

دراسة عرضية

أغسطس/ آب 2005

رقم 11

إدارة المخاطر وتصميم الأدوات للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية: سمات نموذج ناشئ

مقدمة

يرزح 1.2 بليون من بني البشر تحت وطأة فقر مدقع في شتى أرجاء العالم - يعيشون على أقل من دولار أمريكي واحد في اليوم - ويعيش ثلاثة أرباعهم في مناطق ريفية.¹ فالفقر بلا منازع هو ظاهرة أهل الريف. وينفق الفقراء المدقعون أكثر من نصف ما يأتيهم من دخل في الحصول على الغذاء الضروري (أو إنتاجه). وهو ما يمثل أكثر من ثلثي الأسعار الحرارية التي تدخل أجسادهم. ويعاني معظم هؤلاء من نقص التغذية. وكثير منهم يمضي أوقاتاً معينة في السنة يتضور جوعاً.

وقامت الوكالات المعنية بالتنمية والحكومات الوطنية في السنوات الأخيرة بتجديد التزامها بتخفيض أعداد الفقراء، والتخفيف من حدة الجوع. والتخلص من مظاهر الحرمان الأخرى التي يعاني منها البشر - على نحو ما يتجلى في الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة. وتسعى هذه الأهداف من بين أشياء أخرى إلى خفض نسبة الأشخاص الذين يعيشون على أقل من دولار أمريكي واحد في اليوم بمقدار النصف بحلول عام 2015 (منذ البداية عام 1990). وهذا يعني العمل على تخفيض نسبة أشد الناس فقراً في البلدان المنخفضة والمتوسطة الدخل من 28 في المائة إلى 14 في المائة. فضلاً عن ذلك تدعو الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة إلى خفض أعداد الفقراء الذين يعانون الجوع إلى النصف بحلول عام 2015.

هبطت نسبة الفقر والجوع في المناطق الريفية هبوطاً حاداً بين عامي 1975 و1990، ولكن تباطأ معدل تخفيض أعداد الفقراء منذ ذلك الحين. وانخفض صافي المعونات (أي المساعدات الإنمائية الرسمية) المقدمة إلى البلدان النامية من 0.35 في المائة من إجمالي الدخل القومي لبلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي في 1982-1983 إلى 0.24 في المائة في 2002-2003.² ولم تزد القيمة الحقيقية لصافي المعونات التي وُجّهت إلى القطاع الزراعي في أواخر حقبة التسعينيات من القرن العشرين على 35 في المائة من مستواها في أواخر حقبة الثمانينيات من نفس القرن. وذلك طبقاً لما أورده الصندوق الدولي للتنمية الزراعية.³ ورغم توالي انخفاض نسبة السكان النشطين اقتصادياً الذين يعملون في الزراعة في المناطق النامية فإنها لا تزال تتجاوز نسبة 50 في المائة في أفريقيا وآسيا (المجدول 1).

لا يزال تمويل الأنشطة الزراعية أحد أبرز عناصر إستراتيجيات التنمية الريفية التي تستخدمها كل من الوكالات المعنية بالتنمية والحكومات الوطنية. وعلى مدار الأربعين عاماً الماضية تمت إتاحة بلايين الدولارات من أجل مساندة الإنتاج الزراعي والثورة الخضراء.⁴ ولكن هذا النوع من التمويل طالما اتصف بضعف معدلات سداد القروض والإعانات المالية غير المستدامة.⁵ وبالتالي. هبط الائتمان الزراعي الذي يقدمه بعض الجهات المانحة وبنوك التنمية المتعددة الأطراف هبوطاً خطيراً في العقود الأخيرة من السنين. وهو يعتبر الآن في أغلب أحواله عالي المخاطر.

وحصل القطاع الزراعي على سبيل المثال على 31 في المائة من القروض التي قدمها البنك الدولي في 1979-1981. ولكن بحول 2000-2001 انخفضت هذه النسبة إلى أقل من 10 في المائة.⁶ ويرجع السبب في هذا الانخفاض



مؤلفا الدراسة العرضية رقم 11 هما روبرت بيك كريستن & دوجلاس بيرس من وزارة التنمية الدولية بالملكة المتحدة

قام كل من جواو بيدرو أزييفيدو، وأميناب يرار ومايكا رينش بالمساعدة في تنفيذ بحوث المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء حول مجال التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية والتي تلقت الدعم المالي من الصندوق الدولي للتنمية الزراعية. وقام كل من جورج آبي، وفرانك روبيو، وفيون دي فيلتر الاستشاريون بالمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بزيارات ميدانية لمؤسسات عديدة مستشهد بها كامثلة في هذه الدراسة. إضافة إلى ذلك أصدرت المجموعة الاستشارية خمس دراسات حالات تتعلق بالتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية وتُكهِل هذه الدراسة. ويتقدم المؤلفان بالشكر والتقدير لكل من ريتشارد ميير، وج. د. فون بيثك، ومارك وينر للملاحظات القيمة. كما يتقدمان بالشكر والتقدير كذلك لريتشارد روزينبيرج وبريجيت هيلمز من المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء لما قاما به من استعراضات وما قدماه من مقترحات.

المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء هي مجموعة تضم 31 وكالة معنية بالتنمية تساند صناعة التمويل الأصغر. وللحصول على مزيد من المعلومات يمكنكم زيارة موقع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء على الانترنت: www.cgap.org



بناء خدمات مالية من أجل الفقراء

الجدول 1 النسبة الكبيرة للقطاع الزراعي من النشاط الاقتصادي في بعض المناطق النامية (نسبة السكان النشطين اقتصادياً)

المنطقة	1961	1980	2001
أفريقيا	79	69	57
آسيا	76	67	56
أوروبا الشرقية	50	28	15
أمريكا اللاتينية البحر الكاريبي	48	34	19

المصدر: (بوكينو). "الأدوات والإجراءات المكيّفة المبتكرة لتمويل في المناطق الريفية". 2003.

أدارت مؤسسات التمويل الأصغر بوجه عام مخاطر التخلف عن السداد بمنهجية جيدة، بينما قامت جهات الإقراض التقليدية في القطاع الزراعي بتطوير أدوات من شأنها أن تستجيب بطرق جيدة لدورات التدفق النقدي والعلاقات التسويقية للمجتمعات الزراعية. ولكن من الأهمية بمكان أن نتذكر أن المصدر الرئيسي للائتمان بالنسبة لكثير من صغار المزارعين ليس هو البنك أو حتى مؤسسة التمويل الأصغر بل الجهات الفاعلة في الأعمال التجارية الزراعية مثل موردي المستلزمات الزراعية (على سبيل المثال بائعو البذور أو الأسمدة)، والتجار، وأصحاب الصناعات التجهيزية، علاوة على ذلك، لا يزال التمويل الذاتي يلعب دوراً حيوياً في الإنتاج الزراعي.

المخاطر في مجال الإقراض الزراعي

يُنظر إلى الزراعة على نطاق واسع على أن مخاطرها أكثر مما للصناعة أو التجارة من مخاطر. وهكذا، فليس من الغرابة في شيء أن كان هناك ضعف في أداء السداد بمشروعات الإقراض الزراعي. فالأحوال الجوية، والآفات، والأمراض، والكوارث الأخرى تؤثر على ما يغله المحصول تأثيراً كبيراً في الحالات الشديدة. فعلى سبيل المثال، أفادت منظمة الأغذية والزراعة (الفاو) التابعة للأمم المتحدة أن السنة الثالثة على التوالي من تلف المحاصيل واسع النطاق في ملاوي (بسبب الأمطار الشديدة، والفيضانات، وعواصف البرد، وموجات الجفاف في بعض المناطق) أصابت 176 ألف أسرة في أربع مقاطعات بنقص في الغذاء وجوع مزمن وصلت حدته إلى الحاجة إلى المساعدات الإنسانية للحيلولة دون إصابة السكان بالمجاعة.⁹ وترتفع هذه المخاطر إلى مستويات أعلى بالنسبة للمزارعين الذين يعتمدون على زراعة محصول واحد له حساسية خاصة للاستخدام الصحيح لمستلزمات زراعية ذات نوعية عالية أو لتوقيتات الحصاد. كما يمكن أيضاً إرجاع مخاطر الزراعة إلى المزارعين الذين يسعون إلى زيادة دخولهم عن طريق إستراتيجيات عالية المخاطر عالية العائد تتعلق بزراعة المحاصيل.

تُعد الأسواق والأسعار من المخاطر الإضافية المصاحبة للزراعة. فعدد من الأسواق الزراعية هي أسواق منافسة غير كاملة، إذ تفتقر إلى البنية الأساسية الخاصة بالمعلومات والاتصالات. كما أن الأسعار التي سوف تباع بها المحاصيل غير معروفة وقت زراعتها، وهي تتنوع حسب مستويات الإنتاج (المحلي أو العالمي) وحسب الطلب وقت البيع. إضافة إلى أن الأسعار تتأثر بإمكانية الوصول إلى الأسواق، وبينما تخرج منظمات التسويق المملوكة للدولة تدريجياً من المجال الزراعي، يتعرض صغار المزارعين للمزيد من مخاطر الأسعار في كثير من البلدان.

في جزء منه إلى خيبة الآمال في مشروعات تمويل الأنشطة الزراعية الكبيرة، وفي جزء آخر إلى حقيقة أن البنك الدولي كان يقدم تمويلاً ريفياً مطرداً في مجالات أخرى: من خلال مشروعات التمويل الأصغر أو في إطار مشروعات تنمية المجتمعات المحلية أو البنية الأساسية أو التنمية الريفية، وسارت بنوك التنمية المتعددة الأطراف الأخرى ووكالات تقديم المعونات الثنائية الأطراف على نفس الوتيرة حيال القروض التي تقدمها. وفي بنك التنمية للبلدان الأمريكية انخفض إجمالي القروض التي يقدمها لمشروعات الائتمان الزراعي من فئة "الائتمان الزراعي العالمي" من 1.6 بليون دولار أمريكي بين عامي 1986 و1990 إلى عدم وجود أية قروض على الإطلاق في الفترة من 1991 إلى 1995. ثم أصبحت القروض التي تُقدّم إلى القطاعات من أجل مساعدة البلدان المقترضة على إصلاح الأسواق المالية وتدعيمها أكثر أهمية لبنك التنمية للبلدان الأمريكية⁷، وارتفع ذلك النوع من الاستثمار الموجه من 410 ملايين دولار أمريكي في الفترة من 1986 حتى 1990 إلى 2.9 بليون دولار أمريكي في الفترة ما بين 1991 و1995.⁸

سلط التركيز الدولي المتجدد على تخفيض أعداد الفقراء ضوء الجهود المعنية بالتنمية على السكان من قاطني المناطق الريفية. لاسيما الأسر المعيشية الزراعية. وكثيراً ما تتضمن برامج التنمية الزراعية ائتمانات لأغراض الإنتاج الزراعي، وهو ما أثار الجدل من جديد حول كيفية إتاحة التمويل في المناطق الريفية. وتصر الجهات المقدمة للتمويل الزراعي التقليدية أنه قد حان الوقت للاعتراف بدورها في عمليات منح القروض المتخصصة لتلبية احتياجات دورات التدفق النقدي لصغار المزارعين والتي تستند إلى المحاصيل - أما وقد لجحت مؤسسات التمويل الأصغر في توسيع أنشطتها لتمتد إلى المناطق الريفية بأساليبها المفتقرة إلى التنوع.

ومع دخول أطراف فاعلة جديدة، يمكن أن يؤدي ازدياد حدة المنافسة في الأسواق الدولية إلى تغيير جذري في القدرة التنافسية لإحدى الصناعات المحلية. كما هو الحال فيما يتعلق بدخول فييتنام مؤخراً في صناعة البن (القهوة) على حساب المنتجين الأعلى كلفة في أمريكا اللاتينية. فكانت النتيجة ديوناً معدومة بملايين الدولارات في البنوك التجارية التي تخصص في الإقراض إلى صغار منتجي البن في أرجاء أمريكا الوسطى.¹²

يتأتى عن دقة جداول المحاصيل مخاطر محددة في مجال تمويل الأنشطة الزراعية. فتحتاج عمليات دفع مبالغ القروض (إلى المقترضين) إلى تكييفها بحيث تتواءم مع التدفقات النقدية غير المنتظمة، ولكن قد يتباين توقيت دخل المحصول النهائي، بناء على وقت البيع الذي يختاره المزارعون (فقد يؤخرون البيع حتى تصبح ظروف السوق مواتية). وتتطلب خصائص الإنتاج الزراعي هذه من جهات الإقراض أن تكون على درجة جيدة من الكفاءة وبالقرب من عملائها من المزارعين. وهكذا، يكتنف الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى نوعاً من المخاطر يتمثل في التسبب في التخلف عن السداد بسبب افتقارها للكفاءة هي أنفسها. فإنتاج معظم المحاصيل النقدية المحسنة معقد نسبياً، لما يداخله من توقيت حذر لخطوات عديدة - من إعداد الأرض، فالزرع، فالتسميد، وصولاً إلى الحصاد. وعليه، يمكن أن تؤدي الأخطاء أو التأخير في أية خطوة منها إلى انخفاض العائدات بشكل كبير، بل وانعدامها بالكليّة.

التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية

استناداً إلى عدد قليل من التجارب المهمة والناجحة في بلدان نامية متعددة، تقدم هذه الدراسة نموذجاً - أُطلق عليه التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية - من أجل إتاحة الخدمات المالية لأسر المزارعين الفقيرة في المناطق الريفية. ويجمع هذا النموذج أكثر السمات الواعدة وذات الصلة للتمويل الأصغر التقليدي والتمويل التقليدي للأنشطة الزراعية إلى جانب النهج الأخرى - بما في ذلك التأجير التمويلي، والتأمين القائم على أساس المناطق، واستخدام التكنولوجيا والبنية الأساسية الحالية، والعقود التي تبرم مع أصحاب الصناعات التجهيزية، والتجار، والأعمال التجارية الزراعية - في هجين تُعرّفه 10 سمات رئيسية.

ويتسبب الطلب غير المرن على كثير من المنتجات الزراعية في زيادات صغيرة في الإنتاج تنتج عنها حالات تذبذب كبيرة في الأسعار. إن ما يزيد الأمر تعقيداً هو أن عملية اتخاذ القرار في المجال الزراعي هي علم غير دقيق المعايير: فهي تعتمد على متغيرات عديدة تتبدل من سنة إلى أخرى وتخرج عن نطاق سيطرة المزارعين. فالمزارعون ليست لديهم وسيلة حقيقية تمكنهم من معرفة عدد المزارعين الآخرين الذين يزرعون محصولاً معيناً أو متوسط ما يغله المحصول في أي سنة من السنين. وكثيراً ما يحفز السعر الجيد في سنة العديد من المزارعين لزراعة نفس المحصول في العام الذي يليه. فيزيد هذا التحول الإنتاج في مقابل طلب ثابت فتتخفف الأسعار وتقل جاذبية المحصول كثيراً في العام التالي.

حدث هذا في أوغندا في الآونة الأخيرة حين تسببت الوفرة في حصاد الذرة في أواخر عام 2001 وأوائل عام 2002 في انخفاض أسعار الذرة (ودخل المزارعين)، مما أثر تأثيراً بالغاً على معدلات سداد القروض في أربعة فروع لبنك سينتاري للتنمية الريفية (Centenary).¹⁰ وأحياناً يمكن أن تتسبب وفرة المحاصيل في حدوث مشاكل حتى لمؤسسات التمويل الأصغر التي تدار جيداً. وفي كافو جيجينو (رابطة الاتحادات الائتمانية التعاونية في مالي) قفزت نسبة حافطة العمليات المعرضة للمخاطر (أكثر من 90 يوماً) من 3 في المائة في عام 1998 إلى 12 في المائة في عام 1999 نتيجة لتدهور أسعار القطن. (مثلت قروض القطن نسبة كبيرة من حافطة الرابطة).

يمكن أيضاً أن تتفاقم المخاطر المتعلقة بالأسواق والأسعار من جراء حالة الأسواق العالمية والقرارات المتعلقة بالسياسات العامة والتي يمكن أن تقود إلى مخاطر سياسية. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يؤدي وضع أو رفع حواجز التعريف الجمركية في البلدان التي تباع فيها السلع في نهاية مطافها إلى تغيير هائل في الأسعار المحلية. وفي تسعينيات القرن العشرين، قامت حكومة غانا باتخاذ قرار بإعفاء محدود من الرسوم المفروضة على واردات الذرة البيضاء استجابة لعملية تنبؤ بالمحاصيل - ثبت فيما بعد أنها كانت غير صحيحة - كانت قد تنبأت بنقص كبير في الأغذية، ونتيجة لذلك، تدنّت أسعار سوق الذرة في غانا لمدة سنتين.¹¹ وبالمثل، يمكن أن تقوم الحكومات الوطنية بتعديل للإعانات الزراعية بما ينتج عنه تغيير في عائدات أنشطة معينة.

وأظهر هذا التحليل الذي بين أيدينا أن جهات الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية الناجحة تعتمد على عمليات مزج متعددة لهذه السمات للتخفيف من حدة المخاطر المصاحبة لمنح القروض إلى أسر المزارعين. رغم عدم توافر السمات العشر كاملة في تجربة واحدة. وفي واقع الحال، لا نقول دراستنا هذه إن النجاح في مجال التمويل الأصغر للمشروعات الزراعية يعني توافر السمات العشر كلها. بل يبدو أن الحد عدد كبير منها يسهم في إنجاح حافظة ذات أداء جيد بتوليفات مختلفة في حالات متنوعة. وتتوافر السمات القليلة الأولى بوجه عام في أكثر التجارب الناجحة. بينما أثبتت السمات التي تليها أهميتها في معالجة مخاطر أو مواقف معينة تتم مواجهتها في عمليات تقديم القروض إلى أنواع محددة من الأنشطة الزراعية. ويعالج معظم هذه السمات قضايا محددة لتمويل الأنشطة الزراعية. فبعضها يمثل استجابة للتحديات العامة للعمل في المناطق الريفية. وبعضها يعكس ممارسات جيدة لتقديم القروض الصغيرة غير المؤمنة.

■ السمة الثالثة: إتاحة آليات ادخار. عندما منحت المؤسسات المالية العاملة في المناطق الريفية حسابات إيداع لأسر المزارعين لمساعدتهم على ادخار المال للأوقات العجاف قبل الحصاد ازداد عدد هذه الحسابات بسرعة حتى تجاوز أعداد القروض.

■ السمة الرابعة: التنوع الكبير لمخاطر الحوافض. تنزع مؤسسات التمويل الأصغر التي نجحت في توسيع نطاق أنشطتها لتشمل مجال الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية إلى تقديم القروض إلى أعداد من أسر المزارعين تنوع تنوعاً كبيراً. منها عملاء يشتغلون بإنتاج أكثر من محصول أو نشاط حيواني واحد. فضمن لها عملها هذا حماية حوافض قروضها وحوافض عملائها حماية أفضل ضد المخاطر الزراعية والمخاطر الطبيعية التي تخرج عن نطاق سيطرت عملائها.

■ السمة الخامسة: تعديل شروط القروض وأحكامها لتستوعب التدفقات النقدية الدورية والاستثمارات الكبيرة الحجم. إن التدفقات النقدية لها طبيعة دورية عالية في المجتمعات الزراعية. وقد قامت جهات الإقراض الأصغر الزراعي الناجحة بتعديل شروط القروض وأحكامها لتتبع دورات التدفق النقدي هذه بمزيد من الدقة دون أن تتخلى عن المبدأ الأساسي القائم على توقع سداد القرض بغض النظر عن نجاح أو فشل أي نشاط إنتاجي منفرد - حتى ذلك النشاط الذي استخدم فيه القرض.

■ السمة السادسة: الترتيبات التعاقدية تخفض مخاطر الأسعار. وتبرز نوعية الإنتاج، وتساعد على ضمان السداد. عندما كانت النوعية أو الكمية النهائية لمحصول معين هي محل اهتمام أساسي - على سبيل المثال، لتجار المنتجات الزراعية وأصحاب الصناعات التجهيزية الزراعية - عملت الترتيبات التعاقدية التي تقرر بين المساعدة الفنية والحصول على مستلزمات زراعية محددة على الحساب (بالدين) لصالح المزارعين ومؤسسات الوساطة المالية إلى الأسواق.

■ السمة السابعة: اعتماد تقديم الخدمات المالية على البنية الأساسية المؤسسية الحالية أو تقديمها باستخدام التكنولوجيا. إن ربط تقديم الخدمات المالية بالبنية الأساسية

■ السمة الأولى: عدم ارتباط مدفوعات السداد باستخدام القرض. تقوم جهات الإقراض بتقييم قدرة المقترض على السداد بالنظر في جميع مصادر دخل الأسرة المعيشية. وليس فقط الدخل (مثلاً، بيع المحصول) الناتج عن استثمار حصيلة القرض. ويدرك المقترضون أن عليهم سداد القرض سواء كان استخدامهم له ناجحاً أم غير ذلك.¹³ واستطاعت برامج التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية زيادة معدلات السداد زيادة هائلة بالتعامل مع أسر المزارعين على أنها وحدات مالية معقدة تتمتع بعدد من أنشطة توليد الدخل وإستراتيجيات مالية تتوافق بها مع التزاماتها العديدة.

■ السمة الثانية: اقتراح أساليب الإقراض باعتبار الأهلية الشخصية مع المعايير الفنية في انتقاء المقترضين. ووضع شروط القروض، وإنفاذ عملية السداد. طورت جهات الإقراض الأصغر الزراعي الناجحة نماذج إقراض للحد من مخاطر الائتمان تجمع بين الاعتماد على آليات الإقراض باعتبار الأهلية الشخصية - مثل الضمانات الجماعية أو المتابعة الدقيقة للأقساط المتأخرة - ومعرفة أساليب إنتاج المحاصيل وأسواق السلع الزراعية.

التصدي لها. ويتم إيراد أمثلة واقعية تنبني على تجارب وإجازات المنظمات الرائدة التي توسع حدود قطاع التمويل في المجتمعات المحلية الزراعية. ولكن لا يزال النجاح - مقياساً بمدى الاستدامة المالية على المدى البعيد ومعدلات السداد العالية - أمراً نادر الحدوث نسبياً. فمن الواضح أن النجاح في إتاحة التمويل الأصغر للمشروعات الزراعية أصعب مناً من النجاح في إتاحة التمويل الأصغر العام.

تم تطبيق معايير الأداء العامة لمجال التمويل الأصغر فيما يتعلق بمستويات استرداد القروض والاستدامة المالية بدلاً من المعايير المنخفضة نسبياً للتمويل الزراعي التقليدي. وينبغي ملاحظة أن كثيراً من التجارب الواردة في هذه الدراسة والتي التزمت بهذه المعايير وحُكم عليها بالنجاح إنما كانت قيد التجربة نسبياً أو أقل من أن تكون قد تم اختبارها جيداً مثل تلك التجارب أو الخبرات المعروفة في المجال العام للتمويل الأصغر والمجالات الأخرى للتمويل الإيماني. فمؤسسات التمويل الأصغر القوية لم تقم إلا في الآونة الأخيرة بتوسيع أنشطتها في الأسواق الريفية الأكثر صعوبة وبدأت في تجربة إتاحة الخدمات لأسر المزارعين.

قد لا يوجد نموذج بالسماوات العشر في أية مؤسسة مالية تقدم خدمات للمزارعين الفقراء في الوقت الحاضر. رغم أن بعض هذه المؤسسات يقرب منه. إضافة إلى ذلك، لا تقترح هذه الدراسة أن هناك توافقاً في الرأي واسع النطاق على نموذج محتمل للتمويل الأصغر الزراعي. بل إنها تحدد السماوات التي نُجحت نجاحاً جيداً بعدة تجميعات مختلفة على عتبات تمويل الأنشطة الريفية في المناطق الزراعية التي يقطن بها كثير من الأسر الفقيرة. ومع بعض من التوفيق سوف تؤدي هذه الدراسة إلى فتح باب مناقشة أكثر شمولاً حول السماوات التي ينبغي أن يتضمنها نموذج مثل هذا.

إن الغرض من هذه الدراسة هو إتاحة عرض عام وافي للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية لكل من الممارسين في هذا المجال، وواضعي السياسات، والجهات المانحة. ويحدونا الأمل في أن يتمكنوا من الاستفادة من هذه المعلومات في زيادة حصول الأسر المعيشية التي تعتمد على الزراعة على خدمات مالية مستدامة على نطاق واسع.

الموجودة بالفعل في المناطق الريفية - غالباً لأغراض غير مالية - يقلل من تكاليف المعاملات لجهات الإقراض والمقترضين كليهما ويخلق إمكانية لتمويل مستدام في المناطق الريفية حتى بالمجتمعات النائية. وتبشر أنواع عديدة من التكنولوجيا بتخفيض هائل في تكاليف الخدمات المالية في المناطق الريفية، بما في ذلك آلات الصرف (والإيداع) الآلي، وأجهزة نقاط البيع التي تتصل " بالبطاقات الذكية". واضطلاع الموظفين المسؤولين عن تقديم القروض باستخدام مساعدات رقمية شخصية.

■ السمة الثامنة: إمكانية تسهيل المنظمات القائمة على العضوية حصول السكان في المناطق الريفية على الخدمات المالية، وقدرتها على الاستمرار في المناطق النائية. تتكبد جهات الإقراض عامة تكاليف معاملات أقل كثيراً عندما تتعامل مع رابطة للمزارعين في مقابل التعامل مع مزارعين عديدين منفردين مشتتين - إذا كان بمقدور هذه الرابطة إدارة القروض بفعالية. كذلك، تستطيع المنظمات القائمة على العضوية أن تكون نفسها جهات قادرة على تقديم الخدمات المالية.

■ السمة التاسعة: يمكن لنظام التأمين القياسي القائم على أساس المناطق توفير الحماية ضد مخاطر الإقراض الزراعي. رغم السجل الضعيف لبرامج التأمين الزراعي التي ترعاها الحكومة فإن نظام التأمين القياسي القائم على أساس المناطق - والذي يتيح مدفوعات ترتبط بمستويات سقوط المطر في المناطق، وأسعار السلع الأولية، وما شابه - يبشر بإمكانية أكبر لحماية جهات الإقراض من المخاطر التي تتصل بالإقراض الزراعي.

■ السمة العاشرة: حماية التمويل الأصغر للمشروعات الزراعية من التدخلات السياسية - لإجحاحه. لا يمكن للتمويل الأصغر للمشروعات الزراعية أن يكتب له البقاء على المدى البعيد إذا لم تتم حمايته من الإجراءات التدخلية السياسية. إن البرامج حتى أفضلها تصميماً وتنفيذاً يذبل ويذوي إذا ما واجهته قرارات الحكومة بتأجيل سداد القروض أو أي إجراء آخر تزج به الحكومة في أنظمة تمويل الأنشطة الريفية التي تعمل بكفاءة واقتدار.

وتناقش هذه الدراسة كل سمة من سمات النموذج المقترح للتمويل الأصغر للمشروعات الزراعية، وهي توضح العناصر الأساسية، وتقدم الأمثلة، وتصف التحديات الكثيرة التي لا يزال يتعين

إمكانية للعمل على نطاق واسع أو لتكرار ما حقق لها. ولربما حققت بعض المؤسسات التي لم تتم مناقشتها في هذه الدراسة نتائج قوية ماثلة، ولكنها عانت في الفترة الأخيرة من سنة تدهور فيها أداؤها بشكل خاص (على سبيل المثال، من جراء تذبذب الأسعار، أو الظروف المناخية غير المواتية، أو الإجراءات التدخلية السياسية)، وأيضاً لم تكن لها إستراتيجية إدارة مخاطر كافية أو نموذج قوي بما يكفي للتعامل مع المخاطر المتأصلة للإقراض للأغراض الزراعية. وفي نفس الوقت، فإن بعض المؤسسات التي ورد ذكرها هنا قد واجهت مشاكل مشابهة منذ ذلك الحين، وربما لم تعد من الأمثلة الجيدة التي يستشهد بها.

إن الصعوبة في إيجاد عدد كبير من الأمثلة للجهات المقدمة للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية الناجحة تُظهر كيف أن هذا المجال معرض لعوامل خارج نطاق سيطرته - وكيف أنه من الضروري لجهات الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية أن تعتمد أهم الدروس المستفادة من صناعة التمويل الأصغر التنمائية حتى يمكن التقليل من مخاطر الإقراض التي يمكن السيطرة عليها. كما أنها تعمل كإشارة تحذيرية لجهات الإقراض الأصغر التي تتحرك بأنشطتها صوب المناطق الريفية وتُقرض الأسر المعيشية التي تعتمد على الزراعة كسبل لكسب معاشها.

وقد قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بنشر دراسات حالة لنماذج مثلة على شبكة الإنترنت من قائمة الجهات الناجحة المقدمة للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية. وتستفيد هذه الدراسة استفادة مكثفة من البحوث التي أجريت للتوصل إلى هذه الدراسات؛ فتقوم هذه البحوث إضافة إلى تحديد الإجراءات المُبتكرة والممارسات بالتأكيد على أهمية تهيئة بيئة دعم وتمكين للتمويل الذي يتاح في المناطق الريفية.

السمة الأولى:

عدم ارتباط مدفوعات السداد باستخدام القرض

إن إحدى السمات الأساسية لنموذج التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية الناشئ هي أنه يفصل ما بين استخدامات القروض ومصادر السداد، ويستعيز عنها بأن يتعامل مع أسرة المزارع كلها على أنها وحدة اقتصادية واحدة. لها مصادر دخل متعددة واحتياجات تمويل متعددة.

قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء في 2002 - 2003 بتمويل من الصندوق الدولي للتنمية الزراعية بتقييم ما يناهز 80 مؤسسة من المؤسسات المقدمة للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية بغية تحديد المناهج المستدامة التي تتعلق بإتاحة مثل هذه الخدمات. وقد عرّف كل من أخصائي التنمية الريفية وأدبيات التمويل الأصغر هذه المؤسسات على أنها جهات إقراض زراعي تقوم بوظائفها على الوجه الصحيح. وتستند هذه الدراسة إلى المعلومات التي يقدمها كل من هذا البحث ونواتج العمل الابتكاري للمنظمات والأفراد الآخرين، بما في ذلك منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (الفاو)، والوكالة الألمانية للتعاون التقني (GIZ)، والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)، والبنك الدولي، وخبراء التمويل الأصغر المنفردين، والجهات المقدمة للخدمات التقنية، والمؤسسات المالية.

إن التحليل الوارد في هذه الدراسة لم يتحيز حال القيام به إلى أي نوع أو نهج مؤسسي محدد. لأن هناك إمكانية هائلة لتعلم المتبادل بين مؤسسات تمويل الأنشطة الزراعية التقليدية والأعمال التجارية الزراعية المقدمة للائتمانات، ومؤسسات التمويل الأصغر. ومع أن هذه الدراسة تركز على الإقراض إلا إنها تقرر أيضاً وتستطلع الأهمية المنوطة بالإيداع، والتأمين، وخدمات تحويل الأموال، للأسر المزارعين والمؤسسات المالية على السواء.

تم إعداد هذه الدراسة كاستعراض مكتبي، تكمله مراسلات مع المؤسسات المشمولة في دراسات الحالة، وزيارات إلى مؤسسات مختارة، ومناقشات مع أطراف أخرى مطلعة.¹⁴ وتأتي البيانات الخاصة ببرامج التمويل في المناطق الريفية المذكورة هنا - لاسيما معدلات السداد ومستويات الاستدامة المالية - من مصادر متنوعة تشمل تقارير قامت بها جهات إقراض زراعي.

ركزت هذه الدراسة على ثلاثين (30) جهة من بين الجهات المقدمة للتمويل الأصغر الزراعي البالغ عددها حوالي ثمانين (80) مؤسسة كانت محل تقييم للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء. وقد أختيرت هذه المؤسسات لأنها كما أفادت بعض التقارير حققت معدلات سداد عالية على مدار فترة طويلة، ووصلت أو كانت في طريقها إلى الاستدامة المالية، وامتلكت

**المجدول 2 الدخل وفرص العمل في الأنشطة غير الزراعية
للأسر المعيشية في المناطق الريفية
(نسبة مئوية من الإجمالي)**

المنطقة	النسبة في الأنشطة غير الزراعية للمعاملين على أساس التفرغ في المناطق الريفية 2002	النسبة في الأنشطة غير الزراعية للمناطق الريفية 1998
أفريقيا	11	42
شرق وجنوب أفريقيا		45
غرب أفريقيا		36
آسيا	25	32
شرق آسيا		35
جنوب آسيا		29
أمريكا اللاتينية	36	40

ملاحظة: يشمل الأسر المعيشية المعوزة. وتعتبر البيانات عن بلدان مختارة في كل منطقة. ولم تكن الأرقام الخاصة بالدخل وفرص العمل متاحة لنفس السنة وهي تعكس أحدث البيانات المتاحة. المصدر: الفاو. ("حالة الغذاء والزراعة"، 1998. وانظر (هاجيليد وآخرون. " إستراتيجيات تشجيع النمو للتخفيف من حدة الفقر في الاقتصاد غير الزراعي في المناطق الريفية في البلدان النامية"، 2002.

والمحاصيل النقدية. وربما سافر أعضاء الأسر المعيشية أيضاً إلى أجزاء أخرى من البلد كعمالة موسمية في المزارع، أو للعمل بالمدن، أو حتى السفر للخارج. ثم يرسلون بالأموال التي يكسبونها (حويلات). ويتصدى مختلف أعضاء الأسرة لأداء هذه الأنشطة ويساهمون بجميع دخولهم أو بجزء منها في مدخرات الأسرة.¹⁶

إن الدخل وفرص العمل الناجمين عن الأنشطة غير الزراعية هامان للغاية للأسر المعيشية (الزراعية بصفة رئيسية) في الريف في مناطق العالم النامية. وتصل أعلى نسبة متوسطة لدخل الأسر المعيشية من الأنشطة غير الزراعية في أفريقيا (42 في المائة) وأمريكا اللاتينية (40 في المائة). ولكنها نسبة كبيرة كذلك في آسيا (32 في المائة).

يتيح هذا التنوع في الأنشطة المولدة للدخل تدفقات نقدية ثابتة نسبياً لكثير من الأسر المعيشية. ولهذا السبب يستطيع العديد من عملاء مؤسسات التمويل الأصغر في المناطق الريفية دفع أقساط أسبوعية للقروض على مدار العام حين يقترضون للاستثمار في الزراعة - ذلك النشاط الذي يتسم بعدم انتظام التدفقات النقدية بدرجة عالية.

يميل الإقراض التقليدي لأغراض الأنشطة الزراعية إلى أن يشتمل على تنوع ضخم من قروض الإنتاج التي تصمم تصميمًا محددًا لمحاصيل بعينها وأنشطة إنتاج حيواني محددة.

