

4- نيبال: برنامج تنمية المنشآت الصغيرة في منطقة Parbat

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

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

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

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

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

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

منطقة PARBAT

هي واحدة من 75 منطقة في نيبال، وتقع في تلال منطقة التنمية الغربية. ومجموع سكانها 826 157 منهم نسبة 53,8 في المائة من النساء. وتقع المنطقة على ارتفاع بين 1 700 إلى 10 700 قدم فوق مستوى البحر، ومجموع مساحتها 536,86 كم² وتتميز بتنوع كبير في الأصول العرقية والطبقات الاجتماعية.

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

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

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

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

برنامج تنمية المنشآت الصغيرة

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

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

منتجات الائتمان البسيط التي تقدمها المبادرة

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

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

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

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

ولإدارة أخطار الائتمان تسير المبادرة والمصرف في المنطقة على:

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

إنجازات المبادرة

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

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

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

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

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

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

الأسباب الرئيسية وراء النجاح

تعرفت المبادرة على الأسباب الرئيسية التالية لنجاحها في المنطقة:

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

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

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

برنامج سبل العيش والحراجة

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

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

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

الاعتبارات التالية:

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

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

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

الاستنتاجات

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

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

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

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

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