

### 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 لعب 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 نظم 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 تحسّن 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 مشترى 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. وتضطر 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 الشريك 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 تجاوز 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، نظم معلومات الإدارة غير كافية	عدم توافر مهارات الإدارة المالية وعدم كفاية نظم 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 إقفال 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. والاعتقاد 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 أسعار 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

وغالباً 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 ائتمان إلى مؤسسات تمويل نفسها بنفسها وتدير نفسها بطريقة المصارف الخاصة الريفية. وأدت تقوية التعاونيات الريفية للادخار والإقراض إلى زيادة سنوية بنسبة 70 في المائة في إيداع المدخرات، وإلى تنويع 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.
- المشترون والتجار والعاملون في التجهيز يستطيعون اقتطاع أقساط سداد القرض من حصيلة 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 الخطط 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 عائقاً 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 الاستفادة 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 الاستفادة 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 بالاستخدام 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.