساء هن اللاتي يجمعن المحصول من أرض العائلة، والأفضل أن تكون الأرض قد طهرت بالفعل من أجل الغرس. كما أن الحصاد قد يحدث أيضاً على أرض بور أو أرض غير خاضعة للإدارة في حالة النساء اللاتي بدون عائلة، مع انخفاض الغلة. والمعتاد هو جمع الثمار الطازجة في الصباح الباكر، ثم إخراج اللب منها وحملها إلى المنزل في أوعية على رأس النساء بعد إنهاء العمليات الزراعية المعتادة. وتوضع ثمار الفاكهة الطازجة في أكوام إلى أن يتوافر منها عدد كافٍ للبدء في غليها.

ورغم كثافة عدد الأشجار الموجودة في المزارع فإن مجموع الغلة من الثمار الجافة في الهكتار مجموع منخفض مما لا يسمح لكل مزرعة من مزارع الكفاف بإنتاج كمية مناسبة لعملية تجارية من حجم معقول. والنساء اللاتي يردن تجهيز كميات كبيرة لبيعها في الأسواق المحلية للاستهلاك الداخلي أو تجهيزها لتصديرها كزبد لا يُحتمل أن يكون لديهن كميات كافية من الثمار، وتضطر هذه النساء إلى التنافس في الأسواق لشراء كميات أخرى.

وهذه الحاجة إلى شراء الخامات هي التحدي الرئيسي الذي يواجه حتى أحسن تعاونيات منظمة لإنتاج زبد الكاريتيه؛ أي ضرورة الحصول على "التمويل السابق". وفي حالة البيع في الأسواق تعمل نحو 30 امرأة في العادة على شراء بعض أكياس من الثمار من الأسواق المحلية، ثم تجهيزها في شكل زبد ثم نقلها بوسائل النقل العام إلى المراكز الكبرى لبيعها وتحقيق ربح ضئيل. والمجموعات الوحيدة التي نجحت في إنتاج كميات معقولة من زبد الكاريتيه المجهز بالطرق التقليدية ومن نوعية معقولة هي التي ساعدتها وكالات خارجية وكان من حظها أن تحصل على أوامر شراء مقدماً بمساعدة من التمويل مقدماً.

المصدر: FAO, 2004

والمنتجات الحرجية غير الخشبية متعددة ومتنوعة بدرجة كبيرة جداً. فهي تشمل خامات غير مجهزة وسلعاً للاستهلاك، كما أنها تشمل سلعاً للاستهلاك مجهزة تجهيزاً كبيراً أو سلعاً صناعية. وكثير من هذه المنتجات هي منتجات موسمية وأسواقها صغيرة في العادة، مما يعني أن كل منتج بمفرده

لا يستطيع أن يعتمد على واحد فقط من المنتجات من أجل العيش. كما أن قاعدة الموارد تختلف اختلافاً كبيراً من قاعدة برية تماماً إلى قاعدة مستزرعة.

ولما كانت المنتجات الحرجية غير الخشبية توجد في الطبيعة فإنها لا تكون متماثلة تماماً من حيث خصائصها، ولا يمكن أن تكون إمداداتها منتظمة بحيث يمكن الاعتماد عليها تماماً. وتكون المنتجات "الحرجية غير المستأنسة" والمنتجات البرية غير متماثلة من حيث خصائصها بالقياس مع منتجات مستزرعة. ولذلك فإن هناك اتجاهاً نحو إنتاج منتجات متماثلة من الاستزراع إذا كانت الأسواق كبيرة بما فيه الكفاية وجذابة وإذا تبين أن الإنتاج أمر ممكن في عمليات الاستزراع.

وتكون بعض المنتجات الحرجية غير الخشبية جاهزة للاستهلاك النهائي فور حصدها، في حين أن بعضها يحتاج إلى عمليات تجهيز حتى يمكن الانتفاع منها وتصبح مقبولة للمستهلكين، كما سبق قوله. وبعض المنتجات يجب أن يمر بعدة مراحل من التجهيز قبل تقديمه للمستهلك النهائي (فمثلاً بعد استخلاص الزيوت العطرية من الأخشاب يجب تحويلها إلى رائحة ثم إلى عطور).

وفي بعض الحالات يمكن التغلب على مشكلات تنوع المنتجات وتنوع جودتها بتطبيق معايير الجودة وما يتصل بها من معايير التدرج. كما أن هناك وسيلة أخرى لحل مثل هذه المشكلات هي تطبيق قواعد سليمة في التعبئة والتخزين. وكثير من المنتجات التي تُستهلك كبنود غذائية أو بنود طبية أو بنود صحية أو بنود للتجميل تخضع لقيود وأنظمة تحكم استخدامها لأنها يمكن أن تضر بصحة الإنسان.

ومنتجو المنتجات الحرجية غير الخشبية هم جامعو تلك المنتجات من الغابات وأيضاً العاملون في تجهيزها على المستوى الأول الذين يشترون الخامات من جامعيها ثم يحولونها إلى منتجات أولية. كما أن هناك من يحولون الخامات نصف المجهزة إلى منتجات نصف نهائية ذات قيمة مضافة أو يحولونها إلى منتجات تُعرض على المستهلك النهائي في مختلف مراحل عمليات التجهيز والتسويق.

وفي العادة لا تكون قاعدة الموارد مملوكة لجامعي المنتجات إذ لا يتمتعون إلا بحقوق استعمال نظامية أو غير نظامية. وعلى ذلك فهناك خطر من أنهم قد يفقدون القدرة على الوصول إلى الأراضي.

ومعنى ذلك أن إدارة المورد ليست مسؤولية الجامعين رغم أن لهم مصلحة طويلة الأجل في استدامة المورد.

وتوفر الغابات مجموعة واسعة من الخدمات البيئية، منها حماية مستجمعات المياه، وتوفير موائل للحيوانات البرية، إلى جانب القيم الجمالية وحبس الكربون. وحتى الآن لم يظهر اهتمام كبير من جانب القطاع الخاص بجوانب الصيانة ولكن الوضع أخذ يتغير لأن ملاك الغابات بدأوا في الحصول على دخل من أنشطة مثل السياحة واستكشاف القيم البيولوجية وحبس الكربون. وبوجه خاص أصبحت إمكانيات السياحة الإيكولوجية والترويحية تجتذب الاستثمارات من القطاع الخاص. وقد وضع بعض البلدان تشريعات للتشجيع على مثل هذا الاستثمار. ومن المهم بوجه خاص في هذا المجال ذلك الأسلوب المتقدم الذي اتبعته كوستاريكا في تشجيع مشاركة القطاع الخاص في تقديم الخدمات البيئية (الإطار 3).

## الإطار 3

## القطاع الخاص يُقدم خدمات بيئية في كوستاريكا

أصبحت الجهود الرائدة التي بذلتها كوستاريكا لاقتباس القيم البيئية من غاباتها موضع إعجاب واضعي السياسات والأكاديميين في العالم بأكمله. وكانت أولى محاولتها تتركز على تطوير البلد ليصبح مقصداً للسياحة الإيكولوجية، وتشجيع الاستثمار الخاص في البنية الأساسية المتعلقة بالسياحة في الغابات، ومطالبة السياح بدفع مقابل الدخول إلى غابات البلد.

كما أن البلد أقام البنية الأساسية لبيع حقوق استكشاف الموارد الوراثية الحرجية، وبيع خدمات حبس الكربون، وبيع حقوق حماية مستجمعات المياه على المستوى المحلي. ورغم أن الحكومة اضطلعت بدور حاسم في توفير إطار لاجتذاب التمويل وكانت هي المورد الأساسي للغابات في حالة الاستكشاف البيولوجي وحبس الكربون فإن القطاع الخاص أخذ يتزايد دوره أيضاً. وفي الوقت الحاضر تغطي شبكة المحميات الخاصة 250 000 هكتار أي ما يعادل نصف المساحة الحرجية المملوكة للقطاع الخاص.

وكانت الحوافز الضريبية والمالية جزءاً من جدول الأعمال الحرجي في كوستاريكا منذ عام 1979. ففي البداية كان هناك تشجيع على إعادة التحريج بفضل الإعفاءات الضريبية وتقديم قروض ميسرة وإصدار سندات وإقامة صناديق حرجية في مختلف البلديات إلى جانب صندوق للتنمية الحرجية. وفي عام 1990 تغير هيكل الحوافز وأصبح هناك تركيز أكبر على الإدارة الحرجية الجيدة وعلى حماية الغابات من أجل خدماتها البيئية. وبالنسبة للمنتجين على نطاق صغير ومتوسط كانت أهم الأدوات الضريبية هي السندات الحرجية المدفوعة مقدماً وصندوق التنمية الحرجية. وقد أدخلت هذه السندات عام 1987 باعتبارها سندات بقيمة 520 دولاراً أمريكياً للهكتار ويحصل عليها صغار الحائزين الذين لديهم استزراعات تقل عن 25 هكتاراً. وأما الصندوق فقد أنشئ عام 1988 لتشجيع إعادة التحريج بواسطة منظمات التنمية في المجتمعات المحلية. ولم يكن الصندوق ينظر إلا في مشروعات تجاوز أكثر من 100 هكتار ويشترك فيها أكثر من 20 مزارعاً، وكانت المنحة تغطي نحو 70 في المائة من تكاليف إعادة التحريج. واستطاع هذان الأسلوبان سويلاً تشجيع إعادة تحريج 45 000 هكتار. ورغم النجاح الظاهر فقد كان هذان النظامان موضع نقد بسبب نقص الكفاءة الاقتصادية لأن 50 في المائة من المساحة التي أعيد تحريجها لم تُحقق معدلات النمو أو معدلات الكثافة المطلوبة حتى تصبح مجدية اقتصادياً. ورغم أن هناك مدفوعات تقدم للحكومة الآن مقابل حبس الكربون وأن الحكومة تدفع للملاك من القطاع الخاص بموجب مشروع دفع مقابل الخدمات البيئية فإن من المحتمل في المستقبل أن تتوجه الأموال مباشرة إلى ملاك الأراضي في القطاع الخاص.

وإلى جانب بيع الخدمات البيئية للمشتريين الأجانب هناك مؤسسة لصيانة النطاق البركاني الأوسط (FUNDECOR) أنشئت لتنظيم المدفوعات التي تقدمها شركات استخراج الكهرباء من المياه لملاك الغابات المحلية في النطاق البركاني الأوسط من أجل حماية مستجمعات المياه في الغابات. وهناك مشروعان هما مشروع Don Pedro Hydroelectric S.A. و Rio Volcan S.A.، وهما مملوكان لشركة Global Energy Company، كان يدفعان 10 دولارات للمؤسسة عن كل هكتار من أجل الخدمات البيئية. ثم كانت هذه المبالغ تُحول إلى ملاك الغابات المحلية لضمان حماية الغابات في مناطق مستجمعات المياه المجاورة لمحطات الكهرباء.

ولما كانت المنشآت الصغيرة التي تعمل في السياحة الإيكولوجية ستستخدم الغابات كمصدر للجذب البيئي والثقافي فإنها ستكون مهتمة بصيانة رأس مالها الطبيعي والثقافي. وبالمثل فإن الخدمات البيئية المتعلقة بمنافع صيانة الغابات ستعني عدم استنزاف الموارد الحرجية الطبيعية، ولن تسمح إلا باستغلال محدود ومستدام للغابات ولتنوعها البيولوجي.

وهناك أيضاً أنشطة تجهيز تستخدم الغابات كقاعدة موارد، ومنها مثل تقطيع الأخشاب أو نشرها من الحفرة، والنجارة وصناعة الأثاث ونحت الأخشاب وتصنيعها الأولي. والعقبة الرئيسية أمام هذه الأنشطة هي في العادة الحصول على الخامات. ولن يتناول هذا المطبوع تلك المنشآت بصورة منفصلة ولكن في معظم الحالات يمكن افتراض أن احتياجاتها المالية تتماثل مع احتياجات بقية المنشآت الريفيه.

ومن المنتجات الحرجية التقليدية الأخرى أحطاب الوقود. وبالنسبة للمنشآت الصغيرة العاملة في هذا القطاع لم يتبين أن الحصول على التمويل مشكلة رئيسية في أداء نشاطها رغم أن منظمي المشروعات سيظلون محتاجين إلى خدمات التمويل البسيط في الأغراض العائلية. ويقدم الإطار 4 مثالاً عن إنتاج الفحم النباتي في آسيا.

#### الإطار 4

##### إنتاج الفحم النباتي في آسيا

تختلف التكاليف الاقتصادية لإنتاج الفحم النباتي اختلافاً كبيراً بحسب نوع نظام الإنتاج المطبق. ففي النظام التقليدي يجمع المنتج الأخشاب بدون مقابل ويستخدم عمله في حفر حفرة لتحويل الخشب إلى فحم نباتي، ثم ينقل المنتجات النهائية إلى السوق لبيعها. فليس هناك إذن أي استثمار نقدي في هذا النوع من العمليات. وتكون نفقة الإنتاج مساوية للصفر في مثل هذه الحالات (باستثناء الأدوات التي يشتريها المنتج للاستخدام المنزلي المعتاد والتي تُستخدم أيضاً في قطع الأخشاب وحفر الحفرة) ما لم يكن هناك رسم رمزي يجب دفعه لمصلحة الغابات باعتباره إتاوة حكومية مقابل الحصول على الأخشاب والترخيص بإنتاج الفحم النباتي في الغابة. وهذه التكاليف نادراً ما تكون واجبة، وحتى إذا حدث فستكون هي الاستثمار النقدي الوحيد في إنتاج الفحم النباتي. أي أن منتج الفحم النباتي في هذا النظام يعمل ببساطة على تحويل الوقت المتاح الحر إلى منتجات صالحة للتسويق، بدون وجود أي فرص أخرى للحصول على نقد.

وما دامت أسعار الفحم النباتي في السوق مرتفعة بما يكفي لتشجيع هذا النوع من الإنتاج فإن الفقراء سيرون فيه خياراً جذاباً للحصول على نقد. وسيكون على المنتجين أن ينظروا، عند بيع الفحم النباتي في السوق، فيما إذا كانوا سيستطيعون استعادة تكاليف مدخلات الإنتاج. وبهذا تكون الاستثمارات أكثر خطورة وتزداد الخطورة مع توسع نطاق العملية. وهذا النوع من المنتجين يحاول تعظيم عائده من استثماراته بإدخال ابتكارات تكنولوجية وإدارية. وحيثما وجدت هذه العمليات تكون فرصة إحداث تنمية أخرى فرصة كبيرة ومرغوباً فيها.



## الجوانب الاقتصادية

مع تطور الغابات التشاركية أصبح هناك اعتراف بمساهمة الغابات والأشجار في سُبل العيش الريفية. فبالنسبة للفقراء في المناطق الحرجية تُعتبر أسواق المنتجات والخدمات الحرجية أهم الخيارات لتخفيف حدة الفقر. وتستطيع المنشآت الصغيرة تحسين سُبل العيش الريفية وتقديم حوافز لإدارة وحماية الموارد الطبيعية بصورة أفضل في نفس الوقت.

ويمكن تقسيم الاحتياجات المالية إلى رأس مال ثابت ورأس مال عام. فرأس المال الثابت يعني الاستثمار في أصول مثل الأراضي والمباني والمعدات، وهي أصول يمتد عمرها الاقتصادي من المدى المتوسط إلى المدى الطويل. وأما رأس المال العامل فهو يتألف أساساً من النقد ومن الخامات ومن العمل الجاري، ومن المنتجات النهائية ومن حسابات القبض. وتفترض الوثيقة الحالية أن مفهوم رأس المال العامل هو مفهوم يغطي نفسه بنفسه في الأجل القصير أي في دورة الإنتاج المنشأة، في حين أن الأموال المستخدمة في رأس المال الثابت لا يمكن استردادها من فائض التدفق النقدي إلا في المدى المتوسط أو المدى الطويل.

ورغم وجود خلافات كبيرة بين البلدان والأقاليم والقطاعات فإن المنشآت الصغيرة تكون احتياجاتها بسيطة إلى رأس المال الثابت وذلك بسبب كثافة اليد العاملة فيها (أو بسبب انخفاض الكثافة الرأسمالية فيها). وغالباً ما تكون فترات الإنتاج والتسويق في المنشآت الصغيرة فترات طويلة نسبياً مما يعني أيضاً ارتفاع حاجتها إلى رأس المال العامل.

ويحدد استثمار المنشأة الصغيرة في التدفق النقدي بعمرها الاقتصادي، وبطول الفترة اللازمة لنضج المنشأة، وبالمصروفات أثناء فترة انتظار النضج، وبالتأثير الموسمي. والاحتياجات الكبيرة إلى رأس المال في بداية الأمر (مثل زرع الأشجار وشراء الآلات) ربما تتطلب فترات سداد أطول مقابل التدفق النقدي السنوي الذي ينشأ من الاستثمارات. ومن المحتمل أن يؤدي الاستثمار في معدات متعددة الأغراض لا في معدات وحيدة الأغراض إلى تدفق نقدي أكثر استواءً. وأما المعدات المتخصصة، مثل معدات الحصد، فهي عالية الكثافة الرأسمالية وتتطلب وجود حد أدنى من حجم العمليات.

وغالباً ما تقع المجتمعات المحلية الحرجية والمنشآت الصغيرة في مناطق ريفية. ومن المشكلات المعتادة في المناطق الريفية أن تكون مصادر الدخل مصادر موسمية. وقد تظهر مشكلات أخرى بسبب بُعد المكان أو انعزاله، وسوء وسائل الاتصالات، وضعف منافذ التسويق، وعدم استقرار إطار السياسات وإطار الاقتصاد الكلي. وغالباً ما يعني العيش في المناطق الريفية ضعف قدرة الوصول إلى المؤسسات التي تقدم التمويل البسيط.

ويأتي طلب المنشآت الصغيرة على التمويل البسيط من حاجتها إلى استثمارات في أنشطتها الإنتاجية، وأيضاً من فرص نموها، ويتأثر هذا الطلب بالقدرة على الوصول إلى خدمات التمويل البسيط وبتكاليف هذا التمويل، بما في ذلك أسعار الفائدة وتكاليف الصفقة نفسها، وهذه عناصر تُحدد جدوى الاستثمارات. فالمنشآت الصغيرة التي تؤكد على المحاصيل الشجرية والمنتجات الخشبية تتميز بصفة عامة بأنها تحتاج إلى استثمارات في رأس المال الثابت في السنوات الأولى، ثم بعد ذلك باحتياجات إلى رأس المال العامل لمدة أطول مما في الأنشطة الريفية الأخرى، كما أنها تتميز بأن العائدات الاقتصادية لن تظهر إلا بعد عدة سنوات من بداية النشاط. وأما بالنسبة للمنتجات الحرجية غير الخشبية فإن الطلب على رأس المال العامل يكون في العادة محدوداً بمعدات التجهيز إذا كانت مطلوبة، كما أن احتياجات تمويل رأس المال العامل ستكون أقل وستظهر العائدات بعد فترة أقصر. وبالنسبة للمنشآت الصغيرة العاملة في السياحة الإيكولوجية ستكون الاحتياجات إلى رأس المال والاحتياجات المالية راجعة إلى أنشطة لا ترتبط ارتباطاً مباشراً بالحراثة، مثل بناء المرافق ورأس المال العامل المطلوب لإدارتها، ومصروفات تلك المرافق، والتدريب وبناء القدرات.

ومن زاوية التمويل البسيط تستطيع المنشآت الصغيرة والعائلات التي تجمع في نشاطها بين المنتجات الخشبية غير الخشبية أن تُقلل أخطار الاستثمارات والاحتياجات المالية. فوجود مصدر دخل آخر غير الغابة يُعتبر عنصراً إيجابياً لأن الجمع بين أنشطة مختلفة يسمح لسكان الريف بتقليل الأخطار وتنويعها. وفي مثل هذه الحالات يمكن تمويل القروض المقدمة للأنشطة الحرجية من مصادر دخل أخرى. وهناك جانب إيجابي آخر في وجود عدة أنشطة اقتصادية جنباً إلى جنب لدى العائلة، هو أن الأنشطة التي تُحقق عائداً في المدى القصير، مثل أنشطة المنتجات الحرجية غير الخشبية،

يمكن أن توفر التدفق النقدي المطلوب لدعم العائدات طويلة الأجل التي ستأتي من المحاصيل الحرجية، مع تمويل الاستثمارات الضرورية. كما أن أنشطة السياحة الإيكولوجية، إذا كانت ممكنة، تستطيع أن تكون مصدراً لدخل نقدي في الأجل القصير مما يساعد على تنويع الأخطار وعلى استقرار دخل العائلة، وعلى سداد مقابل الاستثمارات طويلة الأجل.

وفي مقابل ذلك فإن الاعتماد على عدة أنشطة مختلفة يمكن أن يكون له تأثير سلبي على النشاط الحرجي وأن يزيد من الأخطار لأن المنشآت الصغيرة تتعرض لأخطار أسواق متعددة، ومن بينها أسواق المنتجات غير الحرجية. فإذا غاب واحد من مصادر الدخل فقد يكون لذلك أثر سلبي على بقية المصادر إذا كانت الموارد المحدودة قد استُخدمت لتعويض الخسارة. فمثلاً عند الحصول على قرض لشراء بقرة ونفوق هذه البقرة فجأة فلا بد من السداد بواسطة الدخل المتأتي من مصادر أخرى مثل الغابة. أي أن التعامل مع عدة أنشطة مختلفة يعني عدم وجود تخصص قوي في نشاط بعينه وذلك بسبب نقص الوقت والموارد.

## الجوانب الاجتماعية

قد لا يجرؤ كثير من سكان الريف على اللجوء إلى المصارف وغيرها من المؤسسات المالية لأنهم ينظرون إليها على أنها مؤسسات ذات مكانة عالية. وفي المجتمعات المحلية التي لم تتعود على الخدمات المالية قد يتخوف الناس من الاشتراك في مثل هذه الأنشطة. وعلى ذلك فإن الوصول إلى خدمات التمويل البسيط لا يتأثر ببعدها الجغرافي فقط، أو بالتكاليف المطلوبة للحصول عليها، بل يتأثر أيضاً باعتبارات اجتماعية وحواجز مثل الأمية وعدم تمكين المرأة والعوامل الثقافية والدينية.

وتختلف احتياجات فقراء الرجال والنساء إلى الخدمات المالية كما تختلف درجة وصولهم إلى البنية الأساسية التي تُدعم أنشطتهم لتوليد الدخل أو لتوسيع دائرة الأعمال. وغالباً ما تكون المرأة الفقيرة أقل استعداداً من الرجال للدخول في قروض لأن هيكل الائتمان النظامي يميل إلى أن يكون هرمياً جداً ولأن المرأة قد ترى أن هذا النظام أقل صداقة لها. وغالباً ما تكون المرأة ذات الدخل المحدود أقل تعليماً وأقل تعوداً على التعامل مع الموظفين ومع الإجراءات الرسمية. وإذا كانت الأمية

المنتشرة بصفة عامة في المناطق الريفية تمنع كلاً من النساء والرجال من ملء استمارة طلب الحصول على الخدمات المالية فإن معدلات الأمية تكون في العادة أكبر بين النساء منها بين الرجال في معظم بلدان العالم.

ولما كانت الأراضي وغيرها من الأصول الثابتة تكون مملوكة في الغالب للرجال في كثير من البلدان فإن المرأة تفتقر إلى الضمانات التي تشترطها مؤسسات الإقراض النظامية. وفي كثير من الحالات تتطلب إجراءات هذه المؤسسات توقيع رب العائلة مما يجعل من الصعب على المرأة التي ترعى العائلة أن تتقدم بطلبها. وبصفة عامة لا تعرف المرأة حقوقها في تقديم طلب الحصول على الخدمات المالية، حتى في البلدان الصناعية وبلدان مرحلة التحوّل.

ورغم هذه الصعوبات فإن الحصول على الخدمات المالية قد يمكّن المرأة من الاستفادة من مهاراتها وتنمية المنشأة التي تديرها. ويرفع المهارات والحصول على التكنولوجيا والخدمات ومعلومات الأسواق وروابط الأعمال تستطيع المرأة أن توسع دورها الاقتصادي. وتحسين الوضع الاقتصادي للمرأة يساهم في بناء الثقة لديها وفي دعم دورها الاجتماعي والسياسي. ومن المهم التأكيد على أن المرأة أو الرجل، بمن فيهم الفقراء، ليسوا مجموعة متجانسة ولا يجب أن يعاملوا على هذا الأساس عند محاولة حل مشاكلهم الاجتماعية.

وتتميز المنشآت الصغيرة بخصائص خاصة بها لأنها في العادة تُدار بواسطة فقراء الريف، وإلى جانب أنشطة زراعية أخرى، أي أن هناك تنافساً كبيراً فيما بينها على الموارد المحدودة. ولما كان من الصعب الفصل بين المنشأة والعائلة فإن أنشطة الواحدة تؤثر في أنشطة الأخرى. وإذا كان من الممكن توفير التمويل من أحد مصادر الائتمان لغرض معين مثل إنتاج منتجات حرجية، فليس من الممكن عملياً فرض استعمال القرض استعمالاً محصوراً في هذا الغرض بعينه. وعلى ذلك قد تنشأ مشكلات من تنقل الأموال لأن المنشآت الصغيرة تحاول أن تُلبّي طلبات متعارضة آتية من المنشأة نفسها أو من العائلة أو من أنشطة أخرى.

وتقدم المنشآت الصغيرة منافع مباشرة للاقتصادات المحلية عندما تنجح في تسويق منتجاتها وعندما يكون التسويق في يد المنتجين بما يضمن تدفق المنافع للمجتمع المحلي. ولكن كثيراً ما تفتقر

مجموعات الدخل المحدود والمجموعات المحرومة اجتماعياً إلى المعارف الأساسية اللازمة وإلى الموارد المطلوبة لكفاءة التسويق.

وفي بعض البلدان قد تكون هناك عوامل اجتماعية أخرى تؤثر تأثيراً كبيراً في تقديم خدمات التمويل البسيط، مثل الاعتبارات الصحية في حالة جنوب أفريقيا (الإطار 5).

### الإطار 5

#### العوائق الاجتماعية أمام الحصول على خدمات التمويل البسيط:

#### المنشآت الصغيرة في جنوب أفريقيا

تُقدم مؤسسات التمويل مجموعة من الخدمات المالية للقطاع الحرجي. ولكن في جنوب أفريقيا أمكن التعرف على عائق أساسي أمام تطوير تلك المؤسسات وهو نقص فرص التمويل أمام المنشآت الحرجية صغيرة النطاق.

فكثير من تلك المنشآت يظل معتمداً اعتماداً حاسماً على التمويل من القروض أو المساهمات التي يمكنها الحصول عليها بصفة شخصية، مثل القروض الخاصة من القطاع غير النظامي. وكثير من المنظمين الجدد غير مدربين ويفتقرون إلى الخبرة التجارية مما يحول بينهم وبين الحصول على رأس المال. كما أن معظم العائلات الريفية الفقيرة في جنوب أفريقيا ليست مالكة لأرضها بل تعمل على أرض مملوكة بصفة جماعية أو على سبيل الأمانة. ومعنى هذا أن الأرض نفسها لا يمكن أن تُستخدم كضمان للحصول على قرض وأن المنظمين الجدد الذي يحاولون إنشاء منشآت صغيرة يكونون في مركز ضعيف.

وترى مؤسسات التمويل أن ولاء الإيدز يخلق أخطاراً مالية رئيسية ويجب أن تكون جزءاً من عملية تقييم مجموع الأخطار. ولما كان المالك أو المدير في المنشأة الصغيرة هو الذي يؤدي الدور الحاسم فإن تأثير مرض الإيدز سيكون أكبر بكثير منه في الشركات الكبيرة التي تكون فيها الإدارة واليد العاملة أكثر مرونة. ورغم النوايا الحسنة لتحسين حصول المنشآت الصغيرة على التمويل فإن مرض الإيدز ستكون له آثار سلبية ضخمة في السنوات المقبلة، بما في ذلك زيادة اعتماد العائلات المصابة به على الوصول مباشرة إلى الموارد الطبيعية من أجل البقاء على قيد الحياة.

المصدر: Lewis et al., 2004

### 3- مصادر التمويل البسيط للمنشآت الحرجية

التمويل البسيط هو تقديم الخدمات المالية الأساسية للعائلات الفقيرة ذات الدخل المحدود وللنشآت التي تديرها تلك العائلات. ويشمل التمويل البسيط أدوات مالية عديدة مثل المدخرات، الائتمان، التأجير، التأمين وتحويل الأموال النقدية. وهذه الخدمات تقدمها مجموعة متنوعة من المؤسسات يمكن تقسيمها تقسيماً واسعاً إلى مصارف، منظمات غير حكومية، تعاونيات ورابطات للإقراض والادخار، مصادر غير مالية وغير نظامية.

ويُعتبر تقديم الخدمات المالية للمشروعات الصغيرة أداة قوية لتخفيف حدة الفقر لأنها تمكّن العائلات الفقيرة من بناء أصول اقتصادية وزيادة دخلها، وتُقلل تعرض العائلة للضائقة الاقتصادية وللصدمات الخارجية. ويُساعد هذا التمويل العائلات الريفية على تخطيط الاستهلاك والاستثمار وإدارتهما، وعلى مواجهة الأخطار وتحسين أحوال معيشتهم، وصحتهم، وتعليمهم وذلك بتحقيق تدفق نقدي للعائلة وزيادة الدخل المتوافر لديها. ويُقدم الإطار 6 مثلاً عن تقديم التمويل البسيط إلى المنشآت الصغيرة في غيانا.

## الإطار 6

### مقدمو التمويل البسيط للمنشآت الصغيرة في غيانا

تعتمد المنشآت الصغيرة في قطاع الغابات على آليات نظامية وأخرى غير نظامية لمواجهة احتياجاتها المالية. وهناك عدة مؤسسات نظامية لتقديم التمويل البسيط في غيانا، وإن كان ليس من بينها واحدة متخصصة في قطاع الغابات.

فمؤسسة تنمية المشروعات الخاصة (IPED) هي منظمة مملوكة ملكية خاصة ولا تهدف إلى الربح نشأت عام 1986 لتقديم القروض للمنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة، وتقديم الدعم الفني والإداري للمستفيدين من قروضها. وقد بدأت برنامجها الخاص بالمنشآت الصغيرة عام 1993. ويستفيد قطاع الغابات من قروض من هذه المؤسسة. وقدمت المؤسسة بين عامي 1986 و1999 ما مجموعه 73 قرصاً أو 0,4 من محفظة قروضها إلى عمليات قطع الأخشاب ونشر الأخشاب إلى مجموعات أو أفراد يعملون في قطع الأشجار أو في نشر الأخشاب أو إنتاج الفحم النباتي، و11 قرصاً لإنتاج لُعب خشبية. ولكن لوحظ حدوث انخفاض في الاقتراض من هذه المؤسسة من جانب شركات قطع الأشجار ونشر الأخشاب.

وبسبب موسمية عمليات حصد المنتجات الحرجية تظهر مشكلات في التدفق النقدي، تكون حادة بوجه خاص في العمليات صغيرة النطاق. وباستثناء بعض نُظم القروض البسيطة المخصصة للقطاع الخاص لا توجد حوافز كبيرة موجهة بوجه خاص للمنشآت الصغيرة. وبسبب حجم العمليات ونقص رأس المال تكون هذه المنشآت مستبعدة من المبادرات التي يمكن أن تُحسن استدامة عملياتها، مثل العضوية في الأجهزة التمثيلية أو الاشتراك في الدورات التدريبية وفي مشروعات اعتماد المنتجات.

المصدر: Thomas et al., 2003

ومن أجل تخفيف حدة الفقر بصورة فعالة في الأجل الطويل يجب أن تكون خدمات التمويل البسيط مستدامة وأن يكون لديها جمهور واسع، وأن تقدم خدمات ومنتجات تُعالج احتياجات الفقراء والمنشآت التي يعملون فيها وتتلاءم معها. وسينظر هذا الفصل في مختلف خدمات التمويل البسيط وفي خصائص كل منها، وفي جمهور هذا التمويل، مع إبراز خصوصيات تقديم الخدمات للمنشآت الصغيرة عندما يكون ذلك متصلاً بالموضوع. ثم يمضي الفصل للنظر في استدامة التمويل البسيط والتأثير الذي يمكن أن يحدثه تمويل منشآت صغيرة النطاق على البيئة.

## خدمات التمويل البسيط

يحتاج فقراء الريف ومنشآتهم الحرجية إلى مجموعة من الخدمات المالية، لا تقتصر على القروض البسيطة فقط بل تشمل أيضاً الادخار والائتمان والتأجير والتأمين وتحويل الأموال النقدية. ولعالجة هذه الاحتياجات بنجاح يجب أن تكون خدمات التمويل البسيط ميسرة ومرنة ويسهل الوصول إليها وسريعة، وأن تكون أسعارها معقولة. ويبرز الإطار 7 الاحتياجات إلى المنتجات المالية في أوغندا.

ويمكن تسهيل خدمات التمويل البسيط بفضل خدمات تنمية الأعمال التي تُساعد العائلات الريفية على بناء قدرة إدارة الأعمال والقدرة المالية، وترفع من مهاراتهم الفنية وتُقدم خدمات الدعم المحلية للمنشآت مع التركيز على التسويق، وتقيم روابط بين مختلف المجتمعات الحرجية وخدمات التمويل البسيط. والمفروض أن تزيد خدمات تنمية الأعمال مع نمو المنشآت الصغيرة وأن تُلبي احتياجاتها المتغيرة. ومن أمثلة خدمات تنمية الأعمال النافعة التي تُحسّن الحصول على التمويل البسيط: تدريب العائلات الريفية على إدارة الأموال وعلى تقديم طلبات القروض ومسك الدفاتر والحسابات؛ عمل تقدير أولي للقرض في التخطيط المالي لدى المنشآت الصغيرة؛ تجميع المقترحات الفردية الصغيرة في محفظة صالحة للتقديم إلى المصرف ضمن خطط المنشآت الحرجية؛ دعم مؤسسات التمويل البسيط في رصد أنشطة المنشآت الصغيرة والإشراف على تنفيذها. وتستطيع خدمات تنمية الأعمال أن تساعد مؤسسات التمويل البسيط أيضاً على تقييم أخطار المنشآت الصغيرة. كما أن الخدمات التي يقدمها مشترو السلع، والتي تكون جزءاً من عملية الشراء، مثل تدريب المنتجين والرقابة على الجودة، يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي في تحسين خدمات التمويل البسيط وذلك برفع مهارات المنشآت الصغيرة وتحسين قابلية منتجاتها للتسويق.

## المدخرات

تدل الخبرة العالمية بالتمويل البسيط على أن الحصول على خدمات ادخار مأمونة ومرنة يمكن أن يؤدي دوراً حاسماً في استراتيجيات الفقراء لتقليل الأخطار وتخفيف تقلبات الدخل ومواجهة



المصروفات غير المنظورة والطوارئ، وبناء أصول صغيرة مع مرور الوقت. وبوجه خاص يشعر الفقراء جداً في المناطق الريفية، الذين يفتقرون إلى فرص الاستثمار وإلى طرق مأمونة للمحافظة على مدخراتهم، بقيمة كبيرة في الحصول على خدمات الادخار المأمون.

## الإطار 7

### الوضع المالي للمنشآت الصغيرة في أوغندا

يُمثل التمويل والإدارة المالية واحدة من أكبر العقبات أمام فعالية عمليات المنشآت الصغيرة في أوغندا (سواء كانت في قطاع الحراجة أم خارجه). فالمنتجات المالية المتوافرة للأوغنديين، باستثناء القروض المصرفية، هي منتجات قليلة وهناك مشكلات كبيرة في الحصول على التمويل في أوغندا بسبب عدم نمو القطاع المالي فيها، وهذا يؤثر بوجه خاص في استدامة الاستثمارات في عمليات طويلة الأجل مثل الغابات.

وبوجه كثير من المنشآت الصغيرة صعوبات ضخمة في الحصول على قرض لأن ذلك يعني ضرورة عمل إسقاطات للميزانية وللتدفق النقدي، وإعداد خطة الأعمال، والمحافظة على السيولة واليسر المالي، وتقديم ضمانات، وإدارة الحسابات وتقديم سجلات مالية دقيقة للمستثمرين الخارجيين ولسلطات الضرائب. يُضاف إلى ذلك أن كثيراً من هذه المنشآت يعمل كواحدة من عدة مشروعات متوازية وأن أموالها تنتقل بين تلك المشروعات مما يحدث في بعض الحالات مشكلات في التدفق النقدي والسيولة. وتضرر المنشآت الصغيرة التي لا تستطيع أن تحصل على قرض أن تلجأ إلى الاقتراض من السوق غير النظامية بأسعار فائدة مرتفعة جداً أو أن تعتمد على العلاقات الشخصية.

والمعتاد أن تُقدّم مؤسسات التمويل البسيط قروصاً قصيرة الأجل ولكن بمبالغ بسيطة في حين أن المنشآت الصغيرة تحتاج إلى قروض أكبر وأطول أجلاً. وغالباً ما يكون التعاون مفقوداً بين المصارف وقطاع الغابات. فالمصارف تحتاج إلى تقييم جيد لخصوصية الاستثمار طويل الأجل في الغابات حتى تفهم احتياجات تشغيل المنشآت الصغيرة. وقد تكون هناك فائدة في الاستثمار في غرس الأشجار مثلاً ولكن لا تتوافر رغبة كبيرة في الاستثمار في قطاع لا يبدأ في إنتاج غلة إلا بعد زمن طويل.

ويجري إنشاء صندوق لقطع الأشجار ونشر الأخشاب، للتغلب على صعوبة الحصول على التمويل طويل الأجل لتنمية الاستزراع من جانب المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وسيعمل الصندوق كوحدة مستقلة من خلال وكيل إدارة أو مصرف ويُقدّم مزيجاً من المنح والقروض التي تستهدف المستثمرين الصغار والمتوسطين من القطاع الخاص ومن المجموعات المنظمة.

