

## 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 وصيانتها. 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 تقريبا، 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) أساسا عند تطهير الأراضي البور (التي لا تكون آجاما بكرة 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 تستخدم الغابات كمصدر للجذب البيئي والثقافي فإنها ستكون مهتمة بصيانة رأس مالها الطبيعي والثقافي. وبالمثل فإن الخدمات البيئية المتعلقة بمناخ 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 إحداهن 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 بقاء 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 معيّن 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