

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

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

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

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

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

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

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

## مقاطعة PETÉN

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

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

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

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

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

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

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

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

## BANCAFÉ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## BANRURAL

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

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

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

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

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

## تحديات المستقبل

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

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



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

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

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

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

## الاستنتاجات

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

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

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

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

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

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