وتوجد في القطاع المالي العصري منتجات مثل تأجير الأصول بغرض بيعها وتقديم رأس المال المخاطر. ولكن هذه الخدمات لا توجد في أوغندا حتى الآن ولا تسمح اللوائح الحكومية بها أو تعترف بفكرة التأجير الحديثة. فإذا أصبح التأجير مشروعاً ومتوافراً فإنه سيوفر فرصاً أمام المنشآت الصغيرة لبدء عملياتها أو توسيعها. وعلى كل حال تجري مناقشة قانون المؤسسات المالية (2003) الذي سيوضح الضرائب والالتزامات أمام جميع الأطراف المتعاقدة في عقود التأجير هذه.

وبتسهيل زيادة رأس المال يمكن تقديم التمويل الذي تمس الحاجة إليه في المنشآت الصغيرة والمتوسطة في العالم بأكمله. ولكن زيادة رأس المال في أوغندا محدودة ويرجع ذلك بدرجة كبيرة إلى خسارة رأس مال المجتمع بعد سنوات من عدم الاستقرار، مما أدى إلى فقدان الثقة بصفة عامة بين المقرضين والمقرضين إلا إذا كانت هناك علاقات عائلية قوية بينهم.

والواقع أن معظم العائلات الفقيرة تدخر بعض الشيء ويكون الادخار في الغالب في صورة غير مالية، مثل بعض المشغولات الذهبية واختزان بعض السلع، لأن هذه العائلات تفتقر في كثير من الحالات إلى الحصول على خدمات الادخار النظامية الجيدة. وهذه المدخرات العينية ليست هي الخيارات المثلى لأنها ستكون معرضة لتقلب أسعار السلع، ويمكن أن يلحقها التدمير بفعل الآفات أو الحرائق أو أن تتعرض للسرقة.

وتقدم مؤسسات التمويل البسيط خدمات إقراض جيدة وأيضاً خدمات ادخار طوعي جيدة، ولكن التجربة العالمية تدل على أن الطلب أكبر على الادخار منه على القروض. فتحسّن توافر مرافق ادخار مأمونة يرفع من قدرة التمويل الذاتي وبالتالي يُقلل من الحاجة إلى الاقتراض الذي ينطوي على مخاطر معروفة. فإذا كانت إحدى العائلات الفقيرة تحتاج إلى مبلغ كبير نسبياً لأغراض استثمارية فإن الادخار يكون طريقة للحصول عليه أقل خطراً من اللجوء إلى الاقتراض والالتزام بمواعيد ثابتة للسداد.

وكانت تعبئة المدخرات بواسطة مؤسسات التمويل البسيط تحدث في العادة في شكل ادخار إجباري بموجب أساليب إقراض للمجموعات أو للأفراد. وفي الغالب تكون نسبة مئوية من مبلغ القرض مطلوبة كادخار إجباري يهدف إلى ضمان سداد القرض بواسطة المجموعة. وكان الادخار الإجباري أيضاً يُعتبر طريقة لغرس عادات الادخار في العائلات الفقيرة.

ولكن التجربة دلّت على أن الادخار الإجباري لا يؤدي إلى تشجيع عادة الادخار لدى العملاء بل إنه يُعتبر شرطاً من شروط الحصول على القرض. والادخار الذي سيكون له أكبر تأثير على حياة الفقراء هو تعبئة الادخارات الطوعية بما يضمن لها السلامة والمرونة وسهولة الحصول عليها. وإذا قدمت مؤسسات التمويل البسيط المنتجات والحوافز السليمة فإنها تستطيع بسرعة تعبئة موارد كبيرة جداً (انظر الإطار 8).

## الإطار 8

## تعبئة المدخرات البسيطة: مصرف العمال في جامايكا

في عام 1993 كان مصرف العمال في جامايكا يبحث في طرق تشجيع إيداع المدخرات وزيادتها في شبكة الفروع التابعة له. وكانت المنافسة في السوق دافعاً لهذا المصرف إلى إدخال طرق جديدة ومبتكرة لتعبئة المدخرات وحفز صغار المدخرين على زيادة إيداعاتهم لدى المصرف. وظهر نظام جديد اسمه نظام مدخرات الشركاء مبني على تحليل رابطة الادخار والإقراض الدائرية في جامايكا التي أنشئت لتقدم شكلاً من أشكال الادخار يكون جذاباً لأبناء جامايكا محدودي الدخل، وخصوصاً النساء.

وقد تعرف التحليل على عدد من عوامل النجاح، أمكن تكرارها في خطة مدخرات الشركاء ومن هذه العناصر سهولة الوصول إلى إبرام صفقات الادخار والإقراض، وعدم اتباع الشكلية في الصفقات (لا ضرائب، ولا شكليات معقدة) ومرونة ترتيبات الادخار غير النظامية واشتراط مبلغ بسيط لفتح حساب، والبُسر الجغرافي، وتقليل تكاليف العمليات، والمعرفة الشخصية بالمشاركين في الخطة.

وقد استطاع البنك تسويق نفسه باعتباره خياراً أضمن من الشرك التقليدي وهو الرابطة سالفة الذكر، بأن أضاف حصة سميت "مكافأة"، وتوفير فرصة للحصول على جوائز، فاستطاع تعبئة 17 292 حساباً للشركاء حيث بلغت قيمة الودائع 3,36 مليون دولار أمريكي بين شهر مايو/أيار 1994 وسبتمبر/أيلول 1997.

المصدر: Owens, 2003

والمحتمل أن تواجه العائلات الريفية ومنشآتها صعوبات في الوصول إلى مؤسسات التمويل البسيط التي تتجنب المناطق قليلة السكان التي يصعب الوصول إليها وذلك لأن التكاليف ستكون مرتفعة. ونظراً لأهمية الموسمية للمنشآت الريفية الصغيرة ونظراً لأن الدخل سيأتي بعد أجل فإن الادخار يكون مهماً جداً لا لبناء أصول رأسمالية فحسب بل أيضاً لتيسير الاستهلاك، واستمرار القدرة على الحصول على خدمات الصحة والتعليم، وكتأمين ضد الطوارئ.

ويجب أن يكون ضمان وجود خدمات ادخار مأمونة ويسهل الوصول إليها للمنشآت الحرجية الصغيرة أولوية في أي برنامج لتنمية التمويل البسيط. ومن الطرق التي تستطيع مؤسسات هذا التمويل أن تتبعها في توفير الخدمات بتكاليف بسيطة إرسال وحدات مصرفية متنقلة، وتنظيم زيارات من جانب موظفي التمويل البسيط إلى المجتمعات الريفية يوم سوق، وتكوين مجموعات تيسير لجمع المدخرات الطوعية الفردية وإيداعها.

ولكن تعبئة مدخرات المنشآت الصغيرة ينطوي على أخطار ويجب على مؤسسات التمويل البسيط التي سيُسمح لها بهذه العمليات أن تُبرهن بوضوح على قدرتها على تعبئة المدخرات بطريقة مأمونة. وعلى ذلك فإنها يجب أن تثبت حُسن الإدارة واحترافية الإدارة وقدرتها، وإمكان الاعتماد عليها، ووجود ضوابط داخلية كافية، واتباع نُظم الإدارة المالية والمعلومات، وضمان عدم استعمال الودائع والمدخرات في تغطية تكاليف تشغيلها، مع مسك سجلات عن جودة إدارة محفظة القروض. وفي معظم البلدان تكون تعبئة المدخرات العامة مقصورة على المصارف حيث توجد لوائح تضمن الإشراف الفعال.

كما أن تعاونيات القروض أداة مهمة لتعبئة المدخرات، وإن كانت تقتصر في العادة على أعضاء التعاونية. ومن المهم وجود نصوص سليمة لتنظيم هذه العمليات والإشراف عليها من أجل تفادي نواحي الضعف في الإدارة التي قد تُلحق في النهاية أضراراً بودائع الأعضاء.

### الائتمان البسيط

الائتمان البسيط يتألف من قروض صغيرة تقدم لعائلات فقيرة أو منشآت صغيرة. ويتميز هذا الائتمان عادة بأن نواتجه موحدة، وبقصر مدة القرض، وبصغر مبلغ القرض، وبوجود جداول سداد معروفة سلفاً، وبارتفاع أسعار الفائدة. ومعظم مؤسسات التمويل البسيط تشترط على طالبي القروض أن يدخروا قبل تقديم طلب القرض حتى يثبتوا أنهم عازمون على إقامة علاقة مصرفية طويلة الأجل. وعندما يصل مبلغ الادخار إلى مستوى معين يبدأ المقرض في النظر في تقديم مبلغ كقرض. وإذا كان الادخار الإجباري قد يكون فعالاً مكافحة أخطار الانحراف فإنه يرفع سعر الفائدة الفعلي ويُقلل من القدرة على الاقتراض.

واستخدام تقنيات إقراض المجموعات واحد من أهم الابتكارات التي يتميز بها الائتمان البسيط. فإقراض المجموعات يُقلل من أهمية عدم تساوي المعلومات المعروف في جميع أوضاع الإقراض، وذلك لأن المقرضين يعرفون بعضهم بعضاً تماماً المعرفة. ولما كان أي عضو في المجموعة سيعرف تمام المعرفة القيمة الائتمانية لأي فرد في القرية بأحسن مما يعرفه موظف من غير أبناء المنطقة فإن تقنيات المجموعة

يمكن استخدامها لفرز الأعضاء ورصد عمليات السداد والضغط من النظراء. وتستخدم المجموعات شبكات من الثقة والعلاقات في القرية كما تلجأ إلى الضمانات المتبادلة والمشاركة في المعارف عن الأهلية للحصول على القرض وعن الإنجازات، بما يضمن سداد القرض المقدم للمجموعة. وتزداد الحوافز الجماعية وديناميكية المجموعة بما يجنب المجموعة أخطار الانحراف وذلك بسبب عقد اجتماعات منتظمة للمجموعة، وهي غالباً اجتماعات تكون مطلوبة بموجب شروط القرض الذي حصلت عليه المجموعة.

وفي العادة تنشأ رابطات الإقراض والادخار بين المجموعات أو في القرى بعد الحصول على قرض من الوكالة الراعية للمجموعة أو للرابطة القروية التي تتولى هي بعد ذلك تقديم قروض فردية لأعضائها. وقد تكون الوكالة الراعية هي منظمة غير حكومية أو أحد المصارف. وفي العادة يكون المقصود من "المصارف القروية" مجموعة من 10 إلى 30 شخصاً في حين أن المجموعة في "إقراض المجموعات" تتألف من 3 إلى 9 أشخاص وعلى كل حال فإن تعبير "الإقراض لمجموعات" يُستخدم هنا لهذين النوعين من العمليات لأن السمات الرئيسية فيهما تتماثل أساساً.

ومن المبررات الرئيسية لاتباع منهج العمليات الجماعية أن تكاليف التشغيل ستكون منخفضة لمؤسسة التمويل البسيط التي ستقدم قرضاً واحداً لمجموعة كبيرة من صغار المقترضين بدلاً من أن تُبرم عقوداً متعددة مع كل واحد منهم، وبذلك تتوافر فرصة للاستعاضة عن الضمانات الشخصية بالتضامن الجماعي الذي يضمن القرض (حين يكون هناك مجموعة متضامنة). ومن شأن الجمع بين المدخرات الإجبارية والمدخرات الطوعية أن يُساعد على التغلب على ضرورة اشتراط حد أدنى من الودائع ويُقلل من الرسوم على الأرصدة المنخفضة ويُخفض تكاليف الصفقة على المدخرين إذ أن ممثليهم هم الذين سيسافرون لإبرام العقد. وأما العيب فهو أن موظفي القروض يجب أن يسافروا وأن يحضروا جميع اجتماعات المجموعة إلى جانب ضرورة إنفاق بعض الوقت لتنظيم مجموعات جديدة وتدريبها.

ويمكن الاستفادة من المجموعات بطريقتين: إما باعتبارها آلية تسليم بسيطة تتلقى القرض من مؤسسة التمويل البسيط وتجمع المدخرات وتؤدي عمليات السداد بالنيابة عن الأعضاء في حين يتحمل كل منهم مسؤولياته الفردية؛ وإما كمجموعة متضامنة حيث تكون المجموعة كلها مسؤولة عن القروض الفردية، أي إذا أخفق أحد الأعضاء في السداد يتولى الباقيون مسؤولية هذا السداد. وهذه المجموعة

التضامنية تضمن هذه القروض الفرعية وتعتمد على الضغط من النظراء والدعم من النظراء بين الأعضاء لضمان السداد. وبالإضافة إلى توفير ضمانات جماعية للقروض فإن جميع أعضاء المجموعة يستفيدون من كونهم مسؤولين عن سداد الدين وبذلك تكون لديهم حوافز لعدم قبول أي شخص غير مسؤول ضمن الجمعية والتأكد من أن كل فرد يقترض ضمن حدود قدرته على السداد.

واستكمالاً للمسؤولية التضامنية عن سداد القروض المستحقة يمكن إنشاء صندوق للضمان الجماعي. فيضاف رسم صغير إلى قرض كل عضو ويودع في هذا الصندوق. وبعد ذلك تُستخدم هذه الأموال في حالات الطوارئ لتغطية أقساط القروض التي لم يدفعها أعضاء الجماعة ممن يعانون صعوبات مؤقتة في الدفع. ومن شأن هذا الصندوق تقليل ضرورة اعتماد أعضاء الجماعة على مواردهم الخاصة بهم لسداد تلك المدفوعات ولكنه يرفع سعر الفائدة الفعلي على قروض هؤلاء الأعضاء.

وتستطيع العمليات المصرفية الجماعية أن توفر للمشروعات الصغيرة وللعائلات الريفية خدمات مهمة كثيرة بالإضافة إلى خدمات الإقراض والادخار: فالمجموعات تحصل في كثير من الأحيان على خدمات غير مالية وتمسك الحسابات الداخلية. وكجزء من إنشائها وتشغيلها تعتمد المجموعات لوائح داخلية، وتُدعم المعارف المالية لدى الأعضاء وتتعلم كيف تملك سجلات الصفقات المالية بمساعدة من مؤسسة التمويل البسيط الراقية لها. وبفضل الاجتماعات المنتظمة، التي هي وسيلة لتسليم القروض وخدمات الادخار، يمكن تحقيق منافع مثل إقامة شبكات، وتقديم مساعدة فنية غير نظامية عن جوانب الإنتاج والتجهيز، وجوانب التمكين وتقوية رأس المال الاجتماعي لدى المجموعة. وتُمارس بعض المجموعات أسلوب مسك حساب داخلي تُجمع فيه الأموال من مختلف المصادر (الادخار الإجمالي والطوعي، تحصيل الفائدة، الرسوم والغرامات) لاستخدامه في تقديم قروض لأعضاء المجموعة، وهذا يعتبر مصدراً تكميلياً للقروض والادخار بين أعضاء المجموعة.

وجميع هذه المزايا تجعل إقراض المجموعات أمراً مفيداً عند محاولة الوصول إلى المنشآت الحرجية الصغيرة وإلى العائلات الريفية الفقيرة (انظر الإطار 9). ولكن هناك قيوداً هو أن القروض الجماعية تكون غير مرنة بالمقارنة مع القروض الفردية؛ فقرض كل عضو يبدأ في نفس التاريخ وتكون مدة سداها هي نفس المدة ومواعيد الأقساط هي نفس المواعيد، ويكون حجم القرض الفردي محدوداً في

حده الأقصى بصفة عامة نظراً للتضامن بين أعضاء المجموعة. وعلى ذلك فقد يكون هذا الأسلوب أفضل للمنشآت الصغيرة العاملة في أنشطة تتطلب رأس مال محدود وتُحقق غلات منتظمة وفي فترات قصيرة.

ووجود رأس مال اجتماعي هو شرط أولي لنجاح إقراض المجموعات. فإذا كان التناسق الاجتماعي ضعيفاً وكانت المجموعات غير متجانسة ولم يكن هناك فرز كافٍ ولا رصد سليم من جانب النظراء فإن السداد من جانب المجموعة يُصبح أمراً محفوفاً بالمخاطر. ومن عيوب الإقراض لمجموعة متضامنة هو أن يصبح أعضاء المجموعة مسؤولين عن فشل بقية الأعضاء في الدفع رغم أنهم لا يملكون أي سلطان على هؤلاء الأعضاء. ومن شأن ذلك أن يُعرقل المشاركة الجماعية والاقتراض الجماعي أو يُسبب فشل مبادرات الإقراض لمجموعات.

## الإطار 9

### الإقراض الجماعي في أمريكا اللاتينية

في أمريكا اللاتينية يتركز هذا الإقراض على المناطق الريفية أكثر من الإقراض الفردي: فنسبة 29 في المائة من عملاء مصارف القرية (10 مقترضين أو أكثر) و17 في المائة من المجموعات المتضامنة (3 إلى 9 مقترضين) في هذا الإقليم من سكان الريف مقابل نسبة 8 في المائة فقط من العملاء الأفراد. والإقراض لمجموعات منتشر أكبر انتشار بين العائلات الفقيرة: فمتوسط رصيد القروض للمجموعات الذي يُستخدم في العادة للتعبير عن وضع العميل بافتراض أن العائلات الفقيرة ستستطيع أن تقترض مبالغ صغيرة، هو أصغر بكثير مما هو في حالة الأفراد - 150 دولاراً أمريكياً في المصارف القروية و339 دولاراً في المجموعات، بالمقارنة مع 980 دولاراً في القروض الفردية.

وينبغي أن تصبح عمليات المصارف الجماعية أكثر مرونة وبتوجه نحو العملاء مع مرور الزمن حتى يزداد رضا العملاء ويمكن الاحتفاظ بهم وإحداث تأثير عليهم. وفي الأربعة مصارف الرائدة بين مؤسسات المصارف القروية في أمريكا اللاتينية تنخفض نسبة الاحتفاظ بالعملاء بالمقارنة مع النسبة بين المقرضين الأفراد.

المصدر: Westley, 2004

ومع تطور العملاء من الناحية الاقتصادية وزيادة تعرفهم على خدمات التمويل البسيط، ومع اشتداد المنافسة في القطاع، سيزداد طلب المنشآت الصغيرة على مزيد من المنتجات المتنوعة مثل

جداول السداد المرنة، والقروض الفردية والقروض التي تختلف في شروطها وفي أغراضها. ومن أمثلة التطور نحو النظم المرنة ما اعتمده مصرف غرامين منذ نهاية عام 2002. فيقضي النظام الجديد المعم لدى هذا المصرف بإدخال شروط قروض وسداد مرنة وبإدخال منتجات جديدة للودائع مع استبعاد المسؤولية الجماعية. وهناك مؤسسات أخرى للتمويل البسيط تتخلى عن نموذج غرامين التقليدي أو تعرض منتجات أكثر مرونة إلى جانب المنتجات الموحدة الجماعية.

وربما تحتاج المنشآت الصغيرة، وخصوصاً العاملة في إنتاج الأخشاب من الغابات، إلى التمويل لاستثمارات أكبر ذات فترة إهلاك أطول. وبالنظر إلى فترة النضج يكون هناك في العادة فاصل زمني كبير بين المصروفات الأولية ووقت ظهور تدفق نقدي إيجابي من الاستثمارات وقدرة المنشأة على سداد القرض. وقد لا يكون الائتمان البسيط الموحد التقليدي وأسلوب إقراض المجموعات ملائماً للتدفق النقدي في هذه المؤسسات رغم أنه يتميز بتقليل التكاليف والأخطار، كما أنه قد لا يتلاءم مع احتياجاتها الاستثمارية. وقد تواجه المنشآت الصغيرة التي لديها احتياجات رأسمالية كثيفة لتمويل استثمارات محددة المدة، وتعمل في أنشطة ذات أخطار كبيرة، صعوبات كثيرة في الحصول على الائتمان البسيط الذي يتلاءم مع طلباتها نظراً لأن هذا الائتمان يكون قصير الأجل ومبالغه بسيطة ومواعيد سداده محددة سلفاً.

ويمكن تطوير ممارسات الإقراض والمنتجات المالية المبتكرة لتناسب مع التدفقات النقدية لدى المنشآت الحرجية الصغيرة والعائلات الفقيرة. فالابتكارات التي تُسهل الحصول على الائتمان تشمل استخدام بدائل الضمانات وتدرج العملاء للحصول على قروض أكبر ومُدد سداد أطول. وهناك أمثلة أخرى على منتجات إقراض جديدة ظهرت من زيادة التنافس في قطاع التمويل البسيط مثل قروض شراء المعدات أو التأجير لغرض البيع الذي تكون مدة سداده سنتين أو أكثر، وهذه تسمح للمنشآت الحرجية الصغيرة بالتغلب على قيود الحصول على قروض قصيرة الأجل لرأس المال العامل.

وكثيراً ما تكون هناك عقبة حاسمة أمام تلك المنشآت وأمام العائلات الحرجية الفقيرة في الحصول على القروض، وهي عدم وجود أصول ثابتة أو ضمانات ثابتة. وتستطيع السياسات السليمة



في حيازة الراعي والملكية، أن تؤدي دوراً رئيسياً في المساعدة على التغلب على هذه القيود، كما حدث في مشروع نيبال المعروض في الإطار 10.

كما أن مؤسسات التمويل البسيط تستطيع أن تؤدي دوراً مهماً في تعزيز قدرة المنشآت الصغيرة على تمويل الاستثمارات في المحاصيل الشجرية بأن تقدم لها مزيجاً من القروض القصيرة الأجل والمتوسطة الأجل بما يسمح لها بعبور الفترات الحرجة في التدفق النقدي أثناء نمو الأشجار وفترات النضج. وهذا الأسلوب يكون سهل الاتباع في حالة المحاصيل سريعة النضج مثل الشاي أو البن، وفي حالة المنشآت التي لديها مصادر دخل أخرى. ومن شأن ترويج ممارسات مثل الزراعة البيئية، وزراعة المحاصيل الشجرية في أوقات مختلفة، وغرس أنواع ذات فترات نضج مختلفة، أن يُسهّل من التدفق النقدي ويجعل من الممكن استخدام مصادر دخل أخرى في سداد القرض.

### الإطار 10

#### تأجير الغابات للمنشآت الصغيرة في نيبال

يعمل مشروع حكومي في نيبال يُسمى مشروع "تنمية الغابات وزراعة الأعلاف بتأجير التلال"، بدعم من الصندوق للتنمية الزراعية وحكومة هولندا، على معالجة مسألة تخفيف حدة الفقر وإصلاح الأراضي المتدهورة وذلك بتأجير رقع صغيرة من أراضي الغابات الحكومية المتدهورة إلى أفقر العائلات لمدة 40 عاماً. وبموجب هذه الإجراءات طويلة الأجل يتحقق للفقراء أمن الحيازة لأجل طويل وتتوافر لهم الحوافز للاستثمار من أجل إعادة تأهيل الأراضي الحرجية المتدهورة وحمايتها وإدارتها. وفي الوقت نفسه فإن حيازة الأراضي تُسهّل الحصول على خدمات التمويل البسيط والقروض البسيطة.

المصدر: IFAD, 2004a

وقد لا يكون الاكتفاء بتوسيع جمهور مؤسسة التمويل البسيط، إذا أمكن، كافياً لضمان استفادة العائلات الريفية وخصوصاً الفقيرة منها من خدمات التمويل البسيط المتوافرة وبالخصوص الحصول على الائتمان البسيط. ففي كثير من الحالات تفتقر المنشآت الصغيرة إلى مهارات الإدارة المالية وتخطيط الأعمال مما يعوق تحولها إلى عملاء تتعامل مع المصارف التي تُقدم خدمات التمويل البسيط. ومتى توافرت خدمات دعم حكومية غير مالية، مثل توفير المدخلات والمعدات، وتسويق المنتجات، والإرشاد وتنمية الأعمال، فإنها تستطيع أن تؤدي دوراً رئيسياً في تسهيل حصول تلك المنشآت على

تمويل طويل الأجل لأن هذه الخدمات تُقلل من الأخطار الكبيرة وتُقلل تكاليف الصفقات وترفع ربحية الاستثمارات.

## عمليات التأجير<sup>1</sup>

صفقة التأجير هي الصفقة التي يقدم فيها مالك الأصول الإنتاجية (المؤجر) للطرف الآخر (المستأجر) حق استخدام الأصول لمدة محددة سلفاً مقابل أجر (مدفوعات التأجير) وتُحسب هذه المدفوعات بحيث تغطي جميع التكاليف التي يتحملها المالك المؤجر، بما في ذلك تناقص قيمة رأس المال المستثمر، والتأمين، والتكاليف الإدارية وهامش الربح. وأثناء فترة العقد يكون المستأجر مسؤولاً عن جميع تكاليف التشغيل بما في ذلك الصيانة والإصلاح. والمفروض أن يتولد من الأصول المؤجرة المصدر الرئيسي للدخل من أجل دفع مقابل التأجير.

والأنواع الرئيسية لهذه العقود هي :

- التأجير المالي أو الدفع بالكامل. وهنا تكون المدفوعات موزعة على فترة طويلة وتمثل في الغالب القيمة بأكملها.
- الشراء التأجيري. تتزايد ملكية المستأجر للأصول كلما دفع أحد الأقساط وفي نهاية فترة التأجير تنتقل الملكية إليه تلقائياً.
- التأجير التشغيلي. لا تنتقل ملكية الأصول ولهذا فإن العقد يُعتبر نوعاً من عقود الإيجار العادية.
- إعادة التأجير. وهذا نوع من أنواع الرهن حيث يعمل العميل على تحويل أحد الأصول إلى نقد ببيعه للمؤسسة المالية مقابل مبلغ متفق عليه في العقد الذي ينص على مقابل التأجير وعلى التاريخ الذي يحق فيه للعميل أن يستعيد الأصول بشرائها من جديد.

<sup>1</sup> استناداً إلى Bamako, 2000

وميزة التأجير الرئيسية بالمقارنة مع القروض التقليدية هي عدم اشتراط الحصول على ضمان، أو تقليل هذا الاشتراط لأن الشيء المؤجر نفسه هو الضمان. ولما كان المؤجر يظل مالكا للأصول من الناحية القانونية فإن من السهل عليه إعادتها إلى ملكيته. وإلى جانب ذلك تكون له رقابة أكبر على دفع الأموال مما يُقلل من خطر تحويلها إلى وجهة أخرى. ومن ناحية أخرى فإن المستأجر سيحاول أن يدفع المدفوعات في وقتها المطلوب لأنه سيصبح مالكا للأصول بعد ذلك. وقد تكون هناك فوائد ضريبية مثل إعفاء الأصول من الضرائب.

ويمكن تأدية عمليات التأجير بواسطة المصارف والمؤسسات المالية غير المصرفية مثل شركات التأجير وغيرها من المؤسسات المالية. كما يمكن استخدام التأجير بواسطة بائعي المعدات بدلاً من تقديم قرض. ومن الواضح أن التعاون الوثيق مع بائعي المعدات يُسهل الحصول على التدريب الفني وعلى خدمات ما بعد البيع.

واختيار الأصول هو أمر حاسم للنجاح لأنه هو المصدر الرئيسي للمدفوعات ولسلامة الصفقة. وينبغي في المعدات التي يناسبها التأجير أن:

- تولّد تدفقا منتظما من الدخل؛
- يسهل بيعها في سوق الأشياء المستعملة؛
- تكون متعددة الاستخدامات بدلاً من أن تقتصر على استخدام واحد؛
- يكون عليها سند ملكية واضح من أجل سهولة إعادة استملاكها وتصفيتها.

وبسبب هذه الخصائص يكون التأجير مناسباً بوجه خاص للمنشآت الصغيرة العاملة في تجهيز الأخشاب والمنتجات الحرجية غير الخشبية، والتي تريد تمويل شراء المعدات. ورغم أن اختيار العملاء يُراعي خبراتهم ومهاراتهم في التعامل مع الأصول، وتاريخهم الائتماني، وقدرتهم على إيداع مبلغ أولي فإن أي عميل يستطيع أن يستفيد من عقد تأجير يقوم على التدفق النقدي المتولد. وبذلك يصبح هذا العقد جذاباً بوجه خاص للمنشآت الحرجية الصغيرة التي ليس لديها تاريخ ائتماني طويل وليست لديها أصول أو قاعدة رأسمالية.

وهذا البديل الذي يمول الحصول على الأصول الثابتة بدلاً من الائتمان يتجاوز واحدة من أعقد الصعوبات التي تواجهها المنشآت الحرجية الصغيرة عند توسيع إمكانيات إنتاجها وإنتاجيتها، ويُتيح لذوي الموارد المالية الضئيلة فرصة للبدء في أعمال أو في استثمار رأسمالي جديد حتى عند عدم وجود ضمان. كما أنه في الوقت نفسه يُقلل مخاطر في محفظة مؤسسات التمويل البسيط.

ورغم هذه الميزات لم يتطور التأجير تطوراً كاملاً باعتباره أداة مالية في متناول المنشآت الصغيرة في البلدان النامية، وفي بعض الحالات لا يكون التأجير متاحاً لتلك المنشآت بسبب ارتفاع نسبة الأخطار وتكاليف الصفقة عند التعامل مع عملاء صغار، وخصوصاً في الوسط الريفي، وعدم القدرة على الحصول على تمويل طويل الأجل بتكاليف معقولة، وعدم توافر الوعي بهذا الأسلوب وعدم وجود المهارات المطلوبة لتطويعه لاحتياجات السوق المستهدفة. وعلى كل حال يمكن أن يُصبح التأجير أداة فعالة في تمويل المنشآت الحرجية الصغيرة وأن يُساعد على تقليل أخطار الإقراض والحاجة إلى تقديم ضمانات. وينبغي لمؤسسات التمويل البسيط أن تستفيد استفادة كاملة من مزاياه. وتدل حالة الرابطة الوطنية المسكونية للتنمية في بوليفيا (الإطار 11) على أن ذلك أمر يمكن ممكن تنفيذه بنجاح في المناطق الريفية.

## الإطار 11

## التأجير البسيط: الرابطة الوطنية للتنمية العادلة في بوليفيا

برنامج التأجير المالي في هذه الرابطة هو آلية مبتكرة للتأجير البسيط لصغار المنتجين في المناطق الريفية من بوليفيا لتمويل الاستثمار الرأسمالي، وقد ظهر هذا النظام عام 1997 للاستجابة لحاجة كثير من المنتجين الريفيين إلى الحصول على أصول ثابتة حتى يستطيعوا زيادة إنتاجيتهم ودخلهم بدرجة كبيرة.

وقد واجه البرنامج في بدايته صعوبات عديدة. فأولاً كان لا بد من وضع منهجية لتسهيل استخدام منتجات البرنامج، نظراً لأن معظم العملاء كانوا من مستوى تعليمي بسيط. وكانت هناك صعوبة أخرى هي إدارة العمليات لأن البرنامج الحاسوبي الذي استخدمته المنظمة كان لا بد من تكييفه مع شروط التأجير المالي في بوليفيا. يُضاف إلى ذلك أنه كان لا بد من أداء عمل شاق للتعرف على الموردين الذين يستطيعون تقديم الآلات المناسبة لتلبية احتياجات العملاء المستهدفين، ولتدريب العملاء على التعامل مع الآلات والمعدات.

وحتى أكتوبر/تشرين الأول 1999، أي بعد أكثر من سنتين، أمكن تمويل معدات بأكثر من 623 000 دولار أمريكي وكان 95 في المائة منها آلات زراعية، والبقية آلات يدوية تقليدية، وكان متوسط مبلغ كل عقد 1 895 دولاراً مما يؤكد أن آلية التمويل كانت موجهة لصغار المنتجين. وكانت نسبة المخالفات في البرنامج هي صفر في ديسمبر/كانون الأول 1998. ورغم أنه لم يمكن الحصول على بيانات منفصلة عن ربحية البرنامج واستدامته فإن المعلومات المتوافرة عن الإيرادات المتولدة من البرنامج وعن تكاليفه وعن المبالغ التي أفرج عنها والأرباح التي حققها تُشير إلى أنه يستطيع أن يُحقق أرباحاً إيجابية صافية عند العمل بالشروط السائدة في السوق.

المصدر: Alvarado and Galarza, 2003

زيادة رأس المال/رأس المال المخاطر<sup>2</sup>

التمويل بزيادة رأس المال يعني تقديم مزيد من رأس المال الخارجي لأغراض استثمارية إلى منشأة قائمة. وهنا، على عكس القروض، لا يحصل المستثمر على عائد ثابت مثل الفوائد ولكن تكون له حصة في أرباح الشركة. وأما رأس المال المخاطر فهو يعني استخدام التمويل الرأسمالي لتمويل

<sup>2</sup> استناداً إلى FAO, 2003

استثمارات كبيرة المخاطر مثل المنشآت الجديدة، التي لا تستطيع أن تجتذب التمويل البسيط التقليدي والتي لا تستطيع أن تقدم ضمانات كافية.

ويتطلب التمويل بزيادة رأس المال تكاليف عالية بسبب ضرورة فحص فرص الاستثمار وتقييمها، ووضع دراسات جدوى، وخطط أعمال واستراتيجيات بديلة، ورصد إدارة المنشأة والإشراف عليها. ولهذا لم يكن ذلك التمويل جزءاً تقليدياً من خدمات التمويل البسيط وهو يقتصر في العادة على المنشآت المتوسطة والكبيرة. ولكن تجدد الاهتمام باستخدامه، هو وأسلوب رأس المال المخاطر، في تمويل منشآت صغيرة. وقد نشأت بعض الصناديق والبرامج لتقديم رأس المال للعمليات المشتركة بين منشآت صغيرة ومستثمرين. وهناك يشتري المستثمر الجديد أسهماً بالنيابة عن مجموعة مستهدفة ثم يبيعها تدريجياً لنفس المجموعة.

وهناك ميزتان رئيسيتان يتمتع بهما المستثمر حين يُقدم تمويلاً بزيادة رأس المال، فأولاً يمكن تطويع العملية بسهولة للشروط المتغيرة ولتغير الربحية ولأوضاع السيولة. وثانياً يُشارك المستثمر في إدارة المنشأة مما يقلل من أخطار الانحراف الناشئة عن عدم استواء المعلومات ويُساعد على تقديم مدخلات إدارية إضافية.

ويعتبر التمويل بزيادة رأس المال ورأس المال المخاطر أداتان ثمينتان لتمويل الاستثمارات طويلة الأجل المحفوفة بالمخاطر لأن هاتين الأداتين لا تعنيان تحميل المنشأة الصغيرة بتكاليف مالية ثابتة كما أنهما توفران وسيلة لاقتسام الأخطار. وهما آلية مناسبة بدلاً من تقديم منح، وأنسب من أسعار الفائدة المدعومة لكل من الحكومات أو المنظمات غير الحكومية التي ترغب في دعم ممارسات بيئية معينة أثناء تنمية المنشآت الحرجية الصغيرة.

ولكن في حالة المنشآت الحرجية الصغيرة قد تكون هناك عدة صعوبات في التمويل بزيادة رأس المال أو باستخدام رأس المال المخاطر. فالربحية في الأنشطة الحرجية، عند حساب الأخطار، لا يمكن مقارنتها مع بقية القطاعات الاقتصادية. وقد لا تكون هناك معرفة كافية بالإنتاج الحرجي وبأخطاره. وعلى ذلك فإن مؤسسات التمويل البسيط تُحجم في العادة عن التعامل مع مثل هذه المنشآت.

### التأمين البسيط<sup>3</sup>

التأمين البسيط هو أداة في يد الفقراء لإدارة الأخطار. فالتأمين يحمي الأشخاص والأعمال من الخسارة المالية وذلك بتوزيع الأخطار بين أعداد كبيرة. ويُبين عقد التأمين مبلغ الخسارة التي يغطيها المؤمن ويدفع المؤمن عليه أو المنشأة المؤمن عليها أقساطاً تكون مرتبطة ارتباطاً مباشراً باحتمال وقوع الخطر وبتكاليف هذا الخطر.

وقد بدأ هذا النوع من التأمين تقليدياً للتأمين على القروض ولكنه يتوسع الآن ليُعالج احتياجات الأسواق محدودة الدخل، ويشمل مجموعة من نواتج التأمين مثل:

- التأمين الصحي. الذي يغطي التكاليف الطبية في حالات المرض أو الإصابة؛
- الدخل الدائم، أو دفع مبلغ مقطوع والتأمين على الحياة وهي تعني تراكم المدخرات لاستحقاقها في حالة التقاعد أو في حالة الوفاة؛
- التأمين على المحاصيل. في حالة انخفاض الغلات لأسباب معينة مثل الكوارث الطبيعية؛
- التأمين على الأملاك. في حالة إصابتها بأضرار أو في حالة تهمد الأصول أو سرقتها؛
- صندوق التأمين على الحياة. الذي يُقدّم استحقاقات لأعضائه ولورثتهم الشرعيين مع سداد ديون الأعضاء المقترضين.

وهذا النوع من التأمين يوفر آلية للأمان في حالة الأحداث السلبية: ولهذا فإنه يفيد بوجه خاص للعائلات الريفية الفقيرة وللمنشآت الحرجية الصغيرة حيث تكون طبيعة النشاط وفترات تحقيق عائد سبباً في تعرض المنشأة لأخطار كبيرة. ولما كان إنشاء قنوات توزيع جديدة أمراً باهظ التكاليف فستزداد فرصة وصول هذا النوع من التأمين إلى تلك المنشآت عند اندماجه في مؤسسات التمويل البسيط الموجودة بالفعل بحيث يستخدم آليات التسليم الموجودة ويستفيد من العملاء المعروفين بالفعل. وعند عرض هذا

<sup>3</sup> استناداً إلى CGAP, 2003

التأمين بتكاليف معقولة يمكن أن يُصبح أداة قوية لتخفيف حدة الفقر وينطوي على احتمالات كبيرة للتوسع، وفي الوقت نفسه يُساهم بدرجة كبيرة في ربحية مؤسسة التمويل البسيط.

