

8- الاستنتاجات

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

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

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

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

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

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

الجدول 3

أهمية مختلف خدمات التمويل البسيط لمختلف المنشآت الحرجية الصغيرة

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

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

إطار السياسات الملائم

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

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

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

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

خدمات تنمية الأعمال والتيسيرات الاجتماعية والبنية الأساسية الريفية

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

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

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

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

تعزيز قدرة مؤسسات التمويل البسيط

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

الإطار 20

الدعم الحكومي المقترح ومؤسسات التمويل البسيط المناسبة للمنشآت الصغيرة

الدعم الحكومي

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

مؤسسات التمويل البسيط

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