حتى وإن كان لقرض أن يُستخدم في إنتاج محصول محدد فإن دخل أسرة المقترض بالكامل يؤخذ في الاعتبار عند تقييم قدرته على السداد. وبالتالي. يجب تمويل الأنشطة الزراعية أيضاً كان مصدر السداد. وينتهي الحال ببعض الائتمانات (القروض) الصغرى بالتأكيد على مساندة أنشطة إنتاج المحاصيل أو الإنتاج الحيواني التقليدي. إما مباشرة أو غير مباشرة. عن طريق تحرير الأموال التي كانت ستُدخر لذلك الغرض من جهة أخرى. وبفصل جهات الإقراض الأصغر الناجحة استخدامات القروض عن مدفوعات السداد فإنها بذلك أكدت وإبصار قوي أكثر من ذي قبل على وجوب دفع الأقساط (مدفوعات السداد) بغض النظر عن نجاح أو فشل نشاط إنتاجي معين. وكان من نتيجة هذا النهج أن ارتفعت معدلات السداد ارتفاعاً كبيراً. حتى بالنسبة للقروض المتاحة لأسر المزارعين. وتبرز أهمية هذه السمة بوجه خاص عند التفكير في تمويل المحاصيل الأساسية ومشروعات الإنتاج الحيواني التي تُنتج مراراً وتكراراً - سواء توفر الائتمان أم لم يتوفر - والتي لا تتطلب استثمارات كبيرة (مقارنة بالعائد السنوي) مقدماً.

بدأت أوساط المعنيين بتمويل عملية التنمية مؤخراً في إدراك أفضل لكيفية قيام الأسر المعيشية الفقيرة باكتساب المال والأصول الأخرى وإنفاقه وجميعه. وأهم نتيجة تم التوصل إليها في مجال التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية هي أن أسر المزارعين تُعتبر أسر مدخرة. ففي معظم المجتمعات المحلية الزراعية يتطلب تذبذب الدخول الذي يصاحب دورات المحاصيل من الأسر المعيشية أن تدخر بين مواسم الزراعة حتى يمكنها أن تجد ما تأكله وما يكفيها من المال كي تدفع تكاليف إعادة زرع الأرض في الموسم التالي. كذلك تحاول أسر المزارعين أن تنوع من مصادر دخلها لتحملها إلى بر الأمان بين الدورات.

يقوم العديد من أسر المزارعين بتنوع مصادر دخلها من خلال الاضطلاع بأنشطة متنوعة زراعية وغير زراعية. يقوم العديد من أسر المزارعين بتنوع مصادر دخلها من خلال الاضطلاع بأنشطة متنوعة زراعية وغير زراعية. وتشمل الأنشطة غير الزراعية جميع الأنشطة الاقتصادية خارج نطاق الإنتاج الزراعي¹⁵ وهي كثيراً ما تكون عكس دورات الأنشطة الزراعية. حيث يُشغل معظم العمالة والموارد في الأنشطة الزراعية أثناء موسم المحصول ويتاحان في غير هذا الوقت. ويعمل أعضاء الأسر المعيشية في التجارة. وعمليات التجهيز الزراعية الأولية (مثل تقشير الأرز). والعمل باليومية. وتربية الماشية. إضافة إلى إنتاج الأغذية الأساسية

تنتوي زراعتها ولكنها تحتاج إلى قرض للسماح في فترة لاحقة في دورة الإنتاج. وربما اكتشفت جهة الإفراض كذلك أن هذه الأسرة تفضل أن تسدد قرض السماد قبل الحصاد من الأجر الذي يحصل عليه ابن لها كعامل يومية. لدفع ديونها (والفائدة عليه) بطريقة أسرع فتدخر أقصى مبلغ يأتيها كدخل من الحصاد (الأمل أن يكون في نفس المؤسسة المالية). لتعبر بهم هذه المدخرات تلك الشهور التي لا يوجد بها نشاط زراعي في المنطقة (وبالتالي. ينعدم الأجر الذي يمكن الحصول عليه من العمل باليومية). وفي حالة مثل هذه. قد تعرض جهة إقراض مرنة قرصاً مدته ثلاثة أشهر لشراء السماد يتم تسديده على أقساط أسبوعية. ولا يبدو هذا القرض من القروض الزراعية التقليدية ولكن من الواضح أنه يحدث الأثر المقصود بمساندة الإنتاج الزراعي.

إن الرسالة المركزية في منهجية الإقراض الأصغر التي تستخدمها شركة إنترناشيونال بروجكت كونسلت - وهي شركة استشارات ألمانية متخصصة في الأعمال المصرفية للفقراء - هي أنه ينبغي أن تُعامل الأسرة المعيشية كوحدة مالية واحدة وأن يتعامل خليل التدفق النقدي والقدرة على السداد مع هذه الوحدة لا النشاط المولد للدخل الذي يتم تمويله فقط. وقد طبقت هذه الشركة هذا النهج على شركائها في أمريكا اللاتينية الذين قاموا بتوسيع نطاق أعمالهم في مجال الإقراض الريفي والزراعي. فعلى سبيل المثال. بدأت شركة فينانسييرا كالبيا في السلفادور عملياتها في عام 1988 وتوسعت في المناطق الريفية حين توطدت مراكزها في المناطق الحضرية بالكامل. وتتصف عملياتها الزراعية بمعاملة أسرة المزارع كوحدة مالية واحدة. فتؤسس معايير القروض على القدرة على السداد. وتتبع نهجاً مرناً فيما يتعلق بمتطلبات الضمانات. وتحيل عملية وضع القرار إلى عملية لامركزية من خلال موظفي قروض يتمتعون بتدريب جيد. كما أنها تتابع العملاء بانتظام لتدعيم العلاقات بين المقرض والمقرض. وتستخدم نظام معلومات إدارة يرفع تقارير بالأقساط المتأخرة يومياً.¹⁹

تجد مؤسسات تمويل أصغر عديدة لها حوافز إقراض زراعي مستقرة أنفسها مضطرة إلى التخفيف من المخاطر باستبعاد الأسر المعيشية التي تعتمد على محصول واحد أو ربما اثنين فقط وليس لها دخل من أنشطة غير زراعية. وهو ما يعكس أهمية تنوع مصادر الدخل. ومثال ذلك هو مؤسسات

فعلى سبيل المثال. كان لبنك الشعب الإندونيسي (والذي أصبح فيما بعد أكثر النماذج التي تثير الإعجاب في العالم لأفضل الممارسات في مجال التمويل الأصغر لبنك جاري) في عام 1984 ما عدده 350 برنامجاً أثمانياً مدعوماً تخص المحاصيل الغذائية. وتربية الماشية والطيور الداجنة. ومصادر الأسماك. والمحاصيل الشجرية. وما شابهها - بمعدل سداد متوسط قدره 57 في المائة. وقام الخبراء بتحديد الطبيعة المحددة لدورة الإنتاج بدقة في كل برنامج (أو أداة قروض): المستلزمات الزراعية المطلوبة وتواريخها المطلوبة فيها. ومواعيد الحصاد. والعمليات. والمحاصيل (الغلال). وقنوات التسويق وأسعار البيع المحتملة. وتم تصميم شروط القروض وأحكامها تصميماً دقيقاً لتناسب مع هذه السمات لكل نشاط إنتاجي.¹⁷ ولا يزال هذا النهج هو النهج السائد في معظم برامج تمويل الأنشطة الزراعية في أكثر البلدان.

إذا لم يتم تحقيق القدر المتوقع من المحصول (الغلال). أو انخفضت أسعار السوق. أو ظهرت مشاكل في قنوات التسويق فإن المقرضين والمقرضين يراجعون الخطط الأصلية ويُقدرون كيف ستؤثر هذه المشاكل على قدرة المزارعين على السداد. وذلك بمعزل عن التدفقات المالية الأخرى للأسرة وأنشطتها المولدة للدخل (أو مدخراتها). وهذه النظرة غير الكاملة للأسر المعيشية الفقيرة ودخلها هي المسئولة إلى حد كبير عن انخفاض معدلات السداد في مجال تمويل الأنشطة الزراعية.

معاملة الأسر المعيشية كوحدة واحدة

تدرك جهات الإقراض الناجحة التي تعمل في المناطق الريفية أن الأسر المعيشية لها مصادر متعددة للدخل. ومن ثم مصادر متعددة لأقساط القروض.¹⁸ وتعامل هذه المؤسسات عملاءها في المناطق الريفية كمديرين ماليين ريفيين المستوى وتعمل على بناء علاقة مالية كاملة علاوة على ذلك. توضح جهات الإقراض هذه لعملائها أنها تتوقع السداد سواء أتى المحصول كما يتوقعون أم لم يأت. وتستطيع جهات الإقراض - عن طريق الفصل بين قروض المحاصيل والإنتاج الحيواني. والتفريد الصارم بدورة إنتاج محددة. وبدلاً عن ذلك معاملة أسر المزارعين كوحدات مالية - إتاحة أدوات قروض مرنة من شأنها أن تستجيب للدورات بدون خلق ما يدفع العملاء إلى التخلف عن السداد.

يمكن أن تجلس جهة إقراض زراعي - على سبيل المثال - مع أسرة من الأسر وتكتشف أن لديها بذوراً متبقية من العام الماضي

ومثال ذلك هو مؤسسات كاجا لوس أنديز وبروديم (Cajalal Andes and PRODEM) في بوليفيا، وفينانسيرا كالبيا في السلفادور (Financiera Calpiá).²⁰

الشواغل المتعلقة باستخدام القروض

تمثل السبب التقليدي في تأييد تمويل الأنشطة الزراعية في: مساندة إنتاج المحاصيل، وإبطاء الهجرة من الريف إلى المناطق الحضرية، وتحسين حياة الفقراء بزيادة أمنهم الغذائي، وإتاحة الخدمات الأساسية، والتشجيع على اعتماد التكنولوجيات الجديدة. وهي أولويات اجتماعية حيوية. ومن الملائم (إلى حد ما) أن نتوقع أن يعمل التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية على الوفاء بها. ولكن أدت الشواغل المتعلقة بالأغراض التي تتاح لها القروض من الناحية التقليدية إلى تصاميم أدوات تفرط في التأكيد على أنشطة الاستثمار التي يضطلع بها المقترضون. مما أدى إلى انتشار أدوات بشروط وأحكام متباينة، كما في مثال بنك الشعب الإندونيسي التي ذكرناه آنفاً.

إن انتشار الأدوات يمكن أن يخلق تكاليف لا ضرورة لها للمؤسسة التي تقوم بالإقراض (وهي تكاليف غالباً ما تتم تغطيتها بأسعار فائدة عالية أو إعانات مالية كبيرة). لأن تحويل الموارد المالية من أحد بنود الموازنة إلى بند آخر يجعل من الصعب التحديد المسبق للكيفية التي ستستخدم بها الأموال أو الإشراف على الاستثمارات بدون إنفاق مفرط على عملية رصد ومتابعة العملاء، وقولنا هذا لا يعني أن العملاء ينقصهم وضوح الرؤية فيما يتصل بالأسباب التي يقترضون من أجلها وبنيتهم في استخدام القروض. بل الحق هو أنهم يعرفون جيداً ما ينتوون استخدام القروض فيه والصادر الأخرى للأموال. وهم كثيراً ما يدخلون في عملية مواءمة. أي أن العملاء يوفقون بين الشروط والأحكام وتدفقات الإيرادات المتوقعة (من أي مصدر) حتى أنه قد لا يكون للإيراد الذي يدعم أقساط القرض أي صلة بالاستخدام المزمع له.

لا تحاول أكثر الجهات المقدمة للائتمانات الصغرى التحكم في استخدام القروض التي تتيحها. ورغم أن مؤسسات الائتمان الأصغر تمول مجموعة واسعة النطاق من الأنشطة الشخصية والإنتاجية الأخرى في المناطق الريفية، تستخدم أسر المزارعين في هذه المناطق هذه القروض أيضاً في تمويل الأنشطة الزراعية وأنشطة الإنتاج الحيواني. فمثلاً، نظراً إلى إمكانية نقل الأموال المقدمة إلى استخدامات أخرى، من الواضح أن بعض الأسر

الفقيرة تستخدم القروض التي تتاح لها لأغراض التجارة في دعم الأنشطة الزراعية. ولكن نظراً لأنه يمكن مساندة الأنشطة الزراعية بالشروط التقليدية للقروض التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر لا يرى ممارسو التمويل الأصغر أن الخدمات التي يقدمونها تقع تحت مسمى تمويل الأنشطة الزراعية. فضلاً عن ذلك، لا تملك صناعة الائتمان الأصغر معلومات جيدة حول كم من الأموال التي تقدمها تنتهي به الحال في هذه الأنشطة، لأنها بوجه عام لا تعتبر أن المعلومات عن استخدام القروض لها قيمة خاصة أو يمكن الاعتماد عليها.

منذ زمن بعيد، يستخدم العديد من العملاء في آسيا الائتمانات الصغرى في تمويل الإنتاج الحيواني والعمليات الزراعية. ويتمثل أحد الاستخدامات الأكثر شيوعاً للائتمانات الصغرى في المناطق الريفية في البلدان الآسيوية في مساندة الأنشطة الزراعية، مثل شراء الحيوانات للتسمين (دجاج - ماعز - خنازير - بقر) أو للإنتاج اليومي (الدجاجات البيضاء - البقرات والعنزات الحلوب). أو مساندة زراعة محاصيل الأرز (لاسيما في جنوب آسيا).²¹ وكثيراً ما يُحدث عن هذه الاستخدامات في لقاءات المجموعات (إذ يُتاح كثير من الائتمانات الصغرى في ترتيبات إقراض بضمان المجموعات، ويلتقي أعضاء المجموعة بصفة منتظمة لمناقشة وضع القروض والحاجة إليها)، ويشجعها موظفو البرامج. أما ما هو أقل تناولاً بالمناقشة وربما أقل شيوعاً فهو الاستثمارات في المستلزمات الزراعية (البذور - الأسمدة - أجور عمال اليومية) التي تُستخدم فيها القروض الصغرى.

استقرار دخول الأسر المعيشية

لا شك أنه في المجتمعات المحلية الزراعية كثيراً ما تستخدم القروض الصغرى في تحرير رأس المال لأغراض الأنشطة الزراعية، وإلا لكانت سيحتاج إليها كمصاريف معيشية يومية، خاصة في الأوقات التي تتضاءل فيها الموارد. وعادة ما تشهد هذه المجتمعات دورات ازدهار وانحدار - قبل الحصاد وبعده (في حالة المحاصيل) وبين المواسم (بسبب تقلبات الأسعار). فبعد الحصاد، تزدهر الأحوال وتكثر الأموال؛ ومع تقدم العام، تصبح الأموال أكثر شحاً، لا سيما عندما بدء دورة المحصول التالية والاضطلاع بالاستثمارات الضرورية. فإن لم يكن لأسر المزارعين سبيل إلى موارد مالية أثناء الأوقات العجاف فعليها أن تحتبس جزءاً كبيراً من رأس مالها لتلبية احتياجاتها الاستهلاكية، أو أن تبيع محصولها القادم مبكراً بسعر منخفض مقابل الحصول على سيولة، أو عليها أن تحصل على قروض تجارية عالية التكلفة وقصيرة الأجل.

التعارض الظاهري هو أن نفترض أن اندماج جميع هذه الأساليب الناجحة للائتمان الأصغر ينبغي أن يكون نقطة البداية التي ينطلق منها التمويل الأصغر وأن تُدخَل عليها التعديلات بحرص. مع احترام حاجة النهج العام إلى الإبقاء على الكثير من الأساليب الأساسية صالحاً للتطبيق. ويختلف العديد من الأساليب التي تستخدمها منظمات التمويل الأصغر اختلافاً جذرياً عن الأساليب المستخدمة في برامج الائتمان الزراعي التقليدية (الإطار 1).

تشتترط مؤسسات التمويل الأصغر التي طورت حوافز قروض زراعية ناجحة متطلبات ضمانات للقروض الزراعية أكثر مرونة مما تشتترطه لقروضها الأخرى. فهي تجمع ما بين الضامنين الشخصيين ورهن ممتلكات الأسر المعيشية وأصول المشروعات (بما في ذلك الأراضي المسجلة والحيوانات). ولكنها لا تعتمد على صكوك الأراضي والممتلكات. وعلى سبيل المثال، يقبل بنك سينتيناري للتنمية الريفية (Centenary) في أوغندا الماشية. والضامنين الشخصيين. والأراضي بدون صكوك ملكية. والأدوات المنزلية. ومعدات أنشطة الأعمال كضمانات للقروض. وفي بوليفيا تقبل مؤسسة كاجا لوس أنديز الممتلكات المرهونة كضمان ولكنها تقيس قيمتها للمقترض لا قيمة الاسترداد بالنسبة للبنك. ويمكن ضمان القروض الأقل من 7500 دولار أمريكي في المناطق الريفية بالممتلكات من الأراضي الزراعية أو ممتلكات أخرى تمتلكها الأسر المعيشية. كما يمكن إيداع صكوك الأراضي غير المسجلة بالبنك كضمانات تغطي حتى نصف قيمة القرض.²²

إدماج المعرفة الزراعية المتخصصة في عملية الائتمان

قامت جهات الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية التقليدية منذ عهد بعيد بتوظيف متخصصين حصلوا على تدريب في إنتاج المحاصيل والإنتاج الحيواني. كذلك. وجدت برامج التمويل الأصغر القليلة التي توسعت فعملت في الأنشطة الزراعية أنه من المرغوب فيه أن تتعاقد مع مهندسين زراعيين وأطباء بيطريين لمساندة قرارات ومنهجيات القروض. ومثلما يستطيع الموظفون المعنيون بقروض مشروعات العمل الحر الصغرى في المناطق الحضرية أن يحددوا بسرعة ما إذا كان أحد المحلات الصغيرة يدار إدارة جيدة. يستطيع الموظفون المتخصصون في المناطق الريفية أن يؤكدوا ما إذا كان النشاط الزراعي يتم تنفيذه بدون عمل نموذج إنتاج معقد ودقيق لنشاط محدد. وبمقدور موظفي

تستطيع الأسر المعيشية حال حصولها على تمويل أصغر (مدخرات. وحويلات. وأيضاً قروض) أن تستثمر وهي أكثر ثقة في أنشطتها الرئيسية التي تولد لها الدخل لأن لديها خيارات أكثر للوفاء بالمصاريف المتوقعة والصدمات غير المتوقعة. كذلك. يمكن للتمويل الأصغر أن يحرر رأس مال المقترضين الذي يملكونه بأداء وظيفة استقرار أو تسوية الدخل. وأن يمول أيضاً الاستثمارات الزراعية مباشرة والتي تولد التدفقات النقدية لسداد قروضهم (مثل البقرات الحلوب أو الدجاجات البيضاء). ودور استقرار مستوى الدخل الذي يقوم به التمويل الأصغر له أهميته الخاصة للأسر المزارعين التي تتعرض لتقلبات شديدة في دخلها خلال أي سنة من السنين.

السمة الثانية

اقتران أساليب الإقراض لاعتبار الأهلية الشخصية بالمعايير الفنية في انتقاء المقترضين. ووضع شروط القروض. وإنفاذ عملية السداد.

إذا كانت لدى إحدى جهات الإقراض معلومات موثوق بها عن شخصية عميل محتمل - كما هو الحال بخصوص المعلومات التي يقدمها أحد مكاتب خديد الأهلية الائتمانية ذات الأداء الجيد - فإنها تستطيع أن تقدم إليه قرصاً استناداً إلى تاريخه في سداد الالتزامات المالية وإلى ما تقوم به من تقييم لمركزه المالي وخططه. غير أن البلدان النامية لا يكاد يوجد بها نظام مرجعية ائتمانية يتسم بتغطية جيدة للأسر الفقيرة. وقد تم تطوير أساليب الائتمان الأصغر كبديل لافتقار جهات الإقراض الأصغر إلى المعلومات حول شخصيات العملاء المحتملين واستعدادهم لسداد الديون. ولكي يمكن تقديم الخدمات إلى صغار المزارعين والمزارعين في المناطق الريفية النائية أو الهامشية فإن أساليب جميع المدخرات المستندة إلى المجموعات وأساليب الإقراض قد تكون جوهرية في التخفيف من المخاطر. وتخفيض تكاليف التشغيل. وإنفاذ الجزء الخاص بالسداد.

الأدوات والأساليب

ينبغي على جهات الإقراض الأصغر كلما كان ذلك ممكناً أن تعتمد على عدد من الأساليب الأساسية - حتى وإن دلت أجزاء أخرى من هذه الدراسة على أنه تم تعديلها بنجاح لتوافق عمليات التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية. ولربما كان مفتاح فهم هذا

الإطار 1 - الاختلافات بين الإقراض التقليدي لأغراض الأنشطة الزراعية وائتمان مشروعات العمل الحر الصغرى

الإقراض التقليدي لأغراض الأنشطة الزراعية	ائتمان مشروعات العمل الحر الصغرى
انتقاء المقترضين - القرارات الائتمانية - تصاميم الأدوات	
يؤسس القرارات الائتمانية على الدخل المتوقع من بيع المحصول والماشية في المستقبل	يؤسس القرارات الائتمانية على القدرة الحالية على السداد
عادة ما يستخدم دراسات جدوى لتحديد قدرة المقترض على السداد	كثيراً ما يستخدم المعلومات المستقاة من مجموعة الأقران وأداء القروض السابقة لتحديد الأهلية الائتمانية للمقترض
يؤمل جميع النشاط المستهدف أو معظمه استناداً إلى خصائصه وقدرة المقترض على تنفيذه	يستخدم قروضاً قصيرة الأجل تزداد تدريجياً لبناء علاقات مع العملاء وتقليل مخاطر التخلف عن السداد وهكذا. تميل القروض الصغرى إلى أن تكون أصغر من القروض الزراعية التي تقدم إلى الأسر المعيشية ذات نفس المستوى من الدخل
يربط السداد بحصيلة النشاط الزراعي	جدول الأقساط على دفعات كثيرة للاستفادة من مصادر الدخل المتعددة لأسرة المقترض
يتيح أحياناً تمويلًا زراعيًا لمجموعات صغيرة، والتي غالباً ما تدير أموال قروض دوارة	يميل إلى استخدام آليات المجموعات لجمع المعلومات عن العملاء وإنفاذ عقود القروض، ولكن يحتفظ بوظائف إدارة القروض*
كثيراً ما يربط الائتمان باعتماد تكنولوجيات أو مستلزمات زراعية أو قنوات توزيع معينة؛ وغالباً ما يتطلب من المزارعين الانضمام إلى رابطات أو تعاونيات (جمعيات)	لا يربط الائتمان بخدمات أخرى ومن استثناءات ذلك: البرامج التي تتطلب تعويض أرصدة المدخرات أو تتيح حداً أدنى من التدريب على القضايا ذات الاهتمامات الاجتماعية مثل صحة الأم أو تغذية الطفل
يحدد أسعار الفائدة في أغلب الأحيان حتى يمكن حملها في إطار توقعات (ضيقة التحديد) للعائدات على الاستثمارات الزراعية	يحدد أسعار الفائدة لتغطية التكلفة بالكامل، بما يمكن مؤسسات التمويل الأصغر من الاضطلاع بالميزد من الأنشطة التنفيذية، وهو ما يقلل المخاطر
يعتمد على موظفين فنيين مدربين (مهندسين زراعيين، وأخصائيي تربية حيوان) أو نماذج خلية مفصلة (أو كليهما) لوضع القرارات المتعلقة بالقروض ورصد برامج الاستثمار/ الإنتاج	يعتمد على موظفين مدربين على منهجيات الإقراض، لا على أنشطة العملاء
متابعة المقترضين	
يتوقع من الموظفين المسؤولين عن القروض أن يقضوا معظم أوقاتهم في تطوير خطط الاستثمار وإنفاذها وضمان الإنتاج	يتوقع من الموظفين المسؤولين عن القروض أن يركزوا على بناء علاقات مع العملاء، وإنفاذ عملية السداد، وفهم طرق عمل الأنشطة الاقتصادية المتعددة لأسر المزارعين
يبذل جهداً ضخماً للتأكد من استخدام القروض طبقاً للخطط المحددة سلفاً	يدرك أن الأموال المقدمة يمكن نقلها إلى استخدامات أخرى ولا يبذل سوى أدنى المحاولات للتحكم في استخدامات القروض
يميل إلى أن يكون أكثر مرونة في توقيتات الأقساط، ويفترض في أغلب الأحوال أن المزارعين يوفون مواعيد بيع منتجهم للحصول على أعلى الأسعار الممكنة	يبذل جهوداً جسيمة لفرض نظام سداد صارم
يعتمد على إرشادات مكثفة للبرامج المتعددة للاستثمار في المحاصيل والإنتاج الحيواني، والتدفقات النقدية المتوقعة، خطط السداد	يعتمد على مؤشرين أساسيين (كمبلغ القرض أو القسط) لرصد أداء نظام السداد بطور أنظمة معلومات إدارة تنسم بالكفاءة لتسهيل المتابعة الفورية للأقساط المتأخرة
يستخدم أنظمة متابعة قروض أكثر بدائية	يطور أنظمة معلومات إدارة تنسم بالكفاءة لتسهيل المتابعة الفورية للأقساط المتأخرة

* تشير هذه الممارسة بصفة رئيسية إلى الإقراض بضمان المجموعات التضامنية أكثر منها إلى القروض الفردية أو الأعمال المصرفية القروية (والتي تنقل بعض وظائف الإدارة إلى المجموعات الكبيرة)

تطوير نماذج من شأنها أن تحوّل مثل هذه المعلومات إلى منهاج منظم لضمان تحليل أكثر اتساقاً وإتاحة المعلومات اللازمة التي يمكن لموظف القروض أن يستند إليها في وضع قراراته.

القروض المدربين تدريباً خاصاً أن يقوموا بشكل مثالي بتكييف شروط قرض التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية وأحكامه حسب فرصة الاستثمار السانحة وتدفقات دخل أسر المزارعين حتى يمكن التقليل من المخاطر التي تتعرض لها جهة الإقراض. إضافة إلى ذلك، يمكن

الإدخارية، والزراعية، والتنمية - على فتح حسابات إيداع صغيرة إذ تعتبرها من الالتزامات المكلفة. وهي لا تشجع هذه الإيداعات بأن تتطلب أن يقوم عميل حالي للبنك بالتوصية بصاحب الحساب المحتمل لدى البنك. وبأن تقدم خدمات سيئة عند شباك الصراف (ما يعني أنه يجب على العملاء الوقوف لفترات طويلة لإتمام المعاملات في البنوك). وبأن تطلب حداً أدنى للربح لفتح الحساب أو الاحتفاظ به لتجنب تكبد رسوم شهرية. وكذلك بأن تضع متطلبات خاصة بالمستندات تكاد تكون بنفس الإرهاق المعروف للمستندات التي تُطلب عند التقدم بطلب للحصول على القروض الصغرى.

تعلّم الكثير من برامج التمويل الأصغر الرائدة من التجارب العملية نفس ما استخلصه الأساتذة الأكاديميون في جامعة ولاية أوهايو وفي أماكن أخرى من الدراسات العديدة حول الأسواق المالية غير الرسمية.²⁷ ويكاد يشترك جميع الأسر المعيشية في المناطق الريفية أياً كانت درجة فقرها في عدد من الإستراتيجيات المالية لبناء الأصول والموجودات، والاستعداد لمواجهة ما يستجد من الأحداث المتعلقة بالحياة (مثل حفلات الزواج، والجنائزات، وتكاليف التعليم) والحالات الطارئة، وتغطية العمليات اليومية.²⁸ وهي تدخر من خلال وسائل غير مالية متنوعة، كزيادة المملوك من الماشية، والحلي، ومواد البناء، والمحاصيل الأساسية. ويضرب بعض هذه الآليات بجذور عميقة في الموروث الثقافي، خاصة فيما يتعلق بالماشية.

يمكن في وقت الحاجة أن تباع هذه الممتلكات واستبدالها بنقود، رغم ما لها من أوجه قصور معينة، فهي ليست في أغلب أحوالها ممتلكات سائلة ولا يمكن تحويلها إلى نقود إلا بخصوصيات هائلة من قيمتها في السوق (إذا بيعت على عجل)، وهي ليست آمنة (فمثلاً، قد تتعرض الحيوانات للنفوق أو المرض أو السرقة)، كما أنها غير قابلة للتجزئة، في حال احتياج المدخر لجزء يسير فقط من قيمتها.

يدخل كثير من الأسر المعيشية في المناطق الريفية في علاقات مالية غير رسمية فيما بينهم، ولربما كانوا أعضاء في رابطات المدخرات والقروض الدوارة، حيث يُجْتَبون مبالغ صغيرة أسبوعياً أو يومياً.²⁹ وفي نهاية كل فترة تجميع يتسلم أحد الأعضاء المبلغ الكامل الذي تساهم به المجموعة ويستخدمه في شراء أشياء رئيسية أو يدفع مصاريف رئيسية مخططة كمصاريف المدارس أو تكاليف حفلات الزواج. كما أنهم يقرضون بعضهم بعضاً وكذا أفراد الأسرة، ويدخرون النقود "تحت البلاطة" وفي واقع الحال، تحتاج الأسر الفقيرة معظم المتطلبات المالية التي تحتاجها الأسر الغنية.

قام بنك سينتتاري للتنمية الريفية بأوغندا على سبيل المثال بتدريب الموظفين المسؤولين عن تقديم القروض على الزراعة والأعمال التجارية الزراعية لمساعدتهم في فهم الزراعة كمنشآت من أنشطة الأعمال التجارية، ومن ثم، يمكنهم أن يتابعوا عملاء البنك من المزارعين على نحو أكثر فعالية.²³ ويستطيع هؤلاء الموظفون المدربون أن القيام بإعداد أدوات متطورة لمساندة عملية وضع القرار الائتماني. وتستخدم مؤسسة الائتمان الإقتصادي- وهي مؤسسة تمويل أصغر في البوسنة والهرسك تحتفظ بحوالي نصف حافظتها في الأنشطة الزراعية - استثماراً بيانات للمنتجات الزراعية الرئيسية قام بتجميعها أحد المهندسين الزراعيين. وبالإضافة إلى استخدام هذه الأداة في تنفيذ تحليل التدفقات النقدية للأنشطة الزراعية المقترحة فإن هذه المؤسسة تفيد من خبراتها في القطاعات الزراعية المختلفة (تربية الماشية، والزراعة، وتربية النحل) في تقييم القروض المحتملة.²⁴

تقوم المنظمات الناجحة أيضاً ببناء قدراتها الخاصة بالتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية على نحو يتسم بالتأني والعناية. فهي تختبر السوق المحتملة في المنطقة الريفية أولاً قبل أن تستثمر في افتتاح مكتب فرعي. وتعمل هذه الخطوة على التقليل من المخاطر التي يتضمنها توسيع نطاق التغطية في المناطق الريفية، فتقوم مؤسسة كالبيا (في السلفادور) بالحد من مخاطر فتح فروع في المناطق الريفية بتطوير حوافز من الفروع المجاورة أولاً وتنفيذ دراسات للأسواق في المناطق الجديدة، ولا يتم إنشاء الفروع الريفية إلا إذا تأهلت حوافزها المحتملة للاستثمارات المطلوبة في البنية الأساسية ورأس المال البشري.²⁵ واستغرق بانكو ديل إستادو دي شيلي عامين في تعديل الأساليب التي يعتمدها في تقديم القروض لمشروعات العمل الحر الصغرى قبل الدخول إلى الأنشطة الزراعية.²⁶ وقد قام أيضاً بتعديل أساليب تمويل الأنشطة الزراعية، على سبيل المثال، عن طريق دمج التحليل المستند إلى المحاصيل في تحليله الأوسع نطاقاً للعملاء وتعديل جداول السداد لاستيعاب دورات الدخول الموسمية.

السمة الثالثة:

إتاحة آليات إيداع

لا تزال مدخرات الأسر المعيشية هي المصدر الرئيسي لتمويل معظم الأنشطة الإنتاجية والتجارية - بما في ذلك الزراعة - بالنسبة للأفراد وأصحاب الحيازات الصغيرة وأصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى. ومع ذلك لا يشجع أكثر البنوك -

منظمات تستند إلى العضوية (تعاونيات متعددة الخدمات). وتقدم هذه التعاونيات أدوات زراعية وغير زراعية مكيفة، في شكل قروض، ومدخرات، وتأمين. وهي يملكها الأعضاء ويسيطرون عليها كذلك. وتعتمد سياسة عضوية مفتوحة إزاء المزارعين الفقراء وتعترفهم بأنهم الذين يملكون نصف إلى واحد هكتار من الأرض وأقل من نصف متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي. ويصل عدد أعضاء هذه التعاونيات إلى 73 ألف عضو. ثلثهم من النساء. وقد تلقت هذه التعاونيات مساعدة فنية قام على تمويلها الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، والبنك الآسيوي للتنمية، والوكالة الألمانية للتعاون التقني.³³

يوجد أحد أكثر تعاونيات صغار المزارعين النيباليين نجاحاً في أنانديفان 2002، كان بهذه التعاونية 861 عضواً، منهم 86 في المائة نساء.³⁴ وفي يوليو/ تموز 2003 بلغت قيمة حافظة قروضها 17.8 مليون روبية (240500 دولار أمريكي) ليس من بينها قروض قد تأخر موعد سدادها، وبلغت مدخراتها 14.6 مليون روبية (197 ألف دولار أمريكي). إضافة إلى ذلك، يوجد بالتعاونية صندوق رأس مال بقيمة 2.9 مليون روبية (39 ألف دولار أمريكي). بما في ذلك رأس المال المدفوع ورأس المال المؤسسي. وهي تقدم 10 أدوات ادخارية لجذب الأنواع المختلفة من الأعضاء. وهي أيضاً تعالج الفقر على الصعيد المحلي من خلال إتاحة أدوات قروض مبتكرة للأعضاء الذين لا يملكون أرضاً (مثل القروض الخاصة بعربات الريكشنا) وأدوات ادخارية مرنة.

نمت العضوية في جنوب البرازيل في نظام كوبراتيفاس دي كريديتو رورال كوم إنتركوا سوليداريا (كريسول) لتعاونيات مدخرات وقروض صغار المزارعين³⁵ من أقل بقليل من 2000 عضو في خمس تعاونيات في عام 1996 إلى أكثر من 31 ألفاً في 73 تعاونية في الوقت الحالي. وهؤلاء الأعضاء فقراء، يعيش نصفهم تحت خط الفقر، ويكسب 95 في المائة منهم أقل من نصف متوسط نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي السنوي. وقبل أن ينضم الأعضاء إلى هذه التعاونيات لم يتلق 85 في المائة منهم قرصاً قط. ولم يكن لنصفهم حساب بنك قط.³⁶ اتسع نطاق العضوية في نظام برازيلي آخر لتعاونيات مدخرات وقروض المزارعين (سيكريددي) بسرعة في السنوات الأخيرة. فقد قفز من 210 آلاف عضو في عام 1999 إلى 577500 عضو في عام 2002؛ وهذا النظام يضم 129 تعاونية إجمالاً لها 767 فرعاً.

فهي تتسم أيضاً كان مستواها من الفقر بنفس الحاجة إلى إدارة السيولة، وتنفيذ المعاملات، وتراكم الموجودات والممتلكات. ولكي يتم لها ذلك كله طورت العديد من الآليات غير الرسمية.

إن من شأن تسهيلات الإيداع الأساسية أن تمكن أسر المزارعين من تغطية نفقات الزراعة والأسرة، ودفع مدفوعات الفائدة المطلوبة لخدمة الالتزامات الائتمانية، والاستجابة للحالات الطارئة في إطار زمني منظم. ومن هذا المنظور قليل هي الأسر التي لن ترغب في أن تحصل على حسابات إيداع آمنة وسائلة في مؤسسات مصرفية رسمية.