#### تحويلات العاملين في الخارج<sup>4</sup>

في كثير من المناطق المحرومة تكون تحويلات العمال المهاجرين مصدراً رئيسياً لدخل العائلة. وتحويل الأموال إلى البلد الأصلي من جانب مهاجرين موسمييين أو مهاجرين دائمين هو خدمة مالية قيّمة جداً ويمكن أن يصل مجموعها إلى مبلغ كبير ويتطلب عدداً كبيراً من المعاملات. ففي عام 2003 كان المقدر أن تحويلات العمال المهاجرين إلى بلادهم تجاوزت 90 مليار دولار أمريكي. وعند إضافة طرق تحويل الأموال غير النظامية وغير المسجلة، وهي طرق يعتمد عليها كثير من المهاجرين، تكون القيمة الإجمالية أكبر من ذلك بكثير. كما أن تحويلات الأموال داخل بلد واحد مهمة أيضاً وخصوصاً للعائلات الريفية التي تعيش في أقاليم فقيرة، والتي يُدعمها أحد أفراد العائلة الذي يعمل في المدينة.

وتُستخدم التحويلات أساساً لتغطية تكاليف أسرة العمال المهاجرين مثل تكاليف المأكل والمسكن والتعليم. ويبلغ متوسط تحويلات العاملين من أمريكا اللاتينية 300 دولار أمريكي للعائلة وذلك ثمان مرات في السنة في حين أن العمال المهاجرين من جنوب شرق آسيا يحولون نحو 800 دولار ولكن في مرات أقل. ورغم أن المبالغ تكون في العادة صغيرة فإنها في كثير من الحالات تكون المصدر الرئيسي للدخل المتوافر للعائلات الفقيرة ويمكن بذلك أن كون أساسية للعائلات الريفية. ففي منطقة Parbat في نيبال توفر التحويلات 38 في المائة من مجموع الناتج المحلي في هذه المنطقة. كما تستطيع التحويلات أن تؤدي دوراً مهماً في بناء أصول مالية وفي تسهيل البدء في أنشطة صغيرة لكسب العيش، مثل المنشآت الحرجية.

وقد تتكلف عملية التحويل نحو 15 إلى 20 في المائة من قيمة المبلغ وذلك بسبب ارتفاع التكاليف المالية وتكاليف إبرام الصفقة. ومن شأن دعم المزيد من المنافسة بين المصارف ووكالات تحويل الأموال تقليل حالات عدم الكفاءة وتخفيض الرسوم وتوفير مزيد من الخدمات البديلة، مما

<sup>4</sup> استناداً إلى IFAD, 2004b



يكون له تأثير على تكاليف إرسال الأموال. وسيكون في ذلك فائدة بوجه خاص للعائلات الريفية لأنها أكثر اعتماداً على تحويلات العمال المهاجرين ولأن المجال محدود أمامها للاختيار من بين مقدمي الخدمات.

## مقدمو التمويل البسيط

تنقسم مؤسسات التمويل البسيط النظامية وشبه النظامية إلى ثلاث فئات:

- المؤسسات المصرفية (نظامية)؛
- المنظمات غير الحكومية (شبه نظامية)؛
- التعاونيات وروابط الادخار والإقراض (وهذه تختلف في درجة نظاميتها).

وتتميز مؤسسات التمويل البسيط النظامية وشبه النظامية بعدد من الخصائص الإيجابية وعدد من الخصائص السلبية، بحسب جمهورها وتركيزها الاجتماعي من ناحية، وبحسب وجود تنظيم فعال وإدارة رشيدة للمنشأة من جانب آخر. ويبين الجدول 1 المزايا النسبية لها ونواحي الضعف فيها.

وفي العادة، تلجأ الحكومات وبرامج الجهات المانحة التي تُدعم توسع التمويل الريفي البسيط إلى هذه المؤسسات النظامية وشبه النظامية حتى تصل إلى العائلات الريفية، بحسب ما يكون موجوداً من عوائق محلية وأوضاع سائدة. ففي بعض الأوقات تُقدم المشروعات الإنمائية أموالاً أو تنشئ صندوقاً متجدداً لمبادرات الائتمان البسيط، التي تديرها في العادة مؤسسة مختارة من مؤسسات التمويل البسيط. وفي حالات أخرى يمكن أن تكون الصناديق المتجددة خاضعة لإدارة مباشرة من إحدى الوكالات ويمكن تشبيه هذه الحالة بتقديم خدمات التمويل البسيط من المنظمات غير الحكومية، أو يمكن تكليف روابط ادخار وإقراض أو اتحادات إقراض أنشئت خصيصاً لهذا الغرض، وهذه هي أقل الأنواع النظامية من تعاونيات الإقراض. وعلى ذلك فإن تقديم خدمات التمويل البسيط بموجب مشروعات حكومية لن يكون موضع دراسة هنا ولكن سيُنظر إليه من زاوية المؤسسة التي تُنفذه.

وتدل التجربة على أن إنجاز مشروعات التمويل البسيط الحكومية ومشروعات الجهات المانحة يكون أحسن في العادة وعلى أن احتمالات الاستدامة تكون أعلى عند استخدام مؤسسات التمويل البسيط الموجودة والمعروفة بالكفاءة وربما عند تقويتها بمساعدة فنية خاصة. وعند إنشاء رابطات إقراض جديدة، أو عند استخدام وكالات حكومية لتوفير القروض للمشروعات، يكون المحتمل أن يؤدي نقص مهارات الإدارة المالية إلى تعريض سلامة هذه المبادرة وإنجازها للخطر.

وبالإضافة إلى المؤسسات النظامية وشبه النظامية هناك محال رهونات وغيرها من مصادر الائتمان البسيط غير المالي وغير النظامي، مثل مقرضي الأموال، والتجار، والأقارب والجيران وكلها تؤدي دوراً مهماً كبيراً في التمويل البسيط، وخصوصاً في المناطق التي لا توجد بها مؤسسات نظامية.

## المصارف

هناك مجموعة واسعة من المصارف يمكن أن تقدم خدمات التمويل البسيط مثل المصارف الحكومية والمصارف التجارية ومصارف المدخرات ومصارف البريد والمصارف الإقليمية والمصارف الريفية ومصارف الادخار والإقراض. وبعد أن تبين أن التمويل البسيط عملية مربحة (مثل Robinson, 2002) أخذ كثير من المصارف يوسع نطاق عملياته إلى هذا النوع من التمويل وذلك بالنزول إلى مستوى جديد وإقامة برامج للارتباط مع مصادر غير نظامية من مختلف الأنواع.

## الجدول 1

المزايا والعيوب في مختلف فئات مؤسسات التمويل البسيط<sup>١</sup>

المزايا/العيوب	المصارف	المنظمات غير الحكومية	تعاونيات القروض
<b>المزايا</b>			
خدمات التمويل البسيط	تعبئة المدخرات العامة	أكثر تركيزاً على النواحي الاجتماعية والبيئية	قريبة من العملاء/الأعضاء
	وجود إدارة مالية محترفة ونظم معلومات الإدارة	لديها تقاليد من العمل على أساس رأس المال الاجتماعي ومع مجموعات	سهولة الحصول على الأموال الداخلية
	الوصول إلى الأموال التجارية، توفير روابط واسعة مع الجهاز المالي	لديها خبرة في تقديم دعم غير مالي	
	أكثر استعداداً لتقديم خدمات مثل التأجير والتأمين البسيط	ربما تهتم بتمويل زيادة رأس المال	
الجمهور	التركيز على الاستدامة	مزيد من المرونة عند التوسع	انخفاض تكاليف التشغيل رأس مال اجتماعي
	وجود شبكة واسعة من الفروع (في المصارف المملوكة للحكومة أو في المصارف التجارية)	جمهور أوسع، ومهمتها تعظيم تغطية المجتمعات المحرومة	
الإدارة الرشيدة	التنظيم والإشراف يضمنان تنفيذ عمليات الحيطة		مملوكة للأعضاء تشاركية وديمقراطية
<b>العيوب</b>			
خدمات التمويل البسيط	تتركز على الربحية، يقل انتباهها بالأهداف الاجتماعية والبيئية	الإدارة غير احترافية، نُظم معلومات الإدارة غير كافية	عدم توافر مهارات الإدارة المالية وعدم كفاية نُظم معلومات الإدارة
	طلبات وإجراءات الحصول على القروض تكون رسمية ولا بد من ضمانات في أغلب الحالات		غالباً ما تكون الممارسات والقواعد غير متطورة
الجمهور	قيود على التوسع بسبب لوائح الحيطة (مثل ضرورة اشتراط رأس مال معين لفتح فرع جديد)	قيود مالية على التوسع (مصادر الأموال محدودة، الاعتماد على الجهات المانحة)	الجمهور يقتصر على الأعضاء الاهتمام بالاستمرارية
	الإحجام عن دخول ميدان التمويل البسيط أو تقديم الخدمة للمجتمعات المحرومة		
الإدارة الرشيدة		احتمال وجود نواحي ضعيفة في الإدارة الرشيدة وفي التملك	ضعف الإشراف والإدارة الرشيدة

(أ) الأوضاع الفعلية تختلف بحسب كل مؤسسة وبحسب الإطار التنظيمي الوطني.

وبحسب حجم المؤسسات وشبكته تستطيع المصارف أن تسيّر على استراتيجية تقديم خدمات التمويل البسيط بصفة مباشرة، أو أن تعمل بوصفها تاجر جملة يُقدم خدمات رئيسية وإعادة التمويل لمؤسسات محلية أصغر منه. وقد يُحقق المصرف النزول إلى مستوى التمويل البسيط إما بصورة مباشرة أي بتقديم هذا التمويل، وإما بإنشاء قسم داخل المصرف لمعالجة هذا النوع من التمويل، أو بإقامة فروع متخصصة ومستقلة (كما حدث في شيلي) حيث أنشأ مصرف Banco del Desarrollo مصراًً لتنمية المنشآت الصغيرة ذات الأهمية الاجتماعية هو Bndesaroollo Microempresa Asesoría Financiera de Interés Social.

وتتمتع المصارف في العادة بميزة نسبية في الوصول إلى أعداد كبيرة من الفقراء بطريقة تُحقق فاعلية التكاليف وذلك بفضل ما لديها في العادة من شبكات ريفية واسعة، وشبكات لتحويل الأموال النقدية، وقدرتها على الوصول على مصادر التمويل المتعدد، وما لديها من موظفين مدربين ونُظم حديثة للإدارة والتدبير. وإذا كانت المصارف خاضعة للإشراف والرقابة فإنها تكون أيضاً وسيلة موثوقاً بها لتعبئة مدخرات الجمهور، والواقع أن ذلك يقتصر في كثير من البلدان على المصارف المرخص لها بهذه العمليات.

وتستخدم مرافق البريد في كثير من البلدان في تقديم خدمات مالية، وذلك بالاستفادة من أن وقت الموظفين ربما لا يكون مطلوباً كله في أعمال بريدية. وغالباً لا تقدم مصارف البريد قروضاً وتكون خدماتها محدودة في الادخار والمدفوعات أو التحويلات، والمعتاد أن تكون حسابات العملاء والصفقات صغيرة.

ولما كانت المناطق الريفية تتميز في العادة بنقص الكثافة السكانية وبصعوبة الوصول إليها وبضعف البنية الأساسية فقد تُحجم المصارف عن تقديم خدمات وافية للمنشآت الحرجية الصغيرة وعن الاستجابة لاحتياجاتها المالية. ونادراً ما تكون المنتجات الائتمانية التي تعرضها المصارف متفقة مع الدورات الإنتاجية طويلة الأجل في الأنشطة الريفية والحرجية، ولا تقدم المصارف في أغلبها إلا قروضاً مقابل ضمانات قد لا تتوافر لدى العائلات الفقيرة. ومن نواحي الضعف الرئيسية عندما تريد المصارف أن تدخل إلى سوق التمويل البسيط ما يلي: ربما لا يكون هناك التزام كافٍ من المؤسسة؛ ربما لا يكون الهيكل التنظيمي والإداري

مناسباً لخدمات التمويل البسيط؛ ضرورة تطويع المناهج المتبعة في شؤون العاملين والشؤون المالية، نقص المعرفة بسوق التمويل البسيط وبأفضل الممارسات.

وعند توسيع جمهور مؤسسات التمويل البسيط المستدامة حتى تخدم قطاعات كبيرة من السكان، وخصوصاً المجتمعات النائية والعائلات الفقيرة، فلا بد من دعم اجتماعي وسيط يكون كبيراً وفعالاً. فالمصارف، أو بصفة عامة، مؤسسات التمويل البسيط في القطاع الخاص، لن تستثمر في الوساطة الاجتماعية (مثل زيادة الوعي ومسك سجلات بالخدمات المالية الأساسية) نظراً لما يرتبط بهذه الاستثمارات من تكاليف خارجية. وما لم تكن هناك تدخلات حكومية للوساطة الاجتماعية أو خدمات لتنمية الأعمال فإن المصارف قد لا تستطيع أن تصل إلى المستوى المطلوب من التغطية.

وقد تكون المصارف هي الخيار الثاني في تقديم خدمات التمويل البسيط للمنشآت الحرجية الصغيرة لأنها لا تركز عملياتها على النواحي الاجتماعية وتنقصها الخبرة بهذه النواحي ولكن مزايا وقوعها تحت إشراف كبير وقدرتها على تعبئة مدخرات الجمهور وتنفيذ عمليات مالية سليمة وتمتعها بثقة العملاء ينبغي أن تكون أيضاً موضع نظر. وهذه المزايا هي التي دفعت إلى اعتماد أسلوب العمليات المصرفية البسيطة في بابوا غينيا الجديدة للتوسع في تقديم الخدمات المالية البسيطة (انظر الإطار 12). وقد اتبع نفس الأسلوب في تيمور - ليشتي. فالنزاع الذي جاء بعد الاستفتاء على الاستقلال عام 1999 أدى إلى إقبال المصارف الإندونيسية واقتصر الأمر على مصرفين أجنيين فتحا مكاتب لهما في العاصمة لتقديم خدمات مصرفية محدودة. وفي مواجهة ضرورة دعم تنمية التمويل البسيط في المناطق الريفية أنشأت الحكومة الجديدة عام 2002 مصرفاً للتمويل البسيط ووضعت في الوقت نفسه إطار سياسات وتشريعات يعمل هذا المصرف بموجبها.

## الإطار 12

## العمليات المصرفية البسيطة: بابوا غينيا الجديدة

بابوا غينيا الجديدة بلد فيه عدد كبير من السكان الريفيين، وكثافة سكانية ضئيلة، وصعوبة الوصول إلى المناطق النائية واقتصاد يعتمد على الغابات وحياسة الأراضي بالطرق العرفية، وكان الأسلوب الذي اتبعته الحكومة في الماضي أي الاعتماد على جمعيات الادخار والإقراض أسلوباً غير ناجح. ويرجع ذلك إلى سوء إدارتها وتسيير تلك المؤسسات مما أدى إلى عدم ثقة الجمهور فيها. وعلى ذلك قررت الحكومة البدء في مشروع جديد للعمليات المصرفية البسيطة من أجل تلبية الطلب على خدمات التمويل البسيط بصورة مستدامة وبدأ ذلك بإنشاء Wau Microbank عام 2004 بتمويل من الحكومة والجهات الدولية المانحة. والعنقد أن أسلوب الخدمات المصرفية البسيطة فيه عدة مزايا: إمكان الاستدامة في المستقبل، الإدارة الرشيدة، اتباع التكنولوجيا والنظم والإجراءات المالية بصورة فعالة.

ويتمتع هذا المصرف بميزة هي أن تنظيمه وإشرافه في يد المصرف المركزي وأنه يُدار بواسطة موظفين مؤهلين وأنه مفتوح للجمهور ومن حقه أن يجمع مدخرات. والترخيص الصادر له من المصرف المركزي يُعفيه من اللوائح المصرفية العامة ويسمح له بإجراء بعض عمليات مصرفية محدودة للجمهور وهي قبول المدخرات التي يودعها الجمهور وتقديم قروض صغيرة لجمهوره المستهدف.

ولما كان هذا المصرف يطبق القواعد النمطية المعروفة في القطاع ويخضع لإشراف المصرف المركزي فإنه يُعتبر أداة وافية لتناول مسألة إيداع المدخرات بطريقة مأمونة، وهذه أولوية بين السكان المحليين نظراً لقلة فرص الاستثمار وللأخطار التي ينطوي عليها إبقاء الأموال في المنزل بسبب مشكلات الإجرام. ويقدم المصرف، بالإضافة إلى خدمات الودائع لأجل والودائع تحت الطلب، قروضاً لدوائر الأعمال وقروضاً متنوعة وخدمات المدفوعات والأجور إلى جانب خدمات غير مالية محدودة (تقديم توجيهات تجارية للمقترضين).

وعندما يصل هذا المصرف إلى مرحلة الاستدامة الكاملة في تقديم خدمات التمويل البسيط فإن الحكومة تعتزم تحويل ملكيته إلى المجتمع المحلي، ثم تكرار نفس النموذج في مناطق أخرى.

المصدر: Asian Development Bank, 2004.

## المنظمات غير الحكومية

تضم هذه المنظمات بصفة عامة مؤسسات لا تخضع لقوانين المصارف وأحكامها، ويكون لها في العادة هدف إنمائي أو اجتماعي إلى جانب هدف مالي. وفي كثير من الحالات يكون الإنجاز المالي الجيد وسيلة وليس غاية في حد ذاتها عند هذه المنظمات لأن الهدف الأولي ليس مالياً وهو توسيع

الوصول إلى مناطق أو عائلات لا تحصل في العادة على خدمات مصرفية أو على الخدمات المصرفية البسيطة. وهذه المؤسسات تميل إلى التركيز على الفقراء والعائلات محدودة الدخل دون الاقتصار على العائلات التي لا تصل إلى المصارف.

ونظراً لهذه الأهداف الاجتماعية فإن توسيع الوصول إلى الفقراء يكون سريعاً ولا يتقيد إلا بتوافر الموارد. وقد تكون للمنظمات غير الحكومية مزايا أخرى: فهي قائمة على أساس القاعدة الجماهيرية ولهذا فإن لها ميزة في الحصول على المعلومات وتستفيد من الشبكات؛ كما أن لديها خبرة في تكوين المجموعات وفي إدخال تنظيمات ونقل المعارف والمهارات، وتستطيع أن تقدم أنشطة التدريب المهني في نفس الوقت.

كما قد تتميز هذه المنظمات بزيادة اهتمامها بالشواغل البيئية، أما المصارف فهي ليست في العادة مجهزة لدعم استخدام أو رصد التمويل البسيط للتنمية الاقتصادية واستغلال الموارد الطبيعية بصورة مستدامة، أو رفض هذا الاستغلال. وقد تكون خبرة المنظمات غير الحكومية ومعرفتها أكبر بحماية البيئة، عندما تُدعم التنمية الاقتصادية بخدماتها للتمويل البسيط.

وقد تبين من تجارب التمويل البسيط في العالم بأكمله أن المنظمات غير الحكومية أداة قوية لتقديم هذه الخدمات للفقراء الذين يعيشون في مناطق ريفية نائية، وأنها تستطيع تعظيم جمهورها باستخدام تقنيات مبتكرة وناجحة لتقديم تلك الخدمات، على الخصوص تقديم قروض ضئيلة بدون ضمانات واسترداد هذه القروض. ويُقدّم الإطار 13 نموذجاً من منظمة غير حكومية لتقديم التمويل البسيط في بنغلاديش.

وبسبب اهتمام المنظمات غير الحكومية بالجوانب الاجتماعية والبيئية فإن مؤسساتها للتمويل البسيط تكون في وضع أفضل لتلبية احتياجات المنشآت الحرجية الصغيرة. فقد تكون لديها الخبرة لإقامة مجموعات وتقويتها ومساعدتها على اختيار أنشطة اقتصادية مربحة وليس لها آثار سلبية على الغابات. وفي المناطق الريفية التي ترتفع فيها تكاليف تقديم خدمات التمويل البسيط ارتفاعاً كبيراً والتي تعمل فيها منشآت حرجية صغيرة في أنشطة إنتاجية نوعية للقطاع وغير معروفة عند مؤسسات

التمويل البسيط النظامية قد تكون المنظمات غير الحكومية هي المؤسسات الوحيدة المجهزة لتقديم تلك الخدمات بصورة مستدامة.

واعتماد مؤسسات التمويل البسيط التابعة لتلك المنظمات على المنح وقدراتها المالية، وقدرتها على الإدارة والرصد، ومعدل سداد قروضها ربما تثير بعض المشكلات في بعض الأحيان. كما قد يكون هناك قلق من إدارتها الرشيدة داخلياً. وقد تستطيع مؤسسة إشرافية قوية ومستقلة ولها قدرة على فرض الانضباط المالي و قدرة جيدة على التدريب، أن تساعد على الوصل بين المنظمات غير الحكومية والشبكة المالية النظامية فتساعد بذلك مؤسسات التمويل البسيط التابعة لتلك المنظمات على التغلب على نواحي الضعف سالفة الذكر. فمثلاً في نيبال أنشئ مركز تنمية التمويل الريفي البسيط ليكون منظمة إشرافية حتى يُدعم مؤسسات التمويل البسيط الكثيرة الموجودة في البلد والتابعة للمنظمات غير الحكومية.

ولضمان سلامة العمليات واستدامتها يكون من المهم للمنظمات غير الحكومية أن تقوي رقابتها الداخلية وإدارة الأخطار وأن تُحقق الشفافية والإفصاح عن المعلومات المالية وأن توجه مزيداً من الانتباه في الوقت نفسه لجانب التكاليف في تقديم تلك الخدمات، وخصوصاً إلى استدامتها.



## الإطار 13

مؤسسات التمويل البسيط التابعة للمنظمات غير الحكومية:  
رابطة التقدم الاجتماعي في بنغلاديش

نشأت هذه الرابطة بوصفها منظمة غير حكومية عام 1978 بهدف إيجاد مناخ تمكين لإقامة مجتمع العدل. وفي عام 1991 أُعيد تشكيلها وتخلت عن جميع الخدمات لتصبح منظمة غير حكومية متخصصة ملتزمة بالوصول إلى جمهور كبير لتقديم القروض بطريقة تحقق فاعلية التكاليف، مع تحقيق الاكتفاء الذاتي المالي بفضل مستوى الكفاءة.

وأساس نجاح هذه الرابطة، التي أصبحت واحدة من أسرع الروابط نمواً ومن أكثرها تحقياً لفاعلية التكاليف ومن أحسن مؤسسات التمويل البسيط المستدام الذي يُدار إدارة جيدة في العالم، هو تركيزها على خدمات التمويل البسيط التي تُحقق فاعلية التكاليف والتي تكون مستدامة والتي تصل إلى جمهور واسع، وتحولها من الاعتماد على الجهات المانحة إلى الاقتراض التجاري لتمويل عملياتها، واتباعها أساليب مبتكرة في تقديم التمويل البسيط. وتقوم عمليات الرابطة على أربع قواعد تنظيمية بسيطة تُحقق غرضها الرئيسي وهو توسيع جمهورها: تقديم منتجات إقراض موحدة؛ خدمات الإيداع الطوعي الأساسية؛ إجراءات بسيطة وفعالة وحاسمة لتسليم الائتمان البسيط وخدمات الإيداع المحدودة بطريقة تُحقق فاعلية التكاليف؛ عدم التسامح على الإطلاق عند التأخر في سداد أقساط القرض.

وتسير الرابطة على نظام فروع موحد أساسه توحيد الإجراءات التي يرد وصفها في دليل العمليات التفصيلي مما يسمح بتفويض أكبر قدر من السلطة وأدنى حد من التقدير الشخصي؛ جميع الفروع تسير على نمط موحد (من حيث الموظفين والمباني والأثاث)؛ تُظم محاسبية بسيطة وموحدة كان من شأنها تسهيل التوسع السريع في الفروع. وليست هناك مسؤولية جماعية ولا تلجأ الرابطة إلى المجموعات إلا لتقليل تكاليف التشغيل. وهي تقدم لعملائها الوصول بسرعة وبسهولة لقروضها البسيطة الموحدة (وقد يزيد مبلغ القرض عند إبرام كل قرض جديد) وتتقاضى سعر فائدة يغطي التكاليف، إلى جانب فتح الباب أمام المدخرات.

وفي نهاية يونيو/حزيران 2004 كان للرابطة 1 725 فرعاً (بالمقارنة مع 159 عام 1992) وكانت توزع أكثر من 2,3 مليون قرض في السنة لخدمة أكثر من 2,5 مليون عميل فعلي (أكثر من 95 في المائة منهم من النساء) و2,8 مليون من المدخرين، و345 مليون دولار أمريكي تقدم سنوياً كقروض، و48,8 مليون دولار أمريكي من المدخرات، وعائد على الأصول يبلغ 11 في المائة بعد تعديله عام 2003، و419 عميلاً فعلياً في المتوسط لكل مسؤول عن تقديم القروض و1 654 عميلاً فعلياً في كل فرع عام 2003، وهذه نسبة من أعلى النسب في الإقليم. وكانت معدلات السداد في الوقت المحدد تجاوز 98 في المائة في فترة 1999-2003 وأصبحت الرابطة مكتفية ذاتياً من الناحية المالية منذ منتصف التسعينات.

ويوضح هذا النموذج كيف أن الرقابة الحازمة على التكاليف، بما في ذلك تخفيض التكاليف بصفة منتظمة وتقليل تكاليف الصفقات إلى أدنى حد، إلى جانب هيكل إداري بسيط وإنتاجية مرتفعة لدى موظفي تقديم القروض، يمكن أن تؤدي كلها إلى تقديم خدمات مالية للملايين من العملاء الفقراء.

ومعظم مؤسسات التمويل البسيط التابعة للمنظمات غير الحكومية تقوم على الائتمان، وتكون الودائع في الغالب في حدود الضمان النقدي الإجباري المطلوب للقروض، وبسبب عدم قدرتها على تعبئة ودائع من الجمهور وقلة صلتها بالأسواق المالية يصعب عليها أن تتوسع دون الحصول على أموال كبيرة من الحكومات ومن الجهات المانحة الدولية. كما أن القيود القانونية على نطاق الخدمات التي تقدمها تقلل من فاعليتها في معالجة الاحتياجات المتنوعة لدى الفقراء. وقد ينجح بعض مؤسسات التمويل البسيط التابعة لتلك المنظمات في الحصول على أموال من المصارف التجارية ولكن يندر أن يجاوز ذلك رأس مال المنظمة نفسها. ولذلك فعندما تتجه تلك المؤسسات نحو تحقيق النمو تجد أنفسها محدودة بنقص التمويل. والمعتاد أن تكون النسبة بين الاستدانة ورأس المال هي 11: في المنظمات غير الحكومية في حين أنها تصل في المصارف وغيرها من المؤسسات المالية الخاضعة للتنظيم إلى 110.

وكانت ضرورة التخلص من الاعتماد على أموال من الجهات المانحة الدولية أو من الحكومات، مما يعوق نموها، هي السبب الأساسي في تحويل كثير من مؤسسات التمويل البسيط التابعة لتلك المنظمات إلى مؤسسات مصرفية للتمويل البسيط، فحين تصبح المؤسسات التابعة للمنظمات غير الحكومية مؤسسات مرخصاً لها وخاضعة لإشراف السلطات المالية الحكومية تستطيع أن تمول نفسها بحسابات ادخار وودائع لأجل من الجمهور وأن تستخدم رأس المال لتقديم خدمات مالية لأعداد من فقراء الناس أكبر بكثير ولفترات أطول. كما أن رفع مستوى المنظمات غير الحكومية إلى مؤسسات مصرفية يسمح لها بالبحث عن تمويل تجاري آخر من قروض مصرفية، أو أن تزيد من لجوءها إلى أسواق راس المال بإصدار سندات (انظر الإطار 14).

### التعاونيات المالية واتحادات الإقراض

تستطيع اتحادات الإقراض والتعاونيات المالية أن تجمع المدخرات وأن تقدم قروضاً إلى أعضائها. وفي كثير من المناطق الريفية لا تزال اتحادات الإقراض هي المصدر الوحيد للإيداع وخدمات الائتمان، بصرف النظر عن وجود أسواق مالية غير نظامية في تلك المنظمات. ولما كانت العضوية تستند أساساً إلى رابطة مشتركة بين الأعضاء، مثل العيش في نفس القرية أو العمل في نفس العمل،

فإن اتحادات الإقراض تكون صغيرة. أما المجموعات التي لديها تقاليد أطول في الثقة المتبادلة والمجتمعات المحكمة التي تسمح لمستخدمي الموارد بسلوك تبادلي فإنها قد تنجح أكثر من غيرها في إقامة اتحادات إقراض ناجحة وفي الإبقاء عليها. وفي نفس الوقت فإن التعاونيات الناجحة تستطيع أن تقوي رأس المال الاجتماعي لدى أعضائها.

وعادة ما تبدأ هذه الاتحادات برأس مال متقاسم أو بمدخرات متقاسمة وهي في العادة لا تقبل إيداع المدخرات من الجمهور بل من أعضائها فقط. والغرض الرئيسي من هذه الاتحادات هو تقديم قروض جذابة لأعضائها، وتحقيق التقارب بينهم، للتغلب على عدم انتظام المعلومات وإقامة ديناميكية المجموعات التي تكون حافزاً على سداد القروض.

وتقوم الإدارة في العادة على مبدأ صوت واحد لكل عضو، دون وجود مجلس إدارة يمثل مصالح المالكين، وتقرر الجمعية السنوية لجميع الأعضاء، بصورة ديمقراطية، ما يجب عمله بشأن القضايا الأساسية. ولكن هناك خطراً محتملاً هو أن المدراء الأقوياء الذين لديهم سلطة واسعة يمكن أن يكونوا غير أكفاء وأن يوقعوا الاتحاد في سوء استعمال السلطة وفي الغش والفشل، في حين أن كل عضو من الأفراد لا يشعر بالامتلاك وليست لديه السلطة لمنع وقوع مثل هذه التجاوزات.

## الإطار 14

مؤسسة تمويل بسيط تابعة لمنظمة غير حكومية ترتفع إلى مستوى مصرف تجاري:

## BancoSol Bolivia

بدأ التمويل البسيط في أمريكا اللاتينية في سنوات الخمسين بإقامة اتحادات إقراض وبدأ يتوسع سريعاً في الثمانينات حين بدأت المنظمات غير الحكومية ذات الأهداف الاجتماعية في تقديم قروض لمنظمي المشروعات البسيطة من الفقراء. وكان نمو هذه المؤسسات المالية البسيطة التابعة لمنظمات غير حكومية يرجع بدرجة كبيرة إلى منح وقروض ميسرة من الجهات المانحة الدولية ومن حكومات الإقليم. وفي بداية التسعينات كان عدد من تلك المؤسسات قد بلغ مرحلة الاستدامة الكاملة. وكانت النتيجة عام 1992 أن واحدة من المؤسسات الرائدة في مجال التمويل الصغير وهي المنظمة غير الحكومية في بوليفيا المسماة صندوق ترويج وتنمية المنشآت الصغيرة Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Micro Empresa تحولت أولاً إلى مؤسسة تمويل بسيط خاضعة للتنظيم في أمريكا اللاتينية باسم BancoSol وهي مصرف تجاري خاضع للتنظيم. وبذلك أصبح لهذا المصرف الحق في تعبئة المدخرات وتجاوز أموال الجهات المانحة والحكومات والحصول على مصدر رخيص للأموال بدلاً من الاقتراض التجاري من الوسطاء الماليين الآخرين، والاستجابة لطلبات العملاء للتعامل مع جهة وحيدة. وبحلول عام 1997، أي بعد خمس سنوات فقط من تحوله إلى منشأة تجارية، كان هذا المصرف يخدم أكثر من ثلث مجموع عملاء الجهاز المصرفي في بوليفيا بأكملها، رغم أنه كان يتقاضى أسعاراً فائدة حقيقية مرتفعة، وتجاوز المصارف البوليفية الأخرى في ربحيته بفضل أساليب الإقراض التي تُحقق فاعلية التكاليف وبفضل موظفيه ذوي الخبرة والحوافز. وكان الدخل من الفوائد يغطي بالكامل تكاليف التشغيل والتكاليف المالية أما توسيع عملياته فقد جاء تمويله من الحصول على قروض تجارية وعلى ودائع من الجمهور، تحت الرقابة من السلطات البوليفية. وفي نهاية عام 2001 كان أكثر من 75 في المائة من مجموع تمويله في شكل ودائع من الجمهور وكانت نسبة 25 في المائة الباقية من مؤسسات مالية أخرى.

ولواجهة التحديات المالية الناشئة عن النمو السريع، وما يرتبط به من ارتفاع التكاليف، بدأ المصرف في توسيع حجم قروضه وفترات السداد فزادت بذلك إيراداته من الفوائد دون زيادة كبيرة في تكاليف التشغيل الخاصة بكل قرض. وبسبب زيادة الكفاءة في إدارة المحفظة استطاع المصرف أن يظل سليماً من الناحية المالية دون حاجة إلى رفع أسعار الفائدة التي يتقاضاها.

وقد سار على هذا النموذج نحو 40 من مؤسسات التمويل البسيط التابعة للمنظمات غير الحكومية في الإقليم، ورفعت مستوى نفسها فأصبحت مؤسسات تمويل بسيط تجاري خاضعة لتنظيم تعتمد بدرجة أقل على الأموال المدعومة وبدرجة أكبر على ودائع الجمهور.

المصدر: CGAP, 1997

وغالبا ما تواجه اتحادات الإقراض صعوبات في الوصول إلى جمهورها لأن الطلب على القروض كثيراً ما يجاوز الإيرادات من المدخرات بحيث أن القروض للأعضاء تكون في العادة محدودة. وقد يكون فتح العضوية في هذه الاتحادات وسيلة لتوسيع الجمهور ولنه قد يضعف الاتحاد بسبب تمبيع رأس المال الاجتماعي والمعلومات عن الأعضاء. كما قد تُعاني هذه الاتحادات من نقص التدريب المالي ومهارات الإدارة ومن تنوع أساليب الإشراف والإدارة الرشيدة مما قد يعرضها لمخاطر محتملة. وهناك جانبان آخران من جوانب الضعف هما موقفها المتسامح عند الانحراف في سداد القروض وهو انحراف متأصل في سوء تفسير الفكرة التعاونية، وتركز الديون لأن الاتحادات الصغيرة القائمة لوحدها في مجتمع محلي لا تستطيع تنويع محفظتها تنوعاً كافياً.

واحتمالات ظهور نواحي الضعف هذه تعني أن تلك الاتحادات تُخاطر بتقديم منتجات وخدمات غير تنافسية، وخلط المعلومات المالية، وتنفيذ عمليات مالية غير منضبطة. فتحليل القروض قد يستند على الأكثر إلى اعتبارات العضوية ويكون تقديم الائتمان على أساس تناسبى لا على أساس احتمالات دخل المقترض.

ولواجهة نواحي الضعف والأخطار ولضمان سلامة عمليات الاتحادات واستدامتها يكون من المهم أن يضمن الجهاز المالي تنفيذ معايير تشغيلية دقيقة في التعاونيات المالية، والإشراف الفعال عليها من الخارج ومن الداخل، واتباع قواعد محسنة في الحسابات وتقديم التقارير، وتطبيق اشتراطات معدل كفاية رأس المال وحدود الاقتراض الخارجي. ويبين الإطار 15 مثلاً من جمهورية تنزانيا المتحدة حيث نجح تقديم الدعم لتعاونيات الإقراض والادخار.

وبالنسبة للمنشآت الحرجية الصغيرة قد تتمتع تعاونيات الإقراض المحلية والمنظمات غير الحكومية الحرجية المحلية بميزة توافر معرفة تفصيلية عن خصائص أنشطة تلك المنشآت وعن العوائق التي تواجهها من النواحي الفنية والاقتصادية والاجتماعية، وبذلك تستطيع أن تتعرف على أنسب الخدمات المالية وأن تضع أفضل نظم الضمان. كما أن التعاونيات الائتمانية تُساعد في التغلب على عقبة ارتفاع تكاليف الصفقة عند تقديم الخدمة لمثل هذه المنشآت.

## الإطار 15

## تعاونيات الإقراض والادخار في جمهورية تنزانيا المتحدة

في المناطق قليلة السكان في تنزانيا لا ترغب المصارف التجارية والمصارف الإنمائية، ولا تستطيع، أن تقدم الخدمة لفقراء الريف بطريقة مستدامة. ولمواجهة هذا الفراغ عملت الحكومة، بدعم من الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، على تسهيل تحويل نحو 200 تعاونية ادخار وإقراض ريفية من قنوات اتئمان إلى مؤسسات تمويل نفسها بنفسها وتُدير نفسها بطريقة المصارف الخاصة الريفية. وأدت تقوية التعاونيات الريفية للادخار والإقراض إلى زيادة سنوية بنسبة 70 في المائة في إيداع المدخرات، وإلى تنوع منتجات الإقراض لتمويل المنشآت الصغيرة، إلى جانب الزراعة، وشمل ذلك التجارة الصغيرة من جانب النساء والزيادة في عضوية النساء حتى وصلت إلى نسبة 40 في المائة. ووصلت نسبة السداد إلى 91 في المائة وهي نسبة مرضية تماماً ولكنها تُعتبر إنجازاً كبيراً. وتتعبئة هذه الموارد الخاصة وتخفيض تكاليف الصفقات ورفع نسبة السداد استطاعت التعاونيات أن تبدأ في السير إلى هدف الاستدامة.

المصدر: IFAD, 2004c

وهناك أمثلة على ترتيبات تعاونية أقل نظامية بين المجتمعات الحرجية، مثل نظام صندوق النقدية في غامبيا (كما جاء في الإطار 16) حيث تُستخدم الأموال المشتركة استخداماً ناجحاً بواسطة المنشآت الصغيرة.

## الإطار 16

## نظام صندوق النقدية في غامبيا

تستخدم بعض قرى غامبيا هذا النظام. وتكون مصادر الدخل الذي يأتي إلى صندوق النقدية في المجتمع المحلي هي:

- 85 في المائة من مجموع إيرادات غابات المجتمع المحلي من مختلف مجموعات المصالح؛
- 50 في المائة من الغرامات على المخالفات التي تُرتكب في غابة المجتمع المحلي والتي تخالف القوانين الداخلية؛
- إيرادات المشروعات التي يمولها صندوق النقدية، مثل منشأة الأخشاب والجدوع في Berefet التي مولت جزءاً من معسكر السياحة الإيكولوجية.

