



منظمة  
العمل  
الدولية  
جنيف

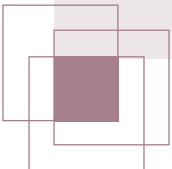
## تنظيم المشاريع وتنمية المهارات والتمويل



كشك صغير في أحد أسواق مدراس.

### ٣.٧ التمويل بالغ الصغر والاقتصاد غير المنظم: استراتيجيات موجهة للخروج من السمة غير المنظمة

■ يمكن أن يكون التمويل بالغ الصغر أداة هامة لدعم الانتقال إلى السمة المنظمة سواءً من خلال الحوافز التي يقدمها للخروج من السمة غير المنظمة أو من خلال وضعه داخل أطر إشرافية. ويتميز التمويل بالغ الصغر بكونه مرناً ومتاحاً للفقراء مع كونه نشاطاً منظماً في الوقت نفسه. والأهم من ذلك أن بإمكان مؤسسات التمويل بالغ الصغر أن تدعم الفاعلين في الاقتصاد غير المنظم في الوصول إلى أسواق أخرى وفرص جديدة لتوليد الدخل، وهي بالتالي شريكة مغرية للفاعلين في الاقتصاد غير المنظم الراغبين في النمو. وغالباً ما تتطوي مؤسسات التمويل بالغ الصغر أيضاً على ميزة كونها لا تقتضي حيازة ممتلكات في القطاع المنظم للحصول على قروض ولا تعتمد على الوثائق الخطية بالقدر الذي تعتمد عليه المؤسسات المالية الرسمية. وبالمثل، يساعد التوجه الأساسي لمؤسسات التمويل بالغ الصغر نحو التخفيف من حدة الفقر على تمكينها من بلوغ أهداف الإنصاف والفعالية، بما في ذلك استحداث الوظائف والحد من الهشاشة وتسهيل التمكين من خلال تنظيم المجموعات.



### ما هو التمويل بالغ الصغر؟

يشمل التمويل بالغ الصغر تقديم خدمات مالية مثل الادخار والائتمان والتأمين والتحويلات إلى فئات ذات دخل منخفض عادة ما تكون من النساء. وما يميز التمويل بالغ الصغر عن التمويل التقليدي هو هدف خدمة الفقراء، والأشخاص الذين لا تصلهم عموماً خدمات السوق المالية المنظمة، من خلال مؤسسات التمويل بالغ الصغر مستدامة مالية. فمعظم المصارف مثلاً لا توجه خدماتها إلى الفقراء ولا تحمل رسالة اجتماعية. وأمّا التمويل بالغ الصغر، فينطوي على مزيج من الإنصاف والفعالية<sup>١</sup>.

وفي عالم لا توظف فيه معظم المنشآت الخاصة أكثر من عشرة عمال ويسود فيه العمل للحساب الخاص، يسهل التمويل بالغ الصغر حيازة الأصول اللازمة لصغار الفاعلين الاقتصاديين حتى يتمكنوا من تحسين منشاتهم والوصول إلى الأسواق. وفي جميع أنحاء العالم، تزاوّل أعداد هائلة من الأشخاص أنشطة غير منظمة. وهؤلاء الذين يعملون في الاقتصاد غير المنظم هم الزبائن الذين تستهدفهم مؤسسات التمويل بالغ الصغر بالدرجة الأولى.

ويسهم التمويل بالغ الصغر في ما يلي:

- استحداث الوظائف من خلال منتجات تسهل استثمار مبالغ صغيرة في أصول ثابتة ورأس مال عامل (مثل الائتمان واستثمار رأس المال وإيجار الشراء والضمانات).
- الحد من الهشاشة من خلال المنتجات (مثل منتجات الادخار والقروض المستعجلة والتأمين)، مما يثبت مداخيل الأشخاص الذين يكادون يعيشون على حد الكفاف.
- التمكين من خلال التنظيم الذي يسمح للمجموعات من إبداء رأيها.

### التمويل بالغ الصغر والسمة غير المنظمة

#### دور التمويل بالغ الصغر في مواجهة إخفاق السوق

- الشكل القانوني
- تكاليف المعاملات
- أوجه التفاوت في المعلومات
- بدائل الضمانات
- الانتقال إلى السمة المنظمة من خلال الوثائق
- تقييم التأثير على المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية
- المشاكل المتعلقة بالاستدامة

**التمويل بالغ الصغر والسمة غير المنظمة.** شهد التمويل بالغ الصغر، قطاعاً، نمواً سريعاً في جميع أنحاء العالم ويحظى باعتراف واسع كوسيلة قيمة لمكافحة الاستبعاد المالي للمجتمعات المحلية الفقيرة. واسترعى التمويل بالغ الصغر الاهتمام كاستراتيجية للحد من الفقر لأسباب عديدة، منها: آثاره السريعة والكبيرة والقابلة للتحقق؛ إمكانية قياسه وتقييمه؛ إمكانية توسيع نطاقه بسرعة في أغلب الأحيان؛ إمكانية توجيهه بدقة نحو الفقراء بل أحياناً نحو أشد الأشخاص فقراً؛ إعادة استخدامه للموارد المالية المولدة في الاقتصاد المحلي (بخلاف برامج الحد من الفقر القائمة على المنح أو التحويلات). والأهم من ذلك أن التمويل بالغ الصغر أداة تمكينية، أي أنه يحفز التنظيم ويتعامل مع الفقراء على أنهم أفراد مستقلون ومسؤولون يُتوقع أنهم يأخذون بزمام أمورهم ويرغبون في ذلك فعلاً.