قام عدد قليل من جهات الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية الناجحة بالتصدي لتحدي المدخرات. ولعل أبرز هذه المؤسسات هو بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية³⁰ في تايلند والذي تطور من مؤسسة إقراض زراعي متخصصة إلى بنك ريفي أكثر تنوعاً يتيح مجموعة من الخدمات المالية.³¹ وكان هذا البنك قد تأسس في عام 1966 كبنك تنمية زراعية مملوك للحكومة وهو بنك غير عادي من بين مؤسسات التمويل التي تعمل في المناطق الريفية لما يتمتع به من نطاق وتغطية يثيران الإعجاب.

امتلك بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية في مارس/ آذار 2003 أكثر من 600 مكتب في أرجاء تايلند تخدم أكثر من 5 ملايين عميل. ولها قروض قائمة (مستحقة) تبلغ 5.8 بليون دولار أمريكي وإيداعات ادخارية تبلغ 6.2 بليون دولار أمريكي. وهي تتيح خدمات ائتمانية لأكثر من 90 في المائة من أسر المزارعين في تايلند.³² ورغم أن بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية مملوك للحكومة (لا تزال الحكومة هي المساهم الأكبر في هذا البنك)، فإنه يتمتع بالاكتمال الذاتي في غالب أمره، وهو يمول 80 في المائة من قروضه من خلال المدخرات (الإيداعات)، وقام البنك بحملة تعبئة مدخرات قوية في عام 1987، وهو يقدم الآن مجموعة متنوعة من الأدوات الإيداعية التي تلبي حاجات العملاء، بما فيها دفاتر التوفير، والودائع لأجل، والإدخار للحج (الحج إلى مكة المكرمة).

وفي نيبال، جاءت تعاونيات صغار المزارعين، المحدودة، نتيجة عملية إصلاح طويلة المدى لبنك تنمية زراعية، حيث تحول إلى

وبنهاية عام 2002، كان لسيكريدي مدخرات بقيمة 518 مليون دولار أمريكي وقروض مستحقة بقيمة 315 مليون دولار أمريكي (بمعدل تأخر عن السداد 8 في المائة).³⁷

أظهرت هذه المؤسسات - ومؤسسات أخرى أيضاً مثل نظام فروع القرى الخاص ببنك الشعب الإندونيسي. وتعاونيات المدخرات والائتمان في شتى أرجاء العالم. ومؤسسات تمويل أصغر مختارة أخرى- أن الفقراء في المناطق الريفية سوف يدخرون إذا سنحت لهم الفرصة لذلك في عملية منظمة جيداً تتصف بالكفاءة وبأدوات مالية جيدة التصميم وجذابة. ويمكن أن تستخدم كافة الأسر المعيشية في المناطق الريفية بغض النظر عن مستوى دخلها أو مصادره تسهيلات الإيداع لتعزيز قدرتها على إدارة السيولة وبناء أصول رأسمالية.

السمة الرابعة:

التنوع الكبير لمخاطر الحوافظ

إن التنوع هو إحدى الإستراتيجيات الرئيسية لتخفيف المخاطر التي تستخدمها مؤسسات التمويل الأصغر. والاختادات الائتمانية، والبنوك المتخصصة المتواجدة في المناطق الريفية. لاحتواء المخاطر المتعلقة بالأنشطة الزراعية التي تتعرض لها وتكاليف التشغيل. تميل مؤسسات التمويل الأصغر إلى تحديد الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية بأقل من ثلث حوافظها. وتمثل الزراعة ما يقارب 25 في المائة من حافظة كونفيانزا (مؤسسة تمويل أصغر ريفية في بيرو). ولكنها لا تزيد

على 6 في المائة من حافظة مؤسسة كاجا لوس أنديز في بوليفيا. ونفس النسبة لبنك سينتيناري بأوغندا (رغم أن هذه النسبة أعلى بشكل ملحوظ في مؤسسة كالبيا بالسلفادور والتي تتبع نهجاً مماثلاً تجاه التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية).³⁸

يخفف عدد من مؤسسات التمويل الأصغر التي صارت لها حوافظ إقراض زراعي مستقرة أيضاً من المخاطر باستبعاد الأسر المعيشية التي تعتمد على محصول واحد أو ربما اثنين فقط وليس لها دخل من أنشطة غير زراعية. إذ تتطلب مؤسسات كاجا لوس أنديز وبروديم في بوليفيا، وكالبيا في السلفادور، وعدد من مؤسسات التمويل الأصغر الأخرى التي توسعت بأنشطتها في مجال الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية أن يكون لعملائها مصادر متنوعة للدخل. فبالإضافة إلى مصادر الدخل من غير المحاصيل، يتمتع معظم عملاء المناطق الزراعية لمؤسسة كاجا لوس أنديز بموسميّ زراعة أو أكثر وإمكانية للوصول بمحاصيلهم إلى الأسواق القائمة.³⁹

يتوافق هذا النوع من الممارسات مع ما تقوم به الاختادات الائتمانية في المناطق الريفية والتي تصل عادة بالحد الأقصى لقروضها الزراعية إلى 25-10 في المائة من حافظتها. وتنوع مجموعة الأنشطة التي تتم مساندها، حتى إنه لو حدث على سبيل المثال أن أدى مرض ما إلى نفوق معظم الخنازير في منطقة لم يكن لهذه الأزمة أثر مدمر على حافظة جهة الإقراض. وتوضح مؤسسة كاجا رورال سان مارتين - وهي مؤسسة تمويل ريفي في بيرو - أن مخاطر عدم تنوع الحافظة (الإطار 2).

الإطار 2 بيرو: كاجا رورال سان مارتين - تنوع حافظة قروضها

في الفترة بين عامي 1994 و 2000، تضمن أكثر من نصف حافظة بنك كاجا رورال سان مارتين أنشطة زراعية - كان معظمها في شكل قروض إلى صغار ومتوسطي مزارعي الأرز. ولكن فيما بين عامي 1998 و 1999 تعرض محصول الأرز في بيرو لأضرار جسيمة بسبب ظاهرة النينو، فأدت الخسائر الشديدة في غلة المحصول إلى زيادة حادة في الأسعار اجتذبت عدداً كبيراً من المنتجين الجدد. مما أدى بدوره إلى زيادة هائلة في الإنتاج وانخفاضاً عظيماً في أسعار الأرز لم يسبق له مثيل. ثم كان أن أصاب وباءٌ محصول الأرز لكثير من عملاء البنك في 2001-2000 فدمره. وفي نفس الوقت أدخل نظام ألبيرتو فوهيموري سياسات شعبية تشجع على العفو عن الديون ويقيد البنوك أن تفرض المزيد من إجراءات استرداد القروض على المزارعين المتخلفين عن السداد. وتسببت كل هذه الأحداث في هبوط نوعية حافظة قروض بنك كاجا رورال سان مارتين هبوطاً شديداً.

اضطر البنك نتيجة للأحداث التي توالى عليه في الفترة من 1998 إلى 2001 إلى أن يصبح أكثر عزوفاً عن المخاطر وأن ينوع حافظته. وبعد أن وصلت القروض الزراعية الجديدة في البنك إلى ما يقارب نصف ما كانت عليه في عام 2001، توقف البنك عن الإقراض لغرض إنتاج الأرز توقفاً تاماً. ومنذ عام 2002 أصبح يتيح القروض فقط للمزارعين الذين لهم مشروعات زراعية جيدة الاستقرار، أو يملكون أرضاً مروية، أو يستطيعون إتاحة ضمانات بالأراضي والمنقولات. وتنوع في الوقت الحاضر حافظة قروض البنك فتشمل قروضاً لمشروعات العمل الحر الصغير، وقروض الإسكان، والقروض الاستهلاكية. إضافة إلى قروض الأنشطة الزراعية. ونتج عن ذلك أن حسنت نوعية الحافظة، ويعتبر بنك كاجا رورال سان مارتين الآن أقل عرضة للمخاطر المتعلقة بالإنتاج والأسعار. وبحلول شهر نوفمبر/ تشرين الثاني لعام 2002، بلغت قيمة حافظة القروض القائمة (غير المسددة) 16.3 مليون دولار أمريكي. وهي تشمل أكثر من 13 ألف مقترض وحافضة عمليات معرضة للمخاطر (بأقساط مستحقة متأخرة لأكثر من 30 يوماً) بنسبة 8 في المائة.

المصدر: روبيو، "كاجا رورال سان مارتين". 2002.

تنتج دورات المحاصيل في كثير من بقاع العالم تدفقات نقدية تتباين تبايناً كبيراً. فتجعل من الصعب دفع أقساط كبيرة ومنتظمة للقروض في أوقات معينة من السنة. وهذا بالفعل ما يحدث في المناطق الريفية الفقيرة التي تعتمد على الإنتاج الزراعي للحصول على دخل نقدي. وفي كل هذه الحالات يجب على أسر المزارعين أن تكيف نفسها مع التدفقات النقدية شديدة التباين والتي لا تتوافق مع الجداول الصارمة للسداد التي يضعها كثير من مؤسسات التمويل الأصغر.

التشجيع على خيارات سداد مرنة

أضاف عدد قليل من مؤسسات التمويل الأصغر مرونة حقيقية على أدوات القروض التي تقدمها لأسر المزارعين. فقد قامت هذه المؤسسات بتكييف القروض لتتوافق مع التدفقات النقدية للأنشطة الزراعية واعتمدت مكوناً زراعياً اقتصادياً لتحليل القروض كي تتمكن من أن تفعل ذلك. وفي الوقت ذاته لا تهمل المصادر المحتملة المتنوعة الأخرى لدخل الأسر المعيشية التي تقوم بالاقتراض. وترتبط هذه المرونة فقط بالكيفية التي تكون عليها هياكل القروض لا الجدية التي ينظر بها إلى عملية السداد.

واجهت مؤسسة كاجا لوس أنديز في أوليات منتصف التسعينيات من القرن العشرين في بوليفيا سوقاً تنافسية متزايدة في المناطق الحضرية ورأت لنفسها فرصة في انخفاض معدلات الائتمان الزراعي الذي تقدمه البنوك المملوكة للدولة. وأقرت المؤسسة بأن أساليب تحليل القروض لديها وجدول السداد كانت قد صُممت للأنشطة الحضرية أو الأنشطة التجارية والخدمية. ومن ثم، لم تكن ملائمة للأنشطة الزراعية لأنها يمكن أن تؤدي إلى مشاكل تتعلق بالتخلف عن السداد وخفض طلب المزارعين على القروض.⁴²

قررت مؤسسة كاجا لوس أنديز أن تملأ ذلك الفراغ الذي أحدثته البنوك المملوكة للدولة بتقديم قروض ملائمة لحاجات صغار المزارعين واتخذت خطوات للتخفيف من المخاطر المرتبطة بمثل هذا النوع من عمليات الإقراض. وفي عام 1995 افتتحت أول فرع لها في المناطق الريفية في بونانا، بالقرب من كوتشابامبا. واليوم، يقوم على إدارة أكثر قروضها الزراعية والريفية فروع تقع في البلدات والقرى الكبيرة، وتقتصر قروضها الزراعية على مناطق يعينها لاحتواء التكاليف.

عمل تنوع الحافطة على تسهيل وأيضاً الحد من اتساع نطاق مؤسسات التمويل الأصغر في مجال الإقراض الزراعي. وعندما سعت المؤسسات إلى توسيع نطاق هذا النوع من الإقراض عن طريق - مثلاً - تجاوز نسبة محددة من القروض الزراعية أو تمرير أموال الحكومة إلى الأنشطة الزراعية فإنها تعرضت في بعض الحالات إلى عواقب وخيمة (مثل أزمات حادة في معدلات السداد والسيولة).⁴⁰ وتؤثر السياسات المتعلقة بتنوع الحافطة فقط على نسبة تمويل الأنشطة الزراعية مقابل الإقراض للأنشطة غير الزراعية في الحافطة. وليس بالضرورة هذا النوع من الإقراض بكامله. فعلى سبيل المثال، رغم أن نسبة الحافطة الزراعية لكونفانزا قد انخفضت حين أدخلت عليها عمليات متنوعة فابتعدت عن التركيز الأصلي على الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية فإن حجم قروضها للمشروعات الزراعية وصل إلى أربعة أضعاف تقريباً.⁴¹

السمة الخامسة:

تعديل شروط القروض وأحكامها لتستوعب التدفقات النقدية الدورية والاستثمارات الكبيرة الحجم.

يمكن أن تنتج الأنشطة الزراعية تدفقات نقدية دورية (تحدها جداول إنتاج المحاصيل أو الطيور الداجنة) أو يسبقها وقت طويل قبل أن تدر عائداً (على سبيل المثال، المحاصيل الشجرية أو ماشية التسمين). ويمكن أن يؤثر ذلك على أماط الدخل والإنفاق بالنسبة للمجتمع المحلي الريفي الأكبر حيث تُعتبر الزراعة من الأنشطة الاقتصادية المهمة. كما تتأثر أنشطة المشروعات الأخرى أيضاً (وموازنات الأسر المعيشية).

التدفقات النقدية الدورية

يستلزم الإنتاج الزراعي غالباً مدفوعات نقدية ضخمة للوفاء بجداول الإنتاج. ويسمح بدفع مبالغ كبيرة جملة واحدة وقت الحصاد أو ذبح الماشية أو بيعها أو بعد هذا الوقت بقليل. ويصدق ذلك بصفة خاصة على المزارعين الذين يستخدمون مدخلات حديثة مثل البذور والأسمدة والمبيدات الحشرية المحسنة. ويستخدمون أيضاً عمالاً مستأجرين للحصاد. وفي مثل هذه الحالات تتطلب الترتيبات التمويلية سداد القروض دفعة واحدة في وقت الحصاد ومرونة تجنب الأسر المعيشية مواقف تضطر فيها إلى بيع المحصول والسوق مغرقة والأسعار هابطة.

تقدم مؤسسة كاجا لوس أنديز خيارات السداد التالية كي تلائم بشكل أفضل التدفقات النقدية للأنشطة الزراعية لعمالها. مقارنة بأدوات القروض التي تقدمها في المدن.

- دفع رأس المال والفوائد دفعة واحدة
- مدفوعات دورية متساوية المبالغ
- مدفوعات فائدة دورية مع دفع رأس المال في نهاية مدة القرض
- خطط لمدفوعات مختلفة غير منتظمة (للعلماء الذين لديهم محاصيل متعددة أو ماشية لا بد من تسمينها لبيعها في السوق)

تقدم مؤسسة كاجا لوس أنديز قروضاً حتى ثلاث أقساط لتوافق أفضل مع تدفق دخول المزارعين ونفقاتهم. فهي، على سبيل المثال، تعرض خطط قروض تقوم بموجبها بتقديم مبالغ على دفعتين أو ثلاث. ويكون دفع رأس المال والفوائد في نهاية المدة.

تستخدم مؤسسة بروديم - وهي مؤسسة تمويل أصغر أخرى تعمل في المناطق الريفية في بوليفيا - أقساطاً "تفاضلية" أو "شخصية" تسمح لأعضاء المجموعات التضامنية بتكثيف مدفوعات السداد وفق التدفقات النقدية الفردية الخاصة بهم. وأشارت بحوث السوق التي أجرتها مؤسسة بروديم إلى أنه هذه المرونة لن تُفيد المزارعين فقط بل والعمال في المهنة غير الزراعية مثل التجارة. فعلى سبيل المثال، وُجد أن التدفقات النقدية لمحات البقالة في المناطق الريفية كانت أعلى كثيراً في شهور حصاد المحاصيل المحلية السائدة (الصويا، والأرز، وقصب السكر). وبالمثل، يسمح هذا البرنامج أيضاً لمن يزرعون البن أن يدفعوا الفائدة فقط في شهري فبراير/ شباط ومايو/ أيار ثم يسددون رأس المال على أربعة أقساط شهرية حين يبدأ حصاد البن في شهر يونيو/ حزيران. وتقوم مؤسسة بروديم كذلك بالتقليل من المخاطر بوضع حد أقصى للمدفوعات النهائية للقروض عند 60 في المائة من مبالغ القروض. وبقصر حوافز القروض الخاصة بفروعها على 30 في المائة في أي قطاع اقتصادي (وإلا اضطرت بروديم لزيادة الاحتياطي المخصص لتغطية خسائر القروض وفقاً لذلك).⁴³

قدمت مؤسسة كونفيانزا في بيرو شروط قروض ومدفوعاتها. وجدول دفع تنسم كلها بالمرونة أثناء 2000-2001. بحيث يكون بمقدور المقترضين أن يتسلموا القروض على دفعات تصل حتى ثلاث. وأن يتم سداد مدفوعات قروضهم جزئياً أو بالكامل على مدار مدة القرض.

وقد تعلمت كونفيانزا من مؤسسات التمويل الأصغر في أماكن أخرى. وأدخلت تغييرات شاملة على عملياتها للإقراض الزراعي. ونوعت حوافزها بعيداً عن الاعتماد الشديد على الأنشطة الزراعية فانتعشت وخرجت من الكارثة التي مُنيت بها في عام 1999. حيث كان أكثر من نصف حافظتها متأخرات. وهي تتمتع الآن بحافزة مستدامة ومعدل من أعلى معدلات العائد لأي مؤسسة تمويل أصغر في بيرو (19 في المائة عائداً معدلاً على حقوق الملكية). علاوة على ذلك، تتميز حافزة كونفيانزا الزراعية - بما لها من حافزة معرضة للمخاطر (تُعرف على أنها القيمة الإجمالية للقروض التي تأخر استحقاقها أكثر من 30 يوماً كنسبة من إجمالي الحافزة) بلغت 3.5 فقط في عام 2003 - بمعدل تأخر في السداد أقل من حافظتها الكلية.⁴⁴

حتاج المؤسسات المالية لكي تكيف من أدواتها لتلائم الدورات الزراعية. وترصد استيعابها وأدائها. وتحسن تصاميمها بمرور الوقت إلى نظام معلومات إدارة كافٍ ونظام آراء عملاء، لإتاحة المعلومات عن الأدوات، ومستويات الخدمات، واحتياجات العملاء وآرائهم. وينبغي ألا تُقدم التعديلات التي يجري إدخالها على الأدوات إلا بعد دراسات دقيقة للسوق تعضدها بيانات من أنظمة معلومات الإدارة وأنظمة آراء العملاء. وكما ذكرنا، قامت مؤسسة بروديم بدراسات للسوق في بوليفيا، أكملتها بعمليات رصد على مستوى الفروع ومعلومات تقييمية من الموظفين المسؤولين عن تقديم القروض. وذلك لتقييم حاجات العملاء قبل طرح خيارات سداد مرنة (مثل الحوالات النقدية، والتأجير التمويلي الأصغر، والأدوات الإدخارية).⁴⁵

يتلقى العديد من الجهات المقدمة للخدمات المالية رغم هذا آراء أو معلومات تقييمية من العملاء غير كافية. وهي بالتالي غير قادرة على رصد أداء الأدوات الفردية رسداً كافياً. فعلى سبيل المثال، رغم اتخاذ بنك سينتيناري بأوغندا لخطوات إيجابية كثيرة لزيادة إقراضه الزراعي إلا إنه استخدم نظام معلومات إدارة غير قادر على تقسيم حافزة قروض البنك حسب الأداة على نحو يتسم بالفعالية. وحيث لم تقم أنظمة البنك، جزئياً، بإتاحة معلومات كافية للتحليل وعملية اتخاذ القرار، فقد اعترى البطء محاولاته للتوسع في مجال الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية في أواخر تسعينيات القرن العشرين، ثم قوضت بالكلية في نهاية المطاف.⁴⁶

التصدي لتحدي إدارة السيولة

قد تواجه المؤسسات المالية التي تُكَيِّف أدوات القروض الخاصة بها للدورات الزراعية خدييات في إدارة السيولة (ومخاطر انتمان أعلى) وفترات تنخفض فيها إنتاجية الأصول خارج المواسم (في الحقيقة هي شكل من العمليات "الموسمية" التي تعمل في النهاية على تباطؤ كفاءة المؤسسة). فمثلاً، تقوم مؤسسة تمويل زراعي في جورجيا بتكييف أدوات قروضها لدورات إنتاج المحاصيل والإنتاج الحيواني. وتتضمن أكثرية قروضها التي تبلغ مدتها عاماً واحداً مدفوعات يكون القسط الأخير هو أكبر دفعة فيها. ونتيجة لذلك، لا تزال تتعرض هذه المؤسسة لدورات قروض عالية الموسمية تؤدي إلى فترات يرتفع فيها الفائض يعقبها عسر في السيولة. وهكذا على مدار العام (انظر الشكل 1). وهذه المؤسسة ليست متفردة في هذا الصدد. فالعديد من مؤسسات تمويل الأنشطة الزراعية التقليدية الأخرى تتعرض لنفس فترات المد والجزر في التدفقات النقدية والسيولة.⁴⁷

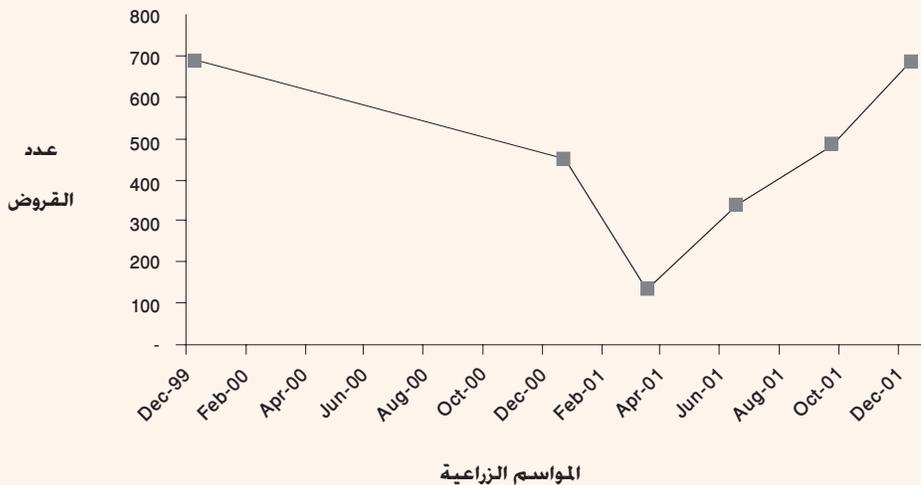
تستطيع جهات الإقراض العاملة في المناطق الريفية أن تخفف من القيود التي تعاني منها نتيجة نقص السيولة بالتفاوض على تسهيلات السيولة مع المؤسسات المصرفية في تلك الأوقات من السنة التي يشهد فيها الطلب على القروض. وتتبع التعاونيات هذا النهج في كثير من بقاع العالم. ويمكن كذلك معالجة التقلبات في السيولة وفي كفاءة التشغيل بالمحافظة على حوافض قروض متنوعة لا تغطي عليها القروض الزراعية. كما قد بيناه سابقاً.

ويمكن للمؤسسات المالية عن طريق تقديم أدوات إيداعية أن تمنح العملاء خيار تمويل الاحتياجات الموسمية بالمدخرات أو القروض أو مزجها معاً. وأيضاً بالتحويلات الآتية من أعضاء الأسر المعيشية الذين يعملون في مكان آخر بنفس البلد أو خارجه.

تزيد أيضاً القروض الاستثمارية طويلة الأجل (التي لها مدة سداد تتعدى العام) من مخاطر السيولة. ومن ثم، لربما تطلبت من جهات الإقراض الاحتفاظ بالتزامات طويلة الأجل كافية أو بأسهم ملكية، أو بمصادر أخرى للأموال. وقد تستطيع المؤسسات المالية في المناطق الريفية أن تستخدم أسهم الملكية أو المنح التي تقدمها الجهات المانحة في تمويل القروض طويلة الأجل المتزايدة. (يتمتع كثير من هذه المؤسسات بمستويات عالية من أسهم أو حقوق الملكية بالنسبة إلى الأصول). ولكن إذا استخدمت مصادر تمويل أخرى - مثل، مدخرات العملاء، أو إصدارات السندات المحلية، أو القروض البنكية (أو شهادات الإيداع)، أو القروض التي يتم الحصول عليها من جهات خارج البلاد - لتمويل القروض طويلة الأجل، فإن ذلك يتطلب قدرة على الإدارة أكثر تطوراً للأصول والخصوم حتى يتسنى إدارة ما ينتج من أسعار فائدة، وسيولة، ومخاطر سعر الصرف الأجنبي.⁴⁸

تؤدي القروض الطويلة الأجل أيضاً إلى خدييات تتعلق بإدارة السيولة (انظر القسم التالي). وهي تصل إلى أكثر من نصف قيمة القروض المستحقة في بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية في تايلند، والذي يستخدم

(الشكل 1 القروض المدفوعة من مؤسسة تمويل زراعي في جورجيا (ديسمبر/ كانون الأول 1991 - 2001)



المصدر: المنظمة الدولية لتنمية التعاون الزراعي (ACDII/VOCA), 2002.

النقدي المرتبطة بنوع النشاط المحد الذي سيتأتى منه السداد. وقد يكون لهذا النهج معنى من منظور التدفق النقدي ولكنه أدى إلى الربط - في عقود المقرضين والمقترضين جميعاً - بين استخدامات القرض وإمكانية سداده. فإن فشَل الحصول فلربما شعرت الأسرة المعيشية أن من حقها أن تتخلف عن سداد القرض المرتبط بهذا المحصول. دون النظر إلى أدائها الجيد في أنشطتها الاقتصادية الأخرى (بما فيها المحاصيل الأخرى). وما نجح إلا القليل من الجهات المقدمة للقروض الطويلة الأجل في المجال الزراعي في البلدان النامية. فضلاً عن أن حتى نجاحها كان على فترات زمنية متباعدة؛ ولم تجد دراسة حديثة لمنظمة الأغذية والزراعة (الفاو) سوى عدد ضئيل من تلك الجهات الناجحة.⁴⁹

إن القروض التي تتوافق مع التدفقات النقدية للاستثمارات الطويلة الأجل (في مقابل قروض رأس المال العامل للاستخدامات القصيرة الأجل، مثل البذور والتسويق) ليست سمة لعمليات الائتمان الأصغر التقليدي. ويستخدم الائتمان الأصغر مجموعة من الأساليب تهدف إلى الحد من المخاطر والتشجيع على معدلات سداد عالية، وتشمل مدفوعات كثيرة، وأجلاً قصيرة، وأسعار فائدة مرتفعة، وقروضاً تُمنح لأنشطة حالية بدلاً من الأنشطة الجديدة. ولكن، قد لا يمكن ترحيل هذه الأساليب مباشرة إلى القروض الكبيرة المستخدمة في تمويل الاستثمارات طويلة الأجل، خاصة عندما تتأخر تدفقات الدخل، ويتطلب تحليل القروض فهم النشاط الذي يُجرى تمويله. كذلك، قد لا تكون إستراتيجية إدارة المخاطر التي تُحدّد مدفوعات القرض بأقل من دخل الأسرة المعيشية (وهو ما يُحد من حجم القرض الموازي له) والتي تشجع بين مؤسسات التمويل الأصغر - قد لا تكون هذه الإستراتيجية ملائمة. لأن الهدف من الاستثمارات الزراعية طويلة الأجل هو غالباً تعظيم القدرة على كسب الدخل. إضافة إلى ذلك، فإن المخاطر المرتبطة بالمناخ، أو السياسة، أو الأسعار والتي يمكنها أن تؤثر على الأنشطة الزراعية على مدار عدة مواسم تكون أعلى في تأثيرها من موسم واحد، مما يجعل عمليات التمويل طويل الأجل أكثر خطورة على جهات الإقراض.

إن الأمثلة القليلة للقروض الطويلة الأجل الناجحة والتي لم تغطها دراسة المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء كانت لمؤسسات تملكها الدولة أو مؤسسات يملكها أعضاؤها. حيث تغلبت أولويات العملاء الأعضاء على إجماع المؤسسات عن إتاحة ما يفهم على أنه قروض تتسم بارتفاع كل من الطلب عليها وخطورتها.

إبداعات طويلة الأجل وقروضاً تفاوضاً عليها الحكومة مع المؤسسات المالية الدولية مثل البنك الدولي والبنك الآسيوي للتنمية لتنسيق هذه الأصول. ويتم تمويل حوالي ثلثي القروض الطويلة الأجل للبنك من خلال الإقراض المحلي والإبداعات الطويلة الأجل. ونشط بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية في الترويج للودائع لأجل، بما فيها أداة خاصة بالودائع الثابتة التي تصل مدتها إلى ثلاث سنوات بغية تمويل عملياته للإقراض طويل الأجل. وقد سمح حصول البنك على قروض طويلة الأجل وودائع لأجل من العملاء بإمكانية تحسين تنسيق ملفات قروضه المتوسطة والطويلة الأجل وتحسين توافق المدة بين الأصول والخصوم.

الاستثمارات الكبيرة الحجم

يُشكّل كثير من فرص الاستثمار المتاحة لأسر المزارعين تحديات لا نراها في الأنشطة الائتمانية الصغرى المعتادة. فعلى سبيل المثال، غالباً ما تكون قيمة أصل رأسمالي أو استثمار آخر أكبر كثيراً من الدخل السنوي للأسرة (والجزء من هذا الدخل الذي يمكن أن يُسدد به القرض). فحيازة حيوان جر أو مضخة ري بإمكانها أن تدر دخلاً فورياً لصاحبها. بيد أن القرض الذي يُراد لشراء مثل هذا الأصل قد يستغرق أكثر من سنة في سداده. بل إن المحاصيل الشجرية والجبّية (الشجيرات) ليست لها حتى ميزة الدخل الفوري. إذ إنها غالباً ما تتطلب استثمارات كبيرة تُدفع مقدماً وتستلزم الانتظار فترة طويلة جداً قبل أن تُؤتي إنتاجاً كاملاً - ويضطر المزارع خلال هذه الفترة أن يُسقط من حساباته ذلك الدخل الذي كان من الممكن أن جُود به الأرض التي حُصصت لهذه المحاصيل. وطبقاً لتمويل الأنشطة الزراعية التقليدي ينبغي أن تمول هذه الاستثمارات (جميعها إلى حد ما) عن طريق القروض طويلة الأجل. ويواجه عدد قليل من مشروعات العمل الحر الصغرى في المناطق الحضرية فرص استثمار تماثل في حجمها كبر تلك الفرص بالنسبة للتدفقات الحالية لدخولها (يُعتبر الحصول على منزل أحد الاستثناءات لهذه القاعدة).

القروض الطويلة الأجل

تتضمن القروض طويلة الأجل في أغلب أحوالها سلسلة من المدفوعات التي يقصد منها تمويل المراحل المختلفة لإنتاج المحصول أو تربية الحيوانات، بحيث يكون السداد على دفعة واحدة في نهاية الدورة أو بعدد قليل من الدفعات. وفي هذا الصدد، تسعى القروض التقليدية للأنشطة الزراعية إلى التوافق مع دورة التدفق

ويعتبر بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية أحد الأمثلة الرئيسية لتمويل المفروض من الدولة ذي المدة الذي يُقدّم للأنشطة الزراعية. ويصنف البنك مدد قروضه كقصيرة (18-6 شهراً) ومتوسطة (حتى 3 سنوات) وطويلة (حتى 15 سنة). وكانت القروض المتوسطة والطويلة الأجل في عام 1999 ما يمثل نسبة 29 في المائة من عدد القروض بحافطة البنك وأكثر من 50 في المائة من قيمتها.⁵⁰

خيارات لتمويل الاستثمارات طويلة الأجل

يقوم المزارعون حال عدم وجود الائتمان (القروض) عادة بتمويل بعض الاستثمارات طويلة الأجل بالمدخرات (أو التحويلات)⁵². ويعد عملهم هذا من الممارسات التي تسمح لهم بالتنوع بالعمل في أنشطة جديدة أو اعتماد تكنولوجيات جديدة دون الدخول في المخاطر الأكبر للائتمان.

التمويل الأصغر المتزايد للمشروعات الزراعية

تعلمت الجهات المقدمة للتمويل الأصغر أن الفقراء في أحوالهم النمطية يقسمون الاستثمارات الكبيرة طويلة الأجل إلى مراحل أرخص في التكاليف وأقل في المخاطر. فمثلاً حين تشرع أسرة في بناء منزل فإنها قد تبني الطابق الأول في البداية ثم الطابق الثاني بعد بضعة سنوات أو قد تضيف غرفاً بمرور الوقت. وعند تطبيق هذه الممارسة في الزراعة فإنها تتضمن أن قد يقوم صغار المزارعين بتمويل الاستثمارات بطريقة متزايدة. أي من خلال سلسلة من القروض الصغيرة - مثل شراء بعض الماشية كل عام أو توسيع الرقعة المزروعة تدريجياً بحاصيل شجرية - لا العمل بشكل شامل من البداية.

وقد دخل بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية إلى مجال الإقراض الطويل الأجل للأنشطة الزراعية جزئياً بسبب اختصاصه المفروض من الدولة لتمويل هذه الأنشطة (أي إنه لا يملك حرية اختيار الأنشطة سهلة التمويل والقصيرة الأجل فقط). وتُعد نوعية حافطة البنك للقروض المتوسطة والطويلة الأجل - نظراً لاحتمال المتزايد للتغيرات السلبية للأسعار أو الأحوال الجوية - أفضل من القروض القصيرة الأجل (على عكس التوقعات): 6 في المائة من القروض المتوسطة والطويلة الأجل لها مدفوعات متأخرة لأكثر من عام مقارنة بنسبة 11 في المائة من القروض القصيرة الأجل.⁵¹ ولكن يجب التعامل بحذر مع هذه الأرقام لأن معدل التأخر في السداد يمكنه أن يتذبذب بشكل ملحوظ في خلال العام. وتسهّل عوامل الحجم والتنوع والتغطية القطرية لحافطة البنك مقرونة بحصوله على ودائع لأجل وتمويل طويل الأجل من المؤسسات المالية الدولية من قدرته على إدارة المخاطر المرتبطة بقروضه للاستثمار طويل الأجل.

ربما لا تكون تعاونيات صغار المزارعين في نيبال مدفوعة من قبل الدولة (مع أنها تتلقى بعض القروض من بنك التنمية الزراعية المملوك للدولة). غير أنها أكثر استجابة للعملاء لأنها

الإطار 3 نيبال: تعاونيات صغار المزارعين - تكييف أدوات القروض طويلة الأجل للأنشطة الزراعية

إن تعاونية باريفيناجار (Prithvinagar) هي تعاونية لصغار المزارعين تقع في منطقة من مناطق زراعة الشاي في نيبال بالقرب من الحدود مع الهند. ولم تكن أدوات القروض الخاصة بها من قبل كبيرة أو طويلة الأجل بما يكفي للسماح لأعضائها بالاستثمار في إنتاج الشاي. ولذلك، قامت التعاونية بتقديم قرض مدته ثماني سنوات يغطي ثلاثة أرباع التكلفة المتوسطة لإنشاء مزرعة صغيرة للشاي (0.6 هكتارات). وتعطي التعاونية فترة سماح قدرها ثلاث سنوات. ويتم تسديد مدفوعات الفائدة كل ثلاثة أشهر بين السنة الثالثة والخامسة من مدة القرض. بينما تُدفع أقساط المبلغ الأصلي كل ستة أشهر بين السنة السادسة والثامنة. وتقدم التعاونية لمزارعي الشاي كذلك خدمات تسويقية للمساعدة في ضمان سداد القرض والحصول على أسعار أعلى للمحصول. فتُجمع أوراق الشاي من المزارعين ثم يُسوق المحصول جماعياً. وتُردّ حصيلة المبيعات إليهم بعد خصم مدفوعات القرض.

وتمنح تعاونية صغار مزارعين في بهوميستان قرصاً مائلاً لشراء الجاموس. وأجل هذا القرض ثلاث سنوات. وتُدفع أقساط المبلغ الأصلي كل ثلاثة أشهر لأول تسعة أشهر. أما القسط الرابع فمطلوب بعد سنتين حيث يبدأ جدول الدفع كل ثلاثة أشهر مرة أخرى. وتسمح هذه الفجوة في جدول السداد للجاموسة أن تضع عجولاً، حيث لن يجني المقرض في هذه الفترة أية مكاسب منها.

المصدر: "Wehnert and Shakya, 'Are SFCLs Viable Microfinance Organizations?' (فيهنيرت & شاكيا. "هل تعاونيات صغار المزارعين المحدودة منظمات تمويل أصغر فاعلة؟") 2001. وانظر Staschen, "Financial Technology of Small Farmer Cooperatives Ltd. (SFCLs) (ستاشين. "التكنولوجيا المالية لتعاونيات صغار المزارعين المحدودة")، 2001.

استعادة ضمان القرض. رغم أنه في بلدان أمريكية لاتينية أخرى كان هناك فرق أدنى من ذلك أو كان الفرق ضئيلاً⁵³

تستطيع جهات الإقراض كذلك أن تكتسب خبرة تخصصية في أسواق أية معدات تؤجرها. ما يمكنها من بيع الأصول التي يحصلون عليها مرة أخرى بأسعار أعلى وتكاليف معاملات أقل مما لو لم تكن لديها تلك الخبرة. فضلاً عن ذلك، يمكن ألا تحتاج جهات الإقراض حتى إلى بيع الأصول المذكورة. بل كثيراً ما يمكنها تأجيرها إلى عملاء آخرين (الإطار 4).

إن تأجير المعدات الزراعية واسع الانتشار في البلدان النامية وتستخدمه مؤسسات التمويل الأصغر استخداماً متزايداً للمعدات غير الزراعية؛ ومع ذلك، لا ينتشر استخدامه بالنسبة للمعدات الزراعية الصغيرة في تلك البلدان⁵⁴. فالضرائب وقواعد الإهلاك قد لا تحبذ التأجير، وربما أدت أنظمة المحاكم إلى رفع تكاليف استعادة المعدات المؤجرة أو بطئها. ثم قد تكون الأسواق الثانوية للمعدات المستعادة أسواقاً هزيلة (ضعيفة النشاط).

قررت "شركة تمويل التنمية الأوغندية للتأجير المحدودة" (إحدى الشركات التابعة لشركة تمويل التنمية الأوغندية) في عام 2002 أن تنتقل إلى داخل السوق من عملياتها التقليدية الكبيرة الحجم. وأن تقوم أيضاً بالتأجير لصغار المزارعين (بمساعدها في ذلك منحة نظرية بقيمة مليون دولار أمريكي من وزارة التنمية الدولية بالمملكة المتحدة). ولكن واجهت الشركة مشكلات تتعلق بنوعية الحافظة. حيث بلغ معدل التأخير عن

علاوة على ما سبق. قد ترغب جهات الإقراض في أن تقدم قروضاً طويلة الأجل فقط للمقترضين الذين طورت معهم بالفعل علاقات مالية من خلال سلسلة من القروض الأصغر قصيرة الأجل التي حُصصت لرأس المال العامل. ويشيع هذا النهج بين مؤسسات التمويل الأصغر التي تمنح القروض طويلة الأجل في المناطق الحضرية. رغم أنها تقدّم لإدخال التحسينات على المنازل، أو لشراء المركبات، أو للحصول على أصول رأسمالية.

التأجير

يمكن أن يشكل عدم القدرة على تقديم ضمان فعال عقبة كأداءً أمام الأسر المعيشية التي تسعى للحصول على تمويل لشراء معدات. ففي كثير من البلدان قد لا تكون الأرض ضماناً فعالاً إما لعدم وجود صك للأرض أو لتقاعس الجهات القضائية أو القانونية عن إنفاذ العقود القانونية (مثلاً، المطالبة بالأرض كعوض عن عدم سداد القرض) والتي سوف تحرم المزارعين الفقراء من وسيلة كسب سبل معيشتهم. وعليه، فإن تأجير المعدات لأسر المزارعين يمنح طريقة منخفضة المخاطر لتمويل الاستثمارات الزراعية طويلة الأجل. ويمكنه أن يجد الحل لعدم وجود الضمان الذي يمكن الإفادة منه ويوفر المزايا الضريبية. حسب قانون الضرائب بالبلد المعني. وعندما تحتفظ جهات الإقراض بملكية الأصول المؤجرة فإن استرداد القرض يمكن أن يكون أسرع وأرخص في حالة نشوب مشاكل في السداد. لأنه غالباً ما تجتنب الإجراءات التدخلية للمحاكم. وأشارت دراسة أجريت في بوليفيا وإكوادور إلى أنه أمكن استعادة المعدات المؤجرة أسرع بشهر أو شهرين من السنة التي تتطلبها

الإطار 4 مدغشقر: سيكام (CECAM): إتاحة خدمات التأجير التمويلي الأصغر للأنشطة الزراعية

إن سيكام هي شبكة تتكون من أكثر من 150 بنكاً محلياً واتحاداً ائتمانياً في المناطق الريفية في مدغشقر. وقد نجحت في التغلب على التحديات الشائعة في مجال التأجير التمويلي الأصغر الزراعي. وتعمل خدماتها للتأجير التمويلي الأصغر على تمويل المعدات الرأسمالية (الإنتاجية) للأنشطة الزراعية، وتربية الحيوانات، والحرف الريفية، والإنتاج المنزلي (مثل الخياطة). وفي عام 2001، كان للشبكة 1800 مستأجر يصل متوسط قيمة عقود إيجارهم إلى 450 دولاراً أمريكياً. وقد تبادت شبكة سيكام المشكلات المصاحبة للتأجير إلى صغار المزارعين من خلال:

- استخدام جداول سداد مرنة تناسب دورات إنتاج العملاء
- طلب دفعات مقدمة (عربون) للمعدات الجديدة أكبر مما هو شائع في ترتيبات التأجير (40 في المائة بدلاً من 20 في المائة)
- تأجير المعدات وإعادة تأجيرها بعد استعمالها بدلاً من محاولة بيعها في أسواق ثانوية ضعيفة النشاط.

إضافة إلى ذلك، تستخدم شبكة سيكام آليات جماعية لتحليل العملاء ومتابعتهم. وكما قد ذكرناه في موضع آخر من هذه الدراسة يبدو أن طبيعة التعاونيات والاتحادات الائتمانية المدفوعة بالأعضاء - مثل شبكة سيكام وتعاونيات صغار المزارعين في نيبال - جعل لديها الرغبة في التصدي لمخاطر أكبر (أو بذل جهود أكبر لتخفيف المخاطر) لتلبية الاحتياجات التمويلية لأعضائها.

المصدر: Wampfler and Mercoiret, "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization" 2002 (وامبفلر & ميركواريث، "التمويل الأصغر ومنظمات المنتجين: الأدوار والشراكات في سياق التحرير"). 2001، وانظر البنك الدولي: "Agriculture Invest-ment Sourcebook 2004" ("المرجع الأساسي للاستثمار في الزراعة"). 2004، ومنظمة الفاو: "Term Financing in Agriculture" ("التمويل الأجل في الزراعة"). 2003.

السمة السادسة:

الترتيبات التعاقدية تخفض مخاطر الأسعار، وتعزز نوعية الإنتاج، وتساعد على ضمان السداد.

سعت جهات الإقراض النشطة في المجال الزراعي باستمرار إلى تخفيف المخاطر الملازمة للإنتاج الزراعي التي لا يستطيع صغار المزارعين التحكم في كثير منها بغض النظر عن مهاراتهم. وبعض هذه المخاطر تفرضها الكوارث الطبيعية (الجفاف، والأعاصير، إلخ). وبعضها يتمثل في أنماط الأحوال الجوية الموسمية التي تتغير من عام إلى آخر وتغيّر مقدار المياه المتاحة وتوقيتها. وانتشار الحشرات، وما تغله المحاصيل. وبعض المخاطر يمكن التحكم فيه نسبياً فقط. مثل نوعية البذور والأسمدة وتوقيت أنشطة زراعية معينة (الزراعة والحصاد، وما إلى ذلك).

التعقيدات والائتمانات والعقود الزراعية

يشعر كثير من جهات الإقراض - نظراً لتعقيد مخاطر الإنتاج - أن صغار المزارعين يحتاجون إلى مساندة أكبر كثيراً من مجرد تلقي قروض. خاصة إذا كانوا يضطعون بإنتاج محصول معقد. وتقدم جهات الإقراض هذه المساعدة الفنية والأنواع الأخرى من المساندة إلى المزارعين مباشرة. إما لأنهم يسعون لتحسين الممارسات الزراعية في إطار برنامج تنمية متكامل أو لضمان حد أدنى من غلة المحصول ونوعية السلع للتجهيز أو لإعادة البيع.

الإقراض التقليدي لأغراض الأنشطة الزراعية

تتلقى أسر المزارعين في أكثر البلدان النامية معظم القروض الزراعية ليس من البنوك أو مؤسسات التمويل الأصغر بل من الأعمال التجارية الزراعية: التجار، وأصحاب الصناعات التجهيزية، والمصدرين، والجهات الفاعلة الأخرى في نظام السوق / المنتج. وهذه الأنشطة ليست بجهات إقراض تقليدية إذ إنها في المقام الأول ليست مؤسسات مالية ولا تعمل في مجال الإقراض كنشاط رئيسي لها. وما يحدث سوى أنها تُقرض للحاجة (لن يقرض أحد آخر المزارعين) أو لتوليد مصدر إضافي للدخل. وقد يكون ائتمان الأعمال التجارية الزراعية نقداً نوعاً (معظمه في شكل مستلزمات زراعية مثل البذور والأسمدة). ويتكون ما يناهز ثلاثة أرباع قروض التجار في إقليم السند في باكستان، على سبيل المثال، من قروض نوعية - أكثرها بذور.

السداد في عملياتها للتأجير التمويلي الأصغر الزراعي ما يقدر بثلاثة أمثال المعدل الكلي لنسبة التأخير للحافطة والبالغة 15 في المائة في عام 2003.⁵⁵ ولأن استرداد القرض في النهاية تؤكدها تأكيداً أكبر قدرة الشركة على استعادة المعدات وتأجيرها إلى عميل جديد فإنه يمكن التجاوز عن مسألة التأخر في السداد لدرجة معينة. ولكن لا يزال مستقبل الشركة في مجال التأجير التمويلي الأصغر يغلفه الشك.

تعتمد جاذبية التأجير في مقابل الإقراض بالنسبة لجهات الإقراض اعتماداً كبيراً على الأنظمة القانونية والضريبية والمحاسبية للبلد. هذا ما خلا القدرة الكبيرة على استرداد القرض. وقد تسمح اللوائح التنظيمية للبنوك بالتأجير التمويلي فقط من خلال الشركات التابعة، وفي بعض البلدان النامية تضر الأنظمة الضريبية بإمكانية التأجير التمويلي للعملاء الذين لا يدفعون ضرائب على الأرباح أو ضريبة القيمة المضافة (بمعنى آخر، معظم عملاء القطاع غير الرسمي).⁵⁶ وحينما اتخذت خطوات لتحسين الأطر القانونية والضريبية المتعلقة بالتأجير - كما حدث في عدة بلدان في آسيا الوسطى في السنوات الأخيرة (بمساندة من مؤسسة التمويل الدولية) - اتسع نطاق الممارسة اتساعاً ملحوظاً. رغم أنه من غير الواضح مقدار التأجير التمويلي من هذا الاتساع.

فعلى سبيل المثال، أدخل البرلمان الأوزبكستاني، في النصف الثاني من عام 2002، إصلاحات على التشريعات المتعلقة بالتأجير وجعل الضرائب على التأجير مشابهة للضرائب على الأشكال الأخرى من التمويل. وأحدثت تغييرات على القوانين المدنية، والضريبية، والجمركية وعلى القوانين الخاصة بالتأجير. ونتيجة لذلك، لم تعد تخضع مدفوعات التأجير لضريبة القيمة المضافة والرسوم الجمركية. كذلك لم تعد تُفرض ضريبة القيمة المضافة على المعدات التي يتم استيرادها لأغراض التأجير - فأزيلت بذلك عقبتان من أكبر العقبات التي تعترض سبيل إمكانية استمرار مجال التأجير. إضافة إلى ذلك، يُسمح للمؤجرين بخصم الفائدة المدفوعة على القروض التي تُستخدم لشراء الأصول لغرض التأجير من الدخل الذي يحصلون عليه الخاضع للضريبة. ومنذ تفعيل هذه التدابير نما سوق التأجير نمواً ملحوظاً. وبحلول منتصف عام 2003، كانت حافطة التأجير بالشركات الأوزبكية أكبر بنسبة 48 في المائة مما كانت عليه عام 2001، أما بالنسبة للبنوك فكانت أكبر بنسبة 30 في المائة. ودخل بنكان جديان إلى هذه السوق.⁵⁷

الزراعة التعاقدية

تشارك صناعات زراعية عديدة في أسواق تصدير تنافسية. بعضها بمعايير دخول عالية. أو في أسواق وطنية ذات مطالب متزايدة. ولهذا تتطلب هذه الصناعات سيطرة أكبر على حجم منتجها ونوعيته مما يتطلبه مشترو المحاصيل الزراعية في الأسواق المحلية. فعلى سبيل المثال. يتيح أصحاب الصناعات التجهيزية. وتجار الجملة. والمشترون الآخرون الذين ينتمون إلى مجموعة متنوعة من الأسواق مستلزمات زراعية في صورة قروض (نقداً أو نوعاً) للمساعدة في ضمان إنتاج المزارعين للمحصول بنوعية وكمية كافية. وهم كثيراً ما يربطون هذه القروض باتفاقيات شراء.⁶¹

والزراعة "التعاقدية" هذه هي نوع رسمي من الائتمان الذي تتيحه الأعمال التجارية الزراعية. ويتم خصم مدفوعات سداد قرض (ائتمان) المستلزمات الزراعية عندما يبيع المزارع المحصول. وقد تطورت الزراعة التعاقدية كاستجابة من القطاع الخاص للاهتمامات المتعلقة بالنوعية والكمية. وقامت شركات التبغ والبيذور. ومصانع البن والسكر ومزارع الألبان والمجازر ومحال الحليب القطن. وحتى من يشترون بالجملة للتوريد إلى محلات السوبر ماركت بتطوير صفقات تجمع عناصر المساعدة الفنية. وإتاحة المستلزمات. والمساعدة التسويقية. وضمانات الأسعار. والتمويل كوسيلة لضمان توريد كمية ونوعية كافية من منتج محدد (الإطار 5). ومن خلال إقامة علاقات تعاقدية مع المزارعين. من شأن الزراعة التعاقدية (شاملة برامج زيادة المحصول. وهي أكثر أنواع الزراعة التعاقدية أخذاً بالطابع الرسمي) تخفيض هذه المخاطر. حيث يقوم المزارعون ببيع جزء من المقدار المتعاقد عليه إلى مشتريين آخرين.

وتعتبر الزراعة التعاقدية - في مقابل ائتمان التجار - بمثابة الائتمان الأكثر شيوعاً من بين أشكال الائتمان الذي تمنحه شركات القطاع الخاص لصغار المزارعين في أجزاء من شرق القارة الأفريقية وجنوبها. فعلى سبيل المثال. تنفذ وكالة تنمية الشاي الكينية (شركة خاصة) خطة ائتمان أسمدة تشتمل أكثر من 400 ألف من صغار المزارعين تدفع إليهم ما قيمته 15.5 مليون دولار أمريكي في السنة.⁶²

وأسمدة. ومبيدات حشرية.⁵⁸ ويرتبط الائتمان في نظام السوق/المنتج ارتباطاً وثيقاً بالمعاملات. حيث يوضح طول الترتيبات الائتمانية النمطية: تتراوح من بضعة أيام فقط (للمخزون الذي يتحده الموردون والتجار) إلى موسم الزراعة بأكمله (بالنسبة لائتمان المستلزمات الزراعية المتاح للمنتجين).

تُقدّر الأعمال التجارية الزراعية الرائدة في أمريكا الجنوبية أنها أتاحت حوالي 91 مليون دولار أمريكي في صورة ائتمان لأكثر من 530 ألف أسرة من أسر المزارعين خلال الفترة 2001 - 2003.⁵⁹ ويقدم كل أربعة من خمسة مزارب من مزارب الأرز في الهند شملتها الدراسة الاستقصائية التي أجرتها منظمة الأغذية والزراعة (الفاو) مقدمات مالية (سلفة) للمزارعين لتغطية تكاليف المستلزمات الزراعية؛ وتغطي مثل هذه الترتيبات ما يقرب من نصف القيمة الإجمالية للمحصول. وقد يمر أصحاب الصناعات التجهيزية أيضاً القروض من خلال التجار. وليس مباشرة إلى المزارعين. ويتاجر ثلثا تجار الأرز في الهند والذين شملتهم الدراسة الاستقصائية لمنظمة الفاو على أساس العمولة. بتمويل من أصحاب المزارب.⁶⁰

يقلل التجار وأصحاب الصناعات التجهيزية وأصحاب الأعمال التجارية الزراعية الأخرى والأفراد من مخاطر الإنتاج والتشغيل المرتبطة بالإقراض إلى المزارعين بربط القروض بإتاحة المشورة الفنية (مثل ما يتعلق باستخدام المستلزمات الزراعية أو بما هي المحاصيل الأخرى التي تمكن زراعتها لتلبية مطالب السوق). أو بتقديم مواتٍ زمنياً للمستلزمات الملائمة (البيذور والأسمدة). أو ببناء علاقات مع المزارعين على مدار عام أو أكثر. كما يربط الكثيرون القروض ببيع المحصول لاحقاً. وهي ممارسة يطلق عليها العقود المترابطة أو المتصلة لأنها تتيح للمستلزمات الزراعية كائتمان يؤسس على الحصاد المتوقع للمقترض. ويمكن أن تخفف تكاليف التشغيل المتعلقة بإتاحة الائتمان لأنه يُدمج في معاملات شراء المحصول وتوريد المستلزمات التي تعقد مع المزارعين. والتي قد تتمتع الأعمال التجارية الزراعية المعنية بمرافق بنية أساسية مادية قائمة (كالخازن). وبوكلاء. ومرافق للصناعات التجهيزية. وأنظمة تكنولوجيا المعلومات. وشبكات المزارعين. ومعرفة السوق.

الإطار 5 كوستاريكا: هورتيفروتي و "سي إس يو": الزراعة التعاقدية بواسطة سلسلة محلات سوبرماركت

تمتلك كوربوراسيون دي سوبرميركادوس يونيدوس (سي إس يو)، وهي سلسلة محلات سوبر ماركت مقرها في كوستاريكا، برنامجاً تدريبياً ومساعدة فنية لمساعدة مورديها على اعتماد معايير أعلى للنوعية والسلامة. وهي تعتمد على شركة تعمل في تجارة الجملة (هورتيفروتي) في شراء فواكهها وخضروات الطازجة. وحتى عام 1990 كان معظم موردي هورتيفروتي تجار جملة تقليديين؛ ولكن حين بدأت في طلب كميات أكبر من المحاصيل ذات النوعية الموحدة قامت بتطوير شبكة من 200 موردٍ مفضل (من المزارعين والعاملين في التعبئة والتغليف). وتتكون نسبة سبعين في المائة من هؤلاء الموردين المفضلين من صغار المزارعين. رغم أن 80 في المائة من الكمية التي تشتريها هورتيفروتي ينتجها العاملون في التعبئة والتغليف (الذين يدمجون وظيفة المنتجين الزراعيين).

وتعمل شركة هورتيفروتي بنهج وثيق مع هؤلاء المنتجين الزراعيين حيث تتيح لهم التمويل والمساعدة الفنية في مرحلة الإنتاج وبعد الحصاد. ومواد التعبئة والتغليف التي يحتاجونها. وفي المقابل، يوقع المزارعون على عقود يلتزمون فيها ببيع كمية متفق عليها من المحصول إلى هورتيفروتي. ويحدد كل عقد تقوياً إنتاجياً والكمية والنوعية المطلوبة للمحصول. كما أنه يربط كل محصول بنظام الباركود (bar code). ويقوم المشترون الميدانيون والمهندسون الزراعيون التابعون لشركة هورتيفروتي بزيارة الموردين لتابعة تقاويم المحاصيل وممارسات الإنتاج. إضافة إلى ذلك، تعمل وحدتها لتأكيد الجودة علي إنفاذ معايير النوعية والسلامة. ولا تشتري هورتيفروتي في الوقت الحالي إلا حوالي 15 في المائة من سلعها الزراعية من تجار الجملة التقليديين. فضلاً عن ذلك، انخفضت التكاليف بسبب نظام المورد المفضل بنسبة تقارب 40 في المائة نظراً لانخفاض الخسائر والفاقد في المنتج الذي حسنت نوعيته.

المصدر: Alvarado and Charmel, "The Rapid Rise of Supermarkets in Costa Rica", (ألفارادو & كراميل). "النمو السريع لمحلات السوبر ماركت في كوستاريكا"، 2002، وانظر (بيرديجييه وآخرون). "نمو محلات السوبر ماركت في أمريكا الوسطى"، 2003

وقد لا يصلح هذا الخيار بالنسبة للمحاصيل الضرورية الأساسية في الأسواق التي تتمتع بعدد كبير من الموردين أو وكلاء التسويق. أو في الحالات التي تصعب فيها مراقبة الجودة. ولكن، وكما سنناقشه لاحقاً، فإن وجود روابط مع الأعمال التجارية الزراعية قد يتيح لمؤسسات التمويل الأصغر إمكانية حيوية للولوج إلى أسواق كبيرة غير مستغلة وثرية بالعملاء المحتملين.

يمكن لمتطلبات توحيد المعايير التي تنتج عن ممارسات المشترين كثيري الطلب بصفة متزايدة أن تتسبب في خسارة الائتمان الذي يقدمه المشترون وبالتالي تهميش صغار المزارعين. فعلى سبيل المثال، في حين يعتبر المزارعون أن كونهم جزءاً من الشبكة التي تشتري منها شركة هورتيفروتي المحصول (انظر الإطار 5) يعود عليهم بالفائدة، فإن صغار المزارعين يواجهون أوقاتاً أكثر صعوبة في الوفاء بمتطلبات الكمية، والنوعية، والتوقيت، ولتخفيف المخاطر وتخفيض تكاليف المعاملات، تسعى هورتيفروتي إلى تحقيق معدل دوران منخفض لمجموعة المنتجين الزراعيين المتعاملين معها. وبالتالي، فإن المزارعين حريصون على البقاء ضمن مجموعة زراعتها لأنه يقلل من المخاطر التي يتعرضون لها في الإنتاج والتسويق. إذ إنهم يتلقون المستلزمات الزراعية الضرورية في الوقت المناسب، والمشورات الجيدة حول كيفية استخدامها، وسوقاً مضمونة لمنتجاتهم. فضلاً عن ذلك، لا يتعرض المزارعون الذين يخفون في الوفاء بالمعايير (مثلاً، بسبب إفراطهم في استخدام المبيدات الحشرية) إلى تجنبهم مباشرة ولكنهم يُنحون تدريباً ومساعدة للتمكن من تحقيق المعايير المطلوبة. ورغم هذا، لا تزال متطلبات النوعية العالية والإنتاج تؤدي إلى معدل دوران كبير نسبياً بين المنتجين الزراعيين الأقل حجماً والأقل رسماً.

ويوجد 200 ألف من صغار المنتجين الزراعيين (outgrowers) في صناعة السكر بكينيا. كما يتركز قطاع التبغ بها أيضاً على الزراعة التعاقدية. كذلك، أتاحت شركات التبغ والقطن في موزامبيق انتماءً بحوالي مليوني دولار أمريكي في شكل مستلزمات زراعية إلى ما يُقدر بحوالي 270 ألف من أصحاب الحيازات الصغيرة أثناء موسم 2002-2003.⁶³

تحديات الترتيبات التعاقدية

إن انتشار انتماء الأعمال التجارية الزراعية وما يبدو أنه قد سدّ كثيراً من "الفجوة" التي خلفها في عدد من البلدان النقص في تمويل الأنشطة الزراعية من جانب الجهات المانحة إلا إنه يتصف بأوجه قصور أساسية. فالأعمال التجارية الزراعية تتيح مجموعة محدودة من الأدوات المالية التي تكون بصفة رئيسية من قروض موسمية ودفعات مقدمة (سلفة) قصيرة الأجل من أجل محاصيل رئيسية معينة.⁶⁴ كما أنه لا توجد في كثير من الحالات أسعار فائدة صريحة، مع أن أسعار الفائدة قد بلغت وفقاً لبعض التقارير، حوالي 5 في المائة في الشهر لقروض المستلزمات التي قدمها تجار الأرز إلى المزارعين في الفلبين.⁶⁵ وبدلاً من دفع المزارعين لأسعار فائدة فلربما كان المتوقع منهم قبول خصومات في الأسعار التي تُدفع لهم لقاء محصولهم.

قد يفضل العديد من الأعمال التجارية الزراعية والمشترون المنفردون ألا يُضطروا إلى بيع مستلزمات زراعية على الحساب. كما أنهم يفتقرون إلى مهارات تسعير الائتمان ورصده (وهي مهارات تمتلكها المؤسسات المالية الحقيقية). وكثيراً ما يتيح المشترون المستلزمات على الحساب ببساطة لتأمين الحصول على كمية كافية من محصول ذي نوعية مناسبة، أو لتغطية النقص في التدفقات النقدية الموسمية لعمالئهم (مثل التجار أو الموردين).

إذا حلت مؤسسة مالية ببساطة محل عمل تجاري زراعي كجهة مقدمة للانتماء الزراعي ولم يكن هناك أي ارتباط مع ما لهذا العمل التجاري من إمكانية تقديم المشورة، والدخول إلى الأسواق، ومعرفة المستلزمات الزراعية فحينئذ تضيع إمكانية خفض التكاليف والحد من مخاطر التشغيل.⁶⁷ وعلى أية حال، هناك عدة نهج ناشئة تمنح المؤسسات المالية الفرصة للاستفادة من خبرات الأعمال التجارية الزراعية في الانتماء وتمنح كذلك هذه الأعمال فرصة الاستفادة من نماذج الخدمات المالية. ولا يزال بعض هذه النهج في طور التطور. كما أن عملية التعلم - بينما تُهَجُّ آخذة في التطور - تتيح نظرات متعمقة وقيمة للمؤسسات المالية التي ترغب في اعتمادها.

المؤسسات المالية أو موظفون القروض المعينون بالعقود

أو الوسطاء الآخرون

يقوم هؤلاء الوسطاء بانتقاء العملاء من المزارعين ورصدهم ومتابعتهم وبالتأكد من قدرتهم على الحصول على الخدمات والمستلزمات من المشتريين والموردين في مجال الأعمال التجارية الزراعية. وقد استخدم بنك بانكو ويس "Banco Wiese" هذا النموذج في بيرو. وعملت منظمة "سي إي إس سوليدارياداد" (منظمة غير حكومية) كوكيل (أو وسيط) لبانكو ويس تختار له مجموعات تضم كل منها مزارعين اثنين أو ثلاثة بالقرب من بعضهم بعضاً وتقدم لها المساعدة الفنية.⁶⁸ فيتيح بانكو ويس القروض وتحصل سوليدارياداد على عمولة قدرها 2.5 في المائة عن كل قرض إضافة إلى 1.5 في المائة في حالة السداد الناجح. واتسم هذا الترتيب بأداء رائع في السداد. وأصبح لدى بانكو ويس بحلول عام 1998 حافظة قائمة بهذه القروض تتعدى 3 مليون دولار أمريكي.⁶⁹

الخدمات المرتبطة بين المؤسسات المالية والأعمال التجارية الزراعية

يحصل المزارع وفق هذا النهج على قرض من البنك أو المؤسسة المالية ويتم خصم مبلغ السداد من السعر الذي يدفعه العمل التجاري الزراعي في نظير محصول المزارع. وقد يوفر العمل التجاري الزراعي أيضاً المستلزمات والمشورة للمزارع أو قد يتيح هذه المستلزمات طرفاً ثالثاً. كما في النموذج الثلاثي الذي تعتمده شركة ماهيندرا شابهلابه (MSSL) والتي تدير

ربما أحجم أيضاً أصحاب الأعمال التجارية الزراعية عن إتاحة الانتماء إذا كان الاحتمال محتملاً عند تعامل الموظفين مع الأموال. وعند الافتقار إلى المعلومات المناسبة وأنظمة متابعة العملاء (بحيث تصعب إدارة إتاحة الانتماء). وعند اضطلاع المزارعين بعمليات بيع جانبي (غير أصحاب الأعمال التجارية الزراعية هؤلاء). فمثلاً، انتاب إحدى شركات الأعمال التجارية الزراعية الرائدة في موزامبيق في مجال تسويق الصادرات الحذر من إتاحة المستلزمات الزراعية كاتتمن بعد تجربة ذلك لفترة من الزمان. وهي الآن لا تتعامل في الزراعة التعاقدية، بل تفضل شراء المحاصيل نقداً من شبكة من مواقع الشراء المتصلة بمستودعات. وقالت هذه الشركة إن الإدارة الفعالة للزراعة التعاقدية أمر في غاية الصعوبة نظراً لضعف إنفاذ العقود. وضعف خدمات البنية الأساسية الخاصة بالنقل. واستشراء الفساد بين المسؤولين عن شراء المحاصيل لها عند تداول الأموال. وقلة خيارات تطبيق القانون فيما يتعلق بحماية نفسها من البيع الجانبي. ووجدت شركة "شيتا" الهولندية التي تتخصص في إنتاج الفلفل الأحمر (الخلو) أن التحديات المتعلقة بالعمليات في ملاوي وزامبيا (سوء حالة الطرق. ونشنت المنتجين. وافتقار المزارعين في مجال الزراعة التجارية إلى الخبرة) أدت إلى ارتفاع تكاليف التشغيل بدرجة أعلى مما توقعته. ففشلت خطتها التجريبية للزراعة التعاقدية في موسم 2002-2003 في كلا البلدين.⁶⁶

ربط الأعمال التجارية الزراعية بالتمويل الأصغر

للأنشطة الزراعية: النهج الناشئة

ربما كان بمقدور المؤسسات المالية والجهات المتخصصة المقدمة لخدمات التمويل الأصغر أن تستفيدا من الإمكانيات الهائلة التي تتيحها الأعمال التجارية الزراعية لصغار المزارعين في صورة خدمات مالية ذات تكلفة منخفضة وواسعة النطاق. بينما تعوّض عن أنواع القصور التي ذكرناها آنفاً. فالمؤسسات المالية تمتلك الخبرة والأنظمة والتكنولوجيا المطلوبة لتقديم مجموعة من الأدوات المالية التي تتمتع بوضوح الأسعار، والمعلومات الملائمة لأوضاع المزارعين، وأنظمة الرصد (والتابعة) الفعالة؛ وعلى الجانب الآخر، تمتلك الأعمال التجارية الزراعية معرفة العملاء كل على حدة، والمحاصيل، والأسعار، والأسواق. إضافة إلى ذلك، لهذه الأعمال بالفعل شبكات لتوزيع المستلزمات الزراعية (بما فيها الانتماء) وجمع المحصول (ومدفوعات السداد) من المزارعين - شبكات ربما كانت أكثر كثافة من شبكات الفروع أو آليات التقديم الأخرى التي للمؤسسات المالية.

إن شركة ماهيندرا شابهالاه (MSSL) جزء من إمبراطورية شركة ماهيندرا ومهايندرا (ثالث أكبر شركة تصنيع جرارات في العالم)، وهي تدير مراكز مساندة الأنشطة الزراعية التجارية في شتى أنحاء الهند. وتعمل هذه المراكز ووحدات حقوق الامتياز الأصغر على صعيد القرى كمحلات شاملة ومتعددة الخدمات حيث يستطيع المزارعون (أكثرهم من مزارعي الأرز) الحصول على القروض والمساعدة الفنية وتأجير المعدات المتخصصة (للحصاد، وفلاحة الأرض، وغيرها) وشراء البذور والمستلزمات الزراعية الأخرى. ويتراوح القرض ما بين 15 ألف روبية (حوالي 350 دولاراً أمريكياً) و100 ألف روبية (حوالي 3 آلاف دولار أمريكي) للموسم، بينما يصل القرض المتوسط إلى مبلغ يتجاوز 500 دولار أمريكي بقليل فقط.

تقوم شركة ماهيندرا شابهالاه بتسهيل حصول المزارعين على الائتمان بأن تعمل كوكيل للبنوك (بما فيها بنك "آي سي سي آي" (ICICI) - ثاني أكبر بنك في الهند) وبالتوصية بأن تتيح البنوك قروضاً للمزارعين الذين تقدم لهم خدمات أخرى. ويشارك المزارعون من الأعمال التجارية الزراعية أيضاً في هذا النموذج باتفاقية ثلاثية تقوم بموجبها شركة ماهيندرا شابهالاه بالتوصية بعمل للحصول على ائتمان من بنك "آي سي سي آي" ثم يتلقى العميل (المزارع) المستلزمات الزراعية بموجب ائتمان البنك ("آي سي سي آي") من شركة ماهيندرا شابهالاه بعد التعهد ببيع محصوله لأحد المشترين. ويقوم هذا المشتري بتسديد القرض في نهاية الموسم من حصيلته ببيع إنتاج المزارع. وحصل ماهيندرا شابهالاه على 1.5 في المائة من قيمة القرض نظير تجهيزه والإشراف عليه. شريطة أن يُسدد القرض. وفي أوائل عام 2004، كان يستخدم هذا الترتيب 45 منفذاً من منافذ شركة ماهيندرا شابهالاه تخدم 5600 عميل نشط.

المصدر: (هيس). "الخدمات المالية المبتكرة للهند". 2002. وأيضاً المراسلات بين المؤلف (بيرس) وكيراس فاخاريا رئيس شركة ماهيندرا شابهالاه. 2003: بيانات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء.

في عام 1987، قامت شركة تريسان (Trisan) (التي تعمل في تجارة الكيماويات الزراعية بالجُملة) بكوستاريكا بتقديم برنامج بطاقات ائتمانية (الإطار 7) عن طريق شركة التمويل التابعة لها لإتاحة ائتمانات (قروض) أقل تكلفة للعملاء (المزارعين وتجّار التجزئة).

اعتماد الأعمال التجارية الزراعية (وتكيفها) لأساليب التمويل الأصغر من أجل تحسين معدلات السداد

توحي الشواهد بأن بإمكان الأعمال التجارية الزراعية أن تتصدى لتحديات السداد والعمليات التي يجّابها بأن تفعل ما فعلته الجهات التقليدية المقدمة لتمويل الأنشطة الزراعية حين قامت بتحسين معدلات السداد باستخلاص دروس من مؤسسات التمويل الأصغر. وتشجع بعض برامج الزراعة التعاقدية بالقطاع الخاص العملاء على السداد بانتهاج أساليب ماثلة لما تتبعه مؤسسات التمويل الأصغر: الالتزام المشترك للمجموعة، ودقة الرصد والمتابعة، وبناء ثقة قوية بين المقرض والمقرض.

وتتمثل صورة أخرى لهذا النهج في نهوض الشركات التي تتمتع بخبرات تخصصية في مجال التمويل الأصغر بعمليات مساندة، أي تدير أنظمة إدارة ائتمان. لصالح الأعمال التجارية الزراعية. وتستطيع هذه الشركات كذلك أن تعزز من أداء الحوافز الائتمانية للأعمال التجارية الزراعية وتسهل من توسيع نطاقها. ولكن، لا تزال الخبرة بهذه الجهود ضعيفة، ويبقى هذا الفرض بلا إثبات.

تكوين صغار المزارعين للمجموعات والرابطات لتحسين القدرة على الحصول على الائتمانات

لربما كان أمام صغار المزارعين أو المزارعين في المناطق النائية خيارات قليلة تتعلق بالأسواق: فهم يعتمدون على قلة من التجار الذين يضعون شروطاً غير مواتية للحصول على الائتمان: أو ربما لا يستطيعون البتة الحصول على الائتمان في أسواق المنتجات.

شبكة تضم مراكز تقديم خدمات زراعية في كافة أرجاء الهند (الإطار 6).

يقلل الترتيب الذي بين شركة ماهيندرا شابهالاه وبنك "آي سي سي آي" والمشتريين من الأعمال التجارية الزراعية والموضوع في الإطار 6 من مخاطر التشغيل بالنسبة لجهات الإقراض من خلال:

- نوعية الخدمات والمستلزمات الزراعية التي تتيحها الشركة للمزارعين
 - معرفة الشركة للعملاء (المزارعين) في تقرير ما إذا كانت ستوصي بهم للحصول على قروض
 - إقامة صلات مع المشتريين
- إن هذا النوع من الترتيبات يقلل أيضاً من مخاطر العمليات المرتبطة بالسوق بالنسبة للمزارعين. ويزيد من القدرة المحدودة لصغار المزارعين في الحصول على فرص جيدة في الأسواق.

وقد خلصت شركة ماهيندرا شابهالاه مع ذلك إلى أن التواصل مع البنوك نيابة عن العملاء الفرديين يمكن أن يزيد من تكاليفها. ونتيجة لذلك، فهي تعمل الآن على اعتماد نموذج بديل تقوم البنوك بموجبه بتقديم القروض لمراكز الخدمة التابعة للشركة (بدلاً من تقديمها إلى المزارعين مباشرة). ثم تقوم الشركة بإتاحة القروض للمزارعين لشراء المستلزمات الزراعية. وينبغي أن يستمر هذا النموذج في تقليل مخاطر العمليات بالنسبة لجهات الإقراض وأيضاً للمزارعين.

الأعمال التجارية الزراعية وشركات التمويل

إن المشتريين والموردين حين ينشئون شركات تمويل يتمكنون من إتاحة الائتمان الخاص بالمستلزمات الزراعية بطرق أكثر اختصاصاً وعلى نطاق أوسع. ويمكن ربط البطاقات الذكية أو الائتمانية بنقاط البيع الطرفية⁷⁰ لزيد من تسهيل المعاملات الائتمانية (على الحساب).

الإطار 7 كوستاريكا: فينانسييرا تريسان: شركة توريد تؤسس شركة تمويل

قامت شركة تريسان (Trisan) (التي تعمل في تجارة الكيماويات الزراعية بالجملة) بكوستاريكا في عام 1987 بتأسيس شركة تمويل لإتاحة تمويل أسرع وأرخص للمزارعين وتجار التجزئة. وطورت شركة فينانسييرا تريسان برنامج بطاقات ائتمان (أطلق لأول مرة عام 1992) لتجار التجزئة الذين يعملون في المستلزمات الزراعية والمنتجين الزراعيين الفرديين من لديهم تدفقات نقدية متوقعة. وذلك بغية تخفيض تكاليف المعاملات وزيادة مبيعات الائتمان. وقد تم تطوير نوعين من البطاقات:

"أجرماكس" (Agrimax) لتجار التجزئة الذين يعملون في المستلزمات الزراعية والمزارعين الذين لديهم دخل ثابت (دورات حساب كل 30 يوماً). وبطاقات "ماكسيكونتا" (Maxicuenta) للمزارعين الذين يتمتعون بائتمان جيد وتدفقات نقدية موسمية (ما يسمح بالسداد دفعة واحدة بعد الحصاد). وأمكن استخدام هذه البطاقات عند مجموعة من التجار في المناطق الريفية. بما فيها مستودعات المستلزمات الزراعية. ومحطات البنزين. وورش إصلاح السيارات. وقد سمح برنامج بطاقات الائتمان لشركة تريسان بالتطور من إتاحة ائتمان المؤرّدة إلى تقديم مجموعة أكبر من الخدمات المالية.

بحلول عام 1999، كانت شركة تريسان قد أصدرت أكثر من 3600 بطاقة. وبلغت قيمة القروض القائمة لبطاقات أجرماكس 4.7 مليون دولار أمريكي. ولكن بسبب عاملان اثنان في أن تعيد تريسان النظر في نشاطها الخاص ببطاقات الائتمان: فقد أحدثت خطة حكومية للعبو عن الديون في عام 1999 انخفاضاً هائلاً في معدلات سداد القروض. وقضت هيئة الرقابة على البنوك بأن التكاليف الإدارية ومعدلات التأخير في السداد لتريسان عالية وأمرت بتخفيضها. فهيبطت مستويات السداد بعد تفعيل خطة العبو عن الديون وارتفعت معدلات التخلف عن السداد حتى وصلت إلى 25 في المائة. (وظلت في عام 2004 عند حوالي 15 في المائة) وقد تم شطب أكثر من 2200 حساب منذ عام 1999.

وعملت شركة تريسان على تحويل بطاقة أجرماكس إلى نظام البطاقة الذكية حيث إنها أكثر مرونة فيما يتعلق بأسعار الفائدة وشروط القروض وجدول السداد. وهو ما يمكن الشركة من إتاحة نماذج مختلفة للائتمان (وليس على غرار نموذج بطاقة فيزا الذي اعتمده من قبل). وبالتالي تحسين إدارة مخاطر الإقراض. ومن ثم. ازداد حجم الائتمان المستند إلى نظام البطاقة الذكية من 9 في المائة في عام 2001 إلى 14 في المائة بحلول شهر سبتمبر/أيلول من عام 2002. وتذكر التقارير أن معدلات التخلف عن السداد بالنسبة لهذه الحسابات أقل من ثلث حسابات البطاقة التقليدية.

المصدر: مراسلات البريد الإلكتروني بين باحث تابع للمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء وتشارلز سبالدينغ مدير شركة تريسان. 2002؛ وانظر أيضاً "Wenner, "Making Rural Finance Work", (وينر) "إنجاح تمويل الأنشطة الريفية". 2001. وأيضاً "The Case of Financiera Trisan", (وينر & كوبروس "ابتكار بطاقة ائتمانية زراعية: حالة فينانسييرا تريسان". 2000.

الإطار 8: مثالا من جمهورية جنوب أفريقيا: معدلات السداد العالية في ائتمان المستلزمات التي تقدمها الأعمال التجارية الزراعية

قطكو (زمبابوي)

اعتمدت شركة "قطكو" (أحد محالجات القطن الكبيرة في زمبابوي) أساليب تقديم القروض الجماعية التي تنتهجها مؤسسات التمويل الأصغر لأصحاب الحيازات الصغيرة للمساعدة في الحد من البيع الجانبي والتخلف عن سداد قروض المستلزمات الزراعية. وتقدم شركة قطكو الائتمان إلى مجموعات المزارعين ذات المسؤولية المشتركة وتتيح الخدمات بما فيها الإرشاد الزراعي. ومنذ أن خطى هذا البرنامج أولى خطواته امتد بصورة متواصلة ليغطي أكثر من 50 ألف من أصحاب الحيازات الصغيرة في الموسم الواحد. وحقق معدلات سداد تزيد على 98 في المائة.

"سي آر إم فارم" (زامبيا)

حققت "سي آر إم فارم" (CRM Farm) وهي مزرعة تجارية في زامبيا معدلات سداد وصلت إلى 100 في المائة أو قريب منها فيما يتعلق بالائتمانات المتعلقة بالأسمدة الذي تتيحه لحوالي 70 مزارعاً من صغار المزارعين لإنتاج الذرة. (علماً بأن الذرة محصول غذائي واسع التداول ومعرض بشدة للبيع الجانبي). وفي المقابل. حقق برنامج حكومي لائتمان الأسمدة تم تفعيله في فترة ماثلة معدل استرداد قروض لم يزد على 6 في المائة. ويقوم المقترضون من سي آر إم فارم بسداد قروضهم وقت الحصاد بدفع كيسين من الذرة مقابل كل كيس من الأسمدة التي حصلوا عليها. ويرغب صغار المزارعين الذين يوردون منتجهم إلى سي آر إم بالاستمرار في التعامل معها حيث إنها تتيح لهم مصدراً موثوقاً للمستلزمات الزراعية. وهكذا. يتقيدون باتفاقاتهم ولا يبيعون الكمية المتفق عليها من الذرة لمشتريين آخرين. كذلك. فإن خيار سداد مقابل المدخلات التي يتم الحصول عليها بالذرة يساعد المزارعين الفقراء الذين تنقصهم النقود. فضلاً عن ذلك أسهمت معرفة مشرف سي آر إم بالمزارعين وعمله مع الزعماء المحليين في نجاح هذا البرنامج.

المصدر: "Gordon and Goodland, "Production Credit for African Small-Holders" (جوردون & جودلاند. "ائتمان الإنتاج لأصحاب الحيازات الصغيرة في أفريقيا". 2000. وانظر أيضاً "Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit in Africa", (ريوتسي. "شركات التسويق الزراعي كمصادر للائتمان لأصحاب الحيازات الصغيرة". 2003.

بتوزيع المستلزمات الزراعية وجمع المحاصيل ومسك السجلات. كما يمكن تقديم خدمات الإرشادات الزراعية والمساعدات الفنية التي تستهدف تعزيز إنتاج صغار المزارعين للوفاء بمتطلبات المشتريين (وإمكانية رفع درجة أهليتهم الائتمانية) إلى المجموعات بأساليب أكثر كفاءة من تقديمها للأفراد. وتستطيع المجموعة (أو الرابطة أو التعاونية) أيضاً أن

ويستطيع هؤلاء المزارعون أن يزيدوا من جاذبيتهم بالنسبة للأعمال التجارية الزراعية والجهات المقدمة للائتمان من المؤسسات المالية بتكوين مجموعات ورابطات موجهة نحو السوق. ويعني تعامل المشتريين في أسواق المنتجات مع مجموعات منظمة من صغار المزارعين. وليس مع صغار المزارعين بشكل منفرد إمكانية تخفيض التكاليف والتعقيدات المتصلة

والأصدقاء. وما يقرب من نصف هذه المصادر الأخرى مؤسسات غير مالية مثل تجار التجزئة ومن ينتمون إلى الأعمال التجارية الزراعية كالموردين وأصحاب الصناعات التجهيزية والمشتريين (الشكل 2).⁷⁴

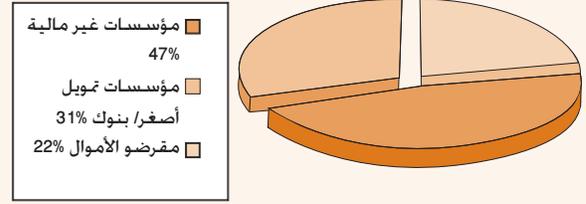
ومن ثم، فإن زيادة المعروض من الموارد المالية للمشروعات الزراعية تقتضي بناء قدرات مؤسسية. ولعل إحدى الطرق المؤدية إلى ذلك هي الاستفادة من البنية الأساسية المؤسسية والشبكات الحالية (مثل مكاتب البريد، ووكلاء الأعمال التجارية الزراعية أو مراكز التجميع، والبنوك التي تملكها الدولة) واستخدام التكنولوجيا الملائمة للمناطق الريفية (كالهواتف الخلوية والوحدات المصرفية المتنقلة). وحتاج كافة جهات الإقراض التي تعمل في المناطق الريفية أن تستثمر في الأساليب والتكنولوجيات التي تتيح خدمات مالية مستدامة في المناطق التي تتسم ببنية أساسية متدنية من حيث النقل والاتصالات، والكثافة المنخفضة للعملاء (تناثرهم)، والمستويات المنخفضة للنشاط الاقتصادي (والتي تؤثر على إنتاجية الموظفين وكفاءتهم).

تتفاقم هذه التحديات أكثر ما تتفاقم خارج المناطق الريفية المكتظة بالسكان. ولا غرابة أن تكون برامج تمويل الأنشطة الريفية الأكثر نجاحاً في جنوب وجنوب شرق آسيا. حيث الكثافة السكانية حوالي ألف شخص في الكيلومتر المربع. ويعمل بنك الشعب الإندونيسي الذي يضم في عضويته حوالي ثلاثة ملايين من العملاء الحاليين في بلد يصل فيه متوسط الكثافة السكانية في المناطق الريفية إلى 700 شخص في الكيلومتر المربع. أما في بنغلاديش التي تضم بنك جرامين هيئات أخرى ذائعة الصيت تُعنى بتمويل الأنشطة الريفية، فإن هذا الرقم أعلى من ذلك؛ وعلى النقيض، يصل متوسط الكثافة السكانية في المناطق الريفية في كثير من البلدان الواقعة جنوب الصحراء في أفريقيا وبلدان أمريكا اللاتينية إلى أقل من 10 أشخاص في الكيلومتر المربع.⁷⁵

ومن شأن انتشار (تناثر) العملاء على مساحات أكبر مقارنة بالمناطق الحضرية مقروناً بتدني مستوى البنية الأساسية للنقل والاتصالات أن يجعلنا من هياكل الفروع التقليدية أمراً غير قابل للتنفيذ. وتزيد هذه الظروف والأحوال أيضاً من تكاليف خريك النقود وإجراء تحقيقات القروض. كما تجعل عملية رصد العملاء ومتابعتهم أكثر صعوبة. تنقسم الاستجابات لهذه التحديات إلى ثلاث فئات: الدخول في شراكات مع مؤسسات محلية، وتطوير آليات تقديم بديلة، والاستفادة من التكنولوجيا.

الشكل 2 نسبة العملاء الذين تخدمهم المؤسسات غير المالية في السلفادور

نسبة العملاء الحاصلين على الخدمات



المصدر: Rodríguez-Meza, cited in Buchenau and Hidalgo, "Servicios financieros privados en el área rural de América Latina: situación y perspectivas," 2002.

تساعد في إلزام أعضائها بالمحافظة على معايير النوعية والإنتاج. كذلك، تسمح الرابطة والتعاونيات الرسمية بإبرام العقود وتنفيذها بطرق أكثر فعالية. ومن شأن ذلك تحسين معدلات السداد وتخفيض مخاطر البيع الجانبي.⁷¹ وقد تم تحديد أمثلة لرابطة المزارعين المتصلة بالأعمال التجارية الزراعية في السمة الثامنة التي سيتم تناولها لاحقاً.

السمة السابعة:

اعتماد تقديم الخدمات المالية على البنية الأساسية المؤسسية الحالية أو تقديمها باستخدام التكنولوجيا.

يتمثل أحد القيود الكبيرة التي يواجهها التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية في النقص الشديد في المؤسسات المالية الرسمية التي تغطي أسر المزارعين الفقيرة في المناطق الريفية. ففي حالة نمطية أشارت التقديرات في عام 1998 إلى أن 8 في المائة من صغار العملاء فقط في غانا - كالفقر في المناطق الريفية والحضرية - كانت لديهم قدرة على الحصول على خدمات رسمية تتعلق بالائتمان والمدخرات.⁷² وعلى نفس المنوال، تندر القروض الرسمية في معظم المناطق الريفية في البلدان النامية. لاسيما تلك التي تُقدم لأسر المزارعين الفقيرة. وفي أمريكا اللاتينية على سبيل المثال يتراوح حصول الأسر المعيشية في المناطق الريفية على خدمات الائتمان الرسمية من 2 في المائة في بيرو إلى 28 في المائة في المكسيك (ولربما خرجت كوستاريكا عن هذه القاعدة بنسبة وصلت إلى 40 في المائة).⁷³ وتدل الأبحاث في السلفادور على أن نسبة 35 في المائة فقط من سكان الريف يحصلون على ائتمان من مصادر أخرى غير الأسرة

الإطار 9 جورجيا: كونستانتا: الدخول في شراكة مع البنوك الريفية لتوسيع نطاق خدمات التمويل الأصغر

تستخدم كونستانتا، وهي إحدى مؤسسات التمويل الأصغر في جورجيا، مراكز خدمة مؤقتة - عادة غرف مستأجرة في فروع البنوك الريفية - بغية تخفيض تكاليف توسيع نطاق أنشطتها في المناطق الريفية. فترسل موظفًا مسئولًا عن تقديم القروض إلى كل مركز خدمة يوميًا في الأسبوع لمقابلة مجموعات العملاء والإشراف على تقديم دفعات القروض وخصم مدفوعات السداد. وتدفع المؤسسة للبنوك أتعاباً نظير كل عميل يتعامل مع الصراف بها. وتقوم بتحويل الأموال من خلال البنوك لئلا تنقلها نقداً سائلاً. وإذا كان للبنك الشريك نظام لتزويد الإدارة بالمعلومات يمكنه إتاحة بيانات يومية عن العملاء. فتقوم كونستانتا أيضاً بدفع أتعاباً لكل معاملة تُستخدم فيها هذه وظيفة الصراف. فإن لم يكن بمقدور هذا البنك الشريك إتاحة هذه الخدمة، فيقضي أحد صرافى كونستانتا يوميًا في الأسبوع في مركز الخدمة يعطي القروض ويحصّل مدفوعات السداد. ويتم إدخال المعاملات في نظام معلومات الإدارة الخاص بكونستانتا مباشرة.

بدأ تقديم القروض في أول مركز خدمة في شهر أكتوبر/ تشرين الأول عام 2001. وبحلول شهر مايو/ أيار لعام 2002 كان لمراكز الخدمة العاملة الأربعة 1700 عميل نشط وقروض قائمة بقيمة 140 ألف دولار أمريكي. ولم تتكلف مؤسسة كونستانتا تكاليف بدء وتشغيل سوى الحد الأدنى. وقد فتحت مراكز الخدمة الباب لزيادة استمرار توسيع نطاق خدماتها. وهي تحتل عدة مواقع تتميز بإمكانية التطور إلى مكاتب دائمة.

تسير جهات أخرى مقدمة للخدمات المالية في الأونة الحالية على الطريق الذي سبقتهم فيه مؤسسة كونستانتا إلى تلك الأسواق الريفية الجديدة. فمراكز الخدمة المنخفضة التكاليف التشغيلية وبمكثها الاستمرار في البلدات الصغيرة، فعلى سبيل المثال، تدفع كونستانتا لبنك شريك في بلدة خاشوري 60 دولاراً أمريكياً في الشهر فقط نظير استئجار مكتب مركز الخدمة. و70 دولاراً أمريكياً أخرى في الشهر لاستخدام أنظمتها لتقديم دفعات القروض وخصم مدفوعات السداد. وإذا وضعنا التكاليف المباشرة فقط في الحسبان نجد أن مراكز الخدمة يمكن أن تدر ربحاً بأقل من 300 عميل نشط.

المصدر: (Pearce, "Pro-Poor Innovation Challenge Case Study-Constanta (Georgia) (بيرس، "دراسة حالة عن تحدى الابتكار لصالح الفقراء: كونستانتا (جورجيا)، 2002.

الدخول في شراكة مع المؤسسات المحلية

بمستوى عالٍ من الهجرة إلى الولايات المتحدة الأمريكية وإلى أجزاء أخرى من المكسيك) - يقدم هذا البنك خدمة بأن يجمع التحويلات جملة واحدة من فروع بنكين ("بانورت" و"باناميكس") في بلدة قريبة (تلاكسيباكو).⁷⁶ وتؤدي هذه الخدمة إلى تخفيض التكلفة والوقت اللذين يتكبدهما العملاء واللازمين للحصول على التحويلات برحلة تستغرق ست ساعات ذهاباً وإياباً وتكلف 5 دولارات أمريكية بالحافلة (وهو ما يتطلب أيضاً الوقوف في طابور لعدة ساعات أخرى) إلى بضع خطوات على الأقدام لفترة وجيزة إلى أحد مكاتب هذا البنك وأتعاب لا يتعدى قدرها 1.5 دولار أمريكي.⁷⁷ وقد زادت أداة التحويلات هذه من معدل السيوولة في بنك "زو نو ندافي". ومن ثم أصبح قادراً على تخفيض أسعار الفائدة التي تُدفع على إيداعات العملاء. ورغم صغر حجم هذا البنك (260 عضواً) إلا إنه يحقق على الأقل ربحاً اسمياً.⁷⁸ وهو يقوم مع البنوك الأخرى التي تعنى بالمعاملات الصغرى في هذه الشبكة باستطلاع إمكانات الاشتراك في مكاتب مع شركات تحويل الأموال وتزويدها بقروض حتى تتمكن من تحويل كميات أكبر من الأموال.

عندما تقيم المؤسسات المالية علاقات مع المؤسسات المحلية التي تمتلك بالفعل مرافق بنية أساسية في المناطق الريفية فإن الفوز هو حليف جميع الأطراف. وتستطيع المؤسسات المالية أن تعقد شراكات مع كيانات مالية أخرى مثل البنوك الريفية. أو مع كيانات غير مالية كالمستوصفات الطبية أو المدارس أو منافذ بيع اليانصيب أو مكاتب البريد أو سلاسل الصيدليات أو موردي المستلزمات الزراعية. فباستطاعة من يحوز مرافق البنية الأساسية المحلية أن يحقق إيرادات إضافية نتيجة للخدمات المالية التي تتيحها الجهة (الشريك) المقدمة للخدمات المالية من خلال فروعها والمنافذ الأخرى. بينما تتفادى الجهة المقدمة للخدمات المالية تكاليف الاستثمار والتشغيل المرتبطة بإقامة شبكة مخصصة (الإطار 9).

وإذا لم يكن لبنك من البنوك أو لشركة تحويل أموال على سبيل المثال شبكة فروع في المناطق الريفية فيمكن أن تتيح الاتفاقات التي تُعقد مع المؤسسات الأخرى القدرة على تقديم خدمات تحويلات في هذه المناطق. مثلاً عن طريق الاتفاق مع محلات التجزئة أو الروابط مع شبكات الاتحادات الائتمانية. وتظهر شبكة البنوك الصغرى في أوكساكا بالمكسيك إمكانية ربط المؤسسات المالية غير الرسمية في المناطق الريفية بالبنوك التي تتخذ من البلدات مقراً لها. رغم أن هذا الربط لا يأخذ الصفة الرسمية. يقدم بنك "زو نو ندافي" (Xuu) الصغرى ويقع في سان خوان ميكسيبييك (وهي قرية تنسم

وقد قام المجلس العالمي للاتحادات الائتمانية بإدخال شبكة "آي آر نيت" (الشبكة العالمية للتحويلات) والتي ترتبط بشركات تحويل الأموال مثل شركة فيجو. وتساعد شبكة "آي آر نيت" على إرسال التحويلات من الاتحادات الائتمانية في الولايات المتحدة الأمريكية إلى شبكات الاتحادات الائتمانية في أمريكا الوسطى. والمكسيك. وجاميكا. وتعتبر أتعاب شبكة آي آر نيت (10 دولارات أمريكية لكل معاملة أقل من ألف دولار أمريكي) منخفضة

الإطار 10 كينيا: جمعية بناء حقوق الملكية: تقديم الخدمات المصرفية المتنقلة

في عام 2000، قامت جمعية بناء حقوق الملكية في كينيا بتقديم أعمال مصرفية متنقلة في حوالي 20 بلدة وقرية من أكثر بلدات وقرى كينيا انعزاً. وتقوم الوحدات المتنقلة بزياراتها أسبوعياً وتقدم مجموعة من الخدمات المصرفية التي تشمل القروض، والتحويلات النقدية، والحسابات الادخارية. وهي تعمل كما يلي:

- يتم تحميل بيانات العملاء الحاليين في كومبيوتر محمول وتأخذ عربة مخصصة ومصفحة وقادرة على السير في كافة الأراضي. مع النقود والموظفين وأفراد الأمن المسلحين (الذين يتم التعاقد معهم من الحكومة) إلى الموقع المتنقل للأعمال المصرفية.
 - تستخدم العربة الطاقة الشمسية في تشغيل الكومبيوتر المحمول ونظام معلومات الإدارة. وأيضاً معدات نقل الأصوات والبيانات.
 - تقوم العربة بنقل البيانات إلى الفرع الرئيسي والذي بإمكانه خدمة حتى خمسة وحدات متنقلة في آن واحد. وتستفيد عمليات نقل البيانات هذه من تكنولوجيا الخدمات العالمية للاتصالات المتنقلة (جي إس إم) إذ إنها تتصف بالموثوقية والأمان. أي على النقيض من خطوط الهاتف التي قد تتوفر في بعض المناطق. وتسمح هذه التكنولوجيا أيضاً بتحديث معلومات حسابات العملاء مباشرة إلى الوحدات المتنقلة إذا لزم الأمر. إضافة إلى ذلك، يتم استخدام الاتصالات اللاسلكية ذات الترددات العالية جداً لربط الوحدات المتنقلة بمكاتب الفروع.
- المصدر: Agricultural Lending، "آبي". "جمعية بناء حقوق الملكية: الإقراض الزراعي". 2003. وانظر Coetzee, Kabbucho, and Mnjama, "Understand the Re-birth of Equity Building Society in Kenya"، (كونتري & كاباشو & منجاما). "فهم إعادة مولد جمعية بناء حقوق الملكية في كينيا"، 2002. وانظر Craig and Goodwin-Groen, "Donors as Silent Partners in MFI Product Development: MicroSave-Africa and the Equity Building Society in Kenya"، (كريج & جودوين-جروين). "الجهات المانحة كمشركاء صامتين في تطوير أدوات مؤسسات التمويل الأصغر: مايكروسيف-أفريقيا وجمعية بناء حقوق الملكية في كينيا". 2003. وانظر EBS, "Mobile Banking Experience"، (جمعية بناء حقوق الملكية). "تجربة الأعمال المصرفية المحمولة". 2003. وانظر PlaNet Rating, "Equity Building Society (EBS)", (بلانيت راتينج). "جمعية بناء حقوق الملكية". 2001.

الريفية النائية. مع استرداد كافة التكاليف وفي أوائل عام 2004 كانت هذه الوحدات المتنقلة تغطي 29 موقعاً وحوالي 12 ألف عميل (الإطار 10).⁸³

قدم البنك الدولي في أبحاث تسعينيات القرن العشرين مساندة للأعمال المصرفية المتنقلة التي يضطلع بها بنك من البنوك التي تملكها الدولة في إطار مشروع تمويل كبير في المناطق الريفية في فييتنام. واستخدم هذا البنك عربات مجهزة تجهيزاً خاصاً للوصول إلى المناطق النائية والجبلية. وغطى بذلك أكثر من 300 ألف عميل ريفي. وتدل التقارير أنه حقق أرباحاً.⁸⁴ وتشير هذه التجارب وغيرها أن هناك عدة متطلبات لتحقيق أعمال مصرفية متنقلة ناجحة منها الأنظمة القوية لتزويد الإدارة بالمعلومات والتي تسمح بتحليل يتسم بالكفاءة للقروض وتتيح معلومات تتعلق بالسداد وسيطرة على المتأخرات. ومنها أيضاً أنظمة النقل السريع للبيانات التي توفر حماية كافية من حالات عدم الدقة والاحتيال.

الاستفادة من التكنولوجيا

إن باستطاعة المبتكرات التكنولوجية أن تزيد الكفاءة زيادة كبيرة. وتخفض التكاليف للجهات المقدمة للخدمات المالية التي تعمل في المناطق الريفية. وهكذا، فإن بمقدور التكنولوجيا أن تلعب دوراً رئيسياً في زيادة الحصول على الخدمات المالية في الريف. وتضم أكثر هذه التكنولوجيات اتصافاً بالنواحي العملية ورخص التكاليف المتزايد كلاً من: آلات الصرف (والإيداع) الآلي، والبطاقات الذكية، وبطاقات الدفع من الحساب (الخصم)، والمساعدات الشخصية الرقمية، وأجهزة الحاسب (الكومبيوتر) المحمولة، والهواتف الخلوية.

بالنسبة للمتوسط المقدر بنسبة 13 في المائة للتحويلات التي تذهب إلى أمريكا الوسطى وأمريكا الجنوبية وهو 26 دولاراً أمريكياً لمتوسط المعاملة الواحدة (200 دولار أمريكي).⁷⁹ ويقدر المجلس العالمي للأخذات الائتمانية أن 10 في المائة من التحويلات التي تُرسل من خلال شبكة أي آر نيت يتم الاحتفاظ بها كمدخرات.⁸⁰

تمتلك التعاونيات في الجمهورية الدومينيكية شبكات فروع أكثر انتشاراً في المناطق الريفية من البنوك وقد استغلت هذه الميزة لتوسيع نطاق عضويتها. فمثلاً، قامت تعاونية سان هوزيه دي ماتاس بتلقي تحويلات قيمتها 500 ألف دولار أمريكي وبتوزيعها في عام واحد. وقد انضم كثير من تسلموا التحويلات إلى هذه التعاونية.⁸¹ ولدى رابطة الأخذات الائتمانية (FEDECACES) في السلفادور شبكة موسعة للعملاء الفقراء في المناطق الريفية وأيضاً شبكة كبيرة من الأخذات الائتمانية الشريكة خارج السلفادور تعمل على تسهيل التحويلات. وفي عام 2002 قامت هذه الرابطة بتحويل 22 مليون دولار أمريكي إلى عملائها في السلفادور.⁸²

تطوير آليات تقديم بديلة

يمكن أن تعمل آليات تقديم بديلة تتسم بالمرونة مثل الأعمال المصرفية المتنقلة أو استئجار مساحات من الكيانات الأخرى على تخفيض تكاليف إتاحة الخدمات المالية في المناطق النائية التي يقطنها سكان قليلون يتناثرون هنا وهناك. وتشمل الآليات الشائعة الاستخدام تقديم أعمال مصرفية متنقلة واستئجار مساحات من كيانات أخرى. فعلى سبيل المثال، وضعت جمعية حقوق الملكية في كينيا في عام 2002 برنامج أعمال مصرفية متنقلة مكّنها من تقديم مجموعة من الخدمات المالية - بما فيها القروض الزراعية - حتى في المناطق

كبير في توليد قروض زراعية في المزارع (ببانيها وما حولها) ارتكازاً على زيارات امتدت لساعات. ويمكن تعزيز قيمة القرارات الميدانية السريعة بإدماج تقييم للتصنيفات الائتمانية في أنظمة المساعدات الشخصية الرقمية.

علاوة على ما سبق، تتيح الهواتف الخلوية أيضاً إمكانية تقديم الخدمات المالية في البلدان النامية بما فيها المناطق الريفية. حيث يتم مد شبكات الهواتف الخلوية. وفي بعض البلدان النامية يفوق عدد الهواتف الخلوية بالفعل عدد الحسابات بالبنوك. ويمكن أن تستخدم الهواتف الخلوية في التحقق من رصيد القرض وجدول السداد. كما أنه يمكن استخدامها في المعاملات ذات القيمة المحتزنة وتسهيلها للتحويلات والمدفوعات إذا تم ربطها بأجهزة نقاط البيع ونقاط الدفع الأخرى. فضلاً عن ذلك، يمكن استخدام شبكات الهاتف الخليوي في عمل إيداعات وسحوبات منخفضة التكلفة إذا رُبطت بالتجار والوكلاء المحليين. ولكن - وقد كان هذا من الدروس الرئيسية التي تعلمتها مؤسسات التمويل الأصغر - لكي تضيف التكنولوجيا قيمة فعلى مؤسسة التمويل الأصغر أن تقوم ببحوث دقيقة في السوق وتحليل للتكاليف/ المنافع ثم تتأكد أن أنظمة المعلومات الخاصة بها يمكنها أن تتيح البيانات بالشكل والوقت اللذين تتطلبهما التكنولوجيا الجديدة.

السمة الثامنة:

إمكانية تسهيل المنظمات القائمة على العضوية حصول السكان في المناطق الريفية على الخدمات المالية، وقدرتها على الاستمرار في المناطق النائية.

إن سجل المنظمات القائمة على العضوية سجل متباين من حيث إدارة الخدمات المالية في المناطق الريفية؛ بيد أنها قادرة على الاستمرار حتى في المناطق النائية لأنها تستفيد من عمل الموظفين التطوعي أو شبه التطوعي. ومن معرفة المجتمعات المحلية عند تقييم القروض. وكذلك من ضغط جماعة الأقران لضمان سداد القروض؛ وهي تعتمد على الأنظمة المؤسسية والبنية الأساسية ذات المستويات المنخفضة. وهكذا. تستطيع هذه المنظمات. رسمية كانت أو غير رسمية. أن تزيد من حصول سكان الريف على القروض. والمدخرات. والأدوات المالية الأخرى. إضافة إلى ذلك، تستطيع رابطات المنتجين (المزارعين) تخفيض تكاليف المعاملات للجهات المقدمة للائتمان - أي كل من المؤسسات المالية والجهات الفاعلة في نظام المنتج/ السوق. مثل أصحاب الصناعات التجهيزية والمصدرين - لأنه من السهل على هذه الجهات (المقدمة للائتمان) أن تتعامل مع مجموعة واحدة بدلاً من مزارعين عديدين فرادى ومتناثرين.

ويمكن أن تتيح آلات الصرف (والإيداع) الآلي والبطاقات الذكية وبطاقات الدفع من الحساب خيارات دفع مرنة وإمكانية الوصول إلى حسابات العملاء بطريقة أكثر راحة. كما يمكنها أيضاً أن تخفض التكاليف المتعلقة بالبنية الأساسية للفروع والموظفين وتسهل تقديم الخدمات المالية في المناطق التي تسوء فيها الاتصالات والكهرباء.

قامت مؤسسة بروديم في بوليفيا بتوسيع نطاق شبكة فروعها بتركيب 20 آلة صرف آلي. وتميز هذه الآلات بسمات غير عادية: فهي مجهزة بقارئ بصمات لتحديد هوية العميل. وتتيح تعليمات مسموعة بثلاث لغات لتسهيل حصول العملاء الذين لا يعرفون القراءة والكتابة على الخدمات المالية وكذا العملاء الذين يعرفونهما ولكن بصعوبة. وأيضاً العملاء الذين لا يتحدثون اللغة الإسبانية. وآلات الصرف الآلي متصلة بالبطاقات الذكية (التي تتضمن معلومات عن حسابات العملاء والمعاملات السابقة). ولذا فهي لا تحتاج إلى تحديث البيانات من موقع المعالجة المركزية إلا مرتين في اليوم فقط - فتوفر بذلك ما يناهز 800 ألف دولار في السنة كمصاريف استخدام شبكة الإنترنت. وتكلف البطاقة الذكية العميل 10 دولارات أمريكية للحصول عليها. و7 دولارات أمريكية كمصاريف تشغيل. وتكلف آلات الصرف الآلي الخاصة بمؤسسة بروديم أقل من 20 ألف دولار أمريكي لكل آلة مما يجعل من تركيبها عملية اقتصادية مقارنة بتكاليف إنشاء مكتب فرعي.⁸⁵

وقد مكّنت شبكة من آلات الصرف الآلي في إكوادور الأسر الفقيرة في المناطق الريفية من الحصول على التحويلات التي أرسلها أقرباؤهم الذين يعملون في إسبانيا. ويمنح بانكو سوليدياريو أحد البنوك التي تعمل من أجل الفقراء في إكوادور بطاقة الدفع من الحساب ("لا شاوشيرا") والتي يستطيع العملاء استخدامها لسحب الأموال المدوغة في الحسابات الادخارية في البنوك الإسبانية مثل بنك "لا كايكسا" و"كاجا مدريد". و"كاجا مورسيا". وأيضاً بنك "بانكا سيلا" في إيطاليا. ويستطيع العملاء الحصول على التحويلات من أكثر من 800 آلة صرف آلي تنتشر في أرجاء البلاد. أو من أية تعاونية من التعاونيات التي يصل عددها إلى حوالي المائة والتي يتمتع بانكو سوليدياريو معها بشراكات إستراتيجية.⁸⁶

إن المساعدات الشخصية الرقمية يمكن أن تؤدي إلى اتساق عمل الموظفين المسؤولين عن تقديم القروض وتسارع عملية وضع القرار - طالما كانت أنظمة تحليل القروض ومتابعة العملاء في المؤسسة المالية متطورة بالقدر الكافي. وقد استخدم بنك "بانكو ديل إستادو" المساعدات الشخصية الرقمية بنجاح

وتنتج طبيعة منظمات المدخرات والائتمان القائمة على القرية خفضاً في تكاليف التشغيل. وتحدد كل قرية أسعار الفائدة الخاصة بها وكذا أدوات القروض. وهو ما يضمن ملائمة هذه الأدوات للأنشطة الزراعية المحلية. كما أن منظمات المدخرات والائتمان تحافظ على انخفاض التكاليف بالتعاون مع رابطات المزارعين بالقرى في إعداد تقييمات العملاء، وضمانات القروض، وجدول السداد. الأمر الذي يحسّن من فعالية عملية الرصد والمتابعة.⁸⁸

تعد أداة تأمين الماشية التي تقدمها تعاونيات صغار المزارعين في نيبال مثالاً آخر على الدور القيّم الذي يلعبه الأعضاء. وتستخدم هذه الأداة لجان الأعضاء - التي تعمل بتوجيه من مديري هذه التعاونيات - في تقييم الماشية حتى يمكن تحديد المبلغ الذي سيغطيه التأمين.⁸⁹

إن النماذج القائمة على المجموعات وإن كانت لا تأخذ الشكل الرسمي الكامل تتمتع أيضاً بإمكانية العمل والاستمرار في المناطق الفقيرة النائية (الإطار 11). وتشمل الأساليب التي تخفض تكاليف التشغيل الاعتماد على أنظمة المعلومات الأساسية، والأدوات المالية البسيطة، والموظفين المتطوعين أو شبه المتطوعين. ومعرفة المجموعات للمقترضين المحتملين. وتشمل أيضاً استخدام آلية المجموعات لتنفيذ جانب السداد. وفي غياب

ويعني تعامل المشترين من الأعمال التجارية الزراعية الذين يتيحون أيضاً المنتجات الزراعية للمزارعين مع مجموعات منظمة من صغار المزارعين تخفيض التكاليف والتعقيدات المتصلة بتوزيع المستلزمات الزراعية وجميع المحاصيل ومسك السجلات.

منظمات المدخرات والقروض العامة

تنتشر منظمات المدخرات والائتمان القروية التي تديرها المجتمعات المحلية (CUECAS) في أجزاء من غرب أفريقيا وبمقدورها أن تكون فاعلة حتى في المناطق الصعبة والنائية. فعلى سبيل المثال، تضم شبكة منظمات المدخرات والائتمان في منطقة نيونو في مالي أكثر من 9 آلاف من المقترضين والمدخرين النشطين وتتمتع بالاستدامة المالية، وتشير التقارير إلى النوعية الجيدة جداً لحافظتها. ويتم تنظيم منظمات المدخرات والائتمان في شبكات تقوم بالاقتراض من بنك رئيسي ثم تعيد إقراض هذه الأموال إلى منظمات المدخرات والائتمان الفردية. كذلك، يتم توليد أموال القروض من مدخرات الأعضاء. وتتيح عمليات المراجعة والتدريب القائمة على الأتعاب والتي يقدمها مركز مساندة مستقل يُطلق عليه "87 CAREC"، والذي تسلم هذه المهمة من المنظمة الفرنسية غير الحكومية (CIDR) - تتيح هذه العمليات وظائف المساندة المستمرة الضرورية.

الإطار رقم 11 أفريقيا: نموذج "كبير" القروي للمدخرات والقروض: المجموعات ذاتية الإدارة من أجل النساء في المناطق الريفية

حقق نموذج "كبير" القروي للمدخرات والقروض والذي تم تصميمه في المقام الأول من أجل النساء في المناطق الريفية الفقيرة ذات الكثافة السكانية القليلة - حقق معدلات تغطية تثير الإعجاب في عدة بلدان أفريقية منذ أول تطوير له في النيجر كبرنامج "ماتو ماسا دوبارا" بدءاً من عام 1993 وما بعدها. ففي النيجر ينتمي أكثر من 160 ألف امرأة إلى مجموعة مدخرات وقروض صغيرة ذاتية الإدارة، تضم كل مجموعة منها حوالي 30 عضوة. أما في زيمبابوي فضم برنامج "كوبفوما إشاجو" 5 آلاف عضو في مجموعة مختلطة (علماء بأن حوالي 13 في المائة فقط من الأعضاء كانوا رجلاً) منذ شهر يونيو/حزيران 2002.

يساعد مشروع "كبير" النساء على أن ينظمن أنفسهن. على حين يقوم وكيل قروي (يخدم ما متوسطه 550 عضواً/عضوة في برنامج زيمبابوي) بإتاحة تدريب أساسي ورصد للإجراءات، وتصاميم الأدوات، ودور لجان إدارة المجموعات، والمجالات ويدفع أعضاء المجموعة مساهمات أسبوعية. ولكنهن (لكنهن) يستطعن الحصول على قروض من صندوق مدخرات المجموعة. وبعد عام أو قريب منه تقوم غالبية المجموعات بتوزيع الأموال المتراكمة بالتساوي على أعضائها - عادة عندما تكون هناك حاجة خاصة إلى الأموال. مثلما يحدث في بداية الموسم الزراعي. ويضعف الأعضاء في المعتاد من مدخراتهم في غضون عام من خلال الفوائد التي يحصلون عليها من القروض (يحدد الأعضاء أسعار الفائدة عادة بواقع 10 في المائة في الشهر، والأجل المعتاد للقروض هو ثلاثة أسابيع). ويعتمد معظم المجموعات على السجلات الشفهية لا المكتوبة، بيد أن الإجراءات تتسم بالبساطة بما يكفي - فمثلاً، يساهم كل عضو من الأعضاء بنفس المبلغ كل أسبوع - لنلا يُعد هذا مشكلة.

إن تكلفة المساعدة في تشكيل هذه المجموعات ومساندتها تُقدر بما بين 18 و39 دولاراً أمريكياً للعضو. بينما متوسط المدخرات في النيجر لكل عضو هو 12.50 دولار أمريكي. ومتوسط أحجام القروض 7 دولارات أمريكية. (سوف تتراكم قيمة القروض على مدار الدورة، ويمكن أن تكون هناك 10 قروض قيمة كل منها 7 دولارات أمريكية). ويقول مشجعو هذا البرنامج (كبير إنترناشيونال) أنه يؤتي الفائدة المرجوة منه حتى في المناطق الريفية النائية والفقيرة. وأن نسبة كبيرة جداً من المجموعات تصبح مستدامة. علاوة على ذلك، يزعمون أن هذه التكلفة أقل كثيراً من تكلفة العميل في برامج التمويل الأصغر التي تأخذ الصفة الرسمية الأكبر.

المصدر: Hirschland, "Savings Operations for Very Small or Remote Depositors: Some Strategies" (هيرشلاند، "عمليات الادخار من أجل المدعين الصغار جداً أو المتواجدين في المناطق النائية: بعض الإستراتيجيات"). 2003، وانظر أيضاً: Allen, "CARE International's Village Savings and Loan Programmes in Africa: Microfinance for the Rural Poor that Works" (ألان، "برامج كبير إنترناشيونال القروية للمدخرات والقروض في أفريقيا: التمويل الأصغر الناجح من أجل الفقراء في المناطق النائية"). 2002.

مصادر الأموال البديلة كقروض البنوك، واستجابة لحاجة العملاء إلى أماكن آمنة لحفظ أموالهم فإن هذه المنظمات تستند في غالب أمرها إلى المدخرات.

عندما يُدير الأعضاء لا الموظفون المحترفون هذه النماذج غير الرسمية فيمكن أن تكون الأدوات الادخارية أقل سيولة. مثل الودائع الثابتة. ويُعوّض النقص في السيولة عادة بالحصول على قروض أو سحبوبات طوارئ تؤخذ من المدخرات.⁹⁰

رابطات المنتجين

إن بإمكان رابطات المنتجين أن تُكسّن صغار المزارعين من الحصول على الائتمان من الأعمال التجارية الزراعية والمؤسسات المالية بتخفيض تكاليف المعاملات لجهات الإقراض التي تتعامل معهم وأن تساعد في زيادة نوعية منتجاتهم وأحجامها للوفاء بالمعايير التي يتطلبها المشترون. كما أوضحناه آنفاً في السمة السادسة.

أقر أصحاب الصناعات التجهيزية والمصدرين في القطاع الخاص في عدد من البلدان بالإمكانية التي توفرها رابطات المنتجين (المزارعين). ومنذ أواخر فترة التسعينيات من القرن العشرين تطورت رابطات المنتجين الزراعيين بفضل أصحاب الصناعات التجهيزية والمشتريين المتعاملين في القطن والتبغ في موزامبيق. وقد شرعت شركة "لوماكو". وهي شركة لحلج أقطان. وشركة "موكوتيكس" التي استحوذت عليها. في بدء مئات من رابطات المنتجين (يضم كل منها 20-40 عضواً) في أحياء مونتيفيوز. وبالآما. ونامانو. و"كانام" هي شركة تقوم بشراء قطن الزهر لمعالجته وتسويقه من حوالي 30 ألف مزرعة صغيرة ومتوسطة وكبيرة الحجم. وفي عام 2003 أتاحت للمزارعين ائتمانات قيمتها 500 ألف دولار أمريكي في صورة مستلزمات زراعية. وكثير من مورديها أعضاء في رابطات المزارعين. وهي ترتبط معهم بعقود رسمية. ويمتلك الأعضاء من أصحاب الحيازات الصغيرة بطاقات فردية يُسجل عليها ائتمانات المستلزمات ومبيعات قطن الزهر والمعاملات الأخرى. ومرت شركة "كانام" بتجربة إيجابية مع رابطات المزارعين إذ وجدت أنها تساعد في استعادة الائتمانات (في عام 2003 وصلت كافة الرابطات إلى نسبة سداد 100 في المائة تقريباً). وتخفيض تكاليف المعاملات بتمكينها من شراء القطن بأحجام كبيرة وإيصاله إلى المحالج. وأيضاً بتقليل كم الأعمال

الكتابية والإجرائية التي كانت ستضطر الشركة إليه عند التعامل مع أعداد صغار المزارعين. واعترافاً بهذه المزايا. تدفع شركة "كانام" للرابطات عمولة من 5 إلى 10 في المائة (رغم أنها لا تُدفع دائماً إذا كانت حالة السوق متعسرة).

تقدم شركة "في & إم للحبوب" دفعات مقدمة (سُلفة) بدون فوائد إلى التجار صغاراً وكباراً وإلى مجموعات رابطات المنتجين. وتشير تقارير الشركة أن معدل السداد العام وصل إلى 98 في المائة. وتؤسس الدفعات المقدمة التي تُدفع إلى مجموعات الرابطات على أساس نصف قيمة المحصول بسعر يُتفق عليه وبدون أية ترتيبات لضمانات أخرى. وتتم إتاحتها حتى 20 يوماً. ويُستخدم جزء من كل دفعة مقدمة في نقل محصول المجموعة إلى أحد المستودعات. ويُوزع الباقي على رابطات المنتجين الفردية التي توزعه بدورها على أعضائها. وتبلغ متوسطات القروض من 5 آلاف إلى 10 آلاف دولار أمريكي.⁹¹

وقد كانت التجارب مع رابطات المنتجين (المزارعين) - رغم ما سبق - ذات طابع غير متسق الإيجابية. حيث كانت هناك مشكلات تتعلق بعدم دوافع الأعضاء وقدرة الرابطة. ولربما احتاج المزارعون الأصغر والأكثر هامشية إلى مساعدة فنية وتدريب لإنشاء رابطات فعالة. وقد تكون التكاليف الأولية أكثر ما ترغب الجهات الفاعلة في القطاع الخاص في دفعه. ومن ثم هناك حاجة إلى مساندة إضافية من الجهات المانحة من خلال كيانات الوساطة المتخصصة التي تستطيع إتاحة التدريب ومساندة الأنظمة والمساعدات الأخرى للرابطات الحالية والمزارعين الراغبين في إنشاء رابطات منتجين. ويوضح الإطار 12 أمثلة للمساندة التي يتيحها أحد كيانات الوساطة هذه إلى رابطات المزارعين والتعاونيات الموجهة للسوق. ألا وهو "اتحاد تعاونيات الولايات المتحدة الأمريكية".

إضافة إلى زيادة إمكانية حصول صغار المزارعين على الائتمان. يمكن أن تشمل النتائج الأقل كما لهذا النوع من المساندة المقدمة إلى رابطات المنتجين التغيرات الهيكلية طويلة الأمد المتعلقة بإمكانية حصول المزارعين على التمويل. وولوجهم إلى الأسواق. وتبوءهم مركزاً يتيح لهم التفاوض. وكذا اكتسابهم للمهارات الزراعية المعززة. ومعرفة السوق. والتنمية التنظيمية. والإلمام بالقراءة والكتابة. والقدرة على ممارسة الضغط من خلال مجتمعاتهم المحلية.

أجريفلورا (زامبيا)

كانت "أجريفلورا" هي إحدى شركات القطاع الخاص في زامبيا المعنية بتصدير الزهور، والفواكه، والخضروات إلى الأسواق الأوروبية والأسترالية. وقد وصلت مبيعاتها السنوية إلى 30 مليون دولار أمريكي وأتحت انتمان المستلزمات الزراعية لمزارعين بلغ عددهم 7 آلاف مزارع* وكان للشركة مزارعها الخاصة، إلا أنها كانت تشتري المحاصيل أيضاً من المزارعين القريبين منها. صغيرهم وكبيرهم وقد عمل اتحاد تعاونيات الولايات المتحدة الأمريكية مع شركة أجريفلورا فأقاما التعاونيات وزودها بالمساعدة الفنية لزيادة جاذبية صغار المزارعين وقدراتهم التنافسية ولربطهم بترتيبات أجريفلورا الخاصة بالتوريد والشراء. وإضافة إلى ذلك، أتحت أجريفلورا للتعاونيات انتمانات المستلزمات الزراعية مستخدمة طريقة ضمان المجموعات لتأمين القروض. فبعد أن يوقع المزارعون على عقود شراء مقدماً، يحصلون على مدفوعات شهرية من الشركة لبيعهم محاصيلهم.** وفي عام 2001 كان لشركة أجريفلورا عقود توريد مع 300 من أصحاب الخيازات الصغيرة في ثماني تعاونيات.

برنامج تنمية المشروعات الجماعية الريفية (موزامبيق)

أطلق اتحاد تعاونيات الولايات المتحدة الأمريكية برنامجها الخاص بتنمية المشروعات الجماعية في المناطق الريفية في موزامبيق في منتصف تسعينيات القرن الماضي. وبدأ الاتحاد بجمع رابطات المزارعين الحالية وأيضاً المزارعين غير التابعين لكيان بعينه وذلك لتكوين شبكة من أكثر من 800 رابطة في مقاطعات نامبولا ونياسا وكابو ديلجادو. وركز الاتحاد على جعل الرابطات أكثر جاذبية للمشتريين من الأعمال التجارية الزراعية والمؤسسات المالية بتعزيز قدرتهم على مسك السجلات، وتنسيق الإنتاج، وجمع المحاصيل، وإتاحة المعلومات حول معايير النوعية التي يتطلبها المشترون. كذلك، استخدم الاتحاد موظفين يعملون بطريقة لامركزية لتزويد الرابطات بخدمات التدريب والمساندة والمشورات في المواقع. وقد تم استخدام أساليب تدريب تشاركية لتعليم المهارات المطلوبة لتشغيل الرابطات الموجهة للسوق كإدارة الموازنات والعقود. وساعد الاتحاد أيضاً في التوسط في الاتفاقات الائتمانية للرابطات. وبحلول منتصف عام 2003، كان الاتحاد يعمل مع ما يقارب 26 ألف مزارع تضمهم 860 رابطة (وهو يطلق عليها أيضاً "المشروعات الجماعية الريفية"). قام اتحاد تعاونيات الولايات المتحدة الأمريكية بالتنسيق مع ستة أعمال تجارية زراعية. وفي عام 2003 أتاح اثنان منها ("تسويق الصادرات Export Marketing" و"شركة في إم للحبوب V&M Grain") 136 ألف دولار أمريكي نقداً كدفعة مقدمة لرابطات المنتجين من أجل إنتاج الفول السوداني، وبذور السمسم، والبقول. وتوسط الاتحاد أيضاً لحصول 24 مجموعة من مجموعات الرابطات على تمويل من "جابي" (GAPI) (وهي مؤسسة مالية غير بنكية ملوكة للدولة جزئياً).

* تعرضت شركة أجريفلورا منذ كتابة هذا القسم لصعوبات مالية تسببت في توقفها عن العمل. وهذا لا يؤثر على سلامة تضمين هذا البرنامج هنا، والذي كان صغيراً بالنسبة لعمليات الشركة.

**Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: do Donors Have to Pay?" (بيرس). "انتمان المشتري والمُورّد المقدم إلى المزارعين: هل على الجهات المانحة أن تدفع؟" (المصدر: "de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique" (دي فليتر). "استعراض ثلاث حالات تمويل ناجحة في المناطق الريفية في موزامبيق". 2003. وانظر أيضاً CLUSA, "Quarterly Report, April-June 2003" (اتحاد تعاونيات الولايات المتحدة الأمريكية: "تقرير ربع سنوي إبريل (نيسان) - يونيو (حزيران) 2003"). وانظر بحوث المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء.

الحاجة إلى أنظمة مساندة من الطبقة الثانية

الأداء إضافة إلى ذلك، يمكن تقديم خدمات تجعل من الأسهل على المنظمات الأعضاء أن تتفاوض للحصول على الأموال من البنوك والجهات المانحة، وممارسة الضغوط من أجل إصلاح السياسات والقوانين. ورصد الأداء، وتلبية الحاجات قصيرة الأجل إلى التدفقات النقدية (مثلاً، من خلال أحد تسهيلات إعادة التمويل).

ولكن بناء هيكل فعال قابل للتنفيذ والاستمرار يمكن أن تكتنفه المشاكل. فعلى سبيل المثال، استغرق مشروع لبناء المؤسسات في مالي أكثر من 10 سنوات لتحقيق الاستدامة الفنية والمالية لنظام منظمات المدخرات والائتمان القروية التي تديرها المجتمعات المحلية (CVECA).⁹³ أما في شرق أفريقيا، فيوجد انقسام اجتماعي وثقافي بين تعاونيات المدخرات والقروض وهياكلها الرئيسية، حيث يُنظر إلى الأخيرة (الهياكل) على أنها تخدم مصالحها الخاصة ولا تستجيب بشكل كافٍ لاحتياجات أعضائها. وفي تنزانيا، لم تُتح المؤسسة الرئيسية "رابطة اتحادات الادخار والائتمان التنزانية" (SCULT) الكثير من خدمات لشريكاتها من التعاونيات؛ وكان أن نجم عن ذلك أن بدأت هذه التعاونيات في عدم الاكتراث، وفي بدايات عام 2000 وصلت حتى إلى التفكير في إلغاء اكتتابها الذي دفعه إلى المؤسسة الرئيسية.⁹⁴

يمكن أن تعاني الكيانات المالية الصغيرة والقائمة على الأعضاء في المناطق الريفية - سواء كانت منظمات مدخرات وقروض أو رابطات منتجين - من ضعف الضوابط وعمليات الرصد الداخلية، وربما تعرضت للتدهور في نوعية حافظتها، والسيطرة عليها من جانب أشخاص ذوي تعليم جيد أو النفوذ، بل وحتى للاحتيال. وبعض هذه الكيانات تديره قلة من الأعضاء أو يُدار لصالحهم فيحتكرون الحصول على القروض أو إتاحتها للأعضاء على أنها "حق". مع حساب مبالغها ببساطة بأضعاف مدخرات الأعضاء أو أنصبتهم. ويقل تعرض المنظمات القائمة على العضوية التي تأخذ الصفة الرسمية أكثر من غيرها مثل تعاونيات المدخرات والقروض التي يتم تسجيلها لدى جهات الإشراف على المؤسسات المالية بالبلد - يقل تعرض هذه المنظمات لمثل هذه النقائص. ورغم ذلك، تنسم هذه المنظمات بهياكل تكلفة أعلى وهي أقل ملائمة للمناطق الريفية الهامشية.⁹²

ويمكن أن يتصدى إنشاء هيكل مساندة مؤسسية من الطبقة الثانية للمنظمات المالية الريفية الصغيرة كشبكة أو اتحاد تعاونيات المدخرات والقروض لبعض هذه التحديات. كما يستطيع إجراء المراجعات ووضع معايير لمقارنة الأداء أن يشجعاً على الشفافية والتزام معايير

التحديات الباقية

تحد الموارد البشرية والمالية المتاحة في المجتمعات الريفية الصغيرة من القدرات الإدارية والتنظيمية على تطوير المنظمات القائمة على العضوية. فهذه المنظمات غالباً ما تتطلب المزيد من الإشراف. والمساعدة. والرصد أكثر مما يُعتقد في بداية الأمر. وعلى المدى القصير والطويل (إن لم يكن من البداية) لا بد من المطالبة بدفع أتعاب مقابل هذه الخدمات. ولربما أصبحت النماذج غير الرسمية هي الأكثر ملاءمة حيث تكون موارد المجتمعات وقدراتها محدودة للغاية. كما في المجتمعات المحلية النائية أو حيث ينخفض مستوى النشاط الاقتصادي انخفاضاً شديداً. ولا ينبغي دفع المؤسسات إلى تحقيق معدلات نمو أسرع ما تتحمله قدراتها.⁹⁵

اتسمت بعض الحوادث التعاونيات بعدم الفعالية وارتفاع التكلفة. ومع ذلك. هناك تجارب إيجابية - مثل نظام سيكريدي (SICREDI) وشبكة كريسول (Cresol) في البرازيل (الإطار 13). وسيكريدي هو نظام يضم تعاونيات مدخرات وقروض لأسر المزارعين الصغيرة: وهو يتخصص في الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية بصفة رئيسية لغرض إنتاج الأرز. والقمح. واللحم (البقري). والعلف. والأسماك. والخضروات. ولغرض المعدات الزراعية. ويتم تمويل القروض القصيرة الأجل عن طريق الإيداعات. أما طويلة الأجل فعن طريق القروض التي يتم الحصول عليها من بنك التنمية الوطني. ويعتمد حجم قروض نظام سيكريدي على العائدات المحتملة من بيع المحاصيل وكذلك دخول الأسر المعيشية ومدفوعات الديون. بينما يقتصر (حجم القروض) على نصف تكاليف الإنتاج. ويدفع المقترضون مدفوعات الفائدة كل شهر أما المبلغ الأصلي فيدفعونه جملة واحدة وقت الحصاد.

الإطار 13 البرازيل: سيكريدي (SICREDI) وكريسول (CRESOL): إتاحة مساندة من الطبقة الثانية لمجموعات التعاونيات

ينتهج نظام سيكريدي ممارسات إقراض متسقة تركز على الزراعة. وهو يُجمع ويدير مخاطر السيولة على صعيد النظام. ويتم فرض معايير موحدة على نطاق النظام بأكمله فرضاً حازماً. ويجب على الإحادات الائتمانية لكي تستخدم اسم وشعار سيكريدي أن تفي بمعايير صارمة تتعلق بالتمويل والسياسات ونوعية المنتجات. وتتاح التفاصيل المالية الخاصة بجميع الأعضاء في هذا النظام لضمان إنفاذ الأقران لهذه المعايير. وتدار المخاطر العالية المصاحبة للاعتماد المحدود على الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية عن طريق الحد من نسبة الأصول في هذا النوع من الإقراض. وتمويل القروض الطويلة الأجل بالافتراض من بنك التنمية الوطني. وشراء التأمين على المحاصيل (من خلال "من أجل الزراعة"). وهو البرنامج الوطني لتأمين على المحاصيل.

أن تكون جزءاً من النظام أمر أساسي لنجاح تعاونيات سيكريدي: فبإمكانها أن تحصل على إعادة تمويل. وتقديم مجموعة أوسع نطاقاً من الخدمات عما لو كانت كيانات فردية. والاستفادة من إدارة مخاطر السيولة على صعيد النظام. والارتباط بعلامة تجارية تتطلب الالتزام بمعايير عالية. ويقوم مجلس نظام سيكريدي بوضع السياسات وتطوير الأدوات وإتاحة خدمات التدريب. ويمكن بنك بنسيكريدي Bansicredi. وهو بنك تعاوني. الأعضاء من إصدار بطاقات ائتمانية. وتقديم أعمال مصرفية عبر الإنترنت. وإصدار الائتمانات التجارية (بما فيها خطابات الاعتماد). وإتاحة التأمين (على الحياة. وغير الحياة. والتأمين الريفي). ويستطيع الأعضاء كذلك تسهيل عمليات البيع الأجل. لاسيما زارعي البن من خلال شهادة أداة المنتجات الريفية "Cedula de Producto Rural Instrument". إضافة إلى ذلك. تمكّن مشاركة سيكريدي في برنامج "من أجل الزراعة" لتأمين المحاصيل - وهو ما يضيف قسطاً قدره 3.9 في المائة إلى أسعار القرض - أعضاء من إتاحة التأمين الزراعي.

تتيح شبكة كريسول - شبكة أخرى لتعاونيات صغار المزارعين في البرازيل (والتي تخدم بوجه عام عملاء أكثر فقراً من عملاء نظام سيكريدي) - مزايا هيكل المساندة من الطبقة الثانية. وتضرب شبكة كريسول بجذورها في منظمات وحركات المزارعين التي عملت على بناء آليات المجتمعات للمدخرات والقروض في المجتمعات المحلية الزراعية ورويداً رويداً اتخذت الطابع الرسمي للتعاونيات. وقامت هذه التعاونيات بعد ذلك بتكوين شبكة (كريسول) لها تعاونية مركزية (كريسول الأم) ومراكز خدمة "كريسول الأم" الإقليمية التي تمنح خدمات المساندة. مثل إجراء المراجعات. ومسك الدفاتر. وتوفير برامج الكمبيوتر. وتقديم المساعدة القانونية. وتضطلع هذه المراكز أيضاً بدور رقابي (رصد) وتتفاوض مع البنك المركزي. وتخدم المراكز العديد من التعاونيات فتضمن عمليات أكثر فعالية من حيث التكاليف. ويشغل أكثر وظائفها أعضاء التعاونيات. كذلك. تستطيع تعاونيات كريسول الوصول إلى صندوق مركزي للسيولة. وتتيح الحكومة الائتمانات المدعومة لشبكة كريسول عن طريق BNDES (المصرف الوطني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية) - وهو بنك الدولة المعني بالتنمية وبرنامج (البرنامج الوطني للأسر الزراعية).

المصدر: Branch, "Credit Union Rural Finance": "برانش. "تمويل الإحادات الائتمانية في المناطق الريفية: نظام سيكريدي في البرازيل". 2003. وانظر بحوث المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (بما فيها الاتصالات مع نظام سيكريدي الخاد "دي جي آر في" (الإحاد الألماني للتعاونيات Raiffeisen). وانظر أيضاً تقارير الخاد "دي جي آر في" وموقعه على الويب: www.dgrv.org. كذلك انظر بينتكورن 2003. "O cooperativismo de crédito no Brasil". وأيضاً التقارير المالية لشبكة كريسول.

يتمثل أحد التحديات المهمة أمام الجهات المانحة، والحكومات، والجهات الأخرى التي تسعى إلى تطوير المنظمات القائمة على العضوية في إحداث توازن صعب بين إتاحة تلك المساندة الحاسمة الأهمية المطلوبة للحد من الفساد، واجتناب الأخطاء الناجمة عن ضعف نظام الإدارة العامة وافتقاره إلى الكفاءة، وحصر الإخفاق المالي عند مستويات مقبولة، مع عدم التعدي على قدرة الرابطات غير الرسمية الصغيرة على العمل بطرق قابلة للتطبيق وقادرة على الاستمرار. وعندما تعتمد المنظمات القائمة على العضوية اعتماداً يجاوز الحد على التمويل أو المساندة الخارجية فإن هذا قد يتعارض مع مصلحة أعضائها ويعرض سلامة إيداعاتهم للخطر.⁹⁶ وتكاد الأموال الدوارة التي تدار بواسطة المجتمعات المحلية والتي لا تستند إلى المدخرات لا تحقق نجاحاً على الإطلاق. وحين يكون المصدر الأولي أو الرئيسي للأموال خارجياً كأن يكون جهة مانحة، فإن هذه الأموال تميل إلى عدم تحقيق معدلات سداد تكفي لأن تظل دوارة لفترة طويلة.

السمة التاسعة:

إمكانية الحماية بنظام التأمين القياسي (وفق مؤشرات) القائمة على المناطق ضد مخاطر الإقراض الزراعي

سعت الحكومات ولا تزال منذ أمد بعيد إلى المساعدة في تقليل مخاطر الإنتاج الزراعي والأسعار بإتاحة التأمين على الماشية أو المحاصيل في معظم الأحيان. هذه البرامج عانت من ارتفاع التكاليف الإدارية، وانخفاض الأقساط بشكل غير واقعي، والمخاطر الأخلاقية، والتعرض لخسائر فادحة. ونادراً ما تقل التكاليف الإدارية عن 30 في المائة من الدخل الذي يتم الحصول عليه من أقساط التأمين.⁹⁷ إضافة إلى ذلك، كان التأمين عادة ما يغطي مخاطر متعددة (أو كلها) لا مخاطر محددة يمكن قياسها كميًا. وخلصت دراسة في أواخر تسعينيات القرن العشرين حول سبعة برامج للتأمين على المحاصيل العامة إلى أنه في المتوسط كانت الخسائر (المدفوعات) أكبر من ضعف الدخل.⁹⁸

تؤثر المخاطر الأخلاقية على كل من الجهات المقدمة للتأمين (التي تدير البرامج ذات التمويل العام) والعملاء المنتفعين بهذه البرامج. فيقل احتمال أن يتخذ المزارعون خطوات لتقليل الخسائر بل يزيد احتمال أن يجتروا على مزيد من المخاطر (كأن يزرعوا محاصيل في مناطق هامشية)، بينما الجهات المقدمة للتأمين أقل اهتماماً بإتباع ممارسات التأمين الدقيقة عند تقييم الخسائر (لأنها تفترض أن الحكومة سوف تغطي الخسائر). كما يمكن أن يكون الاحتمال

مشكلة أيضاً. ففي المكسيك على سبيل المثال وقبل إغلاق وكالة التأمين الزراعي الوطنية وُجد أن المفتشين كانوا يقبلون رشاً بمعدل 30 في المائة من المدفوعات التي تُدفع للمزارعين.⁹⁹ وفي ظل إخفاق العديد من البرامج التي ترعاها الحكومات وستعرضها للانهايار بسبب الدوافع السياسية يجب أن توضع سلامة برامج التأمين الزراعي للدولة وفعاليتها المحتملة محل ريبه وشك شديدين.

ويُعتبر نهج التأمين القياسي (وفق مؤشرات) القائم على المناطق نهجاً أكثر تبشيراً بالخير، والذي يمكن تطبيقه على المخاطر المتعلقة بكل من الإنتاج والأسعار. ويحدد هذا النوع من التأمين التأمين على صعيد المنطقة ويُتاح ضد أحداث محددة لا ترتبط بسلوك المزارعين المؤمن عليهم. وتشمل الأمثلة بوالص التأمين المرتبطة بالأحوال الجوية والتي تتعلق بسقوط الأمطار أو درجات الحرارة في منطقة محددة، وهي تمنح مدفوعات للتعويض في حالة هبط (أو ارتفاع) المؤشر ذو الصلة عن مستوى معين، وأيضاً وثائق التأمين المرتبطة بالأسعار التي تقدم مدفوعات تؤسس على أسعار المحاصيل. وتُمكن هذه الوثائق الجهات المقدمة للتأمين من التأمين ضد خطر محدد لا ضد كافة المخاطر المرتبطة بالزراعة، ويجعلها كونها تتحدد على صعيد المنطقة أكثر قابلية للتنفيذ وأكثر جاذبية لشركات التأمين في القطاع الخاص لأنها تقلل من التكاليف الإدارية ومخاطر الاحتيال والمخاطر الأخلاقية.

إن باستطاعة جهات الإقراض أن تحصل على وثائق تأمين لتغطي بها حوافظها الزراعية وتُمرر تكاليف الأقساط إلى عملائها من المزارعين من خلال أتعاب/ رسوم أو فوائد إضافية. ويمكن أن تسمح الأدوات التحوطية المستندة إلى المؤشرات والتي يتم شراؤها في الأسواق الدولية لجهات الإقراض أن تدير الخسائر المحتملة بسبب مخاطر الطقس أو الأسعار. فتمنحها ثقة أكبر لبدء أنشطة الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية أو توسيع نطاقه. وتستطيع المؤسسات المالية أن تشتري الأدوات التحوطية التي تقلل من تعرضها للخسارة بسبب التخلف عن السداد أو سوء الأحوال الجوية، أو مدفوعات الفائدة المتأخرة بسبب تحركات الأسعار المناوئة بالنسبة للسلع الأولية التي ينجحها عملاؤها أو يتاجرون فيها أو يجهزونها.¹⁰⁰ ويمكن التحوط للحافطة بكاملها ضد المخاطر أو يمكن ربط أداة تحوطية بكل فرض على حدة.

عادة ما يأتي الوسطاء في الحالات المثالية من القطاع الخاص إلا أن اتحاد كليمنغارو للتعاونيات الأصلية وبنك التعاونيات والتنمية الريفية في تنزانيا تلقيا تلك المساعدة من فريق البنك الدولي المعني بإدارة المخاطر المصاحبة للسلع الأولية والذي ساعد هذه التعاونية في وضع إستراتيجية إدارة مخاطر والتفاوض على خيارات حق البيع. كما قام هذا الفريق أيضاً بتدريب موظفي بنك التعاونيات والتنمية الريفية على تقييم مخاطر الأسعار وإتاحة المشورات حول الإتجاهات عملية التحوط. ويرى بنك التعاونيات والتنمية الريفية أن هذا الدور التسهيلي سوف يقوم به وسيط من القطاع الخاص في المستقبل. الأمر الذي لا يقتضي إلا مساندة مؤقتة من الجهات المانحة أو الحكومات.

من الضروري أن تتوخى مؤسسات التمويل الأصغر التي تؤمن لصغار المزارعين وتحمل المخاطر المرتبطة أن درجة كبيرة من الحذر. فإذا كان الحدث الذي يتم تأمينه نادر الحدوث نسبياً فإن كل شيء على ما يرام ويمكن أن تمثل الأقساط مصدر دخل جذاب. ولكن إذا ما وقعت كارثة ما - ولو على الصعيد المحلي - فمن الممكن أن تعرض مؤسسة التمويل الأصغر لخطر الإفلاس وعدم التقيد بالتزاماتها نحو عملائها المؤمن عليهم. إن التأمين بطبيعته منتج يتم بناؤه بشكل أفضل على أساس تنوع المخاطر على نطاق أكبر مجموعة ممكنة من العملاء المؤمن عليهم وأوسع مجموعة من الظروف التي يمكن أن تؤثر على المطالبات.

السمة العاشرة:

حماية التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية من التدخلات السياسية - لإجأحه

إن الإجراءات التدخلية التي تقوم بها الحكومات والجهات المانحة في الأسواق الزراعية سواء المستمرة منها أو الفجائية ربما كانت أكبر مصدر للمخاطر التي تواجه جهات الإقراض الزراعي. كانت إتاحة الموارد التمويلية للأنشطة الزراعية وتصميمها - ولا يزالان - مدفوعين على نطاق كبير بالضغوط التي تُبذل بهدف تمويل إنتاج المزارع ورفع المستوى المعيشي في المناطق الريفية. وليس إرساء بنية أساسية مستدامة للتمويل الزراعي. فعندما يواجه المسؤولون الحكوميون خياراً متصوراً بين تعزيز أقصى اتساع لنطاق تقديم الخدمات المالية في المناطق

لم يمتد التأمين القياسي القائم على المناطق إلى المؤسسات التي تقرض صغار المزارعين أو تشتري منهم إلا في الآونة الأخيرة. ولا تزال الأمثلة الناجحة فيه أمراً نادر الحدوث. يتمثل أحد الأمثلة الناشئة في اتحاد كليمنغارو للتعاونيات الأصلية (KNCU) وهو تعاونية بن تنزانية كبيرة لصغار المزارعين تتاجر في حوالي 11 في المائة من إنتاج البن على الصعيد الوطني. وحقت هذه التعاونية بعض النجاح في الحد من تعرضها لتحركات الأسعار السلبية لأسعار البن عن طريق شراء خيارات "حق البيع" التي تسمح لها بالاحتفاظ بحد أدنى لسعر شراء متفق عليه مع المزارعين أثناء موسم البيع. وهي تقتض من بنك محلي (بنك التعاونيات والتنمية الريفية CRDB) لتدفع أقساط عقد الأدوات التحوطية (خيارات حق البيع). وهكذا عملت هذه التعاونية على الحد من تعرضها لتقلبات الأسعار وهبوط قيمة مخزون البن الذي حوَّزه أثناء عمليات التجهيز أو حال انتظار بيعه. ولم تتبع هذه التعاونية هذا النهج سوى لموسم واحد. لذا، فمن المبكر جداً أن نتلمس أية نتائج حول فعاليتها.¹⁰¹

يتمتع التأمين المستند إلى المؤشرات بإمكانية تقليل مخاطر الخسائر التي قد يمتد بها المزارعون وأيضاً مخاطر التشغيل التي تتعرض لها جهات الإقراض. وتواجه شركات التأمين صعوبة أساسية في توسيع نطاق مثل هذه التغطية لتشمل صغار المزارعين هي نفسها الصعوبة التي تواجهها مؤسسات التمويل الأصغر: كيفية خدمة العقود والمعاملات الصغيرة بما يحقق الربح. وتستطيع الحكومات والجهات المانحة أن تعتمد أو تساند التدابير التي تعزز إمكانية اضطلاع القطاع الخاص بالتأمين المستند إلى المؤشرات ليشمل العملاء من صغار المزارعين. فباستطاعتها مثلاً أن يضمننا وجود وإتاحة قواعد بيانات دقيقة، ومنظمة، وشاملة - على سبيل المثال. عن مستويات سقوط المطر وأسعار السلع الأولية على الصعيد الوطني أو على صعيد المناطق - يمكن لشركات التأمين في القطاع الخاص استخدامها لتقييم الأدوات التي تتعلق بالمخاطر المتعلقة بكل من الطقس والأسعار. إضافة إلى ذلك، تستطيع الجهات المانحة أن تشجع الوسطاء على دخول الأسواق (مثلاً، بنشر بيانات حول النهج الناشئة أو حتى بإتاحة التدريب). فإن الوسطاء بإمكانهم أن يساعدوا الجهات المقدمة للخدمات المالية في تقييم المخاطر وتسعيرها في حوافظها الزراعية وكذلك مخاطر توسيع نطاق الإقراض الزراعي. كما باستطاعتهم أن يساعدوها في التفاوض على الترتيبات التأمينية والتحوطية.

الريفية عن طريق بناء مؤسسات مستدامة واستخدام المؤسسات لتوجيه التمويل في عميلة مساندة مباشرة لاعتماد التكنولوجيا وإنتاج الأغذية المعيشية وتنمية مرافق البنية الأساسية الريفية - بغض النظر عن الاستدامة الطويلة الأمد - فإنهم عادة ما يختارون هذه الأخيرة. على حساب الاستدامة.

قام برنامج تمويل الأنشطة الريفية التابع لجامعة ولاية أوهايو منذ أوائل سبعينيات القرن العشرين وكذا مجموعة أخرى من الأكاديميين. وخبراء التقييم. وإداريي البرامج باصدار أدبيات تُفصّل أوجه القصور في هذا النهج التقليدي في مجال الإقراض الزراعي.¹⁰² ويكمن في صميم آرائهم النقدية مقترحات مفادها أن بإمكان الحكومات والوكالات المعنية بالتنمية أن تحقق غرضاً إيجابياً حيوياً من خلال تشجيع المؤسسات المالية المستدامة على خدمة سكان المناطق الريفية. وأن هذه المؤسسات لا تتطلب دعماً مالياً دائماً.

وفي الوقت ذاته. حافظت حكومات عديدة في بلدان أفريقية تقع جنوب الصحراء تقليدياً على أسعار منخفضة للمواد الغذائية لصالح سكان المناطق الحضرية - وهو نهج قلل العائدات على الأنشطة الزراعية وخفّض الطلب على الخدمات المالية الريفية. إضافة إلى هذا. تقوض الحكومات في البلدان النامية الزراعة فيها عن طريق "إغراق" أسواقها بفوائض من المنتجات الزراعية - كثيراً ما يكون تحت مسمى المعونات. وفوائض المنتجات هذه أرخص ثمناً من المحاصيل المنتجة محلياً ويكمن فيها خطر بتقويض الإنتاج الزراعي المحلي وتخفيض دخول المزارعين.¹⁰³ كما عملت أيضاً الضوابط التي تضعها الدولة على أسعار محاصيل التصدير والإجراءات التدخلية التي تقوم بها في الصناعات التجهيزية والتسويق على تشويه أسواق المنتجات الزراعية في عديد من البلدان النامية. وفي كثرة من الحالات. فُرضت ضرائب باهظة على محاصيل التصدير.

الدعموات الزراعية الواسعة النطاق

لم تتقبل بعدُ الحكومات في شتى أرجاء العالم - على وجه الإجمال - بما فيها حكومات القوى الاقتصادية العظمى هذه المقترحات ويبدو عليها الميل إلى الأخذ بوجهة نظر تفيد بأنه ينبغي مساندة الأسر الزراعية والمجتمعات الريفية من خلال تحويلات الدخل (النقدية). فرؤيتهم - التي تنعكس في الدعموات المالية الزراعية والرسوم على الواردات في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية. وفي برامج الائتمان الموجهة في طول البلدان النامية - هي أن المزارع وخاصة مزارع الأسر لابد من دعمها كي

تحقق الأهداف الاجتماعية الأوسع نطاقاً. وتصل الدعومات المالية للأنشطة الزراعية المحلية في البلدان المتقدمة إلى مبالغ كبيرة مقارنة بإجمالي معوناتها للبلدان النامية. ناهيك عما تقدمه من معونة للزراعة. بلغت الدعومات المالية من الحكومة الأمريكية للأنشطة الزراعية بها في عام 2003 (16.4 بليون دولار أمريكي) إلى مبالغ أكبر بالفعل من إجمالي المعونات التي قدمتها للبلدان النامية (16.3 بليون دولار أمريكي).¹⁰⁴

ضعف معدلات السداد

عندما تمرر الحكومات في البلدان النامية برامج الدعم النقدي (الدخول) من خلال القروض فإن الانضباط في أسواق الائتمان يبدأ في المعاناة. ويغدو تمويل الأنشطة الزراعية أكثر صعوبة. وحين حلل خبراء التقييم في ستينيات وسبعينيات القرن العشرين الأداء الضعيف لجانب السداد في برامج الائتمان الموجهة لصغار المزارعين وضعوا اللائمة على كاهل الظروف التي كانت خارج نطاق سيطرة كلا المقرضين والمقترضين. ولكي يُفصّلوا القول فيما بدا من عدم قدرة المقرضين الفقراء على سداد القروض صبوا لومهم على الكوارث الطبيعية والبنية الأساسية الرديئة للسوق وعدم كفاية مدة حيازة الأرض. وعوامل أخرى تزيد من المخاطر المرتبطة بالأنشطة الزراعية. وفي الحقيقة. فقد ذهبوا إلى الإيحاء بأن العوامل التي تؤدي إلى الفقر كانت هي المسؤولة عن التخلف عن سداد القروض.

أما في ثمانينيات القرن العشرين فقد لام خبراء التقييم الإستراتيجيات التدخلية بأنها السبب في معدلات السداد المنخفضة للمزارعين. وحيث تتم في العادة إتاحة قروض المزارع كأحد المدخلات الأساسية في إطار نهج تكاملي كان يشتمل على تحسين البذور وأساليب الزراعة وهياكل التسويق (مثل التعاونيات) وكذلك الإصلاح الزراعي. فقد كان إخفاق أي من هذه العناصر يُرى على أنه كافٍ ليؤدي إلى التخلف عن السداد. كذلك. فقد كان يُعتقد بأن تأخير دفعات القروض. والمبالغ أو الشروط غير الملائمة للقروض. والمشكلات الأخرى التي ارتبطت بإتاحة القروض في إطار أي نهج متكامل أسهمت كلها في إحداث التخلف عن السداد.

إن ما لم تظهره هذه الدراسات المبكرة هو لماذا سدد بعض المزارعين في منطقة ما قروضهم بينما لم يسدد آخرون. رغم أنها نفس المحاصيل. والغلة. والدخول والمخاطر.

وافترض هؤلاء المحللون أن عدم حصول صغار المزارعين من قبل ذلك قط على ائتمان رسمي بالقطاع أدى إلى إنهم لم يعرفوا كيف يستخدمونه. وقد استقر في حساباتهم أن هؤلاء المقترضين "أساءوا تخصيص" الائتمان فوجهوه إلى الأنشطة الاستهلاكية كحفلات الزواج والجنائزات وتعليم أولادهم، أو حتى الغذاء. ونصحت الأدبيات برقابة أخلاقية شديدة الوطأة عند مناقشة تلك العوامل. رغم أنه في عالم اليوم هناك ادراكاً بأن كثيراً من هذه الأنشطة تخدم غرضاً اجتماعياً قوياً من أجل الفقراء بإتاحة شبكة أمان مالي للوالدين إبان التقدم في العمر.¹⁰⁵

وبعد سنوات كثيرة بدأ خبراء التقييم في إدراك ضرورة وضع اللائمة على ضعف معدلات السداد على جهات الإقراض والحوافز التي وضعتها لتشجيع المقترضين على الامتثال أو التقيد بالالتزامات المرتبطة بالقروض.¹⁰⁶ وعلى الرغم من أن بعض الأسباب التي أوردناها آنفاً زادت بلا شك من مستويات المخاطر في مجال الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية فإن السبب الرئيسي لتخلف المقترضين عن السداد كان الاقتصاد السياسي للائتمان (الإطار 14). فقد أتاحت الحكومات الائتمان غير المكلف لصغار المزارعين كوسيلة للحصول على الأصوات وللتعويض عن الأسعار المنخفضة تسليم المزرعة ونقص الاستثمار في مرافق البنية الأساسية في المناطق الريفية. ونتيجة لذلك، لم تنشأ الحكومات أن تفرض شروطاً مشددة لاسترداد القروض. لاسيما في وجه الصعوبات العامة التي واجهتها مجموعات كبيرة من المزارعين.

خطط العفو عن الديون

إن معدلات التخلف عن السداد لا بد وأن ترتفع إذا أتاحت لأسر المزارعين الفرصة تلقائياً لتأجيل مدفوعات سداد القروض أو عند ظهور

حالة يقر المقرضون والمقترضون فيها بصعوبة دفعها. ويتفاهم هذا الوضع إذا كان من عادة جهة الإقراض التقليدية العفو عن ديون المزارعين كل بضعة أعوام. إذا كانت هذه الديون تهدد حياة أصحاب الحيازات الصغيرة للأرض. وفي هذه السيناريوهات، يصبح لدى صغار المزارعين الحافز لتأخير مدفوعات السداد أو مد أجل الديون أملاً في أن تعفو عنها جهات الإقراض في نهاية المطاف.¹⁰⁷

ما فتأت الحكومات جميعها تمنح المزارعين عفواً عن ديونهم حتى تضمن الحصول على تأييد سكان المناطق الريفية قبل الانتخابات. ففي كوستاريكا، أدى عفو الحكومة عن الديون في عام 1999 إلى خفض هائل في مدفوعات سداد بطاقات الائتمان التي تقدمها شركة "فينانسيرا تريسان" - شركة التمويل التي أسستها إحدى الشركات العاملة في الكيماويات الزراعية بالجملة (انظر الإطار 7). وكان أن لجم عن ذلك أن ارتفعت معدلات التأخير عن سداد البطاقات حتى وصلت إلى 25 في المائة. وتم إلغاء أكثر من 2200 حساب على مدار السنتين التاليتين.¹⁰⁸ وهناك أيضاً بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية المملوك للدولة في تايلند الذي أُجبر في عام 2001 على الاشتراك في برنامج حكومي لتعليق ديون المزارعين الذين كانوا يواجهون صعوبات في سداد قروضهم. فاشترك في هذا البرنامج أكثر من مليونين من المزارعين الذين كانوا مدينين بأكثر من 1.7 بليون دولار أمريكي (أي ثلث حافطة البنك). وكانت النتيجة هي أن قفز معدل إلغاء القروض في البنك من 3 في المائة عام 2001 إلى 12 في المائة في عام 2002. وارتفع احتياطيه للديون المعدومة إلى 21 في المائة من حافطة قروضه.¹⁰⁹ وأدى هذا إلى مشكلة في السداد ما برحت تتفاقم مع ما لها من

الإطار 14 زامبيا: شركة "Omnia Small Scale" الآثار غير المقصودة لمساندة الحكومة للإنتاج الزراعي

أسست شركة تصنيع وتسويق أسمدة بجمهورية جنوب أفريقيا شركة "Omnia Small Scale" لتقديم الأسمدة كائتمان (على الحساب) لصغار المزارعين في زامبيا. وكان المزارعون الذين تنقصهم النقود يحصلون على الأسمدة مقابل مقدار متفق عليه من المحصول (كثلاثة أكياس من الذرة مقابل كيس من السماد. مثلاً). وعمل هذا البرنامج بنجاح حتى قررت الحكومة استخدام شركة (Omnia) كوكلاء لها في برنامج ائتمان الأسمدة المدعومة. فأدى هذا الوضع الخفيف الذي أبدته برنامج الحكومة تجاه التخلف عن سداد القروض إلى انخفاض الطلب على برنامج (Omnia).

وقامت شركة (Omnia) رداً على هذا بالتحويل إلى صفقة ائتمانية أكثر تطوراً شملت البذور والأسمدة معاً. وركزت الشركة على المزارعين من كان لهم سجل سداد جيد في برنامج الحكومة وأنفقت 300 ألف دولار أمريكي في صورة ائتمانات. ولكنها منيت بخسائر في هذه الصفقة حيث لم تعد معدلات استرداد القروض 80 في المائة. وألقت الشركة بسبب خسائرها باللائمة - إضافة إلى فشل المحاصيل في بعض المناطق - على المديونيات التي تسبب فيها برنامج الحكومة (لأن بعض عملائها كانوا يفيدون أيضاً من ائتمان الحكومة) وتوقع العفو عن عدم سداد القروض. ولم تعد شركة (Omnia) تقدم ائتمانات لأصحاب الحيازات الصغيرة والسبب الأكبر في ذلك هو وجود الحكومة الذي يشوه قطاع الأسمدة.

المصدر: Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit" (ريوتسي). "شركات التسويق الزراعي كمصادر للائتمان المقدم لأصحاب الحيازات الصغيرة". 2003

الإقراض الموجه

إن شرط أن يتم توجه القروض إلى محاصيل أو استخدامات معينة كثيراً ما يكمل أسعار الفائدة المدعومة. إن أي إصرار على الإقراض الموجه يتطلب أن تكون تكاليف الرصد العالية ذات فعالية. نظراً للطبيعة المثلية للمال والطبيعة التكاملية لتدفقات الدخل والنفقات في موازنة الأسر المعيشية الفقيرة.

فشل الائتمان في الوصول إلى الفقراء

لا يزال الجانب الأعظم من مجال الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية في البلدان النامية ينوء تحت الإجراءات التدخلية السياسية وأسعار الفائدة المدعومة والإقراض الموجه والخدمات الرديئة. إن هذا النموذج غير ناجح. إذ إن النخب المحلية كثيراً ما تسطوا على القروض التي يفترض أن تذهب إلى المزارعين الفقراء. ومن ثم ترتفع معدلات التخلف عن السداد ارتفاعاً لا يمكن حمله (بتجاوز في أغلب الأحيان 40 في المائة). وتتواصل هذه النتائج رغم تجارب يبلغ عمرها 30 سنة في آلاف من برامج الائتمان المدعوم في المناطق الريفية.

ففي عام 1974 - على سبيل المثال - حصل أكبر 10 في المائة من المقترضين في المناطق الريفية على 80 في المائة من الائتمان الزراعي المرتفع الدعم الذي قدمه قسم الائتمان الزراعي للبنك الوطني الكوستاريكي. بينما لم يحصل أصغر 50 في المائة إلا على 5 في المائة من هذا الائتمان (في شكل قروض بمتوسط 585 دولاراً أمريكياً للقروض الواحد). بالرغم من أن البرنامج كان يستهدف تعزيز إمكانية حصول صغار المزارعين على ائتمانات غير مكلفة. وتماشى هذه النتائج مع تلك النتائج التي خرجت بها جميع الدراسات الأخرى لبنوك كوستاريكا التي أجريت في ذلك الوقت.¹¹²

وبعد مضي عقد من السنين. ولم تغير النتائج. وأشار استعراض لبنك التنمية للبلدان الأمريكية حول مشروعات الائتمان الزراعي الموجه والمدعوم في بلدان أمريكا اللاتينية إلى استمرار الآثار السلبية التي كانت للائتمان غير المكلف على تخصيص الموارد. وتوزيع الدخل. وإدارة الاقتصاد الكلي. وتنمية الأسواق المالية. وتتقاسم تقارير تقييم برامج الائتمان الزراعي في إكوادور وبنما وبيرو في عام 1983 النتائج التالية:

■ محدودية نطاق وصول الائتمان تشكل حصة البنك الزراعي (Banco Agrario) في بيرو أكثر من 80 في المائة من القروض التي دفعها القطاع المالي. ولكنه لم يصل إلا إلى 7 في المائة فقط من المزارعين.

آثار إضافية طويلة الأمد على صورة بنك الزراعة والتعاونيات الزراعية لدى عملائه وقدرته على إنفاذ تحصيل مدفوعات سداد القروض في المستقبل.

أسعار الفائدة المدعومة

ولا يزال نموذج الإقراض التقليدي لأغراض الأنشطة الزراعية هو النموذج ذا الانتشار الواسع. إلا أنه يعاني من أوجه نقص أساسية متعددة: بيد أن أكثرها ضرراً لا يتجاوز في ضرره ما عليه أسعار الفائدة المدعومة دعماً شديداً. فالائتمان الأقل تكلفة يؤدي إلى حلقة مفرغة لتقييد الائتمان. بحيث يحايى فيه سكان الريف الأغنياء القادرين على استغلال مركزهم وعلاقاتهم لابتلاع الائتمان غير المكلف المتاح: كذلك يحرم هذا الائتمان غير المكلف جهات الإقراض من الموازنات الضرورية لمتابعة القروض متابعة كافية واستردادها؛ هذا بالإضافة إلى أنه يضي الطابع السياسي على تخصيص القروض وتحصيلها ويتطلب في النهاية دعومات تشغيلية مستمرة توجه لجهات الإقراض.¹¹⁰ واقتنع كثير من المحللين بسبب من هذه الحلقة التي لا تنتهي مضافاً إليها الإجراءات التدخلية الحكومية الدورية التي تهدم عملية سداد القروض بأن الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية تكتنفه مخاطر لا يمكن مواجهتها كما لا يمكن العمل به تجارياً.

ارتفاع تكاليف المعاملات

إن جهات الإقراض كثيراً ما تفرض تكاليف معاملات مرتفعة على القروض ذات أسعار الفائدة المنخفضة كآلية تقييد في وجه الطلب المفرط لأنها لا تستطيع أن تتكيف مع هذا الطلب برفع أسعار الفائدة. فعلى سبيل المثال. تتطلب جهات الإقراض من المقترضين أن يقوموا بعدة زيارات إلى البنك أو وكالات أخرى لاستكمال الأعمال الكتابية. والاستفسار عن موقف الطلبات التي تقدموا بها. والوفاء بشروط أخرى قبل الموافقة على طلباتهم. وهذه التكاليف المرتفعة للمعاملات تقلل من قيمة القروض للعملاء وتزيد من احتمال عدم سدادهم لها لأنهم لا يخشون عدم التأهل للحصول على قرض آخر في العام التالي. وعندما تتعقد القروض نسبياً فلربما خشى المقترضون بحق حجب الموافقة على طلباتهم في العام المقبل لأسباب اعتباطية. وتنبع التكاليف المرتفعة للمعاملات جزئياً من حقيقة أن جهات الإقراض ليس لها كثير إيرادات تستطيع أن تضع بها موازنة تشغيل قوية. وهكذا. تخفق أسعار الفائدة المنخفضة في تزويد جهات الإقراض بالدخل الذي تحتاجه لبناء مرافق البنية الأساسية المطلوبة لتقديم خدمات مالية عالية النوعية.¹¹¹

السماوات العامة للتمويل الأصغر الناجح للمشروعات الزراعية

إن إحدى أهم النتائج التي توصل إليها أخصائيو تمويل التنمية في غضون السنوات العشر سنوات الماضية هي أن الأسر الفقيرة (ولاسيما الأسر الزراعية الفقيرة) تعمل في عدد من الأنشطة التي تولد الدخل. وتمتلك عدداً من الإستراتيجيات المالية التي تكيف بها أوضاعها. وتستخدم مجموعة متنوعة من الأدوات المالية الرسمية وغير الرسمية في إدارة شئونها. ونادراً ما يكون الإنتاج الزراعي هو المصدر الوحيد للدخل رغم أنه قد يكون المصدر الرئيسي.

ولقد أدى هذا الإدراك إلى ابتعاد مبادرات تمويل التنمية - خاصة في حركة الائتمان الأصغر - عن مفهوم ربط مدفوعات سداد القروض بأنشطة استثمار محددة. وبناء عليه، يُنظر الآن إلى كامل الأسرة المعيشية المقترضة كوحدة اقتصادية حيث تتمزج الدخل الناتجة عن الأنشطة المختلفة لتلبية مجموعة متنوعة من الاحتياجات اليومية والالتزامات المتعلقة بسداد القروض. وتحسنت معدلات استرداد القروض تحسناً جذرياً بسبب هذا التحول الذي هو على الأرجح من الشروط المسبقة (الأساسية) للاستدامة المالية في معظم برامج الائتمان الموجه للفقراء.

وجمع الجهات الناجحة المقدمة للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية بين المبادئ الأساسية لحركة الائتمان الأصغر - انتقاء المقترضين المستند إلى الأقران، والإقراض الإضافي (المتزايد)، والمتابعة للصيقة لعملية السداد، والخبرة التخصصية المطلوبة لتقييم الكفاءة الزراعية للمقترضين المحتملين. ولا تختلف هذه الجهات في هذا كثيراً عن العديد من مثيلاتها في المناطق الحضرية التي تنفذ برامج إقراض فردي، والتي تتطلب أن يكون الموظفون المسؤولون عن تقديم القروض على درجة معينة من الإلمام بعدد كبير من أنشطة الأعمال التجارية.

قد تقوم الجهات المقدمة للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية بتكييف الشروط والأحكام الخاصة بالقروض كي تستوعب استيعاباً أفضل التدفقات النقدية الدورية الأكثر في أسر المزارعين والتوقيات الأكثر إلحاحاً للاحتياجات الائتمانية للأنشطة المتعلقة بالمحاصيل أو الماشية.

- ذهبت معظم القروض إلى عملاء ذوي دخول عالية
- كانت أسعار الفائدة في حقيقتها سلبية بوجه عام
- ارتفعت تكاليف معاملات المقترضين. ففي إكوادور قدرت التكاليف الإجمالية للمعاملات لمقترض يتأهل للحصول على قرض صغير ويقوم بسداده بما يعادل فائدة قدرها 5 في المائة شهرياً.
- كانت نوعية الحوافظ سيئة. حيث تراوحت المتأخرات من 14 في المائة إلى 26 في المائة.¹¹³

ولا تقتصر هذه النتائج على البلدان الأمريكية اللاتينية فقط. فقد أظهر تحليل لبنك التنمية الزراعية الباكستاني الذي تسيطر عليه الدولة في منتصف التسعينيات من القرن العشرين أن التكاليف الاجتماعية للبنك تجاوزت مزاياه الاجتماعية بما قد وصل إلى 35 في المائة. إضافة إلى ذلك، وُجد أن 69 في المائة من الأسر المعيشية في المناطق الريفية حصلت على 23 في المائة فقط من القروض الرسمية للقطاع من النوع الذي يتيح بنك التنمية الزراعية الباكستاني (الذي أفادت التقارير أنه أتاح غالبية القروض الرسمية لقطاع الزراعة). بينما حصل 4 في المائة من الأسر المعيشية (الأكثر ثراء) على 42 في المائة. ووصل التخلف عن سداد القروض بالنسبة للمقترضين من ذوي العلاقات السياسية إلى معدلات أعلى كثيراً. وفي عام 1996 كان معدل استرداد البنك للقروض 45 في المائة. أي إنه انخفض عن نسبة 59 في المائة التي وصل إليها عام 1991. ويستنتج المؤلفان أن العوامل السياسية قد لعبت دوراً كبيراً في انخفاض معدل استرداد القروض المتفاقم.¹¹⁴

نموذج ناشئ للتمويل الأصغر للمشروعات الزراعية

ناقشنت هذه الدراسة عدداً من السماوات التي توجد في المحاولات التي نجحت نسبياً في إتاحة الخدمات المالية للمزارعين الفقراء. ولا يوجد برنامج يتضمن السماوات جميعاً ولا نقترح أن على كل برنامج أن يتضمنها كلها. ولكن لعبت كل سمة منها دوراً بارزاً في عدد من البرامج التي استطاعت تحقيق مستويات عالية من سداد القروض على مدار فترة زمنية كبيرة وهامة. واستطاعت أيضاً أن تحقق أرباحاً أو كانت في طريق مستنير إلى تحقيقها. وبعض هذه السماوات عبارة عن ممارسات تتصل بأي نوع من أنواع التمويل الأصغر. بينما هناك سمات أخرى تتصف بالاستجابة لتحديات محددة في خدمة أسر المزارعين والاستثمارات في الأنشطة الزراعية. ويقترح هذا القسم الأخير نموذجاً ناشئاً للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية.

واستطاعت هذه الجهات على أية حال أن تفعل هذا دون الاقتراح أو الإيحاء بأن ترتبط مدفوعات السداد بنواجٍ أنشطة استثمار بعينها فقط.

إن إحدى السمات المميزة للائتمان الأصغر الناجح لهي تنوع جهات الإقراض لحواظ قروضها فتجزئها على عدد كبير من الأنشطة الاقتصادية المنفصلة التي لا يقترن بعضها ببعض. وبالمثل، تستطيع المنظمات التي تسعى إلى العمل في مجال الإقراض في المناطق الزراعية أو توسيع نشاطها في هذا المجال أن تحد من تعرضها للمخاطر بالإقراض إلى عدد كبير من الأسر المعيشية التي تعمل في أنشطة زراعية وأنشطة اقتصادية أخرى كثيرة ومنفصلة.

يجب أخذ تسهيلات الإيداع في الاعتبار كمكوّن جوهري عند إتاحة خدمات التمويل الأصغر لأسر المزارعين؛ فالشواهد توحي بأن معظم الفقراء في المناطق الريفية يفضلون استخدام حسابات ادخار بدلاً من القروض للاستثمارات الكبيرة الحجم. بل وفي الواقع لأكثر احتياجاتهم من الخدمات المالية، إذ إن الفقير يميل إلى إجبارهم على إتباع نهج متحفظ (بمعنى الحصافة والتحوط) في إدارة الموارد المالية.

وخلاصة القول، يمكن تمويل كثير من أنشطة الإنتاج الزراعي باستخدام مبادئ الائتمان الأصغر القياسية مع عمليات تكيف كبير. ولكن ليس بالضرورة أن تكون بالغة الصعوبة. وإن مساندة التوسع المطرد لمؤسسات التمويل الأصغر الناجحة في المناطق الريفية سوف يزيد لا محالة - تقريباً - الأموال المتاحة للأنشطة الزراعية حيث جتهد هذه المؤسسات في تلبية الاحتياجات المالية لأسر المزارعين. وقد حددت البحوث التي أجريت لسبب هذه الدراسة عدداً كبيراً من الجهود الناجحة لتكييف أدوات الائتمان الأصغر التقليدية لتتوافق مع احتياجات المقترضين في المشروعات الزراعية. على أن الحجم الإجمالي للقروض لا يزال صغيراً وسجلها التاريخي قصيراً.

علاوة على ذلك، تستطيع مؤسسات تمويل الأنشطة الزراعية التقليدية أن تتيح الخدمات المالية بصورة أكثر استدامة حين تعتمد أساليب التمويل الأصغر التي تتسم بأفضل الممارسات والتي من شأنها أن تقلل من المخاطر وتمكّن من الوصول إلى الاستدامة المالية. ومثل هذه الأساليب سوف تعزز من قدرة المؤسسات على البقاء والاستمرار في مناخ سياسي لا يرغب فيه كثير من الجهات المانحة والحكومات أن

تقدم دعومات مالية دائمة لبرامج الائتمان الموجهة بالقطاع. كما تستطيع جهات الإقراض التقليدية زيادة استدامتها وقيمة الخدمات التي تقدمها للأسر الفقيرة باعتماد إستراتيجيات إدارة المخاطر التي تنتهجها مؤسسات التمويل الأصغر وأساليب تحليل القروض التي تأخذ في حسابها مجموعة الأنشطة الاقتصادية ومصادر الدخل الخاصة بالأسرة المعيشية. فعلى سبيل المثال، تستطيع جهات الإقراض هذه حين ترفع من أسعار فوائدها أن تزيد موازنتها. وتقدم خدمات ذات نوعية أعلى. وتحسن من أداء عملية سداد القروض.

ولكن، أتى للتمويل الأصغر للأنشطة الزراعية أن يزدهر في مناخ من الإجراءات التدخلية السياسية؟ فحتى أفضل البرامج تصميماً وتنفيذاً يكاد يستحيل عليها أن تحتفظ بمعدلات سداد عالية في وجه خطط واسعة الانتشار للعفو عن الديون. وفي وجه إتاحة ائتمانات ضخمة مدعومة دعماً شديداً، وأسعار فائدة قمعية (مقيّدة) تصطبغ بها غالبية النُهَج التي ترعاها الحكومات.

سمات خاصة لتحديات محددة

تناولت هذه الدراسة بالنقاش عدداً من النُهَج - ربط القروض بالترتيبات الزراعية التعاقدية. وشراء التأمين المستند إلى المؤشرات. والاستفادة من التكنولوجيا ومرافق البنية الأساسية المؤسسية الحالية في المناطق الريفية - والتي طالما استخدمتها المنظمات الناجحة (وغيرها) في مجال التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية للتصدي لتحديات محددة. ولأن هذه التحديات لا تشيع بين كافة مؤسسات تمويل الأنشطة الزراعية فليس على جميع البرامج أن تستخدم جميع هذه السمات. فضلاً عن ذلك، لم تصل هذه السمات بعد إلى مرحلة النضج الكافي. وتتسم التجارب والخبرات التي تقف من وراء النجاح الذي حققته بمزيد من الرقة أكثر مما تتسم به عامة التجارب والخبرات التي يمكن أن تنطبق على مجال التمويل الأصغر. وبعض هذه السمات لا يزال قيد التجربة. ولكننا أوردناه في دراستنا هذه لأنه يحاول أن يعالج قضايا أساسية في تمويل الإنتاج الزراعي. ولأنه يثير اهتمامات كبيرة في مجتمع تمويل الأنشطة الزراعية.

أثبتت الترتيبات الزراعية التعاقدية أنها أداة قوية في إدارة المخاطر وتمويل إنتاج المحاصيل المعقدة أو المحاصيل التي تتطلب مستوى عالٍ من توحيد المعايير أو حيث هناك حاجة إلى إنتاج كمية بحد أدنى.

والمعارف التي أكتسبت حول أنواع التأمين والضمانات التي لا تُجدي هناك حاجة إلى بحوث كثيرة قبل الوصول إلى توصية عامة حول التأمين على المحاصيل لصغار المزارعين.

وقد أظهر جميع هذه السمات المحددة، مع ذلك، إمكانية واضحة المعالم في البرامج التجريبية في شتى بقاع العالم في السنوات الأخيرة. والأمر الأهم هو أنها تعالج التحديات الأكثر شدة وصعوبة للتمويل الزراعي: الاستثمارات الكبيرة والطويلة الأجل، واتخاذ مخاطر الأسعار بمخاطر الحويلة، والتكاليف العالية نسبياً للعمل في المناطق الريفية ذات الكثافة السكانية المنخفضة، والإقراض إلى عملاء ليس لهم سجل ائتماني. ومن غير الراجح أن تتم معالجة هذه التحديات " الشديدة" بفعالية من قبل مؤسسات التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية التي تقصر جهودها على السمات العامة الأكثر قرباً من النموذج المعهود للتمويل الأصغر. ولئن لم تخطُ الجهات المقدمة لتمويل الأنشطة الزراعية خطوات كبيرة صوب إيجاد حل لهذه التحديات فسوف تظل يُنظر إليها كمكوّن عديم الفعالية في القطاع المالي الأوسع نطاقاً.

إن أحد الأسباب الرئيسية لتجنب أكثر المؤسسات المالية الإقراض لأغراض الأنشطة الزراعية - إضافة إلى المخاطر المتصورة العالية - هو ذلك التاريخ الحافل بالائتمان الرخيص المدعم وآمال العملاء المرتبطة به والذي يجعل من الصعوبة الشديدة تحديد سعر للقروض عند مستويات قابلة للتنفيذ (أي مربحة). وفي الوقت نفسه، قد لا يكون باستطاعة أسر المزارعين الفقيرة أو قد لا ترغب أو تقدر على دفع أسعار الفائدة المرتفعة المطلوبة لتغطية عدم كفاءة كثير من جهات الإقراض الصغيرة في المناطق الريفية أو تكاليف التشغيل العالية لجهات الإقراض التي تتخذ مقراتها بعيداً عن المراكز الحضرية. وإن من شأن إتباع السمات التي يحظى بها النموذج الناشئ الذي قدمناه في هذه الدراسة أن يُخفف التكاليف التي يتعاطاها كل من المقرضين والمقرضين، فيثمر عن تمويل أصغر للمشروعات الزراعية يتسم بالاستدامة.

ويبقى سؤال ألا وهو هل هناك مجموعات معينة من المزارعين مثل مَن يملكون حيازات صغيرة جداً أو مَن يعتمدون على زراعة هامشية ذات عائداً منخفضة تُسقى بماء المطر، والذين من أجلهم يمكن تبرير إعانات مالية تُقدم من خلال تمويل الأنشطة الزراعية؟ وهناك حالة تستدعي تقديم إعانات مالية مبدئية يقصد بها تخفيض تكاليف المؤسسات المالية التي تخدم هذه المجموعات.

كذلك، تعتبر المعلومات التي يحتفظ بها التجار وأصحاب الصناعات التجهيزية الذين يتيحون الائتمان من خلال هذه الترتيبات عن العملاء ذات قيمة كامنة كبيرة لجهات الإقراض في المناطق الريفية. وهناك عدد من النهج الناشئة للربط مع الترتيبات التعاقدية أو اعتمادها. في نفس الوقت الذي يتم فيه الحصول على المساندة اللازمة والمطلوبة للوفاء بمتطلبات الإنتاج. غير أن التمويل الذي تتيحه الأعمال التجارية الزراعية لا يعالج قيود التمويل طويل الأجل لأن الترتيبات التعاقدية تُبرم بوجه عام على أساس موسمي، وليس للاستثمارات الطويلة الأجل في مرافق البنية الأساسية الزراعية.

يُعد التمويل طويل الأجل للأنشطة الاستثمارية أحد أقل أنواع تمويل الأنشطة الزراعية شيوعاً. فلا توجد سوى بضعة برامج ناجحة من هذا النوع. ولقد دخل التأجير حيز التجربة على نطاق محدود، ولا بد أن ينظر إلى ما أسفر عنه من نتائج على أنها لا تزال جريبية. ولربما لا يكون الطلب على التمويل طويل الأجل - على أية حال - بهذا المستوى العالي الذي تفترضه الأدبيات التي ألفت عن تمويل الأنشطة الزراعية. فالاستثمارات الزراعية الطويلة الأجل لا يتم تمويلها بصفة رئيسية عن طريق القروض التي تُجلب من المؤسسات المالية، بل من مدخرات الأسر المعيشية والقروض من الأصدقاء وأفراد الأسرة. وتستخدم الأسر المعيشية الفقيرة طريقة المصادر المتعددة لتمويل الاستثمارات الكبيرة الحجم الطويلة الأجل لتخفيض التكاليف الثقيلة للاقتراض العام ولتوزيع مخاطر مدفوعات السداد التي يحل موعدها في وقت تتأثر فيه الدخول المتوقعة بأحداث ليست في الحسبان.

هناك جهود تُبذل في الآونة الحالية لاعتماد تقديم الخدمات المالية التي تُقدم لأسر المزارعين ولتلك قاطنة المناطق الريفية على مرافق البنية الأساسية التجارية الحالية. علاوة على ذلك، تُستخدم أيضاً التكنولوجيا في تحسين إمكانية الحصول على الخدمات ونوعيتها من خلال آلات الصرف (والإيداع) الآلي، والهواتف الخلوية، والمساعداً الشخصية الرقمية، وأجهزة الحاسب الآلي (الكومبيوتر) المحمولة، والبطاقات الذكية، ومرة أخرى، لا بد وأن ينظر إلى معظم هذه المحاولات التي تُبذل لتخفيض تكاليف إتاحة الخدمات في المناطق الزراعية تخفيضاً هاملاً على أنها جريبية، رغم ما تبشر به وتعد في المستقبل.

ويصدق ذات القول على تأمين المحاصيل ضد المخاطر العامة للإقراض الزراعي، وبرغم الجهود التي يُضطلع بها حالياً لتطوير برامج التأمين

قد تحبذ حافضة متوازنة من الأنشطة) من نشاط بديل كمشروع عمل حر أصغر أو العمل في مزرعة شخص آخر.

لسوف تُقدّم الخدمات بأساليب أفضل كثيراً للملايين عديدة من سكان المناطق الريفية إذا طبق عدد أكبر من المؤسسات المالية سمات نموذج التمويل الأصغر للأنشطة الزراعية الناشئة الذي أبانت عنه تلك الأقلية من البرامج الناجحة نسبياً والذي أوردناه في هذه الدراسة. ويأمل المؤلفان أن تهجر الجهات المانحة والحكومات النموذج القديم لفشله، وتستمر في الاستثمار في تطوير عناصر هذا النموذج الجديد.

مثلاً، من خلال عمليات أكثر كفاءة وأنظمة أو إجراءات أفضل (لا دعم أسعار الفائدة). ولكن لا بد من موازنة استخدام الإعانات المالية مع الموازنات المحدودة لحكومات البلدان النامية وقيمة دعم نشاط زراعي لا يُنتج عائداً عملياً في مقابل الإنفاق على المستشفيات والمدارس والطرق والحاجات الملحة الأخرى. وببساطة، لا يجب تشجيع أي شخص أو أسرة على أن تلتزم بدئاً من أجل محصول معين أو نشاط حيواني ليس من المرجح أن يدر ربحاً، أو حين يمكن الحصول على عائد أفضل (مع الأخذ بالاعتبار إستراتيجيات إدارة المخاطر التي تضطلع بها الأسر المعيشية، التي



Endnotes

- 1 IFAD, *Rural Poverty Report 2001: The Challenge of Ending Rural Poverty*; and World Bank, *Rural Finance Services: Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*, 2003. The most recent World Bank data ("Global Monitoring Report 2005") indicate that this number has fallen to 1.1 billion.
- 2 Here aid is measured as a share of average gross national income (GNI) for members of the Development Assistance Committee (DAC) of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). See OECD, "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex."
- 3 IFAD, *Rural Poverty Report 2001*.
- 4 DFID, "The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction," 2004.
- 5 Von Pischke, *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, 1991.
- 6 World Bank, *Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*, 2003.
- 7 "Sector loans" were used to assist borrowing countries to reform financial markets (introducing market-based interest rates and more banking competition, and strengthening regulatory frameworks, for example), and were not directed towards agricultural lending.
- 8 Wenner, "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank," 2002.
- 9 FAO, "Crop and Food Supply Assessment Mission to Malawi," 2003.
- 10 Ayee, "Centenary Rural Development Bank: Agricultural Lending," 2002.
- 11 Onumah, "Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa," 2003.
- 12 Varangis et al, "Dealing with the Coffee Crisis in Central America," 2003.
- 13 The main exceptions are certain types of credit arrangements between farmers and agricultural processors or traders, in which loan repayments are deducted from the prices paid for the resulting production.
- 14 The visits, conducted by consultants contracted by CGAP, involved institutions and programs in Bolivia, India, Kenya, Mozambique, Peru, and Uganda.
- 15 Haggblade et al, "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries," 2002.
- 16 Hulme and Mosley, "Finance for the Poor or the Poorest?" 1997.
- 17 Robinson, *The Microfinance Revolution, Volume 2: Lessons from Indonesia*, 180–82.
- 18 One exception is the credit arrangement between farmers and agricultural processors or traders in which loan repayments are deducted from the prices paid for the resulting production.
- 19 Navajas, "The Process of Adapting Lending Technology: Financiera Calpiá in Rural El Salvador," 1999; Navajas and Gonzalez-Vega, "Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpiá in El Salvador," 2000.
- 20 Financiera Calpiá has recently converted to a bank, Banco ProCredit. In January 2005, Caja los Andes (legally, a "private financial fund") also converted to a bank—Banco los Andes ProCredit. In this paper, the original names will be used because the research was conducted while both were under their previous legal forms and names.
- 21 Wright, *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*, 2000.
- 22 Pearce and Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru," 2005.
- 23 Ayee, "Centenary Rural Development Bank: Agricultural Lending," 2002.
- 24 Shrader, "Sustainable Expansion Strategies," 2003; CGAP researcher correspondence with Richard Reynolds (World Vision) and Sabina Bina (EKI finance director) during 2003; EKI "Financial Statements, 31-12-2002."
- 25 Buchenau, 2003, "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance," 2003.
- 26 Interviews with Banco del Estado management team by author (Christen), 1997–98.
- 27 See, for example, Adams and Fitchett, *Informal Finance in Low-Income Countries*, 1992.
- 28 Sebstad and Cohen, *Microfinance Risk Management and Poverty*, 2001.
- 29 See Rutherford, *The Poor and Their Money*, 2000.
- 30 BAAC is included here due to its massive scale, although its state-owned character clouds its sustainability.
- 31 The diversity referred to here relates particularly to the introduction of savings services. BAAC's lending operations are still dominated by agriculture, if less so than previously.
- 32 These data come from BAAC's *Annual Report 2002*, citing data from Thailand's National Statistics Office. Clients received credit from BAAC either directly or through cooperatives and associations. Note that BAAC's fiscal year runs from April to March. The data here are for fiscal 2002 and as of 31 March 2003, unless otherwise stated.
- 33 Wehnert and Shakya, "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations? A Comprehensive Financial Analysis of 33 SFCLs," 2001; Siebel, "Agricultural Development Bank Reform," 2001.
- 34 The performance of many SFCLs has recently suffered due to Maoist activities.
- 35 The term "savings and loan cooperatives" here is used interchangeably with "credit unions."
- 36 Bittencourt, "O cooperativismo de crédito no Brasil," 2003; Cresol reports.
- 37 CGAP research (including communications with SICREDI and DGRV); DGRV web site, www.dgrv.org.
- 38 Pearce, Goodland, and Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview," 2004; Ayee, "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending," 2002.
- 39 Pearce and Reinsch, "Caja los Andes, Bolivia," 2005.

- 40 Christen and Vogel, "The Importance of Domestic Resource Mobilization in Averting Financial Crisis: The Case of Credit Unions in Honduras," 1984.
- 41 Rubio, "EDPYME Confianza," 2002; Pearce and Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru," 2005.
- 42 Buchenau, "Financing Small Farmers in Latin America," 1997.
- 43 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRODEM," 2000; Rubio, "EDPYME Confianza," 2002.
- 44 Rubio, "EDPYME Confianza," 2002; Pearce and Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru," 2005.
- 45 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRODEM," 2000.
- 46 Ayee, "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending," 2002.
- 47 This institution's technical partner, ACDI/VOCA, developed a portfolio diversification strategy to address this issue, and provided technical assistance to implement the strategy.
- 48 See Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance," 2003, for a fuller discussion of the asset-liability management implications of term lending.
- 49 FAO, "Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences," 2003.
- 50 FAO, "Term Financing in Agriculture." Changes in institutional loan classification after 1999 obscure the more recent proportion of term loans.
- 51 BAAC annual reports; Haberberger et al, "The Challenge of Sustainable Outreach: The case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)," 2003.
- 52 FAO, "Term Financing in Agriculture," 2003.
- 53 Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance," 2003
- 54 See FAO, "Term Financing in Agriculture," 2003.
- 55 Ayee, "DFCU Leasing," 2002.
- 56 Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance," 2003
- 57 IFC, "Leasing in Central Asia," 2003); USAID, . "Leasing: An Overview from the IFC," 2003.
- 58 Smith, Stockbridge, and Lohano, "Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh," 1999.
- 59 Gore, "Rural Trade Finance in Southern Africa," 2003.
- 60 Shepherd, "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience," 2004.
- 61 This type of arrangement is also referred to as "interlocking" because it provides inputs on credit on the basis of the borrower's expected harvest.
- 62 Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role," 2003.
- 63 Ibid.
- 64 It is probable that less specialized traders may offer loans for other purposes.
- 65 Shepherd, "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience," 2004.
- 66 Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role," 2003; CLUSA, "Quarterly Report, April-June 2003"; de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique," 2003.
- 67 Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003.
- 68 After the bank's merger with a European bank, its involvement was discontinued and CES Solidaridad set up a microfinance institution to provide the financing instead.
- 69 Alvarado, Galarza, and Cajavica, "El Linking ONG—Banco del CES Solidaridad de Chiclayo," 2000; Wenner, Alvarado, and Galarza, "Promising Practices in Rural Finance: Experiences from Latin America and the Caribbean," 2003.
- 70 Point-of-sale devices are used for payments and disbursements and located at retail outlets.
- 71 Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003.
- 72 IFAD (2003). For more information on savings rates, see Aryeetey and Udry, 2000.
- 73 Wenner and Proenza, 2000.
- 74 Rodriguez-Meza, as cited in Buchenau and Hidalgo (2002).
- 75 www.studentsoftheworld.info/infopays/rank/densite2.html; World Bank, *World Development Indicators 2001*.
- 76 CGAP provided a Pro-Poor Innovation Challenge grant of US \$50,000 to support two microbanks that are piloting remittance services, as well as working with migrants in California on the remittance-sending side.
- 77 This is a significant percentage of savings, given that remittances usually average between \$100 and \$250.
- 78 AMUCSS (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social) reports; CGAP research and field visit by author (Pearce), October 2003.
- 79 World Bank, "Workers' Remittances: An Importance and Stable Source of External Development Finance," 2003.
- 80 Sanders, "Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services," 2003.
- 81 Orozco, "Remittances, the Rural Sector, and Policy Options in Latin America," 2003.
- 82 Ibid.
- 83 Pearce and Reinsch, "Equity Building Society, Kenya," 2005.
- 84 World Bank, *Agriculture Investment Sourcebook*, 2004.
- 85 Rubio, "Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.," 2003; Whelan and Echange LLC, "Automated Teller Machine Technology," 2003.
- 86 Informal interview by author (Pearce) with Juan Rosás, Director of International Institutions for La Caixa, December 2003;

Endnotes *continued*

- see also Banco Solidario (2003) [need citation—missing from biblio]; Sanders, “Migrant Remittances to Developing Countries: A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services,” 2003; Quesada, “Profitable Solidarity: An Ecuadorian Bank with Social Aims and Healthy Profits,” 2003.
- 87 CAREC is the acronym in French for “Support Center for Network Savings and Loan Banks.”
- 88 Wampfler and Mercoiret, “Microfinance and Producers’ Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization,” 2001; Wampfler, “Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l’Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Mali),” 2003; CGAP researcher correspondence with Renée Chao-Béroff of CIDR, 2004.
- 89 CGAP correspondence with GTZ Nepal, 2003; Staschen, “Financial Technology of Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCs): Products and Innovations,” 2001.
- 90 Hirschland, “Serving Small Rural Depositors: Proximity, Innovations, and Trade-Offs,” 2003.
- 91 de Vletter, “A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique,” 2003; Pearce, “Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?” 2003; Ruotsi, “Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role,” 2003.
- 92 Pearce, Goodland, and Mulder, “Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview,” 2004.
- 93 Pearce and Helms, “Financial Services Associations: The Story So Far,” 2001.
- 94 Chao-Beroff et al, “A Comparative Analysis of Member-Based Microfinance Institutions in East and West Africa,” 2000.
- 95 Adapted from Pearce, Goodland, and Mulder, “Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview,” 2004.
- 96 Not surprisingly, members manage their own savings more carefully than external-sourced money. If the amount of external funding is significant in relation to the amount of member savings, loan analysis, monitoring, and collection tend to suffer.
- 97 Yaron, “Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices,” 1998.
- 98 Skees, Hazell, and Miranda, “New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries,” 1999.
- 99 Ibid.
- 100 International markets are able to pool risk globally, enabling hedging contracts to be more accessibly priced.
- 101 Bryla et al, “The Use of Price and Weather Risk Management Instruments,” 2003; Mwakalukwa, “Price Risk Management and Access to Credit,” 2003.
- 102 See, for example, Donald, *Credit for Small Farmers in Developing Countries*, 1976; Von Pischke, Adams, and Donald, *Rural Financial Markets in Developing Countries*, 1983; and Von Pischke, *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, 1991.
- 103 Although evidence is mixed, and suggests that the largest effect may be import displacement (rather than affecting domestic agricultural production). See Lowder, Southgate, and Rodriguez-Meza (2004 (forthcoming) [need full citation, missing from biblio] and DiGiacomo, “U.S. Foreign Agricultural Policy,” 1996.
- 104 EWG farm subsidy database, www.ewg.org/farm/region-summary.php?fips=00000; OECD, “2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex,” 2003.
- 105 Christen, “Take the Money and Run,” 1984.
- 106 See, for example, Vogel, “Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates,” 1981.
- 107 Vogel, “Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates,” 1981.
- 108 Email exchange between CGAP researcher and Charles Spalding, Director of Trisan, December 2002; Wenner and Quiros, “An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan,” 2000.
- 109 BAAC annual reports; Haberberger et al, “The Challenge of Sustainable Outreach: The case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC),” 2003.
- 110 See, for example, Gonzales-Vega, “Arguments for Interest Rate Reform,” 1983.
- 111 Adams, Gonzalez-Vega, and Von Pischke, *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva vision*, 1987.
- 112 Vogel, “The Impact of Subsidized Credit on Income Distribution in Costa Rica,” 1984.
- 113 Wenner, “Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank,” 2002.
- 114 Khandker and Faruquee, “The Impact of Farm Credit in Pakistan,” 1998.



Bibliography

- ACDI/VOCA. "Quarterly Institutional Summary: SEED-Georgia." Rural Finance and Enterprise Development Unit, Washington, DC, 2002.
- . "Bulgaria—Agribusiness Support Project." Washington, DC, 2003. www.acdivoca.org/acdivoca/acdiweb2.nsf/whatwedo/bulgariaasp?opendocument.
- Adams, D. W., and D. Fitchett. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1992.
- Adams, D. W., C. Gonzalez-Vega, and J. D. Von Pischke. *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva vision*. Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1987.
- Asian Development Bank. "Project Performance Audit Report on the Agricultural Development Project." PPA: NEP161354. Manila, the Philippines: ADB, 1997.
- Allen, H. "CARE International's Village Savings and Loan Programmes in Africa: Microfinance for the Rural Poor that Works." Tanzania: CARE International, 2002.
- Alvarado, I., and K. Charmel. "The Rapid Rise of Supermarkets in Costa Rica: Impact on Horticultural Markets." *Development Policy Review* 20, no. 4 (2002): 473-85.
- Alvarado, J., F. Galarza, and J. Cajavica. "El Linking ONG—Banco del CES Solidaridad de Chiclayo." Paper presented at the Inter-American Development Bank seminar, "Promising Practices in Rural Finance," Washington, DC, 22 May 2000.
- Aryeetey, E., and C. Udry. "Savings in Sub-Saharan Africa." CID Working Paper 38. Cambridge, Mass.: Harvard University, Center for International Development, 2000.
- Ayee, G. "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending." Consultant report prepared for CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "DFCU Leasing." Consultant report prepared for CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "Equity Building Society (EBS): Agricultural Lending." Consultant report prepared for CGAP, Washington, DC, 2003.
- Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives. *BAAC Annual Reports 2000/2001, 2001/2002, and 2002/2003*. Bangkok: BAAC, 2001, 2002, 2003.
- Berdegúe, J., F. Balsevich, L. Flores, and T. Reardon. "The Rise of Supermarkets in Central America: Implications for Private Standards for Quality and Safety of Fresh Fruits and Vegetables." Draft report prepared for the US Agency for International Development's RAISE/SPS (Worldwide Sanitary and Phytosanitary Support for Trade Capacity Building Activities) project, Washington, DC, 2003.
- Bittencourt, G. "O cooperativismo de crédito no Brasil." Report prepared for the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), Rome, Italy, 2003.
- Branch, Brian. "Credit Union Rural Finance: Sicredi Brazil." Paper presented at the World Bank's Rural Finance Week, Washington, DC, 12 March 2003.
- Bryla, E., J. Dana, U. Hess, and P. Varangis. "The Use of Price and Weather Risk Management Instruments." Paper presented at the US Agency for International Development-World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2-4 June 2003.
- Buchenau, J. "Financing Small Farmers in Latin America." Paper presented at the "First Annual Seminar on New Development Finance," Frankfurt, Germany, September 1997.
- . "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance." Paper presented at the US Agency for International Development-World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2-4 June 2003.
- Buchenau, J., and A. Hidalgo. "Servicios financieros privados en el área rural de América Latina: situación y perspectivas." Paper presented at an Inter-American Development Bank conference, Fortaleza, Brazil, 7 March 2002.
- Chao-Beroff, R. "Self-Reliant Village Banks, Mali (Case Study)." Eschborn, Germany: GTZ, BMZ, and CGAP, 1999.
- Chao-Beroff, R., T. Houmard, J. Vandenbroucke, M. Musinga, E. Tiaro, and L. Mutesasira. "A Comparative Analysis of Member-Based Microfinance Institutions in East and West Africa." Nairobi, Kenya: *MicroSave*, 2000.
- Christen, Robert P. "Take the Money and Run." Master's thesis. The Ohio State University, Columbus, Ohio, 1984.
- Christen, Robert P., and Robert C. Vogel. "The Importance of Domestic Resource Mobilization in Averting Financial Crisis: The Case of Credit Unions in Honduras." Conference Paper 13. Presented at the conference, "Financial Crisis, Foreign Assistance, and Domestic Resource Mobilization in the Caribbean Basin," at The Ohio State University, Columbus, Ohio, 30 April-1 May 1984.
- Christen, Robert P., Richard Rosenberg, and Veena Jayadeva. *Financial Institutions with a Double-Bottom Line: Implications for the Future of Microfinance*. CGAP Occasional Paper, no. 8. Washington, DC: CGAP, 2004.

Bibliography *continued*

- Coetzee, G., K. Kabbucho, and A. Mnjama. "Understanding the Rebirth of Equity Building Society in Kenya." Nairobi, Kenya: *MicroSave-Africa*, 2002.
- CLUSA (Cooperative League of the USA). "Quarterly Report, April-June 2003." Rural Group Enterprise Development Program., Mozambique: CLUSA, 2003.
- Coulter, J., and G. E. Onumah. "The Role of Warehouse Receipt Systems in Enhanced Commodity Marketing and Rural Livelihoods in Africa." *Food Policy* 27: 319–37.
- Craig, K., and R. Goodwin-Groen. "Donors as Silent Partners in MFI Product Development: *MicroSave-Africa* and the Equity Building Society in Kenya." Case Studies in Donor Good Practices, no 8. Washington, DC: CGAP, 2003.
- Cresol. Financial and Performance Reports for the Cresol Cooperative System (consolidated balance sheet and comparative indicators table). Reports provided by Cresol-Baser, Francisco Beltrao, Brazil, 2003.
- de Vletter, F. "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique." Report prepared for CGAP, Washington, DC, 2003.
- DFID (UK Department for International Development). "The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction." Policy Division Working Paper. Financial Sector Team, London, 2004.
- DiGiacomo, G. "U.S. Foreign Agricultural Policy." *Foreign Policy in Focus* 1, no. 10 (1996).
- Donald, G. *Credit for Small Farmers in Developing Countries*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1976.
- EBS (Equity Building Society). "Mobile Banking Experience." Report prepared for CGAP, Washington, DC, 2003.
- EKI (Economic Credit Institution). "Financial Statements, 31-12-2002." Sarajevo, Bosnia and Herzegovina: EKI, 2002.
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). *The State of Food and Agriculture*. Rome, Italy: FAO, 1998.
- . "Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences." FAO Investment Centre Occasional Paper 14. Rome, Italy: FAO, 2003.
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations) Global Information and Early Warning System and WFP (World Food Programme). "Crop and Food Supply Assessment Mission to Malawi." Special report, Rome, Italy, 2003.
- Gonzalez-Vega, C. "Arguments for Interest Rate Reform." In ed. *Rural Financial Markets in Developing Countries*, J. D. Von Pischke, D. W. Adams, and G. Donald. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Goodwin-Groen, R. "Success in Rural Savings: How One Donor Led the Way." Case Studies in Donor Good Practices, no 1. Washington, DC: CGAP, 2003. www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3779.
- Gordon, A., and A. Goodland. "Production Credit for African Small-Holders: Conditions for Private Provision." *Savings and Development* 1 (2000): 55–83.
- Gore, C. "Rural Trade Finance in Southern Africa." Presentation of research findings to the US Agency for International Development, Washington, DC, 2003.
- Haberberger, M.L., L. Wajananawat, and N. Kuasakul. "The Challenge of Sustainable Outreach: The Case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)." Eschborn, Germany: GTZ, 2003.
- Haggblade, S., P. Hazell, and T. Reardon. "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries." Environment and Production Technology Division Discussion Paper 92. Washington, DC: International Food Policy Research Institute and World Bank, 2002.
- Hess, U. "Innovative Financial Services for India: Monsoon-Indexed Lending and Insurance for Smallholders." Agriculture and Rural Development Working Paper 9. Washington, DC: World Bank, 2003.
- Hirschland, Madeline. "Savings Operations for Very Small or Remote Depositors: Some Strategies." Summary of discussions from the virtual conference, April 29-May 17, 2002. www.microfinancegateway.org/viewpoint_savings.htm.
- . "Serving Small Rural Depositors: Proximity, Innovations and Trade-offs." Paper presented at the U.S. Agency for International Development-World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2–4 June 200.
- Hulme, D., and P. Mosley. "Finance for the Poor or the Poorest? Financial Innovation, Poverty, and Vulnerability." In ed. *Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh.*, G. D. Wood and I. Sharif, Dhaka, Bangladesh: University Press Limited, 1997.
- IFAD (International Fund for Agricultural Development). *Rural Poverty Report 2001: The Challenge of Ending Rural Poverty*. 2001.
- . "Ghana—Women's Access to Formal Financial Services." Rome, Italy: IFAD, 2003. www.ifad.org/gender/learning/sector/finance/42.htm.
- IFC (International Finance Corporation). "Leasing in Central Asia." Washington, DC: IFC, 2003.
- IMF (International Monetary Fund). *Balance of Payments Yearbook 2003*. Washington, DC: IMF, 2003.
- Khandker, S. R., and R. R. Faruquee. "The Impact of Farm Credit in Pakistan." Washington, DC: World Bank, 1998.
- Lee, N. "Client-Based Market Research: The Case of PRODEM." Toronto, Ontario, Canada: Calmeadow, 2000.

- Lowder, S. "A Post-Schultzian View of Food Aid, Trade and Developing Country Cereal Production: A Panel Data Analysis." PhD dissertation, The Ohio State University, Columbus, Ohio, 2004.
- Meyer R. "Individual Lending in Rural Finance: The IPC Model." Paper presented at the Microfinance Regulatory Council of South Africa seminar, "Current Issues in Microfinance," Johannesburg, South Africa, 12–14 August 2003.
- Mwakalukwa, R. "Price Risk Management and Access to Credit." Paper presented at the "CASS School of Business International Conference on Commodity Risk Management," London, 4-5 June 2003.
- Nagarajan, G., and W. Brown. "Bangladeshi Experience in Adapting Financial Services to Cope with Floods: Implications for the Microfinance Industry." Microenterprise Best Practices Project, US Agency for International Development, Washington, DC, 2000.
- Navajas, S. "The Process of Adapting Lending Technology: Financiera Calpiá in Rural El Salvador." Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1999.
- Navajas, S., and C. Gonzalez-Vega. "Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpiá in El Salvador." Economics and Sociology Occasional Paper No. 2571. Columbus, Ohio: The Ohio State University, 2000.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex." Paris: OECD, 2003. www.oecd.org/document/9/0,2340,en_2825_495602_1893129_1_1_1_1,00.html.
- Onumah, G. "Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa." Paper presented at the US Agency for International Development–World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2–4 June 2003.
- Orozco, M. "Remittances, the Rural Sector, and Policy Options in Latin America." Paper presented at the US Agency for International Development–World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2–4 June 2003.
- Pearce, D. and B. Helms. "Financial Services Associations: The Story So Far." Washington, DC: CGAP, 2001.
- Pearce, D. "Pro-Poor Innovation Challenge Case Study—Constanta (Georgia). Service Points: Low Cost and Low Risk Expansion into Secondary Markets." Report prepared for CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" Paper presented at the US Agency for International Development–World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2–4 June 2003.
- Pearce, D., and M. Reinsch. "Caja los Andes, Bolivia." Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC: CGAP, 2005.
- . "EDPYME Confianza, Peru." Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC: CGAP, 2005.
- . "Equity Building Society, Kenya." Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC: CGAP, 2005.
- Pearce, D., A. Goodland, and A. Mulder. "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview." In the "Rural Finance for Agriculture" module of the *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC: World Bank, 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- . "Microfinance Institutions Moving into Rural Finance for Agriculture." In the "Rural Finance for Agriculture" module of the *Agriculture Investment Sourcebook 2004*. Washington, DC: World Bank 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- Pearce, D., A. Mulder, and A. Goodland. "Membership-Based Financial Organizations." In the "Rural Finance for Agriculture" module of the *Agriculture Investment Sourcebook 2004*. Washington, DC: World Bank, 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- Pearl, D., and Michael M. Phillips. "Grameen Bank, Which Pioneered Loans for the Poor, Has Hit a Repayment Snag." *The New York Times*, 27 November 2001: 1.
- PlaNNet Rating. "Equity Building Society (EBS)." Nairobi, Kenya: PlaNNet Finance, 2001.
- Quesada, C. "Profitable Solidarity. An Ecuadorian Bank with Social Aims and Healthy Profits." Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2003.
- Reille, X., and A. Vega Acosta. "CGAP Appraisal Report: EMT, Cambodia." Washington, DC: CGAP, 2002.
- Robinson, M. S. *Sustainable Finance for the Poor*. Vol. 1 of *The Microfinance Revolution*. Washington, DC: World Bank and Open Society Institute, 2001.
- . *Lessons from Indonesia*. Vol. 2 of *The Microfinance Revolution*. Washington, DC: World Bank and Open Society Institute, 2002.
- Rubio, F. "Caja Rural San Martin." Consultant report prepared for CGAP, Washington, DC, December 2002.
- . "EDPYME Confianza." Consultant report prepared for CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "Fondo Financiero Privado PRODEM S.A." Consultant report prepared for CGAP, Washington, DC, 2003.
- Rutherford, S. *The Poor and Their Money*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

Bibliography *continued*

- Ruotsi, J. "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role." Report prepared for the International Fund for Agricultural Development, Rome, Italy, 2003.
- Sanders, C. "Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services." Report prepared for UK Department for International Development, London, 2003.
- Scherr, S. J. "Poverty-Environment Interactions in Agriculture: Key Factors and Policy Implications." Poverty and Environment Issues Series 3. New York: United Nations Development Programme and European Commission, 1999.
- Sebstad, J., and M. Cohen. *Microfinance Risk Management and Poverty*. Washington, DC: Pact Publications, 2001.
- Shepherd, A. "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience." Agricultural Management, Marketing and Finance Service Occasional Paper 2. Rome, Italy: FAO, 2004.
- Shrader, Leesa Wilson. "Sustainable Expansion Strategies: Case Studies of 18 Regional Leaders in Microfinance." Research Study. Warsaw, Poland: Microfinance Centre, 2003.
- Siebel, H. D. "Agricultural Development Bank Reform." Working paper, University of Cologne, Germany, 2001.
- Skees, J., P. Hazell, and M. Miranda. "New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries." Environment and Production Technology Division Discussion Paper No. 55. Washington, DC: International Food Policy Research Institute, November 1999.
- Smith, L., M. Stockbridge, and H. Lohano. "Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh." *World Development* 27, no. 2 (1999): 403–18.
- Staschen, S. "Financial Technology of Small Farmer Cooperatives Ltd (SFCLs): Products and Innovations." Working Paper 2. Kathmandu, Nepal: Rural Finance Nepal, 2001.
- USAID (U.S. Agency for International Development). "Leasing: An Overview from the IFC." Enterprise Development Project, Washington, DC, 2003.
- Varangis, P., P. Siegel, D. Giovannucci, and B. Lewin. "Dealing with the Coffee Crisis in Central America: Impacts and Strategies." Policy Research Working Paper 2993. Washington, DC: World Bank, 2003.
- Vogel, R. C. "Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates." *American Journal of Agricultural Economics* 63, no.1 (1981): 58–65.
- . "The Impact of Subsidized Credit on Income Distribution in Costa Rica." In ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, D.W. Adams, D.H. Graham, and J.D. von Pischke, Boulder, Colo.: Westview Press, 1984.
- . "Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance." In ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, D. W. Adams, D.H. Graham, and J.D. von Pischke, Boulder, Colo.: Westview Press, 1984.
- Von Pischke, J. D. *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. Development Studies. Washington, DC: World Bank Economic Development Institute, 1991.
- Von Pischke, J. D., D. W. Adams, and G. Donald, eds. *Rural Financial Markets in Developing Countries*. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Wampfler, B. "Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l'Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Mali)." CIRAD and Office du Niger URDOC, July 2003.
- Wampfler, B., and M. R. Mercoiret. "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization." Paris: CIRAD, 2001.
- Wehnert, U., and R. Shakya. "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations? A Comprehensive Financial Analysis of 33 SFCLs." Working Paper 1. Kathmandu, Nepal: Rural Finance Nepal, 2001.
- . "Microfinance and Armed Conflicts in Nepal: The Adverse Effects of the Insurgency on the Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SCFLs)." Working Paper 3. Kathmandu, Nepal: Rural Finance Nepal, 2003.
- Wenner, M. "Making Rural Finance Work." *Microenterprise Development Review* 3 (2).
- . "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank." Technical Paper. Sustainable Development Department. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2002.
- Wenner, M., and F. Proenza. "Rural Finance in Latin America and the Caribbean: Challenges and Opportunities." Working Paper. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2000.
- Wenner, M., and R. Quiros. "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan." Sustainable Development Department. Washington DC: IDB, 2000.
- Wenner, M., J. Alvarado, and F. Galarza, eds. "Promising Practices in Rural Finance: Experiences from Latin America and the Caribbean." Academia de Centroamerica, Centro Peruano de Estudios Sociales. Lima, Peru: Inter-American Development Bank, 2003.
- Westley, G. "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance." Best Practice Series. Sustainable Development Department. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2003.

Bibliography *continued*

- Whelan, Steve, and Echange LLC.. "Automated Teller Machine Technology." IT Innovations in Microfinance Series. Washington, DC: CGAP, 2003.
- World Bank. *World Development Indicators 2001*. Washington, DC: World Bank, 2001.
- World Bank. "Workers' Remittances: An Importance and Stable Source of External Development Finance." In *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance*. Washington, DC: World Bank, 2003.
- . "Reaching the Rural Poor: A Renewed Strategy for Rural Development." Washington, DC: World Bank, 2003.
- . *Rural Finance Services: Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*. Washington, DC: World Bank, 2003.
- . *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC: World Bank, 2004.
- . "Madagascar: Microleasing for Agricultural Production." Washington, DC: World Bank, 2004.
- Wright, G. *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*. Dhaka: Bangladesh: University Press, 2000.
- Yaron, J. "Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices." Environmentally and Socially Sustainable Development (ESSD) Studies and Monographs Series 14. Washington, DC: World Bank, 1998.

دراسة عرضية

رقم 11

رجاء، لا تتردد في مشاركة الدراسة العرضية تلك مع زملائك ولا تتردد في طلب نسخ إضافية منها أو غيرها في هذه السلسلة.

ترحب المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء بملاحظاتكم على هذه الدراسة.

جميع إصدارات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء متاحة بموقع المجموعة على شبكة الإنترنت وهو: www.cgap.org

المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP)
1818 H Street, NW
MSN Q4-400
Washington, DC 20433

هاتف: 1-202-473-9594

فاكس: 1-202-522-3744

بريد إلكتروني:

cgap@worldbank.org

الموقع على شبكة الإنترنت:

www.cgap.org