وهناك لجنة حرجية من المجتمع المحلي تدير صندوق النقدية. وأي سحب من الصندوق يجب أن يوافق عليه على الأقل ثلث أعضاء اللجنة وأن يُستخدم إما في أنشطة تنمية حرجية أو في غيرها من الأنشطة الإنمائية في المجتمع المحلي. وتُمسك اللجنة سجلات الإيرادات والمصروفات من صندوق النقدية وعليها أن تضع كشف حساب عن كل سنة مالية وأن تقدمه إلى مسؤول الغابات المحلي. ويتولى مراجع حسابات الغابات المحلي مراجعة الحسابات الداخلية في الصندوق كما أن هذه المراجعة من حق أي مسؤول غابات يختاره مدير قطاع الغابات.

وفي قرية Kafuta أودعت إيرادات قطع الأشجار في 2003-2004 في صندوق النقدية الخاص بالقرية. ووافقت لجنة الغابات في المجتمع المحلي بالإجماع على استخدام جزء من هذه الأموال والرصيد من المتبقي من أموال لجنة التنمية القروية في تمويل تكاليف إنتاج وتسويق منشآت قطع الأخشاب وحطب الوقود في فترة 2004-2005. يُضاف إلى ذلك أن هذه المنشآت قدمت دعماً مالياً لشبكة مياه القرية ولبناء مسجد.

//المصدر: Forestry Department, the Gambria, unpublished.

وتكون مؤسسات التمويل البسيط التي تقتصر على تمويل محافظة حرجية أو زراعية معرضة بدرجة كبيرة للصدّات الخارجية. ونظراً لضخامة احتياجات المنشآت الصغيرة إلى تمويل الاستثمارات في بداية أنشطة غرس الأشجار فإن تعاونيات الإقراض التي تركز على أنشطة الإنتاج الحرجي تجد أن أموالها أصبحت في كثير الحالات غير كافية لتمويل الطلب المحلي على القروض.

## المصادر غير المالية أو غير النظامية

**محال الرهونات.** قد تكون هذه المحال مصدراً مهماً جداً لحصول العائلات محدودة الدخل والفقيرة على القروض البسيطة. والأسباب الرئيسية لنجاحها بين هذه العائلات هي سهولة الوصول إليها فليس هناك طلبات يجب تقديمها بل يكفي بطاقة الهوية والشيء المطلوب رهنه، هذا إلى جانب السرعة الكبيرة في الموافقة على القرض. وبالنسبة للعائلات الفقيرة، وخصوصاً تلك العاملة في إنتاج منتجات حرجية غير خشبية والتي ليس لديها أصول كبيرة أو ضمانات، يمكن أن تكون محال الرهونات وسيلة مهمة لمعالجة النقص الطارئ في التدفق النقدي لدى العائلة لأن هذه المحال أقل تكلفة وأكثر موثوقية من مقرضي الأموال. وعلى ذلك فإن تقوية مؤسسات الرهونات السليمة والكفؤة، ودعم ابتكار منتجات تستهدف الفقراء يمكن أن يكون وسيلة فعالة لتوسيع جمهور القروض البسيطة ولتقديم الخدمات للعائلات الريفية (انظر الإطار 17).

### الإطار 17

#### التمويل بالرهونات: Perum Pegadaian في إندونيسيا

في عام 2001 كانت شركة الرهونات الإندونيسية المملوكة للدولة المسماة Perum Pegadaian أكبر من يقدم الائتمان البسيط في البلد، وكانت عملياتها تشمل نحو نصف جميع المقترضين في القروض الصغيرة وزاد عدد عملائها على أكثر من 15 مليوناً. ومع ذلك فنظراً لأن حجم القروض صغير جداً وأن لديها قروض مستحقة مجموعها 150 مليون دولار أمريكي فإنها لا تمثل إلا 7 في المائة من مجموع مبالغ القروض البسيطة المستحقة.

وتظهر أهمية هذه الشركة في تقديم الائتمان البسيط للعائلات الفقيرة وذات الدخل المحدود من أن متوسط حجم قروضها يقل عن 10 دولارات (نسبة 40 في المائة من عملائها تقترض أقل من 5 دولارات؛ و88 في المائة من عملائها يقترضون أقل من 56 دولاراً) بالمقارنة مع متوسط حجم قروض يجاوز 80 دولاراً لدى التعاونيات واتحادات الإقراض، وأكثر من 300 دولار لدى المصارف. وتحقق هذه الشركة عائداً على رأس مالها بنسبة 17 في المائة وعائداً على الأصول بنسبة 4,5 في المائة وبذلك فإنها سليمة من الناحية المالية وراحة. ومن أهم عوامل نجاحها مع العائلات الفقيرة أن إجراءات تقديم القروض إجراءات بسيطة وسريعة (إذ يمكن تقديم القرض بصفة عامة خلال 15 دقيقة)؛ إلى جانب وجود منتجات مخصصة خصيصاً لأفقر العملاء لأن الشركة تقبل ضمانات بسيطة مثل المنسوجات أو الملابس أو الأدوات البسيطة، هذا إلى جانب اتساع نطاق عملائها من خلال 772 فرعاً و14 مكتباً إقليمياً في جميع أنحاء إندونيسيا. ولتقوية تركيزها على التمويل البسيط تعمل الشركة الآن على وضع نظام قروض صغيرة لا تحتاج إلى إيداع أي أصول كضمانات بل تكتفي بمستندات بسيطة (مثل ملكية دراجة) أو حتى شهادة الزواج.

المصدر: Perum Pegadaian, 2003



**عقد اتفاقات مع مؤسسات غير مالية.** يُعتبر موردو المعدات والعاملون في التجهيز وفي التجارة من مؤسسات غير مالية قد تهتم بتقديم التمويل وتكون قادرة على ذلك. وقد تكون لها مزايا بالمقارنة مع المؤسسات المالية من حيث تقليل الأخطار وتخفيض تكاليف الصفقة على النحو التالي:

- **موردو المعدات** يكونون حاضرين بقوة في العادة في المناطق الريفية من أجل بيع منتجاتهم هناك. وبذلك يستطيعون مراقبة العملاء بصورة منتظمة وبتكاليف منخفضة نسبياً، ويساعدون في نفس الوقت على ضمان إنتاجية الاستثمارات بفضل توريد قطع الغيار والخدمات.
- **المشتررون والتجار والعاملون في التجهيز** يستطيعون اقتطاع أقساط سداد القرض من حصيللة المبيعات بفضل إجراء صفقات مترابطة. وبهذا الشكل تقل تكاليف استرداد الدين وتقل أخطار التخلف عن السداد، وتقل أخطار التسويق.

وعند مقارنة البائعين والتجار والعاملين في التجهيز وغيرهم بمؤسسات التمويل البسيط الأخرى يظهر أن لديهم معرفة أكبر بالمنشآت الصغيرة وبأنشطتها الاقتصادية وبمنتجاتها لأنهم عملاء منتظمون معها. وعلى ذلك فهم في وضع أحسن لتقييم الإمكانيات الاقتصادية وأخطار التمويل في تلك المنشآت. كما أن تكاليف الصفقات معهم أقل مما في حالة معظم مؤسسات التمويل البسيط الأخرى بسبب وجود اتصالات تجارية منتظمة. ومن زاوية تسليم الائتمان يمكن القول بأن المؤسسات غير المالية هي آلية تُحقق فعالية التكاليف.

وتقوم العلاقات بين المجتمع المدني وتلك الشركات بأشكال مختلفة:

- أسلوب المزارعين الخارجيين؛
- الشركات المشتركة؛
- منشآت المجتمع المحلي؛
- أشكال تعاقدية أخرى.

فأسلوب المزارعين الخارجيين تتعاقد فيه الشركات مع المجتمعات المحلية أو مع ملاك أراضي أفراد في المنطقة التابعة لها أو في مناطق قريبة منها على أن يزرعوا أشجاراً ويقدموا كمية معلومة من الأخشاب للشركة مقابل سعر متفق عليه. وتختلف تفاصيل هذا النوع من التعاقد والحقوق والواجبات فيه ففي بعض الحالات لا تكون الشركة ملزمة بشراء أخشاب مالك الأرض ولكن قد تكون لها الأولوية في أن تشتريه قبل غيرها. وفي أشكال أخرى قد يختار مالك الأرض أن يبيع المنتجات لطرف ثالث إذا لم تكن الشركة راغبة في دفع سعر السوق. ويبين الإطار 18 مثلاً على هذا النوع من المشروعات التي استعملت لأول مرة بواسطة شركة Sappi في جنوب أفريقيا.

والمنفعة الأولى التي تعود للشركة أو لصاحب الالتزام هي زيادة الإمدادات من الخشب الطبيعي. كما أن هذه الخطة تُقلل من تكاليف الإشراف على الزراعة التي يجب أن تتحملها الشركة، مثلاً للوقاية من حرائق الغابات، لأن السكان المحليين لديهم مصلحة أكيدة في حماية المناطق المستزرعة.

ويتبين من نتائج البحوث أن أنجح حالات التعاون هي التي تتفاوض فيها الشركات بطريقة شفافة مع المجتمعات المحلية للتوصل إلى حل فيه كسب للجميع. وبذلك يكون هناك التزام طويل الأجل من جانب المزارعين الخارجيين. كما أن المجموعات المحلية تبحث عن أمان الحيازة والملكية مما يعني عدم وجود تنافس كبير على استخدامات الأراضي. ويكون على الشركة أن تقدم للمزارعين معلومات واضحة عن الأخطار والنتائج المحتملة كما عليها أن تُخطط آليات لإعادة الاستثمار أيضاً. ويجب أن تكون قادرة على عرض سعر منصف لشراء الأخشاب، لأن استدامة هذه الخطة تعتمد على أن يُحقق زارعو الأشجار ربحاً جيداً من أول محصول.

وأما الشركات المشتركة فهي أساساً اتفاقات شراكة حيث تتقاسم الشركة مع المشاركين من المجتمع المحلي رأس المال ويتقاسمان الأرباح بحسب حصة كل منهما في رأس المال. وربما تشترك المجتمعات المحلية في إدارة العمليات.

ومن الترتيبات الأخرى بين الشركات والمجتمعات المحلية ما يتفاوت بين عقود بسيطة تحصل بموجبها المجتمعات المحلية على مدفوعات لحماية الأشجار في الأراضي المخصصة بالفعل من الشركة، أو ترتيبات تدفع فيها الشركة مساهمات من أجل التنمية المحلية (مثل المدارس أو الرعاية

الصحية) مقابل الحصول على تعاون المجتمع المحلي. وهذا النوع من الاتفاقات غير الرسمية يتنوع بدرجة كبيرة.

## الإطار 18

### شركة Sappi ومشروعات الزراعة الخارجية

شركة Sappi هي شركة دولية لإنتاج الورق ولب الورق وهي ثنائية الشركات الخاصة التي تمتلك غابات في جنوب أفريقيا. وكانت هي أول شركة في جنوب أفريقيا تُجرب اتفاقات الشراكة مع المجتمعات المحلية كوسيلة لزيادة حصولها على الموارد الحرجية.

وقد بدأ المشروع الأصلي بعنوان "مشروع: إزرع" "Project Grow" عام 1982 في إقليم Kwazulu-Natal ومنذ ذلك الحين تديره مؤسسة Lima Development وهي منظمة غير حكومية لها سجل طويل في تنمية المجتمعات المحلية. وبموجب هذه الخطة توقع المجتمعات المحلية عقداً مع الشركة للحصول مجاناً على الخبرة والتدريب والشتلات، ومدفوعات مقدماً مقابل العمل، ويكون السوق مضموناً أمام أشجارها بأسعار السوق الجارية. وعندما تصبح الأشجار جاهزة فعلاً تدفع الشركة للمشاركين قيمة الحاصلات، وتخضم منها أي مدفوعات سبق دفعها مقدماً.

وقد نجحت الخطة رغم أن المزارعين لا يملكون الأرض التي يغرسون فيها الأشجار. وبصفة عامة يحصل الأفراد في الأراضي المملوكة للمجتمع المحلي على رقعة أرض متوسطها أقل من هكتار واحد لكل عائلة. وبحلول عام 1999، كانت مساحة 6 800 هكتار قد زرعت بواسطة 7 600 مزارع، ولدت 2,4 مليون راند (545 000 دولار أمريكي) في السنة. ويحصل المشاركون على نحو 205 دولارات عن كل هكتار في السنة وهو ما يُقارن جيداً مع بدائل أخرى مثل العمل في مزارع تربية الأبقار أو في إنتاج السكر.

وفي عام 1990 أدخلت شركة Sappi خطة أخرى للزراعة الخارجية مع أصحاب عقود الملكية وكان عنوانها Management Associated Programme وهو برنامج يقدم بالمجان الشتلات والمشورة الفنية وقرضاً في حدود 1200 راند (275 دولاراً) للهكتار بسعر الفائدة المصرفية لأحسن عميل، كما يضمن شراء الأخشاب بسعر السوق. وحتى عام 1999 كانت مساحة 28 000 هكتار قد عُرسَت بالأشجار. ويصل متوسط الدخل إلى 115 دولاراً أمريكياً من الهكتار في السنة ويجب على المزارع أن يطبق ممارسات الحصد التي تطلبها الشركة ولا يستطيع بيع الأخشاب إلى مشتر آخر.

المصدر: Landell-Mills and Ford, 1999

وقد تتطلب الاتفاقات مع المؤسسات غير المالية تكاليف عالية لإبرامها وإدارة القروض ونظام رصدها، كما قد يكون هناك نقص في الشفافية في إدارة الحسابات. ونظراً لأن الموردين غير النظاميين يتمتعون بقوة كبيرة في المساومة بصفة عامة، ونظراً لعدم وجود مصادر بديلة أخرى للائتمان، ونظراً

لأن المتعاملين مع هؤلاء الناس محدودون في معرفة القراءة والكتابة وفي المهارات المالية فإن شروط تقديم تلك الخدمات قد لا تسمح للعملاء بالاستفادة تماماً من الفرص الاقتصادية وقد تكون أسعار الفائدة المطلوبة كبيرة في كثير من الحالات. كما أن نقص الأموال قد يثير مشكلة ويضيق نطاق الجمهور ويحصره في المنشآت الحرجية الصغيرة الأفضل حالاً أو التي أمامها مستقبل جيد. ومن مميزات المؤسسات المالية الخاضعة لتنظيم ورقابة قدرتها على تقديم خدمات مالية إضافية مثل قبول المدخرات، وتنوع أشكال القروض، وخدمات المدفوعات.

*الترتيبات المالية غير النظامية.* تحصل العائلات الريفية الفقيرة ومحدودة الدخل في المناطق الريفية على خدمات التمويل البسيط من مصادر غير نظامية أساساً، مثل التمويل الذاتي عن طريق العائلة والأقارب والأصدقاء والجيران، أو الاقتراض من مقرضي الأموال والتجار. ويميل الفقراء إلى الاحتراس من الاقتراض لأغراض تنشيطية (أي الاستثمار في المستقبل) وهم يفضلون في أول الأمر تجميع مواردهم الخاصة أو موارد عائلاتهم وأصدقائهم القريبين من أجل تمويل معظم الاستثمارات الريفية.

والتمويل الذاتي هو استثمار داخل عائلة أو منشأة بعينها بالاعتماد على المدخرات المتراكمة لدى هذه العائلة أو المنشأة. وتكون معظم استثمارات الفقراء من هذا النوع الذي يتميز بعدم الحاجة إلى تقديم معلومات أو ضمانات أو تعاقد أو أي شكلية قانونية. ولكن موارد التمويل الذاتي قد لا تتناسب مع الموارد المطلوبة لفرصة الاستثمار وعلى هذا فإنها قد تضيق من نطاق النشاط. وقد يكون ذلك قيدياً في حالة الاستثمارات الفردية (مثل شراء أبقار أو معدات أو أسمدة) ويقلل بكثير من إمكانية إدخال ابتكارات وتقنيات في مجال الإنتاج.

وغالباً ما تكون مصادر الائتمان غير النظامية، مثل مقرضي الأموال والوسطاء، هي المصدر الوحيد للائتمان في المناطق النائية، وهي تقدم أساساً قروضاً قصيرة الأجل وتطلب أسعار فائدة مرتفعة عن ما تطلبه المصادر النظامية وشبه النظامية. كما أن مساهمتها في الوساطة المالية وفي تحسين تخصيص الموارد هي مساهمة محدودة لأنها تعمل أساساً في مساحات صغيرة ومحدودة مكانياً وندراً ما تسمح بتحريك الأموال لمسافات بعيدة أو الخروج عن دائرة العملاء المعروفين جيداً.

## جمهور التمويل البسيط

رغم التوسع الكبير في التمويل البسيط على مستوى العالم في العشرين سنة الأخيرة فإن هناك أعداداً ضخمة من الفقراء لا تزال تفتقر إلى الحصول على الخدمات المالية الأساسية. وقد وصل هذا التوسع أساساً إلى العائلات في المدن وإلى المنشآت التي لديها تدفق نقدي منتظم. ولما كانت أنشطة المنشآت الحرجية الصغيرة والعائلات الريفية تتطلب قروضاً أكبر من ذلك، ولما كان تدفقها النقدي أقل انتظاماً، فإنها تحتاج إلى مواعيد سداد أطول وما زالت لا تحصل على الخدمات المطلوبة. فمؤسسات التمويل البسيط الريفي تركز أساساً على أنشطة التجارة وغيرها من الأنشطة غير الزراعية التي لها معدل دوران قصير.

ويمكن النجاح في توسيع الجمهور بفضل إدخال وسطاء ماليين لم يكونوا من قبل يخدمون هذا النوع من العملاء البسطاء، أو بفضل توسيع وتعميق شمول الخدمات بواسطة مؤسسات التمويل البسيط الموجودة بالفعل.

وفي المناطق الريفية النائية قد تكون تقوية وتوسيع عمليات المؤسسات المالية البسيطة الموجودة أفضل من محاولة جذب المصارف التجارية من المدن إلى تلك المناطق. فهذه المصارف تفتقر إلى الخبرة بالإقراض في المناطق الريفية وقد يكون ذلك حاجزاً كبيراً أمام دخولها إلى أسواق الريف. وتدل تجارب التمويل البسيط على أن توسيع عمليات الإقراض بطريقة مصطنعة بموجب أنظمة تعتمد على عرض القروض يؤدي في المعتاد إلى إنجاز سيئ من جانب مؤسسات التمويل البسيط وإلى انخفاض معدلات السداد بسبب التضحية بنوعية المقرضين ومحفظة القروض من أجل تضخيم الكمية. وفي قطاع الغابات، وبسبب خصائص الاستثمارات المطلوبة، يُحتمل أن تكون مؤسسات التمويل البسيط التي ليست لديها خبرة في القطاع أو التي لا تحصل على دعم من مؤسسات حكومية متخصصة غير مجهزة بالخبرة اللازمة لفهم وتقييم استثمارات المنشآت الصغيرة.

كما أن قلة الفروع تُعتبر موضع احتناق أمام توسيع جمهور المؤسسات العاملة بالفعل في مجال التمويل البسيط. وهذا العائق يكون أكبر أمام المصارف حين يفرض التشريع عليها اشتراطات رأسمالية

أكبر من أجل فتح فروع جديدة كما يكون عائناً أمام الصناديق الصغيرة، وخصوصاً مؤسسات التمويل البسيط التابعة لمنظمات غير حكومية التي تعتمد اعتماداً كبيراً على التمويل من الحكومات والجهات المانحة. ويمكن بإقامة شبكة من الشركات فيما بين مؤسسات التمويل البسيط وبينها وبين غيرها من المؤسسات المالية التغلب على هذين العائقين وتحقيق النمو والتوسع اللازمين. وحتى يتحقق هذا التكامل يجب أن تمتثل مؤسسات التمويل البسيط لأفضل الممارسات المالية ولقواعد الشفافية في إنجاز عملياتها المالية والتشغيلية. ومن شأن زيادة وجود آليات للتقييم لدى مؤسسات التمويل البسيط وزيادة وجود مؤسسات تدريج المقترضين أن يسهل إقامة مثل هذه الشبكات. وهناك أمثلة على وكالات متخصصة لوضع درجات التمويل البسيط هي Credit و Microcredit Ratings International Ltd و Rating Information Services of India Ltd في قارة آسيا، و MicroRate for Latin America and Africa في أفريقيا وأمريكا اللاتينية و Microfinanza Ltd و Planet Rating worldwide في العالم بأكمله. وقد أطلقت الجماعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) ومصرف التنمية للأمريكتين المرحلة الرائدة من مبادرة مشتركة سُميت باسم Microfinance Rating and Assessment Fund (صندوق التدريج والتقييم للتمويل البسيط)، وهي تهدف إلى تحسين جودة المعلومات وإمكان الوثوق بها ومدى توافرها عن الأخطار وعن إنجاز مؤسسات التمويل البسيط في جميع البلدان النامية.

وكثيراً ما يكون تبسيط النظم والإجراءات هو مفتاح زيادة جمهور مؤسسات التمويل البسيط، خصوصاً في البيئات الريفية مثل بيئة المنشآت الحرجية الصغيرة، حيث تكون تكاليف تقديم خدمات التمويل البسيط تكاليف عالية (انظر الإطار 19).

وعندما يكون تقديم الخدمات في المنزل ممكناً، مثلاً من خلال فروع متنقلة أو بواسطة زيارات من موظفي القروض، يسهل بذلك الوصول إلى مؤسسات التمويل البسيط ودعم توسيع جمهورها في المناطق النائية، وخصوصاً أمام العائلات ذات الدخل المحدود والتي تُعاني من الأمية. وكذلك تتمتع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات بقدرة كبيرة جداً على اختراق الحواجز الجغرافية وغيرها من الحواجز من أجل توسيع الجمهور وقد تكون بذلك فرصة عظيمة أمام المجتمعات الحرجية.

وفي مناطق الغابات تكون الصلات قوية بين أعضاء المجتمع المحلي ولهذا فيمكن الاستفادة من التعبئة الاجتماعية ومن القيم الثقافية المشتركة والمرعية لتقليل التكاليف والإسراع بتوسيع نطاق التمويل البسيط. فالمنظمات التقليدية غير النظامية وممارسات التعاون والقيم الثقافية مثل الشرف والتضامن والنزاهة وخدمة الآخرين كلها أصول اجتماعية يمكن الاستفادة منها في توسيع شمول خدمات التمويل البسيط وفي تقليل تكاليفه.

### الإطار 19

#### توسيع الجمهور: مركز التنمية الزراعية والريفية

#### الفلبين، Center for Agriculture and Rural Development (CARD NGO).

بعد أن اعتمد هذا المركز منهجية رابطة التقدم الاجتماعي (انظر الإطار 13) في أواخر عام 2001، شهد هذا المركز، وهو منظمة غير حكومية كانت عاملة في البلد لأكثر من 10 سنوات، ارتفاعاً لا في جمهور عملائه ومحفظته فحسب بل أيضاً في المدخرات بنهاية عام 2003. فقد زاد عدد العملاء بنسبة 134 في المائة وزادت المحفظة بنسبة 102 في المائة والمدخرات بنسبة 110 في المائة والفروع بنسبة 148 في المائة وعدد الموظفين الفنيين بنسبة 185 في المائة. وتحقق ذلك مع نسبة سداد بلغت 99 في المائة واستدامة مالية تجاوزت 100 في المائة. وقد تعرف المركز على العناصر التي كانت أساسية في هذا التوسع السريع في سنتين باستخدام منهجية رابطة التقدم الاجتماعي، وهي: اتباع طريقة بسيطة جداً في مسك الحسابات وفي تنظيم الاستثمارات ونظام المحفوظات (فأي فرع ليس به صرّاف ولا محاسب ولا حواسيب)؛ قدرة موظفي الفرع على تتبع حالة القرض في أي وقت بدون انتظار مدخلات من المركز الرئيسي وعلى ذلك يستطيعون أن يتخذوا الإجراءات الفورية المناسبة إذا حدث انحراف عن الأهداف؛ تبسيط تدريب الموظفين وإجراءات التوظيف؛ تعزيز إيداع مدخرات قابلة للسحب بطريقة مرنة؛ رصد قوي من جانب المركز الرئيسي بفضل قائمة مراجعة مبسطة.

المصدر: Alip and Dimaculangan, 2004.

## الوصول إلى الجنسين<sup>5</sup>

بصفة عامة كانت برامج التمويل البسيط تستهدف النساء الفقيرات. ويرجع ذلك إلى أن التجربة دلت على أن استهداف العائلات الفقيرة من خلال النساء يكون أكثر فاعلية لأن النساء أكثر اهتماماً بالأخطار وتنظر إلى استخدام القروض بطريقة أكثر إنتاجية فبذلك تكون الأخطار الائتمانية أقل ويكون معدل السداد أعلى مما هو عليه بين الرجال. والمعروف أن المرأة لديها قدرة غير مستخدمة على تنظيم المشروعات أكثر مما عند الرجال وأن لديها ميلاً أكبر إلى الادخار وإلى استخدام الدخل الذي لديها في تحسين تغذية الأولاد وتعليمهم. ويبدو أن مبالغ الائتمان الصغيرة التي تُستخدم في التمويل البسيط تلائم النساء أكثر مما تلائم الرجال، كما يمكن الاستفادة من المرأة كوسيلة لتوصيل الائتمان. ويُعتبر التمويل البسيط بصفة عامة أداة قوية لتمكين المرأة وتحسين سبل عيشها.

ولكن تناول القضايا الجنسانية في قطاع التمويل البسيط يعني أكثر من استهداف النساء في برنامج ما أو حساب عدد القروض المقدمة للنساء. فالأسلوب الجنساني يعني فحص الوضع الاجتماعي والاقتصادي لكل من النساء والرجال في العائلة وفي المجتمع المحلي. كما أنه يعني تحليل تقوية مركز كل منهما من خلال المؤسسات التي يتعاملون معها وكيف يخضع ذلك للقوانين والأعراف الوطنية.

وتستطيع البرامج الحكومية التي تساعد النساء على مواجهة عقبات الحصول على الائتمان وسائر الخدمات المالية بفضل سياسات وبرامج وتشريعات خاصة أن توسع جمهور التمويل البسيط بالاستفادة من سجل السداد لدى النساء ومن قدراتهن الاقتصادية غير المستغلة.

## توسيع الجمهور بالاستفادة من المجموعات

معظم مؤسسات التمويل البسيط يُقدم خدمات الادخار والإقراض وغيرها من خدمات التمويل البسيط لمجموعات وبذلك يُقلل من عدد الصفقات الفردية. كما أن هذه المؤسسات تستطيع من خلال المجموعات أن تستفيد من تلك المجموعات ومن ممثليها في عدد من الأنشطة مثل الإفراج عن القروض الفردية، وجمع المدخرات الفردية، وتحصيل مدفوعات السداد، والرصد بواسطة النظراء، والضغط من أجل السداد.

<sup>5</sup> استناداً إلى FAO, 2002



وقد تكون تكاليف الصفقة عالية بما لا يسمح بتقديم خدمات التمويل البسيط لكل فرد، لا بصفة مستدامة ولا بصفة متكررة، وخصوصاً في المناطق التي يصعب الوصول إليها والتي يقل فيها عدد السكان، مثل مناطق الغابات. وإذا كانت المنشآت الحرجية الصغيرة التي تتمتع بشيء من القوة تستطيع أن تتردد على فروع مؤسسات التمويل البسيط إذا أرادت فإن الوصول إلى المجموعات يمكن أن يكون آلية ناجحة أمام تلك المؤسسات لتوسيع جمهورها دون إحداث زيادة كبيرة في التكاليف.

## الاستدامة المالية

الاستدامة المالية أمر ضروري للوصول إلى عدد كبير من الفقراء بطريقة مستقرة وطويلة الأجل. والاستدامة هي قدرة مقدمي التمويل البسيط على تغطية جميع التكاليف، ولهذا فإنها الطريق الوحيد للوصول إلى تأثير ومستوى يجاوزان ما تستطيع الوكالات الحكومية والجهات المانحة أن تموله. وينبغي لمؤسسات التمويل البسيط السليمة والكفؤة والمستدامة أن تضمن معدلات سداد عالية وأن تتقاضى أسعاراً مناسبة وأن ترفع الإنتاجية وتزيد عدد المقترضين وأن تُقلل تكاليف التشغيل بفضل نظم التسليم الكفؤة. وترتبط الاستدامة ارتباطاً كبيراً بالجمهور لأن معظم الفقراء لا يستطيعون الوصول إلى الخدمات المالية بسبب عدم وجود وسطاء ماليين أقوياء، وهم السبيل الوحيد لضمان استمرار تقديم خدمات التمويل البسيط لهؤلاء الفقراء.

وحتى تتحقق القدرة على الاستمرار والإنجاز المالي السليم المطلوب لخدمة منشآت صغيرة النطاق بطريقة مستمرة ويمكن الوثوق بها يجب أن تكون مؤسسات التمويل البسيط قادرة على تقاضي معدلات تغطي تكاليفها وفي الوقت نفسه تضمن الشفافية في التسعير بما يحمي المستهلكين. وإذا كانت مؤسسات التمويل البسيط مستدامة وقادرة على البقاء وكانت تُركّز على تقليل تكاليف الصفقات وتقديم منتجات وخدمات جديدة فإنها ستستطيع أن تقدم خدمات أفضل للفقراء. ومن شأن المنافسة وتعزيز كفاءة المؤسسة تخفيض أسعار الفائدة مع مرور الوقت.

وقد ظهرت عدة مؤشرات وعلامات قياس ونظم تدرّج للتمويل البسيط من أجل تقييم إنجاز مؤسسات التمويل البسيط ومدى استدامتها (الجدول 2). وتُعتبر تكاليف الصفقة، بما في ذلك أخطار الائتمان والأخطار الاقتصادية، ومعدلات الفائدة، العوامل المالية الرئيسية التي تؤثر في قدرة المنظمة على البقاء والاستدامة، هذا إلى جانب تكاليف التمويل.

## الجدول 2

## المؤشرات المالية وعلامات قياس إنجاز مؤسسات التمويل البسيط

معايير الإنجاز	المؤشر	علامات قياس الإنجاز
كفاية رأس المال	معدل كفاية رأس المال	الحد الأدنى 20 في المائة (ولكن ذلك يعتمد على حجم مؤسسة التمويل البسيط وعلى نوعها: فقد يكون المعدل أقل من ذلك في المؤسسات الأكبر والخاضعة لتنظيم)
جودة المحفظة	كفاية احتياطي خسارة القروض	100 في المائة
	محفظة معرضة للأخطار	الحد الأقصى 10 في المائة (على محفظة معرضة للأخطار في 31 يوماً أو 91 يوماً)
	معدل خسارة القروض	الحد الأقصى 4 في المائة
الربحية	عائد الأصول (مع ترجيحه بحسب الدعم)	الحد الأدنى 2 في المائة
فاعلية التكاليف	معدل الاكتفاء الذاتي في التشغيل	الحد الأدنى 120 في المائة
الاستدامة المالية الذاتية	معدل الاستدامة المالية الذاتية	الحد الأدنى 100 في المائة
	دليل الاعتماد على الإعانات	الحد الأدنى صفر في المائة
الإنتاجية	متوسط عدد الصفقات اليومية بحسب كل صراف	لا توجد علامات قياس نمطية
	عدد العملاء الفعليين بحسب كل موظف عمليات	لا توجد علامات قياس نمطية
الجمهور	عدد وحدات التسليم (الفروع، الفروع الصغيرة، الوحدات المتنقلة)	لا توجد علامات قياس نمطية
	عدد المدخرين أو حسابات الادخار	لا توجد علامات قياس نمطية
	متوسط رصيد المدخرات	لا توجد علامات قياس نمطية
	عدد المقترضين أو عدد حسابات القروض	لا توجد علامات قياس نمطية
	متوسط حجم القرض	لا توجد علامات قياس نمطية

المصدر: IFAD, 2004c

ويعتبر عائد الأصول المرجح، والمحفظة المعرضة لأخطار من أهم المؤشرات عن الإنجاز المالي الشامل. فالأول يبين ربحية مؤسسة التمويل البسيط، بعد استقطاع ما يأتي من منح ودعم من الحكومات أو الجهات المانحة، وبذلك فهو يوفر الاستدامة. وأما المحفظة المعرضة للأخطار فهي تبين مدى جودة تحقيق غرض المؤسسة الأساسي وهو إقراض الأموال واستردادها. وهناك مؤشرات أكثر تفصيلاً قدمتها الجماعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (1999) CGAP. كما أن هناك علامات قياس عن التمويل البسيط مثلاً بحسب أسلوب الإقراض أو بحسب الأقاليم أو بحسب الأسواق المستهدفة، موجودة في نشرة (www.mixmbb.org) *MicroBanking Bulletin*.

### تكاليف الصفقة وأخطار الائتمان

تكاليف الصفقة هي التكاليف الأخرى بخلاف تكاليف التمويل، التي تكون مطلوبة لتقديم خدمات التمويل البسيط مثل جمع المدخرات، الإفراج عن القروض، تحصيل أقساط السداد، تقديم خدمات أخرى مثل التأمين، التحويلات المالية.

ومن المحتمل أن تكون تكاليف تقديم خدمات التمويل البسيط لمنشآت صغيرة، في مناطق نائية أو منخفضة الكثافة السكانية، أكبر من تكاليف تقديم خدمات التمويل البسيط التقليدية، وهي تكاليف عالية أصلاً. ويرجع ارتفاع تكاليف صفقات التي تعقدتها مؤسسات التمويل البسيط إلى ضرورة الانتقال لمسافات بعيدة للوصول إلى العملاء الريفيين الموزعين على مساحات كبيرة، وإلى ضعف البنية الأساسية للنقل والاتصالات في المناطق الريفية، وإلى نقص المعرفة بالعائلات الريفية المتنوعة وبأنشطتها الاقتصادية واحتياجاتها المالية. وفي العادة تكون تكاليف العمل والنقل أكثر من 60 في المائة من مجموع التكاليف الإدارية في مؤسسات التمويل البسيط. ويلاحظ أن هناك تكاليف أخرى على العملاء، بالإضافة إلى تكاليف الاقتراض، هي تكلفة الفرصة (وقت العمل)، تكاليف الانتقال، الرسوم والمدفوعات غير الرسمية، وحالات التأخير، وكثرة الأوراق المطلوبة والمستندات الخاصة بالضمانات.

كما أن آلية تقديم خدمات التمويل البسيط لها أيضاً نتائج هامة على تكاليف الصفقة، فمن أجل الوصول إلى جمهور أكبر تُقدّم بعض مؤسسات التمويل البسيط خدمات لعملائها في منازلهم حيث يزور

الموظفون العائلات بدلاً من أن يطلبوا من العميل الانتقال إلى الفرع. وفي هذا تقليل لتكاليف على العملاء وتسهيل الحصول على الخدمات ولكنه يعني مزيداً من التكاليف للمؤسسة.

ورغم أن معظم الاستثمارات في المنشآت الحرجية الصغيرة يتوقع منها أن تغل فائدة في الأجل المتوسط والطويل فإن هناك شكوكاً تُحيط بالأنشطة الحرجية. فكلما ارتفع حجم القرض وطالت مدته، كما في حالة الاستثمارات الثابتة الأولية مثل غرس الأشجار وشراء المعدات، تزيد أهمية استمرار الاتصال مع المقرض والإشراف عليه وذلك من أجل الرقابة على عدم السداد، وهذا أمر باهظ التكاليف ويستغرق وقتاً طويلاً. ولذلك فإن مؤسسات التمويل البسيط تتحمل تكاليف أكبر وتطلب ضمانات أكثر عند تقديم الخدمات للمجتمعات الحرجية مما تفعله مع عملاء آخرين.

والمنتصرون أن تقديم التمويل البسيط لأفراد فقراء ينطوي على أخطار كبيرة وتساهم إدارة هذه الأخطار في تكاليف الصفقة، سواء من حيث الحصول على معلومات عن المقترضين وعن أنشطتهم الاقتصادية، أو في اتخاذ التدابير اللازمة لمواجهة حالات عدم السداد والأخطار الائتمانية التي ترجع إلى الانحراف الخلفي، أي عدم السداد من جانب المقرض، في حين أن الأخطار الاقتصادية الخارجية هي الجدوى الاقتصادية والمالية للاستثمار في المستقبل. ويكون على المقرضين أن يعملوا بدقة على فرز المقترضين وانتقائهم من أجل تقليل أخطار الانحراف، والتأكد من أن منظم العملية لديه مهارات إدارة كافية وأن النشاط الاقتصادي سيولد ما يكفي من الأرباح لسداد القرض.

ويمكن تقدير الأخطار الائتمانية بوضع ملف عن العميل يشمل تاريخه السابق، ومدى خبرته، وأصوله الموجودة بالفعل، وقوة العمل المتوافرة لديه. وتكون الأخطار الائتمانية أعلى بالنسبة لعميل لا تعرف المؤسسة شيئاً عنه سابقاً، مما يعني أن المقترضين الجدد يحصلون على قروض أصغر وتكون مدد السداد بالنسبة لهم أقصر، في حين أن المقترضين الذين لديهم سجل جيد في السداد يمكن أن يحصلوا بالتدريج على أموال أكبر ولمدد أطول. وقد يكون تقديم المدفوعات في أقساط صغيرة أداة قوية للاحتفاظ على صلة بين المقرض والمقرض، مما يسمح باتقاء الخطر، وإن كان ذلك يرفع من تكاليف الصفقة. وإذا كان السداد مرتبطاً بالتدفق النقدي المتوقع من الاستثمارات فيجب التأكد من أن القرض الذي سيُفرج عنه سيستخدم في الغرض المذكور في عقد القرض. كما أن تعبئة المدخرات هو وسيلة أخرى

لإقامة علاقات بين المقرضين والمقترضين مما يقلل الأخطار الائتمانية ويضمن تغطية جزئية للخسارة في حالة عدم السداد.

**الضمانات.** باستخدام الضمانات يمكن إلى حد ما تخفيض الأخطار والمشكلات المتعلقة بالمعلومات والتكاليف. وتؤدي الضمانات وظيفتين مهمتين: فهي تعمل كأسلوب فرز لتقليل التخلف العمدي عن السداد، كما أنها تقلل أخطار الإقراض بتزويد المقرض بمصدر إضافي للسداد. وبالنظر إلى التكاليف والمخاطر التي تنطوي عليها تصفية الضمان يميل المقرضون إلى أن يطلبوا ضمانات تكون بنسبة 1,5 إلى 2 من مبلغ القرض. واشتراط الضمانات له تأثير سلبي على الفقراء لأنه يحصر إمكان الحصول على قرض في الأشخاص الموسرين.

والمحتمل أن تواجه المنشآت الحرجية الصغيرة طلبات أكبر بتقديم ضمانات نظراً للشك في قدرتها على السداد بسبب طول مدة الاستثمارات الواجب تمويلها وبسبب ارتفاع احتمال وقوع أحداث سلبية غير متوقعة أثناء تلك المدة. وهذه مشكلة في كثير من البلدان النامية، وخصوصاً للمنشآت والعائلات التي تعيش من منتجات حرجية، لأن أراضي الغابات في كثير من الحالات تكون مملوكة للحكومة وتفتقر العائلة في الغالب إلى سند ملكية وإلى سجلات عقارية. ومن أمثلة الأخطار الخارجية التي يمكن أن تؤثر في الأنشطة الحرجية: الكوارث الطبيعية مثل العواصف والحرائق؛ فشل الإنتاج فنياً مثل إصابة المحاصيل بأضرار أثناء فترة النضج أو تعطل المعدات؛ تغيير الأحوال الاقتصادية مثل انخفاض الطلب وبالتالي انخفاض أسعار المنتجات.

وتكون الاستثمارات في الأصول الثابتة مثل الأرض والمباني أقل خطراً للمقرض لأن هذه الأصول (والمقترض)، لا يمكن أن تختفي بسهولة ويمكن أن تُعتبر ضمانات. وأما الأصول شبه الثابتة مثل المحاصيل الشجرية فهي تتمتع بنفس الخصائص ولكنها تحتاج إلى مزيد من الإشراف. ومن أجل تقليل أخطار التمويل قد تتطلب الأصول المتحركة مثل بعض أنواع الآلات إما ضمانات إضافية أو تسجيلها تسجيلاً سليماً ووضع إطار قانوني يُسهل نزع ملكيتها.

## أسعار الفائدة

من أجل تحقيق الاستدامة يجب أن تكون أسعار الفائدة التي تطلبها مؤسسات التمويل البسيط كافية لتغطية جميع التكاليف بما في ذلك تكاليف الأموال والتكاليف الإدارية واحتياطي خسارة القرض ومواجهة التضخم. وغالباً ما تطلب هذه المؤسسات أسعار فائدة 2 إلى 3 في المائة في الشهر أو أكثر من ذلك، وهي أسعار نشأت أساساً من ارتفاع تكاليف الصفقة ومن أخطار الوساطة المالية. فتكاليف إدارة القرض من حيث تكاليف العاملين والموارد تكون هي نفسها تقريباً بصرف النظر عن حجم القرض وعلى ذلك فإن تأثيرها يكون أكبر في حالة القروض الصغيرة. ولتغطية هذه التكاليف ومواجهة احتمال زيادتها يجب السماح لمؤسسات التمويل البسيط بتقاضي أسعار فائدة تكون أعلى من متوسط أسعار الفائدة المصرفية. وعند تقديم الخدمات لمنشآت حرجية صغيرة قد تطلب مؤسسة الإقراض أسعار فائدة أعلى حتى من متوسط أسعار التمويل البسيط وذلك بسبب ارتفاع التكاليف في المناطق الريفية. وبالنسبة لمعظم سكان الريف يكون المحل الآخر بدلاً من الائتمان البسيط المستدام هو اللجوء إلى مقرضي الأموال وموردي المدخلات وإلى حلقات الادخار المحلية غير المرنة والمنطوية على مخاطر، أو عدم الحصول على أي شيء على الإطلاق. ورغم أن أسعار الفائدة التي تتقاضاها مؤسسات التمويل البسيط لتغطية تكاليف الائتمان البسيط المرتفعة نسبياً فإنها لا تزال أقل مما يدفعه الفقراء للمقرضين والوسطاء. ومن شأن الشفافية والتنافس بين مؤسسات التمويل البسيط أن تساعد على منع ارتفاع أسعار الفائدة ومنع تحميل العملاء برسوم أخرى لتغطية عدم كفاءة العمليات.

ولأسعار الفائدة تأثير مباشر على التكاليف المالية للقروض المقدمة للمنشآت الصغيرة وبالتالي على جدوى الاستثمارات. فأسعار الفائدة المرتفعة لها تأثير كبير على الربحية، وخصوصاً ربحية الاستثمارات طويلة الأجل مثل المحاصيل الشجرية، نظراً لضرورة دفع مبالغ كبيرة لسداد القرض على فترة طويلة. وعند تطبيق أسعار فائدة مرتفعة على القروض الأكبر ذات المدد الأطول فإن تكاليف التمويل قد تتجاوز ربحية الاستثمارات. ومن ناحية أخرى فإن القروض الأطول لها ميزة أساسية هي توزيع مدفوعات الإهلاك على مدة أطول بحيث يسهل تحملها.

وارتفاع أسعار الفائدة قد يثبط المنشآت الحرجية الصغيرة عن الاستثمار والتنمية الاقتصادية، ولكن من جهة أخرى فإن تحقيق الاستدامة لمؤسسات التمويل البسيط يقتضي التوصل إلى أسعار فائدة مواتية وذلك برفع الكفاءة وتقوية الإنجاز المالي ورفع إنتاجية الموظفين وإدخال ابتكارات تُقلل تكاليف الصفقات وتسهيل الحصول على مصادر أموال تجارية أرخص وزيادة المنافسة.

وأمام مؤسسات التمويل البسيط التي تقبل المدخرات، وهي عادة مصارف، مصدر أموال رخيص لتقديم مزيد من القروض. فالعملاء الفقراء لا يتأثرون كثيراً بحوافز أسعار الفائدة، خصوصاً عند عدم وجود حلول بديلة، بل يتأثرون على الأكثر بمرونة المدخرات وإمكان الوصول إليها، أي أن المدخرات في العادة مصدر رخيص للأموال. ولهذا فإن تعبئة المدخرات وسيلة مهمة لتقليل تكاليف المؤسسات المالية البسيطة مما يؤدي إلى استدامة العمليات وتقليل أسعار الفائدة. كما أن وجود مؤسسات تعمل بالجملة أو مؤسسات رئيسية ووجود شبكة متطورة من الروابط بين مختلف مستويات المؤسسات المالية هي عوامل مهمة في تقليل تكاليف مؤسسات التمويل البسيط التي تعتمد على مصادر أموال تجارية.

وحتى تستطيع مؤسسات التمويل البسيط الكفؤة أن تصل إلى الاستدامة وحتى يسهل نموها، يكون من المهم ألا تفرض الحكومات أسعار قسوى على الفائدة أو أن تقدم برامج ائتمان مدعوم وغير مستدامة. فهذه البرامج تشوه الأسواق وغالباً ما يكون سجل السداد فيها سيئاً جداً مما يقوض عمليات مؤسسات التمويل البسيط السليمة. ولم تكن التجارب السابقة من تقديم قروض مدعومة وهادفة مرضية بصفة عامة إذ كان معدل السداد ضعيفاً وتبين أن من الصعب استهداف القروض المدعومة لأن العملاء الأحسن حالاً يسلكون سلوكاً يهدف إلى اقتناص الربح، وبسبب المحاباة السياسية وسهولة تحويل أموال القرض إلى أغراض أخرى. وإحدى مشكلات الائتمان المدعوم هي أن المقترضين يشعرون بأنهم غير ملزمين بسداد قروض حكومية مدعومة. وكان من الشائع أن تصل نسبة عدم السداد إلى 50 في المائة في العالم بأكمله في حالة برامج القروض الريفية المدعومة. وعند التهاون في حالة عدم السداد يميل المقترضون إلى اعتبار القرض بمثابة منحة مما يعني عدم تعودهم على الانضباط الائتماني في المستقبل.

ولن تستطيع مؤسسات التمويل البسيط التي تدير برامج إقراض حكومية بأسعار فائدة منخفضة أو بسقوف أسعار فائدة أن تسترجع أبداً تكاليفها وستظل دائماً تلجأ إلى إعانات من الحكومة أو من الجهات المانحة (مع ما في ذلك من آثار ضريبية). وإذا كانت سقوف أسعار الفائدة قد تفيد المقترضين الذين ينجحون في الحصول على القرض فإنها تؤثر تأثيراً سلبياً على عدد كبير من طالبي القروض. وذلك لأن مؤسسات التمويل البسيط ستسحب في الغالب من السوق أو يكون نموها بطيئاً وتقلل من عملياتها في المناطق الريفية حيث لا تستطيع أن تسترد تكاليف الصفقة، مما يؤدي إلى تضيق نطاق الوصول إلى الائتمان بصفة عامة.

وقد بدأ كثير من مؤسسات التمويل البسيط بأموال من الجهات المانحة الدولية، أو بأموال من الحكومة المحلية، أو بمزيج من الاثنين. ومن أجل تشجيع هذه المؤسسات على أن تصبح مستدامة يجب أن تكون الموارد المقدمة في شكل إعانات من الجهات المانحة مؤقتة وشفافة ويجب عدم ربطها بالإقراض بل توجيهها إلى تدعيم المؤسسة وبناء القدرات.

## التأثير البيئي

إلى جانب التأثير الاقتصادي قد يكون للتمويل البسيط تأثير بيئي. فالتغيرات في الأصول المادية والبشرية والاجتماعية الناشئة عن أنشطة التمويل البسيط ستؤثر في الإنتاج والاستهلاك وإدارة الموارد في المجتمع المحلي. ويكون التأثير الصافي لزيادة الطلب على الغابات وعلى الموارد الحرجية - الذي قد يشمل رأس المال المادي والآثار الإنتاجية وآثار توزيع الدخل والدخل نفسه، والآثار على رأس المال الاجتماعي والبشري - قد تكون كلها آثاراً سلبية أو إيجابية. ويؤدي التمويل البسيط وخصوصاً الائتمان البسيط إلى التأثير على الموارد الحرجية من خلال الجهود المباشرة المقصودة التي يبذلها المقترضون، أو بصورة غير مباشرة بتغيير القيود التي تواجه المجتمعات والمنشآت الحرجية.

ومن أمثلة الرابطة المباشرة بين الائتمان البسيط والأهداف البيئية تلك المؤسسات (وهي في العادة منظمات غير حكومية) التي تربط الإدارة البيئية ربطاً صريحاً بالإقراض أو التي تُدخل الممارسات



البيئية ضمن شروط الإقراض، كما أن المنظمات غير الحكومية المعنية بالصيانة أو بالتنمية قد تستخدم الائتمان البسيط لترويج جدول أعمالها البيئي.

وأما النتائج البيئية غير المباشرة من تقديم ائتمان بسيط للفقراء فهي تشمل في العادة آثاراً اقتصادية تأتي من توافر الائتمان. وهذه النتائج تشمل زيادة رأس المال المادي، ونمو الدخل وتنوعه. وهناك أيضاً آثار اجتماعية (زيادة تمكين المرأة، بناء رأس المال الاجتماعي أو تدعيمه من خلال الإقراض لمجموعات) وهي عادة تؤدي إلى تحسين استخدام الموارد الحرجية المشاعة. والتأثير الصافي لجميع هذه العوامل على معدلات إزالة الغابات وعلى استخدام الموارد البيئية تأثير غير واضح تماماً ويعتمد على استجابة المقترضين للفرص المتغيرة وعلى ما يتبنونه من قواعد السلوك وعلى الأحوال المحلية وكيفية تغير تركيب الأنشطة وليس مستواها فحسب.

وتدعو الحاجة إلى مزيد من فهم العلاقة بين التمويل البسيط والبيئة واستخدام الموارد الطبيعية ولكن من الواضح أن طبيعة مؤسسات التمويل البسيط ومدى ربط تقديم الخدمات بالأهداف البيئية قد يؤثر تأثيراً مختلفاً على الموارد الحرجية.

وعند تقديم حوافز للائتمان البسيط وربطها باستخدام المستدام للموارد الطبيعية، ودعمها بالتعليم والتدريب السليم من أجل حماية البيئة بواسطة الحكومات أو مؤسسات التمويل البسيط الواعية، فإن ذلك يُساعد على تقليل التأثير السلبي ويضمن الإدارة الحرجية المستدامة. ويجب توجيه الاهتمام إلى ضمان عدم تأثير الأهداف البيئية والبيئية في قدرة مؤسسة الائتمان البسيط على البقاء. وقد يكون من الأفضل اتباع آليات مثل تقديم منح مماثلة من الحكومة أو تقديم مدخلات مدعومة للمنشآت الحرجية الصغيرة التي تتعهد باتباع ممارسات مستدامة بيئياً بدلاً من تقديم ائتمان هادف بأسعار فائدة مدعومة، وهو أمر ثبت في أكثر الحالات أنه غير كفؤ وأنه يقوّض استدامة مؤسسات التمويل البسيط في الأجل الطويل.

## 4- نيبال: برنامج تنمية المنشآت الصغيرة في منطقة Parbat

في نهاية عام 2002 كان مجموع مساحة الغابات في نيبال نحو 39,6 في المائة من المساحة الإجمالية وبذلك فإن البلد غني جداً في كثير من الموارد الحرجية مثل الأخشاب الثمينة، والنباتات الطبية والعطرية وحطب الوقود والأعشاب والأعلاف وأوراق الأشجار والحيوانات البرية وأماكن الصيد والسياحة في الغابات. ومن أجل إدارة هذه الموارد نجحت نيبال في تطبيق أسلوب إدارة الغابات المملوكة للمجتمعات المحلية وذلك بإقامة 13079 مجموعة من مجموعات المستفيدين من الغابات المحلية تمثل أكثر من ثلث سكان البلد البالغ عددهم 23 مليوناً.

وقد بدأت هذه المجموعات في البروز باعتبارها منظمات على مستوى القاعدة لصيانة الموارد الحرجية وإدارتها واستخدامها ولكن الموارد الضخمة لا تزال غير مستغلة بدرجة كبيرة. يُضاف إلى ذلك أن هناك إمكانيات هائلة لإقامة وتطوير منشآت حرجية صغيرة وصديقة للبيئة. وإذا كان 30 في المائة من السكان عام 2004 لا يزالون يعيشون تحت خط الفقر فإن الحكومة اعترفت بأن صيانة الغابات وإدارتها بواسطة المجتمع المحلي هو أمر ضروري بل اعترفت أيضاً باستخدام الموارد الحرجية استخداماً مستداماً من جانب الفقراء والعائلات الريفية المستبعدة اجتماعياً وذلك بفضل إقامة منشآت صغيرة لتخفيف حدة الفقر.

وحتى الآن كان المنظمون في القطاع الخاص يحجمون عن الاستثمار في منشآت حرجية صغيرة. وتواجه إقامة مثل هذه المنشآت عدداً من القضايا والتحديات:

- التشريعات والسياسات الخاصة بغابات المجتمع المحلي والمنتجات الحرجية غير الخشبية تحاول تعزيز ملكية المجتمع المحلي للموارد ولكن لا تزال هناك قيود على

- مستوى التنفيذ، وخصوصاً على الاستخدام التجاري، وعلى تطوير المنشآت وتسويق المنتجات الحرجية، وكلها قيود لا تشجع القطاع الخاص على الاستثمار.
- المعلومات قليلة عن إمكانيات تسويق منتجات تلك المنشآت، ويواجه صغار المنظمين صعوبات في إقامة روابط مع الأسواق المحلية والدولية.
  - نوعية المنتجات الحرجية لا تتماشى في كثير من الحالات مع المعايير المطلوبة مما يجعل تسويقها صعباً.
  - هذه المنشآت تعتمد على التكنولوجيا اعتماداً كبيراً ولما كان عدد المؤسسات التي تتعامل في التكنولوجيا المناسبة لتلك المنشآت عدداً قليلاً فإن المنظمين يعتمدون على استيراد التكنولوجيا المطلوبة.
  - لما كانت غابات المجتمع المحلي تُدار على رقع صغيرة من الأراضي فإن كمية الخامات المتوفرة قد لا تكون دائماً كافية لإدارة منشآت صغيرة على نطاق تجاري.
  - الوصول إلى مؤسسات التمويل البسيط محدود وتوسيع خدمات التمويل البسيط إلى المناطق الريفية أمر صعب لأن التكاليف غير المباشرة تكون مرتفعة. وليس لدى مؤسسات التمويل البسيط إلا خبرة بسيطة ومعرفة قليلة بتلك المنشآت ولهذا فإنها لا تدرك فائدة تلك المنشآت كعملاء. ومما يثبط القطاع الخاص عن الاستثمار طول الإجراءات وتعقدها من أجل الحصول على الائتمان البسيط من مؤسسات التمويل البسيط.
  - المنظمون ومؤسسات التمويل البسيط يشعرون في الغالب بعدم الارتياح إلى الاستثمار في تلك المنشآت لأن الحصول على المدخلات الحرجية بصورة متجددة مربوط بالصيانة وبحصد الموارد بطريقة مستدامة، وهم لا يشعرون بأن لديهم المعرفة الكافية أو الرقابة الكافية على هذا الأمر.
- وهناك عدد من مؤسسات التمويل النظامية وشبه النظامية في نيبال، وبعضها لا يقدم إلا خدمات التمويل البسيط وبعضها الآخر يقدم خدمات إضافية. وفي منتصف يناير/كانون الثاني 2004 كان العدد الإجمالي لمؤسسات التمويل البسيط وبرايمج التمويل البسيط 861 منها 800 2 تُعتبر تعاونيات ادخار وإقراض، ووصل الائتمان الصغير الذي أُفرج عنه إلى 727 000 عائلة

أي 45 في المائة فقط من العائلات التي يُقدر أنها تعيش دون خط الفقر أو 17,1 في المائة من مجموع عائلات نيبال. ولما كانت هناك نسبة 55 في المائة من العائلات الفقيرة لا تحصل على تلك الخدمات فإن إمكانيات الطلب على الائتمان البسيط تبدو مرتفعة جداً.

## منطقة PARBAT

هي واحدة من 75 منطقة في نيبال، وتقع في تلال منطقة التنمية الغربية. ومجموع سكانها 826 157 منهم نسبة 53,8 في المائة من النساء. وتقع المنطقة على ارتفاع بين 1 700 إلى 10 700 قدم فوق مستوى البحر، ومجموع مساحتها 536,86 كم<sup>2</sup> وتتميز بتنوع كبير في الأصول العرقية والطبقات الاجتماعية.

والزراعة هي النشاط الرئيسي في المنطقة ويعتمد عليها 90,82 في المائة من السكان. كما أن الاقتصاد المحلي يعتمد اعتماداً كبيراً على تحويلات العاملين في الخارج وعلى معاشات التقاعد التي تصل إلى 38 في المائة من إجمالي الناتج المحلي في المنطقة. وتمثل الزراعة وتربية الحيوان 46,5 في المائة من مجموع إنتاج المنطقة ويأتي بعدهما الإنتاج الحرجي (ومعظمه من المنتجات الحرجية غير الخشبية) بنسبة 11,5 في المائة. وتدلل البيانات على أن الموارد الحرجية المتوفرة ليست مستغلة بالكامل استغلالاً اقتصادياً.

ورغم وجود عدة مصارف ومؤسسات تمويل بسيط تابعة لمنظمات غير حكومية وتعاونيات إقراض في المنطقة، إلى جانب منظمات أو مجموعات مالية غير نظامية، فإن مؤسسات التمويل البسيط لا تقدم إلا أقل القليل للمنشآت الصغيرة، والواقع أن الذي يقدم ذلك هي ثلاثة مصارف مملوكة للحكومة. ويلاحظ أن نقص التمويل البسيط ليس هو العائق الوحيد أمام تنمية تلك المنشآت ورفع مستوى الفقراء في المنطقة. ولن يكفي تقديم الائتمان البسيط وحده لإحداث تأثير دائم بل يجب أن يكون ذلك مصحوباً بسياسات سليمة في القطاع الحرجي، وبتقديم المعلومات والوصول إلى الروابط السوقية وإقامة البنية الأساسية للاتصالات، وبناء القدرات التجارية والتدريب على المهارات.

والعوائق الرئيسية أمام الوصول إلى الائتمان البسيط هي عدم توافر ضمانات لدى المشروعات الحرجية البسيطة وعدم التيقن من السياسة الحكومية في القطاع الحرجي وأخطار سعر السوق والحصول على الخامات. وبسبب صعوبة الوصول إلى الأموال الأخرى بخلاف المدخرات الشخصية والموارد العائلية فإن المنشآت الصغيرة عادة ما تمول أنشطتها التجارية من المقرضين ومن المجموعات التجارية في المجتمع المحلي (*Dhukuti*). ويتقاضى المقرضون في العادة أسعار فائدة مرتفعة جداً أعلى بكثير من الأسعار التجارية، وتكون قروضهم في العادة صغيرة وتقدم لأشخاص معروفين جيداً في المنطقة ومن الموسرين. كما أن المجموعات التجارية سالفة الذكر تتقاضى أسعار فائدة أعلى من أسعار مؤسسات التمويل البسيط وهي تطرح أموال قروضها في مزاد حتى تستطيع الاستفادة من مواردها المحدودة.

ويعمل في المنطقة عدد من المشروعات الممولة من الجهات المانحة والمدعومة من الحكومة وذلك من أجل تخفيف حدة الفقر، وكثير منها يعمل في مجال التمويل البسيط. والنتيجة هي أن العائلات الفقيرة أنشأت كثيراً من المنشآت الصغيرة بدعم من إدارات تنمية المنشآت والتمويل. وسيأتي فيما يلي وصف لاثنتين من البرامج المبتكرة الرئيسية التي تستهدف المجتمعات الحرجية الفقيرة في المنطقة: برنامج تنمية المنشآت الصغيرة وبرنامج سبل العيش والحراجة.

## برنامج تنمية المنشآت الصغيرة

هذا البرنامج هو مبادرة حكومية يدعمها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، بدأت عام 1998 وتغطي 20 منطقة منها منطقة Parbat. وقد سارت المبادرة على نهج شامل في تقديم خدمات تنمية المنشآت البسيطة تستهدف العائلات التي تعيش دون خط الفقر. وتبدأ بتنمية قدرة تنظيم المشروعات، ثم بدراسة السوق ثم تنمية المهارات ثم الائتمان البسيط ثم الحصول على التكنولوجيا المناسبة وتقديم المشورة التجارية، والربط مع الأسواق، وإقامة نظام للتعاقد من الباطن.

وتقدم المبادرة الائتمان البسيط من خلال ترتيبات شراكة خاصة مع مصرف التنمية الزراعية في نيبال وتستفيد من شبكة المصرف من الفروع والمكاتب وتقدم الائتمان البسيط على أساس تقاسم التكاليف بنسبة 30 في المائة منها، و70 في المائة من المصرف، وتكون الإدارة مشتركة بين الطرفين.

### منتجات الائتمان البسيط التي تقدمها المبادرة

للحصول على الائتمان البسيط وضعت المبادرة إجراءات وخطوطاً توجيهية مبسطة ليسير عليها منظمو المشروعات البسيطة:

- يُختار الراغبون في تنظيم مشروع على أساس استهداف الفقر وذلك بعمل تقدير تشاركي ريفي لهم وعلى أساس قدراتهم التجارية وبعض عناصر الاختيار الأخرى، وتتألف منهم مجموعات من صغار المنظمين.
- تتلقى كل المجموعات تدريباً على تخطيط الأعمال وتبدأ في توليد مدخرات في حساب باسمها كل شهر. وتعد المجموعات خطط الأعمال استناداً إلى اختيارها هي للمنشأة وتقريرها حجم القرض المطلوب من المصرف.
- تقدم المجموعة طلب الحصول على القرض على الاستمارة الموجودة لدى فرع المصرف في Parbat.
- تقدم خطة الأعمال وطلب الحصول على القرض ونسخ من بطاقة الهوية إلى المبادرة بواسطة ميسر تنمية المنشآت.
- يفحص موظفو المبادرة المستندات وبعد أن يوافقوا عليها يقدمها منظمو المشروع إلى المصرف.
- يستعرض موظف القروض في المصرف المستندات ويقدم الطلب إلى مدير الفرع للموافقة عليه أو رفضه. ولما كانت عملية اختيار منظمي المشروع قصيرة ولكنها مُحكّمة فإن طلبات القروض تكون عادة جيدة ويندر أن يفرضها المصرف. وبعد الموافقة على القرض يجري الإفراج عن الأموال خلال ثلاثة أيام بضمان جماعي.

- يكون القرض في العادة صغيراً ولكن مبلغه يتزايد مع استمرار دورة الإقراض. كما يمكن زيادته بناء على توصية من لجنة تنفيذ المبادرة في المنطقة وذلك بحسب طبيعة المنشأة الصغيرة.
- يخضع الائتمان إلى رقابة كاملة من الميسرين التابعين للمبادرة ومن المسؤول عن القروض في المصرف.
- يرد المشروع القرض خلال سنة واحدة على أقساط شهرية.
- كان سعر الفائدة في البداية 16 في المائة ثم خفض إلى 12 في المائة، وهو سعر يتنافس مع أسعار المصارف التجارية الأخرى وأقل بكثير مما تقدمه مؤسسات التمويل البسيط (8,5 إلى 12,5 في المائة كان هو سعر الفائدة التي تطبقه المصارف الحكومية عام 2004 في حين أن مصارف التنمية الريفية الإقليمية والمنظمات غير الحكومية تطلب سعر فائدة من 20 إلى 24 في المائة).

وهناك خطوط توجيهية بسيطة لتشغيل الائتمان وضعت تحت تصرف الموظفين في المنطقة من أجل تطبيقها. وقد قدمت المبادرة حواسيب لمكاتب المصرف الفرعية لربطها بنظام معلومات الإدارة من أجل تقديم التقارير والرصد.

ولإدارة أخطار الائتمان تسير المبادرة والمصرف في المنطقة على:

- اختيار عملاء معروفين؛
- التضامن بين المجموعة أو الضغط من النظراء من أجل السداد؛
- دعم تخطيط الأعمال والإفراج عن القرض إذا كانت مقترحات الأعمال قابلة للتنفيذ؛
- الإفراج عن مبلغ القرض على عدة أقساط؛
- طلب ضمانات (تقدمها المبادرة للمصرف)؛
- الرصد بانتظام؛
- المساعدة الفنية من المبادرة من أجل بناء قدرات المنظمين وإدارة المنشأة ومعلومات السوق والروابط السوقية.

## إنجازات المبادرة

في الخمس سنوات الأولى استطاع أن تحقق إنجازات بارزة في المنطقة فقد تعرفت على نحو 673 من منظمي المشروعات الصغيرة فجاوزت الهدف الأصلي وهو 600 وأوجدت فرص عمل في المناطق الريفية من المنطقة. وكان نحو 36 في المائة (242) من المنشآت التي أُقيمت تعمل في القطاع الحرجي، وهذا إنجاز بارز لأن هذه المنشآت لم تكن لها حصة في الإقراض ولا كانت مستهدفة. وكانت المنشآت الحرجية الصغيرة التي حصلت على الدعم أغلبها يعمل في منتجات حرجية غير خشبية مثل تربية النحل (98 منظماً) والمصنوعات من الخيزران (*nigalo* 45 منشأة) وتجهيز *lapsi* (33 منظماً) وتجهيز *allo* (33 منشأة) وتجهيز *ketuky* أو الصبار الأمريكي (7 منشآت) وصناعة الصابون (6 منشآت) وزراعة *chiraito* (منشأة واحدة) وصناعة أعواد البخور (منشأة واحدة).

وكان مجموع الائتمان البسيط الذي أفرج عنه فرع المصرف في المنطقة حتى سبتمبر/أيلول 2004 نحو 2,9 مليون روبية نيبالية تُعادل 39 800 دولار أمريكي أي أن ذلك جاوز بالفعل مجموع المبلغ المخصص للمنطقة من جانب المبادرة (2,7 مليون روبية نيبالية أو 36 980 دولار أمريكي). وقد أمكن ذلك بفضل إعادة تدوير المبالغ المسددة التي جاوزت 1,8 مليون روبية نيبالية، والفائدة على القروض. ومتوسط القرض هو نحو 60 دولاراً أمريكياً وكانت نسبة السداد ترتفع إلى 95,8 في المائة.

وكان مجموع المبلغ الذي أفرج عنه لمنشآت حرجية صغيرة نحو 1.1 مليون روبية نيبالية (15 300 دولار أمريكي) أو نحو 38 في المائة من مجموع القروض التي ووفق عليها، وكانت أسعار الفائدة هو 12 في المائة. وهذه المنشآت تصل في سداد القروض إلى نسبة ممتازة هي 99.7 في المائة أي أعلى من نسبة المنشآت غير الحرجية (93.7 في المائة) مما يعني وجود مستقبل جيد جداً لتشجيع المنشآت الحرجية في المنطقة.

ولما كان هناك عدد كبير من المقترضين الصغار فإن تكاليف التشغيل عند المصرف تكون عالية. وتدعم المبادرة المصرف بتقديم ميسرين وموظفين لتنمية المنشآت مع مرتباتهم وتكاليف السفر والبدلات اليومية وغير ذلك من الدعم السوقي المطلوب لاختيار المنشآت والمنظمين ووضع خطط أعمالهم



واستعراضها، ورصد العمليات وإدارة القرض. وتقدم المبادرة دعماً على سبيل المنحة لأنها لا تعمل إلا مع عائلات دون خط الفقر.

ومن حيث الاستدامة المالية تدل الحسابات التفصيلية، حتى بعد إدخال الدعم الذي تقدمه المبادرة للمصرف في المرتبات والتكاليف غير المباشرة الأخرى، على أن نسبة الربح الصافي مرتفعة وهي نحو 4 في المائة، مع تخصيص احتياطي 1 في المائة لمواجهة أخطار عدم السداد. ويبدو أن هذا النموذج مستدام حتى بعد انتهاء المبادرة. وذلك أمر مهم لأن معظم مؤسسات التمويل البسيط في نيبال لا تحقق ربحاً بل إنها تصاب بخسارة وتخصص الحكومة في كل سنة أموالاً لمساعدتها.

## الأسباب الرئيسية وراء النجاح

تعرفت المبادرة على الأسباب الرئيسية التالية لنجاحها في المنطقة:

- اختيار المشتركين المستهدفين بتطبيق معايير اختيار علمية ومحكمة للتعرف على المنظمين الصغار الذين لديهم الحماس الكافي ويستطيعون المخاطرة بالشروع في منشأة صغيرة؛
- تقديم خدمات تنمية الأعمال بطريقة شاملة وتدرجية، بما في ذلك تنمية روح المبادرة وتنمية المهارات وتنشيط الأسواق ويأتي في نهاية المرحلة التمويل البسيط؛
- أسلوب قائم على السوق إذ تتجاوز المبادرة بطريقة منتظمة وتدرجية مع طلبات تنمية الأعمال التي يتقدم بها منظمو المشروعات الصغيرة؛
- الرصد الدقيق والمتابعة وتقديم النصائح في إدارة الأعمال بعد قيام المنشأة.

وأهم عنصر في نجاح المنشآت الحرجية الصغيرة هو اختيار المستفيدين المستهدفين اختياراً سليماً ممن لديهم إمكانيات إدارة أعمال، وقد ظهر ذلك في دراسة حالة منشأة Gupteshwar Samudayik Ban Upabhokta Samuha التي أنشأتها واحدة من مجموعات المستفيدين من الغابات في المنطقة بدعم من المبادرة وبرنامج سبل العيش والحراثة ولكنها لم تعمل إلا لمدة شهر واحد ثم أُغلقت. وكانت الأسباب التي أمكن التعرف عليها لفشل هذه المنشأة عدم إعداد تقييم سليم للسوق قبل إنشائها إلى جانب صعوبات في الحصول على أوراق الأمانة المطلوبة.

ودعم قدرة العائلات الحرجية الفقيرة على إدارة منشآتها إدارة كفؤة، إلى جانب التدريب والربط مع مؤسسات التكنولوجيا المناسبة هي عوامل أساسية في تعزيز قدرة العائلات الحرجية على استخدام التمويل البسيط استخداماً كفؤاً وضمن سداد القرض.

## برنامج سبل العيش والحراجة

وهو برنامج مدته عشر سنوات، ممول من وزارة التنمية الدولية في المملكة المتحدة وتنفذه وزارة الغابات وصيانة التربة في نيبال. ويهدف البرنامج إلى تقليل حالات الاحتياج وتحسين سبل العيش أمام فقراء الريف بتعزيز الاستخدام العادل والكفؤ والمستدام للموارد الحرجية. وقد بدأ البرنامج عام 2001 مستفيداً من مشروع سابق عن غابات المجتمعات المحلية وهو يُغطي 15 مقاطعة تشمل Parbat. ويُركّز البرنامج على إدارة غابات المجتمع المحلي ويعمل مع مكتب غابات Parbat ومجموعات المستفيدين من الغابات المحلية. ويُقدم مساعدة مالية لهذه المجتمعات لإقامة منشآت صغيرة.

ويسير البرنامج ومكتب غابات مقاطعة Parbat على نظام تدريجي في تقديم خدمات إقامة المشروعات إلى المنتفعين المستهدفين، إذ تبدأ المساعدة بتشكيل مجموعة فرعية ثم بعمل دراسة جدوى ثم بالتدريب على إقامة المشروعات ثم خطة الأعمال ثم التدريب على تنمية المهارات ثم التنفيذ ثم إقامة شبكات ثم تقديم التقارير. وبالإضافة إلى بناء القدرات يُقدم البرنامج مساعدة مالية (رأس المال الأولي) لمجموعات المستفيدين من الغابات من أجل تأسيس منشآت صغيرة تُدعم العائلات الفقيرة. وبعد ذلك تقدم هذه المجموعات اثماً بسيطاً لأعضائها بفائدة 10 في المائة على أن تكون الأولوية للفقراء من أجل تأسيس منشآت صغيرة.

وفي إجراء حصول المنشآت الصغيرة على قروض من البرنامج ومن مكتب الغابات المحلي تُراعى

الاعتبارات التالية:

- تطلب مجموعة المستفيدين تمويلاً استناداً إلى اهتمامها المشترك في تأسيس منشأة بين أعضائها.
- يضع البرنامج دراسة جدوى للمنشأة ويُساعد أعضاء المجموعة في إعداد خطة الأعمال.
- يتقرر مبلغ الاستثمار المطلوب بالاشتراك بين أعضاء المجموعة والبرنامج ومكتب الغابات في المنطقة.
- يُساهم البرنامج ومكتب الغابات في المنطقة بنسبة 50 إلى 70 في المائة من مجموع الاستثمار، وهي تقدم كأموال متجددة لمجموعة المستفيدين من الغابات.
- تُساهم مجموعة المستفيدين من الغابات المحلية بالمبلغ المتبقي وتُفرج عن مجموع القرض للمنظمين إما بصفة جماعية أو بصفة فردية.
- تتحدد أسعار الفائدة بواسطة المجموعة المحلية وتكون في العادة بنسبة 10 في المائة في منطقة Parbat.
- مبلغ القرض الجماعي ليس له سقف محدد.
- مدة القرض تختلف من مجموعة إلى مجموعة أخرى ولكن في معظم الحالات يكون السداد على سنة واحدة.

وقد قدم البرنامج في منطقة Parbat ما مجموعه 458 156 روبية نيبالية (6 300 دولار أمريكي) من الائتمان البسيط لما مجموعه 331 منظمًا لمشروعات. وكان أكثر من 66 في المائة من هذا المبلغ (304 000 روبية نيبالية أو 4 200 دولار أمريكي) إلى 210 منظمًا لمشروعات حرجية.

وللأسف لا يحتفظ البرنامج بسجلات عن السداد وعن حالات عدم السداد والمبالغ الخاصة بذلك، ولهذا لا يمكن تقييم أداء البرنامج في التمويل البسيط ولا في ربحيته ولا في إمكان استدامته.

## الاستنتاجات

في الوقت الحاضر لا يزال الاستخدام الاقتصادي المستدام للغابات في مراحلها الأولى في نيبال ويبدو أن عدداً من مجموعات المستفيدين من الغابات المحلية تهتم بالحصول على المهارات الفنية

والإدارية لتأسيس منشآت صغيرة. ويتزايد الوعي بإمكانيات الموارد الحرجية لتخفيف حدة الفقر، مما سيؤدي بالتأكيد إلى زيادة الطلب على خدمات التمويل البسيط في المستقبل.

ويمكن أن يُعتبر أسلوب مبادرة تنمية المنشآت البسيطة أي تكوين مجموعات من منظمي المشروعات الصغيرة وتسهيل حصولها على التمويل البسيط، وأسلوب برنامج سُبل العيش والحراجة أي الاستفادة من مجموعات المستفيدين من الغابات في تقديم خدمات التمويل البسيط للأعضاء، آليات ناجحة للتغلب على كثير من العوائق التي تواجه المنشآت الصغيرة. وقد تثار بعض الشكوك في حالة البرنامج الأخير لأن نقص البيانات عن الإنجاز المالي قد يمنع من عمل تقييم كامل لخطة التمويل البسيط. ولكن الإنجاز الإيجابي من مبادرة تنمية المنشآت البسيطة يدل على أن استخدام المجموعات لتقديم خدمات التمويل البسيط يمكن تنفيذه بطريقة مربحة ومستدامة في نيبال، حتى في مناطق التلال الريفية التي يصعب الوصول إليها مثل منطقة Parbat، وهو ما تبين من اشتراك مصرف التنمية الزراعية في المبادرة بموارده الخاصة به.

وينبغي التأكيد على أن التمويل البسيط هو مجرد جانب واحد من جانب تنمية المنشآت الصغيرة. فخدمات تنمية المنشآت الفعالة، مثل التدريب على المبادرة الاقتصادية، وعلى المهارات التقنية والإدارية، وترويج التسويق وإقامة الروابط، ونقل التكنولوجيا المناسبة كلها عوامل ضرورية لنجاح هذه المنشآت، أي لنجاحها في سداد القروض.

ويكون تقديم الائتمان البسيط بموجب مبادرة تنمية المنشآت البسيطة وبرنامج سُبل العيش والحراجة محدوداً بحدود الموارد المخصصة للبرنامجين، وليس من السهل أن تحصل العائلات المحلية على القروض إذا لم تكن من ضمن المجموعات المستهدفة من البرنامجين. وهناك جانب قلق آخر هو ما سيحدث عند انتهاء البرنامج. وبالنسبة للأجل الأطول سيكون من المهم إقامة روابط بين مجموعات المنظمين أو مجموعات المستفيدين من الغابات ومؤسسات التمويل البسيط استناداً إلى ما ثبت من نجاح المبادرات مثل مبادرة تنمية المنشآت الصغيرة.



## 5- غواتيمالا: مصرف التنمية الزراعية، ومصرف Petén في Bancafé

نظام منح التزام الغابات في Petén في غواتيمالا هو نظام فريد في أمريكا اللاتينية لأنه مفتوح أمام رابطات المجتمع المحلي والتعاونيات، إلى جانب مناشر الأخشاب الصناعية. وكان إنشاء هذا النظام يتطلب سلسلة من التحديات للمؤسسات الموجودة في الحكومة وفي المجتمع المدني وفي قطاع المنشآت وكان لا بد من إدخال أنظمة وقدرات على إدارة تلك الالتزامات وإدخال تراخيص وشهادات على المستوى الحكومي. وتطورت معظم منشآت المجتمع المحلي تحت رعاية منظمة غير حكومية أو وكالات دولية. يُضاف إلى ذلك نشأة تحالفات جديدة في المجتمع المحلي، وهي تؤدي دوراً حاسماً في منشآت المجتمع المحلي الحرجية وفي سياسة المحافظة على الغلاف الجوي. وكجزء من هذه العملية التطورية أخذت خدمات مالية متطورة تتجه الآن نحو تلك المنشآت.

ويحصل قطاع التمويل البسيط في غواتيمالا على الخدمات من المصارف التجارية ومن تعاونيات الادخار والإقراض ومن المنظمات غير الحكومية ومن مقرضي الأموال في القطاع غير النظامي. وهناك اثنان من المصارف هما مصرف التنمية الريفية (BANRURAL) ومصرف Bancafé يعملان بنشاط في التمويل البسيط ولديهما برامج خاصة للمنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة. وتوجد في غواتيمالا تعاونيات متطورة للادخار والقروض وهي موزعة في البلد بأكمله. وهناك اتحاد وطني لهذه التعاونيات يضم 28 عضواً وإن كانت 7 أعضاء فقط هي التي تُقدم إحصاءاتها إلى وزارة المنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة. ومعظم محفظة هذه المؤسسات يتركز على قروض فردية، وفي عام 2003 أبلغت عن وجود محفظة مخصصة للتمويل البسيط بنحو 34 مليون دولار أمريكي.

وهناك 35 منظمة غير حكومية تُقدم خدمات التمويل البسيط، وتعمل أساساً من خلال مصارف القرى ومجموعات التضامن، و75 في المائة من قروضها مضمونة بضمانات ائتمانية أو تضامنية أو من المجتمع المحلي. وبصفة عامة يكون نطاقها الجغرافي محدوداً. وهناك 20 من هذه المنظمات غير

الحكومية تُشارك في شبكة مؤسسات التمويل البسيط في غواتيمالا. وتقول هذه الشبكة إن أعضائها في عام 2003 كان لديهم 143 مكتباً أو فرعاً في البلد بأكمله ونحو 100 000 عميل من المنشآت الصغيرة والصغيرة جداً. وكانت المحفظة المستحقة تبلغ نحو 54 مليون دولار أمريكي.

ومن الميزات الرئيسية التي يتميز بها هذان المصرفان عن بقية مؤسسات التمويل البسيط هي أنهما يشملان البلد بأكمله. فمصرف بانكافيه لديه 172 فرعاً في البلد والمصرف الآخر لديه 275 فرعاً وليس هناك أي واحدة من التعاونيات التي تقدم التقارير لنائب وزير المنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة لها أي مكتب في المقاطعة، وهناك اثنتان فقط من مؤسسات التمويل البسيط التابعة لمنظمات غير حكومية لديهما مكاتب وفروع هناك.

وبصرف النظر عن هذه المؤسسات للتمويل البسيط لا يزال القطاع الريفي في غواتيمالا يفتقر نسبياً إلى الخدمات المالية. وقد تبين من دراسة شملت البلد بأكمله أن اثنين من كل ثلاثة منظمين في المناطق الريفية ليس لهم أي صلة بمؤسسات التمويل البسيط النظامية. وأما الثلث الذي له مثل هذه الصلات فإن 25 في المائة منه يعمل مع المؤسسات التجارية و27 في المائة مع تعاونيات الادخار والإقراض و12 في المائة مع المصارف الحكومية و9 في المائة مع المنظمات غير الحكومية و1 في المائة مع مقرضي الأموال.

## مقاطعة PETÉN

حدث استيطان كبير في هذه المقاطعة في الأربعين سنة الأخيرة فزاد سكانها من 11 000 عام 1941 إلى 500 000 عام 1996. ويتألف السكان أساساً من مهاجرين من الجيل الأول والجيل الثاني والثالث من أقاليم أخرى في غواتيمالا، وقد استصلحوا مساحات كبيرة من أراضي الغابات من أجل الزراعة الموسمية والرعي. كما أنهم يعملون في استخراج الأخشاب الثمينة وكذلك المنتجات الحرجية غير الخشبية من الغابة.

وقد وضعت عدة سياسات لحماية قاعدة الموارد الطبيعية في المقاطعة. ولكن لما كان 59,3 في المائة من السكان يعيشون دون خطر الفقر و22,15 في المائة في فقر مدقع فإن أي استراتيجية للصيانة المستدامة يجب أن تتضمن سبل عيش بديلة للسكان المحليين.

وبعد إنشاء المجلس الوطني للمناطق المحمية عام 1989 ومحمية الغلاف الجوي مايا عام 1990 نشأت 12 منشأة حرجية في هذه المحمية من جانب المجتمعات المحلية المجاورة لها ومن جانب أصحاب المصلحة. وجميع هذه المنشآت نشأت بصورة قانونية، وهي تضع تخطيطاً منتظماً من أجل الحصول على الالتزام. يضاف إلى ذلك أن اشتراط اعتماد الالتزام خلال ثلاث سنوات، وقد حصلت 10 منشآت حرجية في المجتمع المحلي على الاعتماد فعلاً من جانب مجلس الإشراف الحرجي مما سيفتح أمامها فرصاً إضافية للتسويق.

ولما كان الالتزام في غابات المجتمع المحلي هو التزام طويل الأجل ويخضع لخطط إدارة طويلة الأجل (من 25 إلى 70 سنة) فإن المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلي تحصد نسبة صغيرة من المساحة كل سنة (1 في المائة تقريباً). وهذا يساعد على صون قدرة الغابات على إحياء نفسها بنفسها. وفي البداية كانت الالتزامات تحصد أساساً أخشاب الماهوغاني والأرز الاستوائي - وهي أخشاب ثمينة لها طلب معروف. ثم بدأت بعد ذلك في استكشاف خيارات تسويق أخشاب أخرى وأصبحت الآن تُدخلها في خطط عملياتها السنوية.

وقد دعمت الجهات المانحة إقامة المنشآت الحرجية في المجتمع المحلي، وخصوصاً بتقديم المساعدة الفنية لوضع خطط إدارة الغابات. ولا يزال الدعم مستمراً إلى حد ما في عملية اعتماد الغابات وفي وضع خطط العمليات السنوية.

وتختلف احتياجات تمويل المنشآت الحرجية بحسب كمية الأخشاب المطلوب حصدها، وبُعد موقع الالتزام عن المجتمع المحلي، والقرارات الداخلية بشأن مستويات المرتبات ونوعية المعدات التي تمتلكها المنشأة. وتختلف القدرة الإنتاجية في كل التزام وفقاً لكثافة كمية الأخشاب الممكن تسويقها تجارياً.



ونظراً إلى أن المنشآت الحرجية المذكورة لا تزال في مقتبل العمر فإن أكثرها لم يستطع أن يحصل على رأس المال بالقدر الكافي فإنها تبحث عن التمويل لتغطية تكاليف العمليات الجارية، وكذلك لشراء الأصول الثابتة. ومعظم المنشآت تستفيد من مزيج من المصادر التالية لتغطية احتياجاتها:

- **شراكات مع صناعات الأخشاب.** في هذه الشراكات تُقدم المنشآت الحرجية الخامات وتقدم الصناعة رأس المال والمعدات لإتمام عملية نشر الأخشاب. وقد كانت هذه الشراكات إيجابية للمنشآت الحرجية في المجتمع المحلي في بداية نشأتها. ولكن الاتجاه العام هو أن تتحرك هذه المنشآت نحو مزيد من الاستقلال في عملية الإنتاج بأكملها حتى تستطيع أن تُحقق عائدات أعلى لأعضائها.
- **الحصول على مدفوعات مقدماً من المشترين.** تسمح هذه المدفوعات للمنشآت الحرجية في المجتمع المحلي بتمويل أنشطة الاستخراج. ولكنها تؤدي أيضاً إلى تثبيت أسعار الأخشاب مما يقلل من فرص المنشأة في الحصول على عروض أفضل.
- **مقرضو الأموال المحليون.** لا تزال المنشآت الحرجية في المجتمع المحلي في مقاطعة Petén تلجأ إلى خدمات مقرضي الأموال المحليين. فقروضهم جذابة بسبب سهولة الوصول إليها ومرونتها ولكن سعر فائدتها مرتفع وقد يصل أحياناً إلى 20 في المائة في الشهر. وفي حالة واحدة على الأقل لجأت إحدى المنشآت الحرجية في المجتمع المحلي إلى هذا المورد لشراء أصل من الأصول الثابتة. وتسعى هذه المنشأة الآن إلى الحصول على قرض من مصرف تجاري لتدفع هذا الدين المرتفع الفائدة.
- **رابطة المجتمعات الحرجية في Petén.** تضم هذه الرابطة في عضويتها 22 رابطة من المجتمعات المحلية المتصلة بمحمية الغلاف الجوي في مايا. ولديها صندوق صغير لتقديم قروض قصيرة الأجل لأعضائها في ظروف خاصة.
- **المصارف التجارية.** بدأ Bancafé وBANRURAL في تقديم قروض للمنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية عام 2002 وعام 1999 على التوالي.

## BANCAFÉ

أنشئ هذا المصرف في أكتوبر/تشرين الأول 1978 بهدف تقديم خدمات مالية للعملاء لمساعدتهم على الاندماج في الاقتصاد الحديث بصورة أكمل. وفي عام 2003 كان لديه محفظة مستحقة مخصصة للمنشآت الصغيرة في المصارف القروية، ولمجموعات التضامن، ولقروض فردية، بلغ مجموعها نحو 17,8 مليون دولار أمريكي.

وبدأ المصرف علاقاته مع التزامات الغابات في المجتمعات المحلية عام 2003. فقد اتصلت به مؤسسات تُدعم تلك الالتزامات وطلبت منه النظر في إمكان تمويل خطط العمليات السنوية لدى مجموعة من أصحاب الالتزام. وكان يُساند طلبات القروض وعد بالدعم من المكتب المحلي لمشروع التنوع البيولوجي والحراجة المستدامة التابع للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية ومن رابطة المجتمعات الحرجية في المقاطعة.

وتسير القروض المقدمة للملتزمين على طريقة تضامن المجموعات. فيجب أن يكون الالتزام سليماً من الناحية القانونية وأن يكون أصحابه أعضاء في رابطة المجتمعات الحرجية. ويقوم القرض على أساس خطط العمليات السنوية التي يقدمها كل التزام من أصحاب الالتزامات الحرجية. وتبين هذه الخطط كمية الأخشاب التي سيجري حصدها وأنواعها وتقدم تقسيماً تفصيلياً لتكاليف استخراج الأخشاب. وهذا التقسيم هو أساس حساب المبلغ الإجمالي وجدول السداد، الذي يكون في العادة شهرياً أو مرة كل شهرين. وهذه القروض مضمونة لأن رابطة المجتمعات الحرجية توافق على أن تغطي أي حالة عدم سداد، كما أنها مضمونة بحق امتياز على الأخشاب المحصودة وبالعامل النفساني وهو الحرص على السمعة الدولية التي حققها الالتزام.

وتكون مدة القرض لأصحاب الالتزامات نحو 10 شهور بسعر فائدة 18 في المائة، وتستحق الفائدة مع أصل الدين في مرة واحدة نهائية. وإذا حدث تأخر في السداد تُضاف الفائدة إلى رأس المال. واشتراطات تقديم القروض هي: أن يكون طالب القرض ذا صفة قانونية مع تقديم المستندات القانونية والبيانات المالية وتوقعات حصاد السنة المقبلة، وموافقة على خطة العمليات السنوية من إدارة الغابات الحكومية إلى جانب ضمان التضامن من رابطة المجتمعات الحرجية. ويجري المصرف عمليات تفتيش

كل ثلاثة شهور ويتطلب أن يكون المستفيدون من القرض أصحاب حساب لديه. كما أن رابطة المجتمعات الحرجية تؤدي دوراً مهماً في رصد استخدام القرض وفي سداه.

وفي عام 2003، وهي أول سنة من تقديم الخدمات للترمي الغابات في المجتمعات المحلية، وافق المصرف على ثمانية قروض مجموعها 1,3 مليون دولار أمريكي. ومن مجموع هذه القروض الثمانية دُفعت أربعة قروض في الموعد وبقية أربعة أخرى طلبت مد أجل السداد. وبعد شهر من التأجيل ظل في المحفظة نسبة 9 في المائة متأخرة في السداد. ودُفعت جميع القروض خلال ستة شهور من التاريخ الأصلي. وفي حالة المتأخرات من قروض عام 2003 عملت رابطة المجتمعات الحرجية بنشاط مع الملتزمين المتأخرين من أجل ضمان السداد. وفي حالة واحدة قدمت الرابطة قرضاً قصير الأجل لأحد الالتزامات من أجل ضمان السداد للمصرف.

وأصبح من حق الملتزمين الأربعة الذين سددوا القروض في الموعد دون تأجيل أن يحصلوا على قروض جديدة عام 2004 وقرر ثلاثة منهم استمرار العلاقة مع المصرف وقرر واحد منهم عدم الحصول على قرض جديد استناداً إلى وجود تدفق نقدي كافٍ من مصادر أخرى.

وإذا كان العمل مع رابطة المجتمعات المحلية باعتبارها العميل الرئيسي أمراً جذاباً للمصرف من أجل تقليل تكاليفه فهناك جوانب سلبية لمنشآت المجتمع المحلي وللرابطة. فبعض المنشآت يشكو من أن عملية الإفراج عن القرض تأخرت لأن مستندات طلبات جميع المنشآت كان لا بد من تقديمها في مجموعة واحدة. فإذا لم تتقدم إحدى المنشآت في الوقت المطلوب تتأخر المجموعة كلها. كما أن استدامة رابطة المجتمعات الحرجية موضع قلق لأنها تتحمل تكاليف في إدارة عملية الإقراض ورصد استخدام القرض وسداه ولكنها لا تحصل على أي نسبة من أسعار الفائدة ولا على أي رسم مقابل تلك الخدمات. يُضاف إلى ذلك أنه في حالة حدوث تأخر جماعي في الدفع من جانب الملتزمين لا تتوافر لدى الرابطة أصول كافية لتغطية الخسائر.

وتعتبر القروض للترمي الغابات جزءاً مهماً من محفظة المصرف في Petén، إذ وصلت إلى 45 في المائة من المحفظة عام 2003 وإلى 50 في المائة عام 2004. ولاجتذاب هؤلاء العملاء يُقدم المصرف أسعاراً تفضيلية على عمليات تحويل الأموال وأسعاراً فائدة تفضيلية على القروض (18 في المائة) ويقدم

قروضاً فردية لأعضاء الالتزامات. ولا تتوفر بيانات مالية تفصيلية ولكن المصرف أفاد بأن مجموع المحفظة المتأخرة السداد كانت نسبتها 6,6 في المائة في أكتوبر/تشرين الأول 2004 ويقول إنه يحقق أرباحاً بصفة مستمرة.

## BANRURAL

مصرف التنمية الريفية أنشئ عام 1997 ليحل محل مصرف حكومي سابق هو مصرف التنمية الزراعية. وأنشئ المصرف الجديد برأس مال مشترك، ومن بين حملة الأسهم فيه حكومة غواتيمالا، وجمعيات تعاونية، ومجموعات من السكان الأصليين ومنظمات غير حكومية ودوائر الأعمال والجمهور.

وكان عند هذا المصرف محفظة فعلية مخصصة للمنشآت الصغيرة في المصارف القروية ولمجموعات التضامن وللأفراد وبلغ مجموعها نحو 53 مليون دولار أمريكي. وبنص القانون يكون للمصرف أن يقبل ضمانات غير تقليدية مثل الأصول العائلية، والآلات وغيرها من المعدات من أجل تسهيل تقديم القروض البسيطة. كما أنه يُشارك في الإقراض من الدرجة الثانية للمنظمات غير الحكومية وللتعاونيات، ويعمل مع الصناديق الاستثمارية التي تقدم التمويل البسيط.

وبدأ المصرف في العمل مع أصحاب التزامات غابات المجتمع المحلي عام 1999 بتقديم قروض تصل إلى نحو 13 000 دولار أمريكي لثلاثة التزامات. وكانت هذه القروض مضمونة بضمانات على المعدات، وإثبات وجود عقود مبيعات. وفي عام 2002 جرب البنك تقديم قروض أكبر تصل إلى 52 000 دولار أمريكي لأربعة التزامات يُساندها فتح اعتماد من مستورد في الولايات المتحدة. ولكن التجربة الأخيرة لم تكن ناجحة تماماً إذا لم يستطع المستورد أن يشتري الأخشاب التي أمر بشرائها وطلب من الالتزامات العثور على مشترٍ آخر. فطلبت الالتزامات التأجيل من المصرف حتى تتعرف على مشترين جدد ووافق المصرف على ذلك. وفي نهاية الأمر دفعت الالتزامات كل القرض ولكن بعد تأخير، وفي حالة واحدة اضطر الالتزام إلى أن يبيع أصولاً من أجل شطب الدين.

وبعد هذه التجربة أحجم المصرف عن تقديم قروض أكبر عام 2003. وظل يقدم قروضاً صغيرة في حدود 13 000 دولار أمريكي ولم يعد يقبل خطابات فتح اعتماد. وفي عام 2004 بدأ في تقديم قروض أكبر مرة أخرى وصلت إلى 65 000 دولار أمريكي وهو يعتزم الاستمرار في تقديم قروض أكبر عام 2005. ويبدو أن الحدود السابقة على مقدار القرض قد اختفت نتيجة المنافسة مع Bancafé.

وكما هو الأمر مع Bancafé تُعتبر خطة العمليات السنوية عند المتزيمين جزءاً مهماً من طلب الحصول على قرض. كما يجب تقديم صورة من عقود بيع المنتجات، وإثبات الصفة القانونية، مع نسخة من البيانات المالية. وتقدم القروض في شهر فبراير/شباط وتُستحق القوائد ورأس المال في نوفمبر/تشرين الثاني - ديسمبر/كانون الأول. وينظم المصرف زيارتين للالتزام واحدة قبل القرض وواحدة أثناء مدة القرض. ولا تتوافر بيانات مالية تفصيلية ولكن المصرف أفاد بأن هناك نسبة 2,1 في المائة من محفظته الشاملة كانت متأخرة في أكتوبر/تشرين الأول 2004، ويحقق المصرف أرباحاً واضحة.

## تحديات المستقبل

حتى الآن كان عدم سداد القروض يرجع أساساً إلى مشكلات في بيع المنتجات. وفي بعض الحالات جرى تحويل مبلغ القرض عن الأغراض الأساسية. ولم تكن بعض قرارات استخدام الأموال سليمة تماماً، مثل شراء معدات متقادمة. ولما كانت المنشآت ستستمر في طلب الدعم الفني والإداري في المستقبل القريب على الأقل، ونظراً لأن مشروع التنوع البيولوجي والحراجة المستدامة التابع للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية يقترب من نهايته فإن استدامة الدعم أمر أساسي. وفي الأجل الطويل سيكون التحدي هو التأكد من زيادة القدرة والاستقلال لدى المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية.

وكجزء من استراتيجية انسحاب مشروع التنوع البيولوجي والحراجة المستدامة أُنشئت منشأة محلية هي Forescom المتخصصة في عمليات التسويق والاتجار، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة، ومن بين حملة أسهمها 11 من المنشآت الحرجية في المجتمع المحلي. وقد نشأت هذه الشركة من

الناحية القانونية في يوليو/ تموز 2003 وبدأت عملياتها في أبريل/نيسان 2004، وستعمل كوسيط للتسويق لحملة أسهمها وهدفها تحسين شروط التسويق بالتفاوض الجماعي.

وتستكشف الشركة أيضاً خيارات إقامة صندوق يسمح لها بعرض شروط تمويل أفضل على أعضائها. وربما تؤدي الشركة دوراً إضافياً بوصفها نقطة الاتصال في القروض المقدمة من المصارف التجارية. وستغطي الشركة تكاليفها من هامش أسعار الفائدة أو من الهامش الذي تتقاضاه في عمليات التسويق. وربما تستطيع أيضاً أن تُلبي الحاجة إلى شراء المعدات مثل آلات التجفيف بصورة مشتركة لتحقيق وفورات الحجم الكبير، مما يحسّن نوعية الأخشاب المباعة.

وتحتاج المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية إلى الاهتمام لا لتمويل الأنشطة المنصوص عليها في خطط عملياتها السنوية فحسب بل أيضاً لشراء أصول ثابتة ولسد العجز في التدفق النقدي في الآجال القصيرة. ولهذا الغرض فإنها تستخدم استراتيجيات تمويل متنوعة وتلجأ إلى المصادر غير النظامية. وفي كثير من الحالات تباع جزءاً على الأقل من إنتاجها مقابل مدفوعات مقدماً من العملاء بأسعار ثابتة. وبالإضافة إلى ذلك فإنها غالباً ما تغطي احتياجاتها في الأجل القصير بالحصول على قروض من المقرضين المحليين. ورغم أن هذه المصادر غير النظامية تتقاضى أسعاراً فائدة مرتفعة فإنها تستمر في تقديم خدمات سريعة حينما تواجه المنشآت احتياجات فورية في التدفق النقدي.

ويبدو مما تقدم أن المصارف التجارية لا تُلبي جميع احتياجات التمويل لدى المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية. وكلما تطورت المنشآت وأصبح سجل سداد قروضها قوياً لدى القطاع المصرفي ستتوافر أمامها فرص أكثر مرونة للتمويل، مثل خطوط الائتمان التي يمكن الوصول إليها عند الضرورة وسدادها بمدفوعات منتظمة.

## الاستنتاجات

يتبين من حالة Petén أنه في وجود بيئة مناسبة من المؤسسات وهيكل دعم تستطيع المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية الحصول على خدمات التمويل البسيط من المصارف التجارية. وقد ساهمت عدة عوامل في قبول هذه المنشآت لدى المصارف، منها وجود حقوق واضحة على الغابات

ووجود التزام قانوني واضح عليها، ووضع خطط عمليات سنوية سليمة، وتقديم الدعم الفني وخدمات دعم الأعمال، ووجود ضمانات للقروض وتخفيض تكاليف الصفقات.

وإذا كانت المنشآت الحرجية في المجتمع المحلي لا تملك الغابة التي تستغلها فإنها تتمتع بالتزام على هذه الغابة. ويتقرر مدى قدرتها على استغلال هذا الالتزام بخطط الإدارة العامة التي تضعها وبخطط العمليات السنوية. ويوفر التعداد الذي يُجرى لهذه العمليات السنوية إشارة واضحة على مستويات الإنتاج المتوقعة وليست هناك أي مخاطر كبيرة في عدم الوصول إلى هذا الإنتاج. وإذا كانت منشآت المجتمع المحلي لا تزال جديدة ولا تزال تُعاني من نواحي ضعف في الإدارة فإن قدرتها على الاستمرار مالياً مضمونة إلى حد ما بوجود طلب على كثير من المنتجات التي تعرضها، مما يقلل من الأخطار أمام المصارف.

وقد كانت المساعدة الفنية وخدمات تنمية الأعمال التي تقدمها منظمات المجتمع المدني ووكالات التعاون الدولي ضماناً إضافياً أمام المصارف لتقديم قروض أكبر لمنشآت المجتمع المحلي. وبسبب المستوى الذي وصلت إليه مجموعة التزامات الغابات المحلية ومستوى الخدمات المالية المطلوبة أصبح تقديم الائتمان خياراً جذاباً أمام المصارف. كما أن تجميع الاحتياجات المالية بين مختلف أعضاء المنشآت الصغيرة في التزام حرجي والتضامن بين أعضاء المجموعة يُسهل عليها الوصول إلى المصارف التجارية ويُقلل من تكاليف الإشراف. ومن شأن هذا المستوى أن يدفع البنوك إلى تقديم خدمات أخرى مثل خدمات تحويل الأموال النقدية بأسعار بسيطة وتقديم قروض فردية لأعضاء المنشأة من أجل التنافس مع المصارف الأخرى.

وفي حالة Bancafé استطاع مشروع التنوع البيولوجي والحراجه المستدامة التابع للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية كما استطاعت رابطة المنتجات الحرجية أن تعرض المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية على المصرف كمجموعة متحدة. وكان الضمان المقدم من الرابطة والمساعدة في الرصد التي قدمتها بالاشتراك مع المشروع سالف الذكر أساسيين في إقامة علاقة إقراض مع المنشآت. واستطاع Bancafé أن يُقلل تكاليف الصفقات وذلك بمعالجة قروض المجموعة على أنها قرض واحد، وبالتعامل مع عميل واحد هو الرابطة المذكورة.

وتحتاج المنشآت الحرجية في المجتمعات المحلية إلى الائتمان لا للأنشطة المنصوص عليها في خطط عملياتها السنوية فقط بل أيضاً لشراء أصول ثابتة ولسد العجز قصير الأجل في التدفق النقدي. وفي الوقت الحاضر تستطيع تغطية هذه الاحتياجات من مصادر أعلى بكثير مما تعرضه المصارف التجارية ولكن مع تقدم المنشآت ومع تحسّن سجل سداد قروضها للقطاع المصرفي يمكن أن تظهر أمامها فرص تمويل أكثر مرونة في المستقبل.





## 6- السودان: رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحببا

يُنتج قطاع الغابات في السودان 12 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، والصمغ العربي هو من المنتجات الحرجية غير الخشبية التي تُستخلص من شجرة الحشب المعروفة في السودان وهي شجرة *Acacia senegal*. وتظهر أشجار الحشب بصورة طبيعية في التربة الرملية وخصوصاً في "حزام الصمغ" الذي يبلغ عرضه 300 كلم في وسط السودان حيث يصل معدل سقوط الأمطار إلى ما بين 300 و600 ملم. ويُعتبر نظام الزراعة المختلطة بالغابات التقليدي، حيث تُدار أشجار الحشب التي تُعيد إحياء نفسها بطريقة طبيعية أو التي يُعاد إحيائها لاستخراج الصمغ منها أثناء فترات الراحة من إنتاج المحاصيل الزراعية، واحداً من أفضل الأمثلة على الزراعة المختلطة بالغابات بصورة مستدامة في الأراضي الجافة. وهذه الأشجار تُنتج، إلى جانب الصمغ العربي، حطب الوقود، والفحم النباتي وأخشاب البناء المحلية، ومواد الدباغة، وأعلاف من الأوراق والقشور في موسم الجفاف.

ويبلغ مجموع الإنتاج السنوي من الصمغ العربي 20 000 إلى 40 000 طن وبهذا فإن السودان هي الرائد العالمي في هذه السلعة، التي تستخدم على نطاق واسع في مجموعة كبيرة من التطبيقات الصناعية والطبية إلى جانب استخدامها كمثبت ومضاف طبيعي في الصناعات الغذائية في العالم بأكمله. وبسبب الاتجاه الحالي لدى المستهلكين إلى تفضيل المنتجات الطبيعية والنباتية (مثل الصمغ العربي بدلاً من جلاتين الأبقار) في الحلويات وغيرها من الأغذية فإن استخدام الصمغ العربي وإنتاجه يتزايدان وبذلك أصبح هناك اهتمام جديد بالزراعة المختلطة بالغابات التقليدية في أشجار *Acacia senegal*.

ويبدأ إنتاج الصمغ العربي عند المزارعين الذين يعتنون بالأشجار ويحومونها طوال السنة. وفي الوقت المناسب بالضبط من أيام السنة، وهو في العادة نحو نصف أكتوبر/تشرين الأول، بحسب الأحوال المحلية والخبرة المكتسبة خلال سنوات طويلة، يبدأ المزارعون في التعامل مع الأشجار

ويستخرجون الصمغ من اللحاء بعد قطعه. وبعد ستة أسابيع تكون أول قطعة من الصمغ قد انتهت. وقد تأتي بعد ذلك أربع قطفات أو ربما ست قطفات كل ثلاثة أسابيع. ثم بعد ذلك ينقل المزارعون الصمغ العربي إلى بيعه في أسواق المزادات.

ويشتري التجار المحليون الصمغ العربي بالسعر الأدنى المتفق عليه أو بأعلى من ذلك. ثم يسلم الصمغ إلى أماكن التنظيف حيث يجري فرزهِ وتدرجهِ في ثلاث درجات: الدرجة العنبرية النظيفة، ودرجة الغربلية، والرماد. ثم يُباع الصمغ بعد تدرجهِ لشركة الصمغ العربي. ويُغلف الصمغ في أكياس خيش زنة 50 أو 100 كغ ثم يُنقل إلى موانئ التصدير وأهمها بور سودان على البحر الأحمر. وتُقدم شركة الصمغ العربي درجات مختلفة من نوعين متميزين من الصمغ العربي: الحشب أو كردفان من أشجار *Acacia senegal* وصمغ تلحة المستخلص من أشجار *Acacia seyal*. وكذلك يُباع الصمغ العربي في صورة مجهزة إما ميكانيكياً أو مجففاً، أو مخصصاً لأغراض تطبيقية بعينها.

## التمويل البسيط في السودان

تظهر سياسة الدولة وهي تنشيط التمويل البسيط لتخفيف حدة الفقر في السودان في الخطة الاستراتيجية الشاملة 1992-2002، ومن أهدافها الرئيسية تشجيع التمويل البسيط كأداة لمكافحة الفقر. ولكن الاعتراف بهذا التمويل كقطاع له أولوية في السياسة الائتمانية في السودان لم يبدأ إلا في منتصف التسعينات. ولا تزال نُظم التمويل التي يضعها المصرف المركزي موضع مراجعة وتفتقر إلى تعريف واضح لأنشطة التمويل البسيط.

وتؤدي أدوات التمويل الإسلامي التقليدية دوراً كبيراً في البلد. فهي تشمل المرابحة والسلم والمشاركة والمضاربة. والمضاربة هي عقد شراء ثم إعادة بيع وبموجبه تشتري المصارف السلع التي طلبها العملاء ثم تعيد بيعها بسعر أعلى ويكون ذلك في العادة على أساس الدفع فيما بعد. وهذه الوسيلة المفضلة عند المصارف وهي أيضاً أقرب ما يكون للعقود المالية التي تنطوي على سعر فائدة. وأما السلم فهو عقد شراء وإعادة بيع ولكنه عكس المرابحة لأن المصرف يشتري السلع من عميله ولكن العميل يُسلم السلع في

مرحلة تالية. وهذا العقد يستخدم في الزراعة ويدفع البنك للمزارع يوم توقيع العقد ويكون على المزارع تسليم المحصول إلى المصرف بعد الحصاد.

وأما المشاركة فهي عقد شراكة بموجبه يشترك المصرف والعميل في مشروع وفي اقتسام أرباحه. وتقتسم الأرباح وفقاً للمعدل المتفق عليه ولكن الخسائر تقتسم وفقاً للملكية. وأما المضاربة فهي عقد شراكة بموجبه يشترك المصرف مع العميل في مشروع ما ولكن المصرف هو الذي يقدم رأس المال والعميل هو الذي يقدم العمل. وتقتسم الأرباح وفقاً للنسبة عليها ولكن إذا كانت هناك خسائر فإن المصرف يخسر ما قدمه.

وهناك عدد من المؤسسات تشترك في التمويل البسيط في السودان ويمكن تقسيمها بصفة عامة في ثلاث فئات: المصارف، المنظمات غير الحكومية، الصناديق الاجتماعية. وكانت هناك تاريخياً مجموعة كبيرة من الخطط الاجتماعية لتقديم الائتمان البسيط للفقراء في السودان. وهناك مبادرات حكومية وصناديق حكومية ضمن الجهود الوطنية لمكافحة الفقر، وهي تشمل بعض الصناديق الاجتماعية المحلية والمنظمات غير الحكومية التي تعمل في تقديم الائتمان البسيط لسبل العيش لدى العائلة، من بين مجموعات أنشطة أخرى. ويعمل أكثر من 100 منظمة غير حكومية محلية وأجنبية، بتنسيق مباشر مع السلطات الرسمية، في تقديم الائتمان البسيط، والقروض في حالات الطوارئ، ومصروفات الرعاية الطبية، والخدمات التعليمية للفقراء في السودان. كما أن هناك كثيراً من المشروعات الإنمائية الريفية التي تشمل عنصراً من الدعم بالتمويل البسيط.

ويشترط المصرف المركزي على المصارف تقديم 10 في المائة على الأقل من مجموع قروضها للتمويل البسيط. ورغم أن هذا النص ملزم فإنه غير مطبق عملياً ولكنه متروك لتقدير كل مصرف على حدة؛ وبين عامي 1999 و2002 بلغ الائتمان المقدم لصغار المنتجين نحو 133 مليون دولار أمريكي أي 8,8 في المائة فقط من مجموع الائتمان المصرفي. ومن نواحي الضعف الرئيسية التي تعوق أداء الدور الفعال من جانب المصارف في التمويل البسيط: عدم وجود سياسة وطنية شاملة؛ عدم التعرض لقطاع التمويل البسيط وعدم التدريب على إدارته؛ طول الإجراءات المطلوبة؛ اشتراطات تقديم ضمانات كافية وتقليدية؛ إحجام المصارف عن الدخول إلى الأسواق الريفية؛ قلة الخبرة في العمل الميداني؛ ضعف

الصلات مع المنظمات على مستوى القاعدة مما يعني ضآلة جمهور المصارف. ويقوم تركيب الجهاز المصرفي على خدمة القطاع النظامي وبذلك فليس هناك تأكيد كبير على تعبئة المدخرات وليست هناك منتجات قروض استهلاكية أو لحالات الطوارئ.

وفيما يتعلق بالإقراض البسيط كانت المنظمات غير الحكومية أقرب إلى مستوى القاعدة من مؤسسات الإقراض النظامي. ففي عام 2003 بلغ مجموع عملاء المنظمات غير الحكومية السبع العاملة في الائتمان البسيط 8 300 عميل وكانت معدلات السداد المسجلة تتفاوت بين 70 و100 في المائة. ومن الخصائص المشتركة في عمليات تلك المنظمات غير الحكومية: أنها قائمة على المجتمع المحلي؛ أن إجراءاتها بسيطة؛ أنها تستطيع أن تقبل ضمانات بصورة مرنة؛ أن بعضها أوجد صلات ناجحة مع الجهاز المصرفي النظامي، أنها تمول مجموعة من الأنشطة أي أنها لا تقتصر على "الأنشطة الإنتاجية"؛ أنها تتبنى آليات ومناهج مختلفة في التمويل البسيط (وإن كانت كلها ليست ناجحة). وتواجه مؤسسات التمويل البسيط التابعة لمنظمات غير حكومية مشكلات في التحول من تقديم منح إلى تقديم الائتمان بعد فترة من العمليات الخيرية. كما أنها تواجه مشكلات الاستدامة عند الانتقال من مصادر تمويل من جهات مانحة إلى مصادر تمويل تجارية.

وتستخدم الحكومة الصناديق الاجتماعية، مثل صناديق المعاشات التقاعدية وصناديق الضمان الاجتماعي، لمكافحة الفقر بعدة طرق، ومنها التمويل البسيط. ففي عام 2001 بلغ هذا المورد 130 مليون دولار أمريكي استفاد منها 2 مليون من المستفيدين. وفيما يلي بعض السمات المشتركة بين هذه الصناديق الاجتماعية فيما يتعلق بالتمويل البسيط: معظمها يعتمد اعتماداً كبيراً أو اعتماداً تاماً على المنح أو الأعمال الخيرية؛ الصناديق التي لديها شبك للائتمان تستهدف أعضائها وحدهم. يضاف إلى ذلك أن حصة الائتمان ضئيلة في استخدامات الصناديق الاجتماعية (باستثناء مؤسسة التنمية الاجتماعية في الخرطوم التي نمت عبر السنوات وصقلت عملياتها استناداً إلى تجارب الآخرين) وأما الصناديق التي تعمل في الائتمان البسيط فهي ليست معرضة للممارسات وطرق الإدارة الخاصة بهذا النوع من الائتمان.

ومن بين مصادر التمويل البسيط غير النظامية هناك الخطة أو الصندوق (وهو صندوق متجدد يُديره المدخرون والمستثمرون) وهو أشيع أنواع الجهد الاجتماعي. ويقدم تجار القرى طريقة أخرى لتمويل المنشآت الصغيرة وهي أكثر الطرق مرونة في التمويل التقليدي. فهم لا يطلبون إلا ضمانات شخصية ولكنهم يعملون بهوامش ربح مرتفعة. وهناك شكل آخر لتمويل المشروعات الصغيرة هو الشراكة التقليدية في وسائل الإنتاج حيث يستطيع المنظم لمشروع صغير أن يحصل على وسائل الإنتاج، وتوزع العائدات بالتساوي بين مختلف عوامل الإنتاج. وفي بعض أنحاء السودان يكون تقديم الائتمان البسيط بواسطة الأقارب ووفقاً للقواعد القبلية. فبعض أعضاء القبيلة أو العشيرة أو المنطقة يقدمون مساعدة مالية مرنة للبدء في الأعمال دون أي تكاليف إضافية. وهناك شكل آخر هو المساعدة الجماعية (النفير) حيث يقدم سكان القرى مساهمة للعائلات الفقيرة في صورة عمل جماعي.