ومن المعترف به عموماً أنّ التمويل بالغ الصغر يؤثر إيجاباً على استقرار دخل العاملين لحسابهم الخاص والمنشآت بالغة الصغر في الاقتصاد غير المنظم، في حين لا يُعرف إلا القليل عن تأثيره في دعم الخروج من السمة غير المنظمة. ويرجع وجود صلة قوية بين الجانبين لأن عقود القروض والودائع وغيرها من عقود الخدمة تتضمن عناصر الاقتصاد المنظم دون أن تكون في الوقت نفسه متطورة بالقدر الذي هي عليه الخدمات المصرفية الرئيسية. وسعيًا للنمو، تشجع مؤسسات التمويل بالغ الصغر كذلك زبائنهم على الارتقاء بأنفسهم من مزاوله أنشطة كسب العيش إلى تأسيس منشآت حقيقية بالغة الصغر، ثم تطويرها إلى منشآت صغيرة ومتوسطة.

وينبثق اهتمام منظمة العمل الدولية بهذه الصلة عن ترسخ الخروج من السمة غير المنظمة ترسخاً جوهرياً في برنامج العمل اللائق. ويؤثر ذلك على أجور العمال المدرجة في جداول المرتبات الخاصة بصاحب أي منشأة بالغة الصغر. وتوفر مداخيل العمل المرتفعة هامشاً أوسع للحماية من المخاطر. ويسهل الانتقال إلى السمة المنظمة أيضاً تهيئة ظروف عمل آمنة ويساعد على كفاءة وصول عادل ومنصف إلى فرص العمالة ويسهم في القضاء على عمل الأطفال والعمل سداً لدين. وفي جميع الأمثلة المذكورة أعلاه، من شأن التمويل بالغ الصغر أن يحدث تغييراً بتوفير حوافز للخروج من السمة غير المنظمة.

ومن مصلحة مؤسسات التمويل بالغ الصغر نفسها أن تخفف مواطن العجز في العمل اللائق بين زبائنهم. ويكمن أحد الأسباب في كون ذلك سبيلاً من سبل التصدي للدعاية السلبية الناتجة عن الجدل بشأن معدلات الفائدة المفرطة والممارسات الشرسة المستخدمة في جمعها. ففي بوليفيا والمكسيك والهند وبنغلاديش وأماكن أخرى عديدة، أصبحت مؤسسات التمويل بالغ الصغر تنتقد بسبب ما يعتبره الرأي العام معدلات فائدة مفرطة وممارسات «استغلالية» و

«ربوية». ولذلك، ينبغي أن تظهر مؤسسات التمويل بالغ الصغر آثار رفاهية ملموسة وكبيرة على زبائنهم، بما في ذلك مثلاً تمكين الآباء من إرسال أبنائهم إلى المدارس أو مساعدة الزبائن على دفع رسوم الأطباء من خلال وضع أرصدة الادخار تحت تصرفهم أو تحسين وصول الزبائن إلى الاقتصاد المنظم. ويمكن سبب آخر لكون مؤسسات التمويل بالغ الصغر لها مصلحة في دعم الانتقال إلى السمة المنظمة في أن القليل من الزبائن غير المنظمين يصبحون أكثر شفافية تجاه مؤسسات التمويل بالغ الصغر وبالتالي أقل خطورة.

■ **دور التمويل بالغ الصغر في مواجهة إخفاق السوق.** لا يمكن لمقدمي التمويل المنظمين التعامل مباشرة مع المنتجين وأصحاب المنشآت بالغة الصغر العاملين في منازلهم نظراً لنطاق عملياتهم الصغير جداً. ويتمثل عائق آخر في غياب شكل قانوني يسمح بالاطلاع على وضع الملكية:

● **الشكل القانوني.** عادةً ما لا تُلزم المنشآت الصغيرة الفردية بتقديم تقارير مالية. ولا تملك نوع الضمانات الذي يتوقعه المستثمرون أو الدائنون لحمايتهم من التخلف عن السداد. ومن ثم فإن أداء مشروع صغير يتوقف على صفات شخص واحد هو صاحب المشروع، وهو أمر يزيد من تعرض المقرض للخطر. وغالباً ما يتخذ أيضاً العديد من المنشآت العائلية موقفاً شخصياً وتملكياً للغاية تجاه مشروعهم، ما يجعلهم يمانعون في تقاسم الملكية وصنع القرار مع شركاء. وهذا الموقف يضعف الوضع المالي لهذه المنشآت ويجعل الحصول على القروض أكثر تعقيداً.

● **تكاليف المعاملات.** يكمن أهم قيد للوصول إلى الأسواق في طريقة عمل السوق المالية نفسها. ويكتسي الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالمخاطر والعائدات أهمية رئيسية في عمل الأسواق المالية. فجمع ومعالجة معلومات دقيقة عن الزبائن ومشاريعهم المقترحة أمران مكلفان. والتكلفة التي تتحملها المصارف لتقييم طلب قرض تكلفة ثابتة إلى حد كبير ومستقلة عن حجم القرض. ومن ثم، غالباً ما تبحث المؤسسات المالية عن معاملات كبيرة وأكثر أمناً. وحتى في البلدان المتقدمة، تعتبر المصارف أحياناً أن متوسط رأس المال اللازم لبدء نشاط تجاري بالنسبة للأشخاص الذين يخرجون من البطالة ويسعون إلى إقامة مشاريعهم الخاصة صغير جداً (٦٠٠٠ جنيه استرليني في المملكة المتحدة و ٢٢٠٠٠ يورو في أيرلندا و ٢٥٠٠٠ يورو في ألمانيا و ٢٣٠٠٠ يورو في فرنسا و ١٢٠٠٠ دولار كندي في كندا).