## قرية المرحيبيا

تقع في مناطق آجام السافانا *Acacia senegal*. وليس بها كهرباء ولا اتصالات هاتفية من أي نوع، ولا تزال مياه الشرب مشكلة. وتقع القرية على 37 كلم من مركز أم روبا وهي سوق كبير للصمغ العربي ومدينة مهمة في مديرية شمال كردفان، ولكن القرية لا ترتبط بالمدينة بطرق معبدة، ولا يتوافر الاتصال مع المدينة إلا برحلة واحدة من سيارة نقل خاصة مرة كل يوم، أو بواسطة الحمير أو الجمال. وتُنتج مديرية كردفان أكثر من 50 في المائة من أحسن أنواع الصمغ العربي السوداني وهو الحشب.

واستخدامات الأراضي في القرية هي الغابات والإنتاج الزراعي. والمحاصيل الرئيسية هي الصمغ العربي من أشجار الحشب في دورة تشمل زراعة السمسم والفول السوداني والذرة الرفيعة. وهناك أيضاً محاصيل أقل أهمية مثل الكركديه والدخن والباويا واللوبيا وقرن السنّة والشمام. وأشجار الحشب تُنتج أيضاً الأعلاف والحطب وهو مهم للمزارعين المحليين لأن أراضي المنطقة هي أراضي رملية تفتقر إلى الموارد. كما أن أشجار الحشب تكتسب أهمية بيئية كبيرة إلى جانب أهميتها الإنتاجية في هذه التربة الرملية.

ومناطق إنتاج الصمغ العربي في القرية مملوكة للقبائل وتخضع لنظم الحيازة العرفية القبلية. ولا تزال الممارسات القبلية القديمة التي تُنظم ملكية الأرض بحسب القواعد والأعراف المحلية هي المطبقة والمستخدمة في تسوية المنازعات العقارية. وينتمي منتجو الصمغ العربي إلى القبائل حيث أن كل قبيلة تسكن إقليماً بعينه ويكون لكل منتج الحق في استخدام تلك الأراضي بموجب حق الانتفاع.

ويعمل هذا النظام تحت إشراف رئيس القرية ورئاسة القبيلة "أي الجماعة" وتسود الحيازات الصغيرة التي تتفاوت بين 5 أفدنة و50 فدناً (الفدان = 0,42 هكتار) وهناك عدد صغير من العائلات يملك مساحات كبيرة من أشجار الحشب تتفاوت بين 100 و200 فدان. وتختلط البساتين مع المساحات المزروعة بسبب تناوب استخدام الأراضي بين زراعة المحاصيل وإعادة إحياء أشجار الحشب في الرقاع المتروكة. ويلجأ الأفراد إلى الشيخ وإلى قادة القرية لحل منازعاتهم بشأن الحشب.

وعلى مستوى القرية يُنتج المزارعون الصمغ بأنفسهم وربما يستخدمون بعض العمل المأجور. ولا توجد وظائف خارج الزراعة لأن الاقتصاد زراعي بطبيعته وليس هناك تنمية صناعية قوية. وإنتاج الصمغ العربي هو النشاط الرئيسي من أكتوبر/تشرين الأول إلى يناير/كانون الثاني. وأما في فترات الهدوء فهناك إنتاج المحاصيل من مايو/أيار إلى أكتوبر/تشرين الأول. ومن بين الأنشطة الأخرى جمع حطب الوقود وإنتاج الفحم النباتي وبيع مواد البناء والعمل بأجر في أعمال عرضية مثل حفر الآبار واستخراج المياه.

ويؤدي التجار المحليون في أم روبا دوراً كبيراً في عمليتي إنتاج الصمغ وتسويقه. كما أن بعضهم يقدم الائتمان للمنتجين للحصول على السلع الاستهلاكية وبذلك يتأكدون من تسليم الصمغ إليهم كأول مشتر له.

وتواجه مؤسسات التمويل البسيط صعوبات بسبب البُعد الجغرافي وبسبب عدم قدرتها على تقديم الضمانات التقليدية وبسبب عدم الخبرة بالاشتراطات المصرفية. والطلب على الائتمان البسيط طلب مجزأ، كما أفسدته عادة الحصول على إعانات لرأس المال ولأسعار الفائدة.

ونظراً لعدم وجود قروض من المؤسسات فإن المزارعين يلجأون إما إلى المشاركة في المحاصيل أو إلى نظام الشيل من شركات تصنيع الصمغ العربي لمواجهة احتياجاتهم التجارية والمعيشية. ونظام الشيل هو أساساً نظام رهن المحصول الذي بمقتضاه يبيع المقترض مقدماً جزءاً من المحصول مقابل الحصول على قرض من تاجر القرية أو من أحد ملاك الأراضي أو من أحد الأقرباء أو الأصدقاء؛ وهنا تكون المعرفة بالمقترض شرطاً أساسياً وبذلك لا يكون هناك ضرورة لتقديم ضمان. وقد تكون هذه القروض غير نظامية في شكل نقدي أو عيني، ولكن السداد يكون في العادة في شكل عيني بالأسعار التي يحددها المقرض والتي تكون أقل بكثير من أسعار المحصول.

## رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحبيبا

هي مجموعة تضامن متعددة الأغراض تضم 300 عضو وتقوم على الثقة المتبادلة. وقد نشأت عام 1973 بدعم من مشروع إعادة تكوين حزام الصمغ العربي وهو مشروع الذي كانت تمويله عدة جهات مانحة، والشركة الوطنية للغابات من أجل تعزيز الاعتماد على الذات باستخدام المفاهيم السودانية مثل إشارات المجتمع المحلي والصناديق المتجددة. وينتخب الأعضاء رؤساء لهذه المجموعة ليكونوا حلقة الوصل مع المسؤول في الشركة الوطنية للغابات.

ويحق لمنتجي الصمغ العربي في قرية المرحبيبا أن ينضموا إلى العضوية بعد أن يدفعوا رسم التسجيل مرة واحدة وقدره 100 جنيه سوداني (0.40 دولار أمريكي). والسبب في انخفاض رسم التسجيل هو أن شركة الوطنية للغابات كانت ترى فيه حافزاً لاجتذاب المنتجين. وتنتخب الجمعية العامة ثلاثة أعضاء أحدهم يكون رئيساً والثاني أميناً والثالث أميناً للصندوق. وقد سُجِلت الرابطة في أول الأمر على أنها جمعية تعاونية ولكن المنتجين رفضوا هيكل الإدارة التعاونية لأنه غير ناجح بحسب تجربتهم.

وفيما يلي بعض الأنشطة الرئيسية التي نفذتها الرابطة حتى الآن:

- إدارة أنشطة الائتمان، مثل التفاوض على الأسعار وتسليم القروض وجمع مدفوعات

السداد؛



- الإشراف على تسليم المدخلات وشبكات التوزيع ، بما في ذلك توزيع مياه الشرب ؛
- الاشتراك في عدة أنشطة لبناء المدارس في القرى ؛

ومن أجل تنفيذ تلك الأنشطة يحتاج أعضاء الرابطة إلى الائتمان البسيط من أجل :

- شراء المدخلات، مثل البذور المحسنة والأدوات اليدوية والمبيدات والأكياس وشتلات أشجار الحشيب؛
- دفع أجور العمال في عمليات البذر والشتل والزرع وحصد المحاصيل؛
- تمويل عمليات النقل والتخزين والتسويق؛
- للأغراض الاستهلاكية ولوازم المعيشة.

والناتج المالي الوحيد الذي تقدمه الرابطة هو الائتمان البسيط بموجب عقد السلم في الشريعة الإسلامية حيث يحصل المنتج على مبلغ نقدي من أجل مرحلتي استخراج الصمغ وجمعه، ثم يُرد القرض بعد ذلك عيناً بكمية من الصمغ العربي. وتوزع اللجنة الائتمان على أعضاء الرابطة استناداً إلى مساحة أشجار الحشيب لديهم. كما أنها تقدم ائتماناً خاصاً بدون فوائد لأعضائها في حالات الوفاة. وهناك قيود على كمية القروض لأن الموارد المتاحة للرابطة محدودة ولأن الطلب على الائتمان كبير. والائتمان مضمون من جانب الشركة الوطنية للغابات ومن جانب شيخ القرية، كما أنه مضمون بفضل المحصول.

ومن أدوات إدارة الأخطار لدى الرابطة المعرفة الشخصية بالعملاء، والرصد من جانب النظراء، والإشراف من جانب شيخ القرية. وتساعد خبرة الرابطة في أنشطة إنتاج الصمغ العربي على تقليل الأخطار في عقود السلم التي هي عقود إقراض مربوطة بسلعة، وتسهل الإقراض. كما أن الرابطة تساعد أعضائها في تنويع الإنتاج وفي الحصول على التكنولوجيا بدعم من مؤسسة البحث الزراعي. وفي أغلب الحالات تتفاوض الشركة الوطنية للغابات على شروط عقد السلم مع الدائنين أي على السعر المذكور في العقد وعلى حجم القرض بحسب وحدة الأراضي، وتساعد على الإفراج عن القرض كما تساعد في تسليم المحاصيل لمراكز الجمع التي يديرها المقروضون.

## الاستنتاجات

بدأت الرابطة برأس مال أولي هو رسوم التسجيل. وتقضي قواعدها بأن على كل عضو أن يحوّل 33 في المائة من أرباحه السنوية الصافية إلى الصندوق المتجدد لاستخدامها في الأنشطة الإنمائية ولفائدة القرية بأكملها. ولكن بعد عشر سنوات من العمل لم يستطع الصندوق المتجدد أن يعيّن المدخرات من أعضائه من المنتجين، وتُعاني الرابطة من عدم استقرار مصادر التمويل وعدم كفايتها. وعلى ذلك فإن المصدر الوحيد للتمويل هو الائتمان الذي تحصل عليه من حصد الصمغ وجمعه، ومن الشركة الوطنية للغابات.

وللأسف لا يمسك أمين الرابطة أي سجلات، باستثناء قائمة الأعضاء والائتمان الذي يحصلون عليه بحيث لا يمكن وضع تقييم كمي لتكاليف التشغيل وللربحية والاستدامة الصندوق المتجدد لدى الرابطة.

ومع ذلك فبالاستناد إلى الخبرة حتى الآن يمكن عمل تقييم عام للرابطة وهو تقييم لا يبدو جيداً. فالرابطة تعتمد في تمويلها على مصادر ليست طويلة الأجل وليست منتظمة دائماً؛ كما أن عملياتها ليست قائمة على الطلب؛ وتتركز الوساطة على تقديم الائتمان البسيط، ويبدو أن الموظفين يفتقرون إلى مهارات الإدارة المالية المهنية. ويُعتبر الفشل في تعبئة المدخرات الداخلية أمراً حاسماً لأنها هي أساس تشغيل الرابطة مثل أي رابطة ادخار وإقراض. ويبدو أن ذلك يشير إلى أن الرابطة تُعتبر آلية للوصول إلى الائتمان الهادف من مصادر خارجية بدلاً من أن تكون مصدراً مستداماً لمجموعة واسعة من خدمات التمويل البسيط – وحالات السداد ليست خاضعة لرصد كافٍ ولا يمكن عمل تقييم لها.

وحتى تصبح الرابطة مستدامة فلا بد من أن تجد أسلوباً للوصول إلى التمويل طويل الأجل، وأن تقدم نواتج تُلبي احتياجات الأعضاء وأن تضمن الاحترافية والقدرة لدى موظفيها. كما أن عليها أن تنجح في تعبئة المدخرات من أعضائها وأن تضع نظاماً سليماً للسجلات والحسابات. وقد يكون من الضروري أيضاً تنويع محفظة الإقراض من أجل توزيع الأخطار.

ومما يُذكر أنه ليس من الممكن النجاح في تقديم الائتمان البسيط، أو على وجه أصح تقديم خدمات التمويل البسيط، دون وجود منشآت صغيرة قادرة على البقاء وتتألف من العملاء. فقبل دعم وصول التمويل البسيط إلى منتجي الصمغ العربي، أو أثناء هذا الوصول، يجب اتخاذ عدد من المبادرات ومنها: تحسين السياسة العقارية لمعالجة قضايا حيازة الأراضي ونُظم استخدامات الأراضي؛ اتباع سياسات أكثر استقراراً في القطاع وفي التمويل البسيط؛ إيجاد نظام قانوني وقضائي موثوق به؛ تعزيز تقنيات الإنتاج والتجهيز؛ تعزيز تسويق المنتجات بما في ذلك التصدير؛ تحسين البنية الأساسية للاتصالات التي لا غنى عنها لتطور قطاع الزراعة المختلطة بالغابات.

## 7- بيرو: صناعات جوز البرازيل في Madre de Diós

جوز البرازيل هو من المنتجات الحرجية غير الخشبية، وينمو طبيعياً في غابات الأمازون في كل من البرازيل وبوليفيا وبيرو. وشجرته هي واحدة من أطول أشجار الغابات الاستوائية المطيرة في حوض نهر الأمازون. وتسقط الثمار طبيعياً إلى الأرض حيث تُجمع ثم تُجهز وتُباع أساساً في الأسواق الدولية حيث يوجد طلب ثابت على هذا النوع من الجوز. وأكبر مصدر هو بوليفيا وبعدها البرازيل ثم بيرو. ويأتي إنتاج بيرو من مقاطعة Madre de Diós الواقعة في الجنوب الشرقي من البلد.

وحكومة بيرو هي المالك الرسمي لجميع أشجار جوز البرازيل وهي تمنح التزاماً لمدة 40 عاماً للأفراد على أن تكون لهم حقوق حصرية في حصد الجوز الموجودة في المنطقة. وتتألف سلسلة إنتاج جوز البرازيل من أربعة عناصر: الإنتاج؛ الجمع (تنظيف الممرات بين الأشجار، جمع الثمار، شق الثمار ونقلها إلى المعمل)؛ التجهيز (التجفيف والتغطيس، تقشير الثمار، تجفيف الثمار المقشورة)؛ التسويق.

وكانت التقاليد في الجزء الجنوبي من بيرو هي جمع الثمار بصورة غير نظامية فكان العمال يذهبون إلى الغابة بدون أي تنظيم أو تدخل من الحكومة. وفي التسعينات بدأت الحكومة بالتدريج في تنظيم هذا القطاع حيث أصبح على من يريد حصد الثمار أن يقدم خطة إدارة حتى يحصل على التزام باستخراج جوز البرازيل بحسب نظام منح التزام على المنتجات الحرجية غير الخشبية.

والمنشآت العاملة في هذا القطاع هي منشآت صغيرة مملوكة بصفة عامة لشخص واحد يعمل في عملية الحصد ويتعاقد مع عمال من عائلته أو من غير عائلته. ويتفاوت عدد العمال في أي موسم من عامل واحد إلى 7، وفي المعتاد يكون المتوسط 4 تقريباً. وتنفذ المنشآت عملية الحصد بأكملها إلى مرحلة تجفيف الثمار المقشورة ثم تباعها إلى وسطاء أو تباعها رأساً إلى شركات التجهيز أو التصدير. والمعتاد

ألا يعتمد جامعو الثمار على هذه العملية وحدها من أجل العيش بل يؤدون أنشطة أخرى مثل تربية الأبقار أو الزراعة أو جمع الأخشاب أو التجارة.

ويتطلب نظام الالتزام أيضاً أن يقدم أي شخص أو مجموعة تحصل على الالتزام الرقم الضريبي الذي قرره له الحكومة. ونظراً لأن العاملين في الحصاد ليسوا منظمين تنظيمياً كاملاً فإن ذلك يؤدي إلى تركيز الالتزامات في يد منظم صغير وحيد يتعاقد بعد ذلك من الباطن مع أفراد عائلته، أو آخرين من غير عائلته، لحصد الثمار في أرض الالتزام.

وتشمل التكاليف التي يتحملها جامعو الثمار في نشاط الإنتاج تكاليف قانونية (الحصول على حقوق الالتزام والمحافظة عليها) وتكاليف الجمع وتكاليف الحصد. ولا تعمل المنشآت الصغيرة التي تجمع الثمار طوال السنة بل لمدة ثلاثة شهور إلى تسعة شهور بحسب طريقتها في البيع وبحسب المنطقة التي يقع عليها الالتزام. والمعتاد أن من يعملون لفترة قصيرة فقط يسلمون المحصول لأحد مصانع التجهيز التي تتولى تفشيده وتدريبه، أما الذين يعملون لمدد أطول فإنهم يشتركون بصورة مباشرة في عملية الحصد والإعداد بأكملها.

## التمويل البسيط في بيرو

لدى بيرو قطاع تمويل بسيط متطور نسبياً، فهناك عدة أنواع من المؤسسات التي تقدم تلك الخدمات، ومن هذه المؤسسات مؤسسات مالية نظامية تشمل المصارف التجارية ومصارف الادخار والإقراض التابعة للبلديات (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito)، والمصارف الريفية للادخار والإقراض (Cajas Rurales de Ahorro y Crédito)، ومؤسسات تنمية المنشآت الصغيرة والصغيرة جداً (Entidades de Desarrollo para las Pequeñas y Micro Empresas)، إلى جانب مؤسسات غير نظامية مثل تعاونيات الادخار والإقراض ومنظمات غير حكومية تعمل في مجال التمويل البسيط. كما أن مقرضي الأموال يؤدون دوراً هاماً أيضاً في القطاع غير النظامي.

وهناك جمهور كبير لمؤسسات التمويل البسيط في المدن وهناك منافسة بينها، أما القطاع الريفي فيواجه صعوبات أكبر في الحصول على خدمات التمويل البسيط. وبعد إغلاق المصرف الزراعي المملوك

للحكومة عام 1992 أنشئت مصارف ريفية للادخار والإقراض عام 1994 لسد الثغرة. وهذه المؤسسات تُخصص 51 في المائة من مجموع محفظتها (نحو 35 مليون دولار أمريكي) للقطاع الزراعي ولكن الحجم العام لمجموع عملياتها لا يزال غير كافٍ لسد احتياجات القطاع. وتؤدي مصارف الادخار والإقراض البلدية دوراً مهماً في قطاع التمويل البسيط في بيرو ولكن 7,4 فقط من مجموع محفظتها (نحو 17 مليون دولار أمريكي) هو المخصص للأنشطة الزراعية.

وللاتحادات الائتمانية دور محدود في قطاع التمويل البسيط لأنها لا تقدم كثيراً من هذا التمويل، وجمهور عملائها محدود. وأما مؤسسات تنمية المشروعات الصغيرة والصغيرة جداً فهي أحدث شكل من مؤسسات التمويل في بيرو وقد نشأت عام 1996 وتعتبر الخطوة التي ترفع المنظمات غير الحكومية إلى مستوى القطاع النظامي. وهذه المؤسسات هي منشآت تجارية مخصصة لتقديم خدمات ائتمانية وتكون في البداية محدودة بحدود قدرتها على اجتذاب المدخرات بحيث لا تستطيع أن تؤدي عملها إلا بعد أن تجمع مليون دولار أمريكي كراس مال. وهذه المؤسسات تخصص في الوقت الحاضر نحو 3,4 في المائة أو 1,4 مليون دولار أمريكي للقطاع الزراعي.

وفي عام 2001 سنت الحكومة قانوناً بإنشاء مصرف جديد مملوك للدولة هو AGROBANCO لتقديم التمويل الصغير للقطاع الزراعي. وهدف هذا المصرف هو توفير الائتمان للقطاع الزراعي والعمل كمصرف مرحلة ثانية يُقدم خطوط ائتمان لسائر مؤسسات التمويل النظامي.

## مقاطعة Madre de Diós

تقع في الجنوب الشرقي من بيرو وعلى الحدود مع كل من بوليفيا والبرازيل. وعدد سكان نحو 100 000 ومساحتها 8 476 مليون هكتار تمثل 6,6 في المائة من مساحة أراضي البلد. والمقاطعة معزولة أكثر من بقية أجزاء حوض نهر الأمازون بسبب سوء الطرق، وعلى ذلك فإن نموها الصناعي والتجاري محدود. وهناك ثلاثة مصارف بلدية للادخار والإقراض في المقاطعة ولكن لا توجد مصارف ادخار وإقراض ريفية ولا مؤسسات لتنمية المنشآت الصغيرة والصغيرة جداً.

وإنتاج جوز البرازيل هو القوة المحركة في المقاطعة إذ أن المقدّر أن نسبة 22 إلى 30 في المائة من سكان المقاطعة يستمدون دخلهم بصفة مباشرة أو غير مباشرة من تجارة هذه الثمار. ويتبين من التعداد الوطني أن أكثر من 70 في المائة ممن يقيمون في المقاطعة هم من الفقراء بل إن الفقر منتشر بصورة أكبر بين من يعتمدون على جوز البرازيل في كسب عيشهم.

واتضح من دراسات دخل جامعي هذه الثمار أن هذا النشاط، الذي ينتهي في ثلاثة شهور، يولد في المتوسط 67 في المائة من دخلهم السنوي الإجمالي. ومن الناحية المطلقة يكون ذلك معادلاً لمبلغ 6 410 دولارات أمريكية كل سنة لكل جامع. أي متوسط 534 دولاراً في الشهر. ولما كان متوسط حجم العائلة هو ستة أشخاص فإن ذلك يعني أن الدخل الشهري للفرد هو 89 دولاراً أي أقل من الدخل الأدنى اللازم للعيش في البلد بأكمله وهو 200 دولار أمريكي في المتوسط.

وأكدت معظم الالتزامات التي شملتها دراسة الحالة (67 في المائة) أنها غير قادرة على الادخار من إيراداتها. وكانت الأسباب الرئيسية التي ذكرتها هي انخفاض سعر البيع، الارتفاع النسبي في التكاليف، ضخامة عدد أفراد الأسرة الذين يعتمدون على هذا النشاط، عدم وجود مصادر أخرى للحصول على دخل.

## خدمات التمويل البسيط في MADRE DE DIOS

للحصول على الموارد المالية يلجأ جامعو الثمار أساساً إلى نُظم الحصول على مدفوعات مقدماً، ولم تنجح محاولات إدخال بدائل تمويلية أخرى. وفيما يلي أدوات التمويل التي يشيع استخدامها:

- **المدفوعات مقدماً.** من أجل ضمان تدفق نقدي كافٍ لإتمام عمليات الحصاد وتغطية احتياجات المعيشة وتكاليف الحصد يقبل أصحاب الالتزامات مدفوعات مقدماً من الوسيط في بداية موسم الحصاد. وتُدفع هذه المدفوعات مقابل ضمان تسليم الإنتاج إلى الوسيط. وتُحدد الأسعار وقت تقديم المدفوعات ويمكن أن تشمل كلاً من الثمار المقشورة وغير المقشورة. وهؤلاء الوسيط إما أن يكونوا شركات أو أفراداً من المجتمع المحلي، كما

يمكن أن يكونوا من العاملين في التجهيز، أو مجرد وسطاء يبيعون الثمار مرة أخرى للمجهز أو المصدر.

- **بيع الثمار غير المقشورة.** تُباع الثمار غير المقشورة أحياناً بكميات صغيرة في بداية موسم الحصاد من أجل الحصول على رأس المال لاستمرار الحصاد وسداد الديون. ويمكن أن تُباع هذه الثمار إما إلى الوسطاء أو إلى التجار الآخرين.
- **القروض من البرامج الهادفة.** في بعض الأحيان كان العاملون في حصاد جوز البرازيل يحصلون على قروض من بعض البرامج التي تستهدف جمهوراً بعينه مثل عملية الائتمان الاجتماعي للتنمية المستدامة في المقاطعة Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible بين عامي 1998-2002 ولكن جمهور هذه البرامج كان محدوداً.
- **القروض من المصدرين.** قد يستطيع جامعو الثمار أن يحصلوا على قروض من المصدرين، ولكن إلى مدى محدود جداً. فمثلاً حصلت رابطة العاملين في الحصاد Asociacin de Castaneros de Madre de Diós على قرض من شركة تصدير La Selva بمبلغ 8 570 دولاراً أمريكياً وزّع بعد ذلك على الأعضاء لاستخدامه أثناء الحصاد.

وإلى جانب المصارف البلدية للدخار والإقراض هناك من يقدمون الائتمان البسيط مثل المصادر غير النظامية الداخلة في سلسلة الإنتاج والتوريد، أي البائعين والمصدرين والوسطاء، أو بمبادرة تعاونية حكومية أو دولية.

### المصارف البلدية للدخار والإقراض

هناك ثلاثة من هذه المصارف في المقاطعة هي Caja Municipal و Caja Municipal de Tacna و Caja Municipal de Cuzco de Arequipa. والأول هو واحد من أهم المصارف في المقاطعة إذ لديه 8 000 قرض مستحق ومحفظة فعلية بنحو 6,8 مليون دولار أمريكي. وهو يعتبر المؤسسة الرائدة في مجال التمويل البسيط في بيرو ويُحقق ربحاً عالياً ولديه محفظة جيدة وإدارة قوية. ويقدم المصرف خطوط ائتمان للمنشآت الصغيرة والصغيرة جداً، كما يعقد عمليات رهن عقاري ورهن للمنقولات.



وليس هناك ائتمان زراعي في الوقت الحاضر في المقاطعة كما لا يوجد خط ائتمان لجامعي جوز البرازيل.

وفيما يلي خصائص القروض المقدمة للمنشآت الصغيرة والصغيرة جداً:

- سعر الفائدة: 2,3 في المائة شهرياً في المتوسط؛
- المدة: 6، 12، 18، 24، 36 شهراً؛
- جدول السداد: شهرياً أو يومياً؛
- الضمانات: مطلوبة؛
- الحد الأقصى: 5 000 سوليس جديد (10 000 دولار أمريكي).

وليس لدى المصارف البلدية للادخار والإقراض سجلات تُبيّن عدد جامعي جوز البرازيل الذين حصلوا على قروض. وتركز هذه المصارف بوجه خاص على تحليل قدرة السداد لدى العميل بمراعاة التدفق النقدي الشامل لديهم. وهي تقدم خدمات أكبر لجامعي الثمار الذين لديهم استراتيجية لتنويع مصادر الدخل والذين يتمتعون بمستوى تعليمي أعلى. أما الذين يعتمدون اعتماداً حصرياً على جمع الثمار وعلى الزراعة المعيشية فليس لهم الحصول على قروض من هذه المؤسسات.

### عملية الائتمان الاجتماعي للتنمية المستدامة في المقاطعة

#### Operadora de Crédito Social para el Desarrollo Sostenible de Madre de Diós

هي رابطة أنشئت لسد الاحتياجات المالية لدى المزارعين وجامعي جوز البرازيل والعاملين في تربية الحيوانات الصغيرة والعاملين في التجارة على نطاق صغير في المناطق الحضرية الهامشية. وقد أنشئت عام 1998 وحصلت على رأس مالها باتفاق تعاون بين بيرو وكندا وبدأت بمبلغ 314 000 دولار أمريكي وقدمت قروضاً بنحو 2,4 مليون دولار أمريكي خلال أربع سنوات ووصلت إلى 1 850 عميلاً تقريباً، منهم 200 من جامعي جوز البرازيل. وكان نحو 100 من الجامعين حاصلين على قروض في أي وقت من الأوقات. وكان مجموع القروض لهذه المجموعة 90 000 دولار أمريكي.

وفيما يلي خصائص القروض التي يقدمها هذا البرنامج:

- سعر الفائدة: 2,5 في المائة شهرياً؛
- المدة: 6 إلى 9 شهور مع فترة سماح 3 شهور؛
- جدول السداد: شهرياً بعد فترة السماح؛
- الضمانات: ليس من الضروري تقديم ضمانات إذا كان المقترض ليس عليه قرض متبق؛ ولكن الضمانات مطلوبة لإعادة التمويل؛
- الحد الأقصى: 7 000 سوليس (2 000 دولار أمريكي).

وكانت المجتمعات المحلية تعقد اجتماعاً للموافقة على القروض التي تقدم على مستوى المجتمع المحلي. ولكن القروض كانت في ذلك الوقت فردية. ولم يعد البرنامج يُقدم الائتمان، وهو بسبيل استرداد مبلغ 250 000 دولار أمريكي من القروض المستحقة والتي انقضى موعد سدادها. ويمكن إرجاع فشل البرنامج إلى عدد من العوامل بعضها يرجع إلى الإدارة. فنقص الإشراف على رصد القروض ومتابعتها مع العملاء على المستوى الميداني كان عاملاً أساسياً في ارتفاع نسبة عدم السداد (20 في المائة سنوياً).

### منافذ البيع/المصدرون (الوسطاء)

هذه الجهات تعمل في تجهيز جوز البرازيل وتسويقه وتصديره. وهي تقيم علاقات مباشرة مع جامعي الثمار. وحتى تضمن الحصول على الإمدادات وتلبية الطلبات التي تتلقاها فإنها تعمل بنظام دفع المدفوعات مقدماً. وفي نوفمبر/تشرين الثاني 2004 كان هناك 9 شركات تجهيز أو تصدير تقدم هذه المدفوعات في المقاطعة.

وفيما يلي الشروط العاملة لهذه المدفوعات مقدماً:

- سعر الفائدة: صفر؛
- المدة: 1 إلى 6 شهور أو ربما أطول من ذلك عند وجود علاقة ثقة بين الشركة وجامعي الثمار؛

- جدول السداد: يكون السداد عيناً إما بجوز البرازيل غير المقشور أو المقشور، بحسب الاتفاق بين الطرفين. ويكون الدفع فور الانتهاء من الحصاد أو الانتهاء من التقشير؛
- الضمانات: بعض الشركات توقع اتفاقات إقراض أمام موثق العقود وتطلب ضمانات. وهناك شركات أخرى تُبرم اتفاقات شفوية دون ضمانات، وتقتصر على طلب توقيع جامع الثمار على إيصال؛
- المبلغ الأقصى الذي يُدفع للوسطاء: 40 000 سوليس (11 500 دولار أمريكي)؛
- المبلغ الأقصى الذي يُدفع لجامعي الثمار: 5 000 سوليس (1 500 دولار أمريكي).

ويقوم نظام المدفوعات مقدماً على علاقة الثقة، ويعتمد الوسيط على معرفته المحلية عند تقرير دفع مبالغ مقدماً أم لا. ويكون تقديم المدفوعات مقدماً مرتبطاً بتنفيذ الالتزامات الجارية ولكن بعض المنشآت تتطلب أيضاً نوعاً من الضمان. وفي حالة عدم السداد تتطلب الشركات أن يوقع الجامعون على مستند يعترف بالدين وتُحاول تحصيله في موسم الحصاد التالي. وهناك شركات تُحصّل من الضمانات المقدمة. فإذا لم يكن هناك ضمان فإنها تتبع أساليب الضغط للحصول على السداد.

ويشترط بعض الشركات أن يقدم جامعو الثمار 100 في المائة من إنتاجهم حتى تدفع لهم مقدماً. والسعر المستخدم لسداد الدين قد يكون هو السعر المتفق عليه مقدماً أو السعر الجاري في السوق. وهناك شركات أخرى لا تتطلب إلا أن يدفع جامعو الثمار قيمة الدين بحيث يكون لهم حرية بيع بقية المحصول. وفي حالة عدم السداد تتطلب الشركات أن يوقع الجامعون على مستند يعترف بالدين وتُحاول تحصيله في موسم الحصاد التالي. وهناك شركات تُحصّل من الضمانات المقدمة. فإذا لم يكن هناك ضمان فإنها تتبع أساليب الضغط للحصول على السداد.

## الوسطاء

الوسطاء هم أشخاص يقدمون المدفوعات مقدماً لشراء جوز البرازيل من أجل بيعه لشركات التجهيز أو التصدير، ويأتي ربحهم من هامش المبيعات. وربما يتعامل الوسيط في 60 مبلغاً مدفوعاً مقدماً في المتوسط في موسم المحصول وقد يصل المبلغ إلى 30 000 سوليس (8 955 دولاراً أمريكياً).

وفي بعض الحالات يتعامل هؤلاء الوسطاء في النقود التي يحصلون عليها من شركات التجهيز أو التصدير، في أحيان أخرى يعملون بأموالهم الخاصة بهم. وتكون شروط المدفوعات مقدماً مماثلة لشروط شركات التصدير ولكن الوسطاء يميلون إلى العمل في آجال زمنية أقصر ويفرضون عمليات رصد أكثر مما تفعله شركات التصدير. ونظام المدفوعات مقدماً ليس نظاماً رسمياً، وغاية ما هنالك ضرورة التوقيع على إيصال للحصول على المبلغ.

## FONDBOSQUE

هذه المؤسسة الخاصة لا تقدم الائتمان في الوقت الحاضر لجامعي جوز البرازيل فهي قد نشأت لتميرر الأموال من حكومة بيرو ومن التعاون الدولي لتقوية قطاع الغابات، وبدأت في دعم عملية رسم خرائط التزامات جمع جوز البرازيل. وبالإضافة إلى ذلك فإنها أقامت صندوقاً لتقديم الائتمان للالتزامات الحرجية، وهو صندوق يحصل على رأس المال من AGROBANCO من خلال Caja Municipal of Tacna. وحتى الآن كانت القروض التي قُدمت خاصة باستخراج الأخشاب. ولكن رابطة جامعي جوز البرازيل قدمت طلباً للحصول على قرض من هذا البرنامج.

ويعمل هذا البرنامج في الوقت الحاضر على وضع مشروع سلسلة الإمدادات بالاشتراك مع Asociación de Castaneros de Alerta أي رابطة جامعي جوز البرازيل. وسيكون هذا المشروع بديلاً من النظام التقليدي وتُدعمه شركة التصدير EL Bosque، التي ستضمن جميع المبالغ المقدمة لجامعي الثمار. كما أن الشركة ستضمن شراء 100 في المائة من الإنتاج من الرابطة سالفه الذكر.

## AGROBANCO

هذا المصرف خلافاً لسابقه Banco Agrario يستطيع العمل وفقاً لشروط السوق والإدارة المالية الجيدة أي أنه سيتقاضى أسعار فائدة تكفي لتوليد ربح ويستطيع أن يدير أخطاره بطريقة سليمة. وهو يُركّز على دعم تطوير سلاسل إمدادات نوعية أو سلاسل قيمة مضافة تتدخل بإقامة روابط تبدأ من الإنتاج الأساسي إلى التسويق. وحتى الآن عمل هذا المصرف أساساً من خلال مشغلين محليين، يتصلون هم بدوره بصورة مباشرة بطالبي الائتمان وفقاً لسلسلة معينة.

وقروض هذا المصرف للمنشآت الصغيرة والصغيرة جداً تتميز بما يلي :

- سعر الفائدة: 27 في المائة سنوياً
- المدة: تعتمد على نوع النشاط، بحد أقصى سنة
- جدول السداد: شهرياً بعد فترة سماح
- الضمانات: ضمانات عينية بضعف مبلغ القرض
- المبلغ الأقصى للقرض: 46 00 سوليس (13 731 دولار أمريكي)

وقد ظهرت عدة مشكلات إجرائية في العلاقة بين هذا المصرف والمشغلين المحليين مما أدى إلى تأخيرات في سداد القروض وخيبة أمل لدى العملاء الراغبين في التعامل مع المصرف. وعند نهاية عام 2003 كان المصرف يعمل في مشروعات سلاسل القيمة المضافة في التزامات أخشاب مقاطعة Madre de Diós. ولكن المشروع لم ينته إلى تقديم قرض بواسطة AGROBANCO ويرجع ذلك أساساً إلى عدم وجود ضمانات لدى أصحاب الالتزام.

## الاستنتاجات

جامعو جوز البرازيل ليسوا سوقاً جذاباً لمؤسسات التمويل البسيط نظراً لأنهم لا يعملون إلا لفترة قصيرة في هذا العمل وأن عملهم هذا منعزل. وسيكون من الضروري الاستمرار في تنمية المنشآت الصغيرة ورباطاتها لاجتذاب مزيد من التمويل من خارج القطاع غير النظامي.

وهناك بديل آخر لتمويل جامعي الثمار هو التركيز على نظام حياتهم بأكمله بدلاً من الاكتفاء بأنشطتهم في جمع الثمار فقط. وجامعو الثمار الذين يقيمون في مستوطنات حضرية حول ميناء Puerto Maldonado يمكن لهم أن يحصلوا على هذه الخدمات فوراً نظراً لتنوع سبل عيشهم مما يعني مزيداً من الاستقرار والربحية. وأما الذين يعتمدون على نشاط زراعي لاستكمال نشاطهم في جمع جوز البرازيل فسيواجهون قيوداً أكبر.

ويؤدي نظام الوسطاء دوراً كبيراً في تلبية احتياجات جامعي جوز البرازيل ويؤدي خدمات لشركات التصدير والتجهيز. ولهذه الشركات مصلحة في ضمان قدرة جامعي الثمار على أداء دورهم ضمن سلسلة الإمدادات. ولهذا السبب فإنها راغبة في المخاطرة بأموالها الخاصة لتمويل تلك الأنشطة. وتستعمل هذه الشركات معرفتها الوثيقة بأفراد الجامعيين من أجل تقليل أخطارها فهي لا تقرض إلا لمن كانت سمعته حسنة ولديه قدرة مرتفعة على السداد. وبدون هذه الأموال لن يستطيع معظم الجامعيين أن يؤديوا أنشطة الحصاد.

وفي الوقت نفسه أعربت شركات كثيرة عن تفضيلها إدخال خدمات مالية متخصصة في هذه الشبكة. وبذلك يمكن تقليل الأخطار للشركات والتركيز على عمليات التسويق. والعيب الوحيد أمام شركات التجهيز والتصدير هو أنها ستضطر للتنافس للحصول على الإمدادات بتقديم أسعار أفضل أو تحسين شروط الشراء من الجامعيين. وسيتمكن الجامعون من أن يبيعوا لمن يتقدم بأكبر سعر دون أن يكونوا مقيدين بأسعار محددة مقدماً. ولكن المصادر البديلة قد تشتترط دفع أسعار فائدة والامتثال لمواعيد ومبالغ محددة في السداد نقداً. وأما نظام الوسطاء فهو يسمح بأقصى قدر من المرونة من حيث السداد.

وقد أعيد النظر من فترة قريبة في نظام منح التزام على الغابات في بيرو وبدأ منح التزامات للمنتجات الحرجية غير الخشبية عام 2003. ولكن لا تزال هناك قواعد غير واضحة مما يساهم أيضاً في الشعور بالأخطار عند مؤسسات التمويل. وإذا كانت هناك قواعد أوضح، إلى جانب مؤسسات تمويل بسيط قوية، فإن ذلك قد يساهم في تقديم الخدمات المالية بصورة أكثر فعالية لهذا القطاع.

ومن وقت قريب بدأ تشكيل تحالفات جديدة بين العاملين في سلسلة الإمدادات والمؤسسات المالية والوكالات شبه الحكومية. وهذه التحالفات ربما تكون بدائل في المستقبل لتقديم خدمات مالية سهلة ومفتوحة أمام جامعي الثمار. وعند النظر إلى الائتمان على أنه حزمة واحدة من جانب أعضاء التحالف فيمكن تقليل الحدود التي يفرضها قصر مدة القروض، لأن عمليات التجهيز والتسويق تتطلب مدداً أطول.

وهناك عدد من التحسينات الرئيسية في بيئة صناعات جوز البرازيل في بيرو ويمكن أن تُساهم في تحسين خيارات التمويل، ومنها:

- *الاستمرار في توضيح عملية منح الالتزام وجعلها عملية رسمية بما يزيد من أمن العاملين في الحصاد.* ومن شأن ذلك أن يُساهم في رفع مستويات الاستثمار في الالتزامات وبالتالي تتحسن ربحيتها. يُضاف إلى ذلك أن زيادة أمن الحصول على الالتزامات سيوفر مزيداً من الأمن للمؤسسات المالية من حيث التدفق النقدي الممكن لدى جامعي الثمار.
- *مزيد من تنظيم جامعي الثمار.* وهذه مسألة أساسية في فتح باب التفاوض بين الجامعين وشركات التجهيز والتصدير. كما أن بذل جهود لزيادة شفافية تكاليف التجهيز وأسعار السوق ستُساهم في بلوغ هذا الهدف.

## 8- الاستنتاجات

تمويل الأنشطة الحرجية هو انعكاس للاحتياجات والقيود الخاصة بهذا القطاع: فالمنشآت الصغيرة تحتاج إلى أن تغرس الأشجار وأن تشتري المدخلات وأن تيسر عمليات التجهيز وأن تبتكر وأن تحسن إنتاجيتها وتُدخل تحديثاً على عملياتها باستمرار. واحتياجاتها المالية تشمل عدداً من خدمات التمويل البسيط: قروض قصيرة الأجل لتمويل شراء المدخلات مثل الأسمدة واليد العاملة والتخزين وتجهيز المنتجات؛ قروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل لشراء المعدات والشتلات وغير ذلك؛ مدخرات من أجل الأغراض الاستهلاكية ومواجهة تقلبات التدفق النقدي ولبناء الأصول التي تتطلبها الاحتياجات الاستثمارية؛ التأمين لحماية المحاصيل وضمان سداد الديون؛ خدمات المدفوعات.

ويتميز طلب المنشآت الصغيرة على خدمات التمويل البسيط بتنوعه تنوعاً كبيراً إذ أنه يختلف بحسب المنطقة الإيكولوجية الريفية وبحسب نوع النشاط ودرجة تنوع نُظم الإنتاج أو كثافتها، ونوع العميل، ودرجة الاندماج في الأسواق. ويعني هذا أن منتجات التمويل البسيط النمطية لا تتلاءم دائماً مع الاحتياجات المالية لهؤلاء الناس، ولهذا يتطلب الأمر أن تكون هناك تمويل بسيط يستهدف هؤلاء الناس خصيصاً.

وينطوي تمويل المنشآت الحرجية الصغيرة على أخطار كبيرة سواء أكانت أخطاراً مناخية أم اقتصادية، وهي غالباً ما تكون متغيرة ولهذا يصعب إدارتها بالآليات المعتادة المستخدمة في التمويل البسيط، مثل الإقراض لمجموعات متضامنة فيما بينها.

وكثيراً ما يكون دخل العائلة المستمد من منشأة صغيرة جزءاً من ميزانية أعم، غالباً ما تكون أخطارها أقل وتكون لها قدرة أفضل من الأنشطة الحرجية على توليد دخل قصير الأجل. ويختلط تمويل الأنشطة الحرجية والأنشطة غير الحرجية في الممارسات الفعلية كما يختلط أيضاً الاستهلاك العائلي والاستثمارات ولهذا يصعب في بعض الحالات ربط الأموال بنشاط نوعي وحيد.



ويبين الجدول 3 بصورة عامة أهمية مختلف خدمات التمويل البسيط في أنشطة إنتاج الأخشاب والمنتجات الحرجية غير الخشبية، استناداً إلى الأقسام السابقة من هذا المطبوع. فإحتياجات الرأسمالية والمالية عند المنشآت الصغيرة التي تعمل في السياحة الإيكولوجية ترتبط على الأكثر بأنشطة غير متصلة اتصالاً مباشراً بالغابات، مثل بناء المرافق ورأس المال العامل لتسييرها والإنفاق عليها. وأما في المنشآت الصغيرة لإنتاج حطب الوقود فلم يظهر أن الحصول على التمويل قيد كبير لأداء هذا النشاط لأن احتياجات العائلات التي تعمل في حطب الوقود إلى التمويل البسيط ستكون هي نفس احتياجات أي عائلة ريفية.

ويُعتبر الوصول المحدود إلى الخدمات المالية البسيطة قيماً أمام تنمية المنشآت الصغيرة في قطاع الغابات. فطبيعة نشاطها، ووقوعها في أماكن نائية تجعل من الصعب على مؤسسات التمويل البسيط أن تصل إليها، كما أن ذلك يتطلب تكاليف باهظة. ولكن التجربة في العالم بأكمله تشير إلى أن من الممكن تقديم خدمات التمويل البسيط بنجاح، أي بطريقة مستدامة، حتى في البيئات الريفية الصعبة.

## الجدول 3

## أهمية مختلف خدمات التمويل البسيط لمختلف المنشآت الحرجية الصغيرة

نوع الخدمة	الأخشاب	المنتجات الحرجية غير الخشبية
المدخرات	حاجة مرتفعة - للحصول على الأصول وتمويل الاستثمارات ذات الكثافة الرأسمالية	مرتفعة - لمواجهة اختلاف المواسم وفترات التعطل بسبب نقص الخامات
الإقراض لأفراد	حاجة مرتفعة - المرونة مهمة للمنشآت المتقدمة، وتلك التي لديها احتياجات تمويل نوعية	منخفضة - عدم وجود ضمان هو مشكلة شائعة
الإقراض لمجموعات	حاجة متوسطة - إذا كان الحصول على قروض فردية يجعل التكاليف باهظة	مرتفعة - المطلوب مزيد من القروض النمطية مع سعر فائدة منخفض وضمانات اجتماعية
الائتمان البسيط قصير الأجل	حاجة متوسطة - لتمويل الاستثمارات الجارية والحصول على رأس مال عامل بعد غرس الأشجار	مرتفعة - لتمويل الاحتياجات إلى رأس المال العامل
الائتمان البسيط الأطول أجلاً والأكبر حجماً	حاجة مرتفعة - لتمويل غرس الأشجار (بدلاً من زيادة رأس المال) حاجة مرتفعة - لتمويل شراء المعدات (بدلاً من تأجيرها)	منخفضة إلى متوسطة - ربما لتمويل شراء معدات التجهيز (بدلاً من التأجير)
التأجير	حاجة مرتفعة - للحصول على المعدات	منخفضة - لشراء المعدات
التمويل بزيادة رأس المال	حاجة مرتفعة - لتمويل الاستثمارات في غرس الأشجار	منخفضة - أساساً للاستثمارات الرأسمالية وأنشطة التجهيز ذات الأخطار العالية
التأمين البسيط	حاجة مرتفعة - التأمين على المحاصيل والممتلكات	متوسطة
	حاجة مرتفعة - لسداد القرض في حالة الأعمال ذات الأخطار المرتفعة	مرتفعة لسداد القرض في حالة الأعمال ذات الأخطار المرتفعة
التحويلات من الخارج	متوسطة - لدعم دخل العائلة	مرتفعة - لتمويل رأس المال العامل ومواجهة التقلبات الموسمية.

ومن العوامل الرئيسية والتدخلات الحكومية التي يمكن أن تسهل وصول مؤسسات التمويل البسيط إلى المنشآت الصغيرة: إقامة إطار سياسات يؤدي إلى التمويل البسيط وذلك بضمان أمن حيازة الأراضي وحقوق الملكية، تقديم خدمات تنمية الأعمال والبنية الأساسية السوقية دعماً للإنتاج والتسويق، تعزيز قدرة مؤسسات التمويل البسيط على تقديم الخدمات لمثل هذه المنشآت.

## إطار السياسات الملائم

أولاً- يجب أن تضمن الحكومات وجود سياسات مالية وافية وسياسات خاصة بحيازة الأراضي وبنية أساسية لمساعدة المنشآت الحرجية الصغيرة في الحصول على خدمات التمويل البسيط السليمة والموثوق بها. فوضع سقف على أسعار الفائدة يُقيّد قدرة منشآت التمويل البسيط على الوصول إلى مرحلة الجدوى وتوفير خدماتها لمزيد من العائدات. وبرامج الإقراض المدعوم الهادفة، التي غالباً ما يقوضها ضعف معدلات التخطيط، تؤخر تنمية التمويل البسيط المستدام وتشوه الأسواق. وينبغي عدم إجبار مؤسسات التمويل البسيط الريفية على تقديم منتجات تمويل نمطية للمنشآت الصغيرة أو أن تخاطر بتسوية أوضاع محفظتها، مثلاً بفرض حصص إقراض إجبارية للغابات. بل يجب احترام الإجراءات المالية السليمة والاستقلال الذاتي في إدارة مؤسسات التمويل البسيط. وكما لوحظ في حالة السودان، يؤدي الإطار القانوني غير السليم من حيث حيازة الأراضي ومن حيث سياسات التمويل البسيط إلى إعاقة تنمية مؤسسات التمويل البسيط القوية التي تعتمد على نفسها، كما أن وجود برامج للائتمان المدعوم يشجع على أنماط اقتراض منحرفة بين العملاء.

ومن أجل إيجاد منافع أكبر وأطول أمداً ينبغي للحكومات أن تقيم مناخاً داعماً من السياسات:

- التي تضمن استقرار بيئة الاقتصاد الكلي، والإطار التنظيمي المناسب للتمويل البسيط وحقوق الحيازة والملكية العقارية؛
- تُنشط تطوير خدمات التمويل البسيط التي تستهدف الفقراء؛
- تُنشط المنافسة والدخول إلى الأسواق من جانب مؤسسات التمويل البسيط مع حماية المستهلك في نفس الوقت.

ويتضح من حالة منشآت المجتمع المحلي الحرجية في Petén، غواتيمالا، أن حقوق حياة الغابات والنجاح في منح التزامات على الغابات اجتذب مصرفين هما Bancafé و BABRURAL إلى تقديم خدمات لمنشآت الأخشاب الصغيرة. وعند السماح بأسعار فائدة تكفي لاسترداد التكاليف، مع تنشيط المنافسة والكفاءة في المؤسسات، إلى جانب التركيز على شفافية التسعير، سيؤدي ذلك كله إلى انخفاض هذه الأسعار مع مرور الوقت. ويستفاد من الجماعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، في أربعة أسواق متنافسة ليس فيها حد أقصى على أسعار الفائدة، أن إيرادات محفظة التمويل البسيط تناقصت من 57 في المائة عام 1997 إلى 31 في المائة عام 2002. وفي الفترة نفسها تناقصت تكاليف التشغيل الإجمالية من 38 إلى 24 في المائة. وكان هذا الاتجاه الهبوطي مدفوعاً أساساً بتحسينات في الكفاءة ترجع إلى المنافسة (CGAP, 004).

### خدمات تنمية الأعمال والتيسيرات الاجتماعية والبنية الأساسية الريفية

حتى تنتفع المنشآت الصغيرة من خدمات التمويل البسيط ينبغي أن تكون قادرة على البقاء وسليمة اقتصادياً. وهناك عدة طرق لإعداد مثل هذه المنشآت للحصول على التمويل البسيط، مثل تقديم خدمات الإرشاد الحرجي وخدمات تنمية الأعمال، واختيار المنظمين في القطاع الحرجي، والتدريب على الابتكارات التي تُحقق فاعلية التكاليف (المنتجات، العمليات التجارية، التكنولوجيا) وتقديم الدعم السوقي. وقد اتضح ذلك في حالة برنامج تنمية المنشآت الصغيرة في نيبال حيث كان تقديم خدمات تنمية الأعمال ثم المتابعة بعد إقامة المنشأة هما مفتاح النجاح. وفي Petén كان الدعم الواسع من مقدمي خدمات تنمية الأعمال والدعم الفني إلى جانب النجاح في التنظيم والتضامن بين منشآت المجتمع المحلي أسباباً في تسهيل وصول المنشآت الصغيرة إلى المصارف التجارية. ومن أجل دعم الاستدامة والأرباح عند وصول المنشآت الصغيرة إلى التمويل البسيط في Petén أنشئت شركة للتسويق والتجارة هي شركة Forescom لتضمن للمنتجين شروطاً أفضل في السوق. ومع نمو المنشآت الصغيرة ينبغي أيضاً أن تنمو خدمات تنمية الأعمال وأن تراعي ما يستجد من الاحتياجات.

وعند استهداف المناطق والمجتمعات المحرومة قد يكون من الضروري أيضاً تقديم دعم من التعبئة الاجتماعية مع تمييزه بوضوح عن الوساطة المالية. فالوساطة الاجتماعية يجب أن تدعم بناء

الوعي بين المنشآت الصغيرة بخدمات التمويل البسيط؛ إذاعة المعلومات عن مؤسسات التمويل البسيط؛ تنمية المهارات الأساسية مثل القراءة والكتابة والحساب بين النساء والسكان الأصليين وغيرهم من المجموعات المحرومة؛ تعبئة مجموعات الجهود الذاتية أو إنشاؤها للمشاركة في أسواق التمويل البسيط. وعند توسع خدمات التمويل البسيط لتشمل المنشآت الصغيرة ينبغي للحكومات والجهات المانحة ألا تنسى أن من المهم أن يكون تيسير التمويل البسيط مصحوباً بالدعم اللازم التجاري والاجتماعي.

ومن شأن الاستثمارات في وسائل الاتصالات الأساسية والطرق والتعليم أن تساهم أيضاً في نجاح التمويل البسيط في المناطق الريفية، وذلك بزيادة العائد الاقتصادي المتوقع من المنشآت الصغيرة وتقليل تكاليف الصفقات التي تعقدتها مؤسسات التمويل البسيط.

### تعزير قدرة مؤسسات التمويل البسيط

أوضحت التجربة أن مؤسسات التمويل البسيط تحتاج في أكثر الحالات إلى عدة سنوات لتغطية تكاليفها والتوصل إلى مستوى كافٍ من العمليات وإلى تنظيم سليم. وقد يكون الدعم من الجهات المانحة (إعانات) مطلوباً لمدد أطول من أجل مساعدة تلك المؤسسات على توطيد مركزها وخصوصاً في المناطق التي يقل فيها مستوى النشاط الاقتصادي ولا توجد بها مؤسسات وخدمات للتمويل البسيط والتي تعمل فيها منشآت صغيرة النطاق. ويمكن النظر في إقامة آليات لتسهيل بدء الأعمال، مثل تقديم منح لرأس مال المؤسسة، وتقديم دعم مؤقت لأسعار الفائدة على القروض الطويلة، والتمويل بزيادة رأس المال بشروط ميسرة، ولكن يجب أن يكون ذلك مصحوباً بإجراءات تضمن الإنصاف في الحصول على تلك المزايا واستهدافها على الوجه الصحيح. ولما كانت هذه الترتيبات يجب أن تكون ترتيبات أولية ومؤقتة فيجب التأكد من أنها ستكون استكمالاً لتنمية مؤسسات التمويل البسيط المستدامة والإسراع بهذه التنمية، وليس الحلول محلها. فإذا كانت مؤسسات التمويل البسيط قوية فسكون لديها القدرة على تعبئة الموارد في السوق وتقديم خدمات التمويل البسيط التي يطلبها الفقراء، وتقليل تكاليف الصفقات وعرض أسعار تنافسية.

ويجب أن يكون قرار التدخل لدعم التمويل البسيط في الريف قائماً على أساس أن مؤسسات التمويل البسيط ستبلغ هدفين هما توسع الجمهور والاستدامة، ضمن إطار زمني معقول ومتفق عليه. ولهذا الغرض تستطيع المساعدة الفنية عالية المستوى والهادفة أن تساعد تلك المؤسسات على اعتماد تقنيات وخدمات سليمة في التمويل البسيط للمنشآت الصغيرة، وتحسين إدارتها وإنجازها المالي. ومن المجالات التي تستطيع فيها الحكومات والجهات المانحة أن تركز معونتها: بناء قدرات المؤسسات وقدرات البشر في مؤسسات التمويل البسيط بما في ذلك التدريب على المنشآت الصغيرة وعلى أنشطتها؛ تحسين البنية الأساسية المالية؛ التعرف على أفضل الممارسات وترويج العمل بها؛ شفافية المعلومات؛ دعم تخفيض تكاليف الصفقات وعرض منتجات مبتكرة؛ تعبئة الموارد بصورة تجارية. فعدم كفاية المهارات التجارية، ووجود صعوبات في تعبئة المدخرات والحصول على التمويل الطويل الأجل، وعدم وجود منتجات تمويل بسيط جذابة كلها عوامل تعرقل نجاح رابطة منتجي الصمغ العربي في السودان.

ومن تدخلات الدعم المهمة التي يمكن أن ترفع بدرجة كبيرة من إنجاز قطاع التمويل البسيط في أي بلد أو إقليم: رفع مستوى مؤسسات التمويل غير النظامية وجعلها مؤسسة أصيلة (التسجيل، تقديم التقارير، الوضع القانوني، ممارسات التحوط، الإشراف)؛ دعم الروابط والشبكات بين مؤسسات التمويل البسيط وإقامة أجهزة إشرافية عليا؛ ربط المصارف بمؤسسات التمويل البسيط غير النظامية؛ تحويل مصارف التنمية الزراعية إلى مقدمي تمويل زراعي وغيره من خدمات التمويل البسيط بصورة مستدامة.

وحتى تصبح مؤسسات التمويل البسيط مستدامة تماماً وحتى توسع عملياتها إلى الفقراء في المناطق ذات الكثافة السكانية البسيطة وفي المناطق النائية التي لا تعمل فيها إلا منشآت صغيرة سيكون عليها أن تعرض منتجات مبتكرة وآليات تسليم مبتكرة وتكنولوجيات مالية لكسر الحواجز، مع تخفيض التكاليف. وسيكون عليها إقامة روابط مستدامة بين المؤسسات النظامية ومقدمي الخدمات في القطاع غير النظامي. وينبغي أن يتضمن تسليم خدمات التمويل البسيط للمنشآت الصغيرة درجة كبيرة من إشراك العملاء وتقسيم العمل بين ممثلي المقترضين وموظفي القروض في المؤسسة. فمثلاً باستخدام أساليب تقديم الخدمات المصرفية لمجموعات يمكن تقليل عدد الصفقات الفردية وتقصر مدتها.

ورغم ما في الإقراض للمجموعات من نواحي جمود فإن انخفاض تكاليف الصفقات وانخفاض أخطار الإقراض هما آلية قوية للوصول إلى المنشآت الصغيرة والعائلات الفقيرة، التي قد لا يستطيع بعضها أن يحصل على خدمات التمويل البسيط بأي شكل كان. ومن شأن بدائل الضمانات، مثل التضامن بين المجموعات، أن تساعد المقرضين والمقترضين على التغلب على بعض المشكلات في توافر الضمانات التقليدية ومدى فاعليتها في المناطق الريفية والحرجية. ومن شأن استراتيجيات تصنيف العملاء في درجات وتطبيقها على المجموعات، استناداً إلى مبدأ زيادة القرض وإطالة مدته عند سداد القرض السابق، أن تساعد العملاء على بناء سجل لهم مع مؤسسة التمويل البسيط وبذلك تتضاءل أهمية الضمان المادي التقليدي مع إمكان زيادة مبلغ القرض. كما أن الإقراض لمجموعات هو أداة قيمة في يد مؤسسات التمويل البسيط لتقليل التكاليف المطلوبة للوصول إلى المنشآت الصغيرة. فهو يقلل تكاليف الانتقال وتكاليف الصفقة ولا يتطلب معرفة كبيرة بالإنتاج الحرجي لأن الفرز يجري بواسطة النظراء وهناك ضغط من أجل السداد، وبذلك تُحقق مؤسسات التمويل البسيط الاستفادة المالية رغم انخفاض أسعار الفائدة. وبالفعل طبقت أوضاع إقراض المجموعات (استناداً إلى تشكيل المجموعة، وتدريبها، وإعداد خططها للعمليات، وضمان السداد) إلى جانب خدمات تنمية الأعمال، تطبيقاً فعالاً بموجب أسلوب برنامج تنمية المنشآت الصغيرة في نيبال لتوسيع جمهوره.

وبالنسبة للمنشآت الصغيرة التي بلغت مرحلة أكبر في التنمية الاقتصادية وتطلب خدمات تمويل بسيط متنوعة، وللمنشآت التي قد تكون لديها احتياجات مالية مختلفة من حيث المبالغ والمدد وشروط السداد، قد لا يكون الإقراض لمجموعات هو أفضل خيار. فالمنظّمون الصغار الذين يتعاقدون على قروض فردية من مؤسسات التمويل البسيط يستطيعون أن يبدأوا القرض في التاريخ الذي يختارونه، ومن المحتمل أن تكون شروط القرض ومدد السداد أنسب لهم. والقروض الفردية تجذب العملاء خطر ضمان قروض كل فرد من أفراد مجموعة متضامنة.

ويتقديم الخدمات المالية لمجموعات ولأفراد أيضاً تستطيع مؤسسات التمويل البسيط أن توسع جمهورها، وأن تستفيد من نفس البنية الأساسية للتسليم ومن نفس المعلومات المكتسبة عن القطاع. وحتى تحتفظ بالاستدامة يمكن أن تطلب أسعار فائدة أعلى على المنتجات الفردية المرنة التي ربما

تتكلف أكثر ولكنها ستكون موجهة إلى منشآت ذات نشاط اقتصادي أكبر. وبالإبقاء على منتجات قليلة التكاليف للمجموعات تستطيع مؤسسات التمويل البسيط أن تضمن إيراداً رابحاً مما يساهم في إنجازها المالي الشامل. مما يساعدها على بلوغ الاستدامة تنوع خدمات التمويل البسيط بتوسيع نطاق المنتجات المطروحة للائتمان والادخار، وتوسيع دائرة العملاء، والدخول في عمليات في مناطق أفضل للتعويض عن الأخطار في المناطق النائية.

ومن التدابير الأخرى لتقليل تكاليف الصفقات: استخدام بدائل الضمانات مثل التعهد بتقديم أصول حرجية؛ إدخال الميكنة على العمليات المصرفية وتحسين إدارة نُظم معلومات الإدارة والبرامج الحاسوبية المصرفية؛ تقرير نُظم حوافز للموظفين بحسب إنجاز الفروع وإنجاز موظفي القروض؛ تقليل التضخم في الأوراق والتأخيرات والقيود البيروقراطية.

وتستطيع المؤسسات والسلطات المحلية، مثل المرشدين الزراعيين والحرجيين، أن تؤدي دوراً مهماً في مساعدة مؤسسات التمويل البسيط، فهي تستطيع فرز العملاء وتساعد مؤسسات التمويل البسيط على فهم الأنشطة الاقتصادية التي سيقترضون من أجلها وعلى فهم الأخطار الموجودة فيها. كما أنها تستطيع الإشراف على القروض وأن تجبر المقترضين على السداد فتساهم بذلك أيضاً في تقليل تكاليف الصفقة. ويتبين من حالة حصد جوز البرازيل في بيرو أن عدم وجود وعي كافي يعني أن الأنشطة الاقتصادية التي تتطلب معرفة بقطاع ما قد تثبط همة مؤسسات التمويل البسيط عن الدخول إلى السوق حتى إذا كانت هناك وحدات أخرى في سلسلة الإمدادات قد نجحت في توفير الإقراض البسيط وحققت أرباحاً من ذلك. أما تجار الصمغ العربي في قرى السودان فيعملون بهوامش ربح مرتفعة إذ يقرضون على أساس ضمانات شخصية بفضل معرفتهم بالقطاع وبفضل قلة عدد مؤسسات التمويل البسيط الموجودة.

ولما كان من المحتمل أن تتطلب المنشآت الصغيرة العاملة في إنتاج الأخشاب قروضاً أطول أجلاً مما يستطيع الائتمان البسيط أن يقدمه في العادة فإن على الحكومات والجهات المانحة أن تساعد مؤسسات التمويل على دخول السوق الأطول أجلاً بأسعار معقولة مما يسمح لها بالدخول في التمويل الحرجي الطويل الأجل. ومن المهم أن تدخل مؤسسات التمويل البسيط إلى المصادر الأطول أجلاً من



أجل التوفيق بين الأصول والخصوم، وذلك مثلاً بإصدار سندات أو باجتذاب حملة أسهم جُدد لزيادة رأس المال.

ولا يجب أن يقدم الائتمان البسيط على أنه بديل يُعني عن تنمية المؤسسات. فإذا كانت الأحوال صعبة جداً لتقديم هذا الائتمان، كما قد يحدث في المناطق الهامشية التي بها بنية أساسية ضعيفة وإطار سياسات واقتصاد كلي غير مستقر، يجب أن تتركز الجهود أولاً على تنمية المدخرات بطريقة سليمة وعلى إقامة بيئة تؤدي إلى ظهور نُظم مالية سليمة مع مرور الوقت.

وينبغي التركيز على توفير خدمات التمويل البسيط للعائلات الريفية، لا تقديم الائتمان للمحاصيل الشجرية. ومتى أمكن، يجب أن يستجيب التمويل للاحتياجات الشاملة لدى العائلات الريفية ولقدرتها على السداد، دون تمويل استثمارات نوعية في منشآت صغيرة وحدها. وإذا كان جدول سداد قروض الأغراض الإنتاجية يجب أن يستند على التدفق النقدي المتوقع من الاستثمار فإن التدفق النقدي لدى العائلة من أنشطة أخرى يمكن أن يُعتبر مصدراً إضافياً للأموال اللازمة لسداد القرض. وقد استجابت بعض مؤسسات التمويل البسيط لهذه المشكلة بأن جعلت أساس قرار الإقراض هو قدرة السداد لدى العائلة الريفية دون عمل أي تقدير للأنشطة الاستثمارية المقترحة من جديد. ومن شأن أساليب تقييم القروض التي تأخذ في الاعتبار مجموع أعمال العائلة وتدفعها النقدي، بدلاً من التركيز على التدفق النقدي من الاستثمار في منشآت صغيرة، أن تساعد على توسيع فرص تقديم الائتمان. وفي حالة حصد جوز البرازيل في بيرو وفي حالات مماثلة قد يكون ذلك هو أفضل أسلوب لتقليل أخطار تقديم الائتمان للعملاء والتغلب على نواحي الضعف الموسمية والمشكلات المتعلقة بالإنتاج.

وينبغي في خدمات التمويل البسيط أن يكون للمنشآت الصغيرة الاختيار بين مختلف خيارات التمويل التي تتناسب مع استراتيجية تلك المنشآت في الاستثمار والإنتاج. ففي المناطق الهامشية التي تسودها أنشطة قليلة العائد قد يكون الأنسب هو إقامة مجموعات الجهود الذاتية أو تعاونيات ائتمان، تتجه إلى تعبئة المدخرات وتعمل بتكاليف زهيدة، أو مؤسسات التمويل البسيط التابعة لمنظمات غير حكومية والتي تركز تركيزاً كبيراً على الجوانب الاجتماعية وتخفيف حدة الفقر. وأما في المناطق التي

بها إمكانيات كبيرة لتحقيق عائد اقتصادي جيد وإقامة منشآت صغيرة رابحة قد يكون الأنسب هو تعاونيات ائتمان كبيرة ووجود مصارف ريفية وتجارية واتباع منهجيات التعامل مع الأفراد أو مع المجموعات.

ويقدم الإطار 20 قائمة بالمبادرات الحكومية التي يمكن أن تقدم دعماً إيجابياً لتنمية التمويل البسيط للمنشآت الصغيرة ويبين ما هي أنسب المؤسسات لتقديم هذا التمويل.

## الإطار 20

### الدعم الحكومي المقترح ومؤسسات التمويل البسيط المناسبة للمنشآت الصغيرة

#### الدعم الحكومي

إطار لتنظيم التمويل البسيط بطريقة تؤدي إلى النتيجة المطلوبة  
تنظيم حقوق حيازة الأراضي والملكية  
إقامة خدمات تمويل بسيط تُعالج الاحتياجات إلى تمويل أطول أجلاً وأكثر خطراً  
دعم تخفيض تكاليف الصفقات وتخفيف اشتراط ضمانات تقليدية  
التشجيع على عرض خدمات التأجير البسيط  
التعبئة الاجتماعية بفضل المرشدين الميدانيين والخرجيين الذين يسهّلون الوصول إلى مؤسسات التمويل البسيط  
رفع قدرة مؤسسات التمويل البسيط على تقييم المنشآت الصغيرة  
دعم عمليات التجهيز والتسويق  
تقديم خدمات تنمية الأعمال وتيسير التمويل البسيط  
تسهيل رفع مستوى مؤسسات التمويل البسيط، وتقوية الروابط بينها  
ربط المنشآت الصغيرة بالمستثمرين الذين يستطيعون المساهمة في زيادة رأس المال في الأجل الطويل من أجل الإقراض الرأسمالي للاستثمارات العالية ذات الأخطار الكبيرة  
تمويل زيادة رأس المال  
تقديم مبالغ على سبيل المنحة

#### مؤسسات التمويل البسيط

المصارف لتعبئة المدخرات حيث لا توجد أماكن مأمونة لإيداعها  
تعاونيات الائتمان والمنظمات غير الحكومية التي لديها مهارات قوية للتيسير الاجتماعي عندما تكون تكاليف الصفقات مرتفعة جداً أو تكون الأهداف الاجتماعية هي المطلوبة  
المنظمات غير الحكومية عندما تكون هناك اهتمامات وأهداف بيئية قوية ومحددة  
المنظمات غير الحكومية أو تعاونيات الائتمان لتمويل زيادة رأس المال  
المصارف من أجل تقديم القروض الأكبر والأعقد مالياً، ومن أجل تقديم خدمات التأجير والتأمين البسيط



- Asian Development Bank (ADB).** 2000. *Finance for the poor: microfinance development strategy*. Available at: [www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance](http://www.adb.org/Documents/Policies/Microfinance)
- ADB.** 2004. *Microfinance and Employment project in Papua New Guinea*. Available at [www.adb.org/microfinance](http://www.adb.org/microfinance)
- Alip, J. A. B. & Dimaculangan, A.M.** 2004. *CARD Mutual Benefit Association Inc.: an innovation in the microfinance industry in the Philippines*. San Pablo City, Philippines, Center for Agriculture and Development.
- Alvarado J. & Galarza F.** 2003. ANED, Bolivia: pioneering rural microleasing. In M.D.Wenner, J.Alvarado and F. Galarza, *Promising practices in rural finance: experiences from Latin America and the Caribbean*. Centro Peruano de Estudios Sociales, Inter-America Development Bank, Academia de Centroamerica, Lima, Peru. Available at: [www.iadb.org/sds/ENV/publication/publication](http://www.iadb.org/sds/ENV/publication/publication)
- Association for Social Advancement (ASA).** 2003. *Annual Report 2003*. Bangladesh. Available at: [www.asabd.org](http://www.asabd.org)
- Auren, R. & Krassowska, K.** 2004. *Small and medium forestry enterprises in Uganda: How can they be profitable, sustainable and poverty reducing? A review of key issues*. Available at: [www.iied.org](http://www.iied.org)
- Bamako.** 2000. *Leasing: a new option for microfinance institutions*. Technical Note No. 6. from Advancing Microfinance in West Africa Conference, Bamako, Mali. Available at [www.intercooperation.ch/finance/download/divers/leasing-west-africa.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/download/divers/leasing-west-africa.pdf)
- Bhattarai, T. N.** 1998. *Charcoal and its socio-economic importance in Asia: prospects for promotion*. Available at: [www.rwedp.org/p\\_charcsocio.html](http://www.rwedp.org/p_charcsocio.html)
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).** 1997. *The challenge of growth for microfinance institutions: the BancoSol: CGAP experience*. Available at: [www.Bancosol.com.bo](http://www.Bancosol.com.bo)
- CGAP.** 1999. *Format for appraisal of microfinance institutions*. Available at: [www.cgap.org](http://www.cgap.org)
- CGAP.** 2003. *Preliminary donor guidelines for supporting microinsurance*. Available at: [www.cgap.org](http://www.cgap.org)

- CGAP.** 2004. *Interest rate ceilings and microfinance: the story so far*. Occasional Paper No. 9. Available at: [www.cgap.org](http://www.cgap.org)
- FAO.** 2002. *A guide to gender-sensitive microfinance*. Available at: [www.fao.org/sd/SEAGA/downloads/En/Microfinanceen.pdf](http://www.fao.org/sd/SEAGA/downloads/En/Microfinanceen.pdf)
- FAO.** 2003. *Term financing in agriculture: a review of relevant experiences*. Available at: [www.fao.org/tc/tci/sectors/Finlgtm.htm](http://www.fao.org/tc/tci/sectors/Finlgtm.htm)
- FAO.** 2004. *The impact of certification on the sustainable use of shea butter (Vitellaria paradoxa) in Ghana*. By P. Lovett. Rome.
- IFAD.** 2004a. *Making a difference in Asia and the Pacific*. Issue No. 1. November/December 2004. Rome.
- IFAD.** 2004b. *Remittances*. Rome.
- IFAD.** 2004c. *Rural finance policy*. Rome.
- Landell-Mills, N. & Ford, J.** 1999. *Privatising sustainable forestry. A global review of trends and challenges*. International Institute for Environment and Development. Available at: [www.iied.org](http://www.iied.org)
- Lewis, F., Horn, J., Howard, M. & Ngubane, S.** 2004. *Small and medium scale enterprises in the forestry sector in South Africa: an analysis of key issues*. Available at: [www.iied.org](http://www.iied.org)
- May, P.H., Goncalves da Vinha, V. & Macqueen, D.J.** 2003. *Small and medium forest enterprise in Brazil*. Available at: [www.iied.org](http://www.iied.org)
- Owens, J.** 2003. The Partner Savings Plan of the Workers Bank, Jamaica: lessons on microsavings from ROSCAs. In J. Alvarado, F. Galarza and M.D. Wenner *Promising practices in rural finance: experiences from Latin America and the Caribbean*. IDB.
- Perum Pegadaian.** 2003. *Annual Report 2002*. Indonesia.
- Robinson, M.S.** 2002. *The microfinance revolution. Vol. 2: lessons from Indonesia*. Washington, DC, US, World Bank.
- Thomas, R., Macqueen, D., Hawker, Y. & DeMendonca, T.** 2003. *Small and medium forest enterprises in Guyana*. Available at: [www.iied.org](http://www.iied.org)
- Westley, G.D.** 2004. *A tale of four village banking programs: best practices in Latin America*. Best Practices Series. Washington, DC, US, IDB Sustainable Development Department.

## التمويل البسيط والمنشآت الحرجية الصغيرة

توفر الغابات مصدرا لتأمين سبل معيشة المجتمعات المحلية في العالم، ليس فقط للاستخدامات المحلية بل أيضا لتأمين الدخل، وغالبا ما يكون ذلك عن طريق المنشآت صغيرة الحجم التي تديرها العائلات في معظم الحالات. وهناك اعتراف متزايد بأن تطوير هذه المنشآت على نحو مستدام هو أول الطريق للحد من الفقر، لكن غالبا ما يعيقه النقص في المدخلات المالية أو عدم الحصول على قدر كاف من خدمات التمويل البسيط. ويستعرض هذا المطبوع الاحتياجات الخاصة بالمنشآت الصغيرة في مجال التمويل البسيط نظرا لطابع الأنشطة الحرجية التي تكون في معظم الأحيان موسمية ولا يمكن توقّعها. ويتضمّن المطبوع تحليلا للقيود التي تعترض تلك المنشآت للحصول على خدمات التمويل البسيط - بما في ذلك الافتقار إلى خبرة التعامل مع مؤسسات التمويل الرسمية وعدم الحصول على القدر الكافي من رأس المال أو الضمانات للاستفادة من الخدمات المصرفية التقليدية - كما أنه يحدد سبل مواجهة هذه التحديات. ويبحث المطبوع دور مختلف أنواع مؤسسات التمويل البسيط في خدمة المنشآت صغيرة الحجم والمجتمعات الحرجية، كالمصارف والمنظمات غير الحكومية والتعاونيات والاتحادات الائتمانية. ويناقش، بالإضافة إلى الائتمانات الصغيرة، مجموعة واسعة من الخدمات، بما فيها الوفورات ومجموعات التسليف والتأجير والتأمين والتحويلات النقدية. وتبرز نقاط القوة والضعف لكل نهج من خلال أربع دراسات حالة أجريت في نيبال وغواتيمالا والسودان وبيرو. وسيكون هذا الكتاب مرجعا قيما لكل المعنيين بتصميم السياسات والمشاريع الرامية إلى تنمية المجتمعات الحرجية، وكذلك لأولئك الذين يقدمون الخدمات المالية إلى المنشآت الصغيرة في المناطق الريفية.

MICROFINANCE AND FOREST-BASED  
SMALL-SCALE ENTERPRISES

ISBN 978-92-5-605412-8

ISSN 1728-4422



9 789256 054128

TC/MIA0226Ar/1/1.07/500