● **أوجه التفاوت في المعلومات.** يشعر المقرضون أو المستثمرون أنهم لا يملكون ما يكفي من المعلومات عن تاريخ أصحاب المشاريع أو نواياهم لاتخاذ قرارات وجيهة. كما أن أصحاب الأعمال الصغيرة جداً لا يمسكون حسابات أو بيانات مالية مناسبة، ما ينتقص من صلاحية المعلومات.

وعلى عكس المصارف، تخضع مؤسسات التمويل بالغ الصغر لقيود أقل في طريقة تأمين حافظة قروضها. وقد جعل ذلك التمويل بالغ الصغر مغرياً للأشخاص الذين لا يملكون حقوق ملكية ولا سندات ملكية الأراضي. ومن الخطط التي اعتمدها مؤسسات التمويل بالغ الصغر للتغلب على قيود الضمانات ما يلي:

● **بدائل الضمانات.** في حالة عدم وجود أصول مع حقوق ملكية يمكن التحقق منها في المحاكم، ينفذ تسديد الالتزامات اجتماعياً عن طريق المسؤولية المشتركة، والضمانات الشخصية، ورهن الأمثلة المنزلية والمجوهرات وغيرها من الأغراض؛ وبخلاف الضمانات التقليدية، إذا ما تمت تصفية أصل من الأصول، فإن القيمة النقدية المتبقية من بيع هذه الأغراض لا تستخدم بتاتا أو إلا قليلا في إجراءات استعادة الملكية. ويعتبر هذا الاستبدال للضمانات التقليدية سمة من السمات المميزة للتمويل بالغ الصغر.

وتستخدم بعض مؤسسات التمويل بالغ الصغر المسؤولية المشتركة كاستراتيجية للوصول إلى زبائن أشد فقرا وأقل تنظيميا (شبكة الصناديق الشعبية/بوركيما فاسو ومؤسسة الائتمان الادخاري والإغاثة التعاونية/مدغشقر). ويتم تفعيل المسؤولية المشتركة من خلال ضغط النظراء لخفض معدلات التخلف عن السداد في المقام الأول، ويمكن أن يستخدم هذا الضغط أيضا لتوعية الزبائن بأساليب فعالة من حيث التكلفة لتحسين معايير العمل اللائق، مثل الحد من عمل الأطفال أو من ظروف العمل الخطيرة. ولا تستخدم الصناديق القروية للادخار والائتمان المسيرة ذاتيا في مالي المجوهرات والتجهيزات المنزلية وغيرها من بدائل الضمانات سوى في المعاملات الصغيرة. وبالموافقة والإصرار على تجهيزات منزلية معينة كبداية ضمانات، تجمع مؤسسة التمويل بالغ الصغر معلومات عن منشأة الأسرة المعيشية. وتتوقع معظم التعاونيات المالية بعض الإيداعات المسبقة.

غير أن بعض مؤسسات التمويل بالغ الصغر بدأت تبتعد أكثر فأكثر عن قبول بدائل الضمانات. وغالبا ما تلجأ المؤسسات التي تجري معاملات فردية وجماعية على حد سواء إلى استخدام الضمانات التقليدية بشكل متزايد في المعاملات الفردية، بينما لا تزال تعتمد على المسؤولية المشتركة فيما يخص المعاملات الجماعية. وكلما زاد مبلغ القرض، يزيد احتمال استخدام الضمان التقليدي.

● **الانتقال إلى السمة المنظمة من خلال التوثيق.** يتمثل سبيل آخر إلى معالجة نقص المعلومات عن الزبائن في تشجيعهم على توثيق أعمالهم قبل أن يصبحوا مؤهلين للحصول على قروض أكبر. فالوثائق تزود بمعلومات عن الزبون وكلما توفرت المعلومات، كانت المعاملة أكثر أمنا. وتمنح السمة المنظمة أيضا دعما إضافيا لضمان امتثال الزبون للوائح.

وحثت حكومة البرازيل، مثلاً، أصحاب المشاريع بالغة الصغر على التسجيل بتطبيق نظام مبسط لدفع الضرائب، وتربط جمعية رجال أعمال الإسكندرية، وهي مؤسسة للتمويل بالغ الصغر في مصر، منح قروض لاحقة بشروط توثيق تزداد صرامة تدريجياً، وبذلك تشجع المقترضين على «الخروج» شيئاً فشيئاً من السمة غير المنظمة.

وتواجه مؤسسات التمويل بالغ الصغر بعض التحديات الرئيسية، بما فيها نوعية الوظائف المستحدثة نتيجة لذلك. ويتردد صدى القلق المتعلق باستحداث الوظائف بشكل متزايد في قطاع التمويل بالغ الصغر. وتشير شبكات التمويل بالغ الصغر الرئيسية إلى التأثير المتوقع في الوظائف كمزية من المزايا الرئيسية لبرامجها. فمؤسسة الفرص الدولية مثلاً ادعت أنها استحدثت أو ثبتت ما يزيد على ١.٢ مليون وظيفة في العالم في عام ٢٠٠٤. وتقدم مؤسسات التمويل بالغ الصغر خدماتها أساساً لأنشطة العاملين لحسابهم الخاص والأسر المعيشية، التي يسير العديد منها عاملون لحسابهم الخاص يستخدمون أفراد أسرهم دون أجر. ورغم أن الزبائن قد يكونون قادرين على توليد العمالة، فإن ذلك لا يعني بالضرورة أنهم يستحدثون وظائف متفرغة ومستقرة ومدفوعة الأجر، ولكنهم يستحدثون أيضاً عدداً كبيراً من الوظائف لأفراد الأسرة دون أجر. علاوة على ذلك، غالباً ما لا ترقى العمالة في الاقتصاد غير المنظم إلى المعايير المطلوبة، أي إنها غير منتجة ومتدنية الأجر ولا يعترف بها أو لا يحميها القانون وتفتقر إلى الحماية الاجتماعية والأمن الاقتصادي. وإلى حد الآن،

توحي الأدلة بأن الخدمات التي تقدمها مؤسسات التمويل بالغ الصغر غالباً ما تحفز طلباً أكثر على عمل أفراد الأسرة دون أجر وعمل الأطفال والتلامذة الصناعيين والعمال اليوميين، بينما لا تحفز إلا طلباً قليلاً على العمل بأجر. وقد يعزى ذلك إلى انتعاش الإنتاجية المحدود الناتج عن القروض بالغ الصغر في المنشآت المعيشية بالغ الصغر.

● **تقييم التأثير على المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية.** فيما عدا ما يحكى من روايات، لا تزال المعلومات بشأن تأثير التمويل بالغ الصغر غير كافية. والسبب في ذلك هو أن الزبون العادي لمؤسسات التمويل بالغ الصغر «منشأة أسرة معيشية» يصعب فيها تتبع التغيرات الطارئة على العمالة، مثلاً معرفة ما إذا تحولت وظيفة موسمية إلى وظيفة دائمة أو ما إذا تراجعت مرتبة وظيفة بأجر لتصبح تلمذة صناعية أو ما إذا ترك أطفال مدارسهم ليعملوا في المنشأة.

ومنشأة الأسرة المعيشية «علبة سوداء» تنتج فيها الأسرة المعيشية والمنشأة موارد مالية قابلة للاستبدال إلى حد كبير وتتفقانها في الاستثمار والادخار والاستهلاك. وتتسم أهداف هذه الوحدة المعقدة المتمثلة في منشأة الأسرة المعيشية بالتعقيد أيضاً؛ إذ تسعى منشآت الأسر المعيشية إلى توليد الدخل وإدارة المخاطر وحماية نفسها من تقلبات الدخل بتنويع مصادره وبناء رأس المال البشري على المدى الطويل من خلال التعليم والرعاية الصحية.

وتوجد أيضاً صعوبات منهجية في تحديد مدى «تأثير» التمويل بالغ الصغر في العمالة، إذ إن:

- العمالة أثر غير مباشر تحدده القرارات التي يتخذها الزبون وليس مؤسسة التمويل بالغ الصغر التي تقدم الائتمان؛ ومن ثم، قد يكون من الصعب التأكد مما إذا كان تغير العمالة ينتج مباشرة عن التمويل بالغ الصغر أو عن عوامل أخرى؛
- التحولات وآثار الاستبدال التي تحدث طوال الوقت بين مختلف أشكال العمالة بأجر ودون أجر في منشآت الأسر المعيشية سرية إلى حد كبير؛
- التحولات الطارئة على طلب العمل لا تحسن بالضرورة نوعية العمل. فإذا كان الحصول على قرض يتيح للأباء دخلاً إضافياً كافياً يسمح لهم بإرجاع طفل إلى المدرسة، فإن هذا القرض إذن يكون قد حسن نوعية عمل منشأة الأسرة المعيشية بأكملها؛ ولكن الحصول على قرض يمكن أن يعني أيضاً إلزام أفراد الأسرة بالعمل أو إخراج الأطفال من المدرسة للعمل لساعات أطول.

● **المشاكل المتعلقة بالاستدامة.** تشكل الاستدامة تحدياً آخر من التحديات الرئيسية التي تواجهها مؤسسات التمويل بالغ الصغر. ولأن عدداً قليلاً فقط من الأنشطة بالغ الصغر لديه الإمكانيات لجمع رأس المال وزيادة الإنتاجية وتنمية الأصول وتجديدها واستحداث عمالة بأجر يعد ذلك، اختارت بعض مؤسسات التمويل بالغ الصغر التركيز على هذه المنشآت بالغ الصغر الموجهة نحو النمو أو حتى الذهاب مباشرة إلى تمويل «وسطي» مثل تمويل منشآت صغيرة ومتوسطة. ومن مزايا مؤسسات التمويل

● تواجه مؤسسات التمويل بالغ الصغر تحديات رئيسية، بما فيها نوعية الوظائف المستحدثة نتيجة لذلك

● تشكل الاستدامة تحدياً من التحديات الرئيسية التي تواجهها مؤسسات التمويل بالغ الصغر

بالغ الصغر أنها تحقق عائدات مرتفعة بمعاملات منخفضة التكلفة وتنوع قاعدة الزبائن وتسمح بإدخال خدمات جديدة مثل تمويل الاستثمارات على المدى الطويل وإيجار الشراء والدعم المتبادل في خطوط الأعمال التي تسجل خسائر. فعلى سبيل المثال، يعتبر برنامج تعزيز القدرات الأفريقية، وهو مؤسسة للتمويل بالغ الصغر في السنغال، أن من بين ٢٠٠٠٠ مقترض نشط، يملك أكثر من ١٠٠٠ منهم إمكانيات للنمو. وأدخل البرنامج مخططاً جديداً يجمع بين برنامج تعزيز القدرات الأفريقية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة ويهدف إلى تلبية الطلب على القروض التي قد تصل قيمتها إلى ٣٤٠٠٠ دولار أمريكي. وفي مدغشقر، أطلقت مؤسسة العمل من أجل تنمية المنشآت بالغ الصغر وتمويلها في عام ٢٠٠٢ بمساعدة الوكالة الفرنسية للتنمية ائتمان استثماري متوسط الأجل يستهدف المشاريع الصغيرة والمتوسطة مع توقع تقديم خدمات الدعم المتبادل الموجهة إلى الفقراء. وفي بوركينا فاسو، أنشأت شبكة الصناديق الشعبية مؤخراً مركزاً مالياً لمنظمي المشاريع الهدف منه هو الاستجابة لطلبات الزبائن من المنشآت الصغيرة والمتوسطة.



نساء شابات يتفاوضن على قرض، بوليفيا.

## النُهج الناشئة والممارسات الجيدة

- تلبية احتياجات الحماية (والإنتاج) في الاقتصاد غير المنظم
- التأمين بالغ الصغر
- التحرر من العمل سداداً لدين
- الإدماج وعدم التمييز وتكافؤ الفرص
- استحداث العمالة بأجر
- ظروف العمل
- تحديد الأهداف
- الإعانات الذكية: حل إشكالية الفقر والاستدامة
- الجمع بين الخدمات المالية والخدمات غير المالية
- دور المصارف والسلطات العامة

■ **تلبية احتياجات الحماية (والإنتاج) في الاقتصاد غير المنظم.** ما برح التمويل بالغ الصغر يتطور على مدى السنوات الثلاثين الأخيرة. وعلى العموم، كان أداء مؤسسات التمويل بالغ الصغر قويا فيما يخص الاستجابة بمرونة لمختلف احتياجات الزبائن في الاقتصاد غير المنظم بالابتكار في تقديم الخدمات المالية، وتوسيع مجموعة المنتجات المالية إلى أبعد من الائتمان المقدم إلى منظمي المشاريع، والربط بين الخدمات المالية والخدمات غير المالية. وقد تغيرت النظرة إلى نطاق التمويل بالغ الصغر ووجهته تغيراً كبيراً. ونوعت جميع مؤسسات التمويل بالغ الصغر منتجاتها الائتمانية لتشمل القروض المستعجلة والقروض طويلة الأجل، في حين اكتسب العديد منها بالإضافة إلى ذلك الأهلية القانونية للحصول على إيداعات سواء من أعضائها (إذا كانت تعاونية) أو من عامة الناس (إذا تحولت إلى مؤسسة مالية). ويقدم العديد منها، خاصة تلك الأكثر حرصاً على الحد من الفقر، التدريب ودورات التوعية القانونية وخدمات الرعاية الصحية للأم وغيرها من الخدمات غير المالية.

● نوعت مؤسسات التمويل بالغ الصغر منتجاتها المالية كما قدمت خدمات غير مالية حتي تلبية احتياجات زبائنهم الأكثر فقراً على نحو أفضل

■ **التأمين بالغ الصغر.** يتمثل أحد التغيرات الأكثر دينامية في تزايد الطلب على التأمين بالغ الصغر على مجموعة متنوعة من الطوائف (الصحة والحياة والأصول والحوادث والشيخوخة وخسارة المحصول وغير ذلك). وتعاونت مؤسسة باسيكس (BASIX)، وهي إحدى أولى مؤسسات التمويل بالغ الصغر في الهند، مع شركات التأمين لتقديم مجموعة واسعة من منتجات التأمين مثل التأمين على الحياة والثروة الحيوانية والتساقطات المطرية والتأمين الصحي.

تعاونت إحدى مؤسسات التمويل بالغ الصغر في الهند مع شركات التأمين لتقديم مجموعة من منتجات التأمين مثل التأمين على الحياة والثروة الحيوانية والتساقطات المطرية والتأمين الصحي

وبصفة عامة، أصبحت مؤسسات التمويل بالغ الصغر التي تقدم خدمات إلى عمال ومنشآت في الاقتصاد غير المنظم تدرك أكثر فأكثر حاجة الفقراء إلى الحماية من مجموعة متنوعة من المخاطر. فأى تهديد لحياتهم ورفاههم يعرض فوراً سبل عيشهم للخطر. وأنشأ فريق البحوث والتبادلات التكنولوجية برنامجاً للتأمين بالغ الصغر بعدما أصبح من الواضح أن السبب الرئيسي في تخلف العديد من زبائن تمويلها بالغ الصغر عن دفع المتأخرات وتسديد القروض يرجع إلى النفقات الصحية التي يتحملونها من أموالهم الخاصة.

■ **التحرر من العمل سداداً لدين.** استخدم برنامج الدعم الريفي الوطني، وهو منظمة غير حكومية متعددة الأغراض في باكستان، منذ عام ١٩٩٨ مزيجاً واسعاً من التعبئة الاجتماعية والتمويل بالغ الصغر للتأكد من أن أفراد مجموعة «هاريس»، وهم عمال سداداً لدين هربوا من السخرة الاقتصادية، لن يقوموا من جديد في براثن العمل سداداً لدين. وزود أفراد مجموعة هاريس السابقين بـ «شبكة أمان» للتقليل من احتمال تعرض العمال سداداً لدين المحررين

في باكستان ساعد الحصول على التمويل بالغ الصغر والخدمات غير المالية على تفادي وقوع العاملين سداداً لدين في السابق في برائن العمل الجبري من جديد

للاستغلال من جديد أو عودتهم إلى ممارسة العمل سداداً لدين. وشملت العناصر الاقتصادية التي تكون هذه الشبكة الحصول على تأمين بالغ الصغر في المتناول والاستفادة من برنامج للادخار وبرنامج لتأجير الأراضي تأجير بيع مكن حتى الآن ٥٤ أسرة (من أصل ٤٠٠ أسرة) من امتلاك قطعة أرضية. وأسفر الجمع بين الخدمات المالية والخدمات غير المالية عن نتائج ملموسة بحيث لم تعد أي أسرة من الأسر التي تعيش في المناطق المشاركة إلى مزاوله العمل سداداً لدين .

■ **الإدماج وعدم التمييز وتكافؤ الفرص.** استفادت النساء وغيرها من الفئات التي تعاني من التمييز استفادة خاصة من التمويل بالغ الصغر. وتشمل أمثلة المبادرات التي أطلقتها مؤسسات التمويل بالغ الصغر لاحتواء الفئات السكانية التي تعرضت للتمييز في السابق ما يلي:

- استحدث اتحاد صناديق الادخار والائتمان الزراعي التكافلي في بنن وشبكة الصناديق الشعبية في بوركينا فاسو ومؤسسة كافو (Kafo) وشبكة نيسيجيسو (Nyesigiso) في مالي، بين مؤسسات أخرى، منتجات خاصة تستهدف النساء الأميات («الائتمان بالغ الصغر للنساء»)

- شروط ضمان مرنة: يؤمن صندوق للضمان (الشراكة من أجل حشد الادخارات والائتمانات في السنغال) قروضاً تتراوح قيمتها بين ١٠ و ٥٠ دولاراً
- إضفاء طابع اللامركزية على عمليات دفع مبالغ القروض وتحصيلها بتقويضها لموظفين متنقلين (جمعية أكتس ماهيلا التعاونية المتعاضدة للتدبير الاقتصادي في الهند ومركز دعم منظمي المشاريع باللغة الصغري في المكسيك).
- إنشاء نقاط توزيع (شبكة نيسيجيسو في مالي وكاكسا تاوون (Kaxa Taon) في المكسيك) قريباً من الزبائن العاملين في منازلهم.

## تعزيز المساواة بين الجنسين من خلال الحصول على التمويل

تساهم منظمات المشاريع في جميع أنحاء العالم في النمو الاقتصادي وتوفير سبل عيش مستدامة لأفراد أسرهن ومجتمعاتهن المحلية. ويساعد التمويل بالغ الصغر على تمكين النساء القادمات من أسر معيشية فقيرة من تقديم هذا الإسهام. وقبل نهاية عام ٢٠٠٦، كان قد استفاد أكثر من ٧٩ مليون امرأة من أفقر نساء العالم من خدمات التمويل بالغ الصغر. وهناك مبررات تجارية هامة للتركيز على الزبائن من النساء لأنهن غالباً ما يسجلن معدلات سداد عالية. وتساهم النساء أيضاً بدخلهن في استهلاك الأسر المعيشية بحصص أكبر من الحصص التي يساهم بها الرجال. ومن ثم، هناك أسباب قوية تتعلق بالأعمال التجارية والسياسة العامة لاستهداف المقترضات. ويجني أطفال المقترضات في إطار التمويل بالغ الصغر أيضاً، وخاصة الفتيات منهم، منافع إذ يزيد احتمال التحاقهم بالمدرسة بدوام كامل وتقل معدلات انقطاعهم عن الدراسة.

ورغم أن التأثيرات الإيجابية للتمويل بالغ الصغر على تمكين النساء واضحة جداً، فإن من الضروري اتخاذ تدابير خاصة لتعويض النتائج السلبية. وفي بعض الحالات، قد يسيطر أفراد الأسر المعيشية الذكور على القروض، بينما قد تصارع النساء في حالات أخرى لتحمل مزيد من عبء العمل الناتج عن مسؤولية تسديد القروض. علاوة على ذلك، فإن أوجه الاختلاف في الإلمام بالقراءة والكتابة وحقوق الملكية والمواقف الاجتماعية من المرأة قد تحد من التأثير خارج الإطار المباشر للأسرة المعيشية. وتشمل استراتيجيات تعزيز المساواة بين الجنسين من خلال التمويل بالغ الصغر ما يلي:

- بناء قدرات موظفي مؤسسات التمويل بالغ الصغر بشأن تعميم المنظور الجنساني
- تكييف الخدمات المالية لتلبية احتياجات النساء على نحو أفضل (بما في ذلك المنتجات المالية المصممة خصيصاً، ومنتجات الادخار لإدارة المخاطر، والتأمين بالغ الصغر، وتكييف شروط الضمانات، وتشجيع تسجيل الملكية باسم النساء)
- إتاحة الوصول إلى الخدمات غير المالية (بما فيها التدريب على القراءة والكتابة وعلى الأعمال التجارية)
- التوعية المجتمعية بقضايا الجنسين وتوليد الدخل عند النساء

- تعزيز المجموعات النسائية (ليس كوسيلة لخفض تكاليف مؤسسات التمويل بالغ الصغر فحسب، بل أيضاً لإتاحة تقديم خدمات غير مالية من قبيل برامج محو الأمية والبرامج الصحية). ويمكن أيضاً أن تكون هذه المجموعات وسيلة هامة لمساعدة النساء على إبداء آرائهن وتعزيز قدرتهن التفاوضية في المجتمعات المحلية الفقيرة.

انظر: Small Change, Big Changes: Women and Microfinance, International Labour Office  
[http://www.ilo.org/gender/Events/lang--en/docName--WCMS\\_091581/index.htm](http://www.ilo.org/gender/Events/lang--en/docName--WCMS_091581/index.htm)

■ **استحداث العمالة بأجر.** يرغب العديد من مؤسسات التمويل بالغ الصغر بشدة في الانتقال إلى قطاع السوق الخاص بتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يعني التعامل مع زبائن يستحدثون فرص العمل. فعلى سبيل المثال، أنشئ شبك خاص للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في بوركينا فاسو: مركز تمويل المنشآت في شبكة الصناديق الشعبية في بوركينا فاسو وبرنامج تعزيز القدرات الأفريقية - المنشآت الصغيرة والمتوسطة في السنغال ومؤسسة العمل من أجل تنمية المنشآت بالغة الصغر وتمويلها في مدغشقر. وفي حالات أخرى، استحدثت منتجات خاصة مثل تمويل المعدات وصندوق المساعدة التكافلية (صندوق TYM في فيتنام)؛ والتأمين على الحياة والتأمين على مدة الائتمان والتأمين على الثروة الحيوانية وغير ذلك من أنواع التأمين القائم على الأصول (باسيكس والنشطاء من أجل البدائل الاجتماعية وكاشبور وأماكتس، كلها في الهند)، التي تتناسب بوجه خاص مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

في المغرب، تستخدم إحدى مؤسسات التمويل بالغ الصغر بدائل الضمانات لتحسين ظروف العمل

■ **ظروف العمل.** شكلت برامج التمويل بالغ الصغر أيضاً قنوات لتوفير المعلومات والحوافز من أجل تحسين ظروف العمل. فعلى سبيل المثال، تقدم جمعية الأمانة في المغرب مطبوعات بشأن تحسين مكان العمل وتستخدم بعض مؤسسات التمويل بالغ الصغر بدائل الضمانات كحافز لتحقيق لتحسين ظروف العمل، مثلاً الصندوق القروي للادخار والائتمان المسير ذاتياً في مالي وشبكة الصناديق الشعبية في بوركينا فاسو ومؤسسة الائتمان الادخاري والإغاثة التعاونية في مدغشقر.

● من المحتمل أن يكون تحديد الأهداف وسيلة فعالة لدعم الانتقال إلى السمة المنظمة، بما في ذلك من خلال استهداف نتائج العمل اللائق

■ **تحديد الأهداف.** من المحتمل أن يكون تحديد الأهداف وسيلة فعالة لدعم الانتقال إلى السمة المنظمة. فلطالما استهدفت مؤسسات التمويل بالغ الصغر الزبائن. ويتمثل جزء من مهمة محاربة الفقر التي تضطلع بها في تدارك إخفاق السوق ومد جسور للوصول إلى الذين استبعدتهم المؤسسات المالية التقليدية. وعادة ما تحدد مؤسسات التمويل بالغ الصغر أهدافها استناداً إلى خصائص فردية يمكن ملاحظتها مثل السن أو نوع الجنس أو المهارات.

ومع استمرار تطور مؤسسات التمويل بالغ الصغر فإن لديها إمكانيات كبيرة لاستهداف نتائج العمل اللائق. ويمكن للزبائن الذين يستوفون معايير الأهلية أن يحصلوا على معاملة تفضيلية سواء من خلال تخفيض الفائدة أو تخفيف شروط الضمانات أو اتخاذ ترتيبات سريعة لمنح القروض.

ويمكن أيضاً لمؤسسات التمويل بالغ الصغر أن تقتصر على اختيار دعم الأنشطة المولدة للدخل التي لا تنطوي على مخاطر صحية وعمل الأطفال. فيمكن لمؤسسة من مؤسسات التمويل بالغ الصغر، مثلاً، أن تختار عدم إقراض المؤسسات العاملة في قطاع البناء ما لم يكن لديها تأمين ضد الحوادث في مكان العمل. ويمكن لمؤسسات التمويل بالغ الصغر أيضاً أن تستهدف قطاعات السوق التي تميزها معاملات وشروط ضمانات متوسطة. ويمكن لمؤسسات التمويل بالغ الصغر أن تستهدف مواقع معينة فتستبعد بعضها وتشمل بعضها الآخر.

ويختلف مدى تعقيد الأهداف، إذ توجد أهداف وحيدة وشاملة إلى حد بعيد (مثل «النساء الفقيرات» أو «الفقراء في الأرياف» أو «منظمو المشاريع بالغة الصغر» أو «المنشآت غير المنظمة»)، وتوجد أيضاً أهداف معقدة وأكثر استبعاداً («النساء الريفيات اللائي يعشن تحت خط الفقر في

المناطق المتأثرة بالجفاف التي تشكل فيها جماعة «داليت» أغلبية السكان» أو «النساء في الأسر المعيشية الفقيرة اللواتي يكسبن أقل من ٦,٥ دولار في الشهر ولا يتعدى مجموع أصولهن ١٠٠٠ دولار، وتتراوح أعمارهن بين ١٨ و ٥٥ عاماً، ويتمتعن بحالة بدنية جيدة». وتحدد بعض مؤسسات التمويل بالغ الصغر أهدافها على نطاق واسع، ولكنها تستبعد بعض الفئات صراحة: «لا للشباب ولا للعاملين بأجر».

ويمثل تحديد الأهداف توضيحاً جيداً للسلطة التقديرية الكبيرة التي تتمتع بها مؤسسات التمويل بالغ الصغر. ويمكن للمنهجيات أن تتطور، بل هي تتطور فعلاً، مع مرور الزمن. ومن بين مؤسسات التمويل بالغ الصغر التي غيرت الفئات المستهدفة إما بدرجة محدودة مثل مؤسسة بريزما (البوسنة) التي وسّعت نطاق زبائنها المستهدفين من «النساء فقط» إلى «النساء وأسرهن»، وإما بدرجة كبيرة مثل شبكة الصناديق الشعبية في بوركينا فاسو التي أضافت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى زبائنها المستهدفين أو شبكة نيسيجيسو التي وسّعت نطاق أنشطتها من ريفية بحتة إلى ريفية وحضرية مختلطة.

■ **الإعانات الذكية:** حل إشكالية الفقر والاستدامة. تتمثل إحدى المشاكل الأساسية التي يواجهها الممارسون والمناجون في طريقة حفاظ مؤسسات التمويل بالغ الصغر على التزامها المزدوج بالحد من الفقر (ومن ثم بالعمل اللائق) وبالربحية. ويمكن أن تشكل الموازنة بينهما تحدياً، خاصة عندما تتطوي إحدى المهام الاجتماعية التي تضطلع بها مؤسسة التمويل بالغ الصغر على هوامش ربح منخفضة وتكاليف معاملات مرتفعة.

وقد يعني ذلك أن هناك مؤسسات تمويل بالغ الصغر تضطلع بمهمة اجتماعية بارزة يمكن أن تتطوي على مشاكل تتعلق بالاستدامة. وتشكل الصناديق العامة إحدى الطرق التي تمكن مؤسسات التمويل بالغ الصغر من مواصلة دعم الحد من الفقر. ويشمل تعزيز القطاع العام لمؤسسات التمويل بالغ الصغر مجموعة من التدابير، بما فيها الإعانات. وليس الدعم المقدم من الميزانية إلى مؤسسات التمويل بالغ الصغر جيداً أو سيئاً بطبيعته، فمجمّل الأمر يتوقف على ما إذا كانت هذه التدابير مفصلة لتفادي انحرافات الأسواق وحث مؤسسات التمويل بالغ الصغر على تحسين أدائها المؤسسي. ومن بين الدروس المستخلصة في هذا الصدد:

- ينشأ عن إعانة الشبكات أو المؤسسات الجامعة عدد أقل من الانحرافات مما ينشأ عن إعانة فرادي مؤسسات التمويل بالغ الصغر.
- ينتج عن إعانة الوسطاء عدد أقل من الانحرافات مما ينتج عن إعانة الزبون مباشرة.
- من المرجح أن تسفر الإعانات غير المرفقة بشروط عن أثر سلبي أكبر من المنح المرتبطة بالأداء.
- تفضل الإعانات المرتبطة باستراتيجية للخروج على الإعانات غير المحددة زمنياً.

● تشكل الصناديق العامة إحدى الطرق التي تمكن مؤسسات التمويل بالغ الصغر من مواصلة دعم الحد من الفقر، ولكن مع وجود تحفظات تضمن أن تكون الإعانات «ذكية»

- وتشمل بعض الشروط الدنيا لتمكين السياسة العامة من دعم الإعانات «الذكية» ما يلي:
- يجب ألا تقل نسبة الاستدامة الذاتية التشغيلية لمؤسسة من مؤسسات التمويل بالغ الصغر عن ١٠٠، بمعنى أنها يجب أن تغطي تكلفتها التشغيلية بواسطة إيراداتها التشغيلية، بغض النظر عن التضخم والإعانات وأخطاء المحاسبة.
- ينبغي لمؤسسات التمويل بالغ الصغر أن تظهر مع مرور الزمن تقدماً نحو استدامة مالية كاملة.
- يمكن أن يعوض اتصال مكثف وعميق أي قصور مؤقت في الاستدامة المالية.

ولا يكون لمقارنة الفعالية من معنى إلا إذا تعلقت بكتلة أو مجموعة متشابهة من مؤسسات التمويل بالغ الصغر التي تستخدم موارد متشابهة وتعرض منتجات متشابهة وتعمل في أسواق متشابهة. وينبغي لمؤسسات التمويل بالغ الصغر، في إطار الكتل التي تنتمي إليها، أن تتقدم نحو مستويات أداء مؤسسة التمويل بالغ الصغر التي تحقق أفضل أداء. وليس من المرجح أن تؤدي الإعانات المشروطة بالأداء وبوجود أساس تعاقدي إلى انحراف السوق. وأخيراً، ينبغي قطع

الدعم العام عن مؤسسات التمويل بالغ الصغر التي تكون وتظل غير فعالة وتستمر في الاعتماد على الإعانات.

■ **الجمع بين الخدمات المالية والخدمات غير المالية.** غالباً ما لا يكون للخدمات المالية أو التدريب عليها أو الدعوة إليها أو لدورات التوعية القانونية أي أثر على الفقر إذا قُدمت على حدة، ولكنها تحدث أثراً إذا كانت مجتمعة. ويكون التدريب المهني أكثر فعالية إذا توفرت عند نهاية الدورة التدريبية إمكانية للتمويل من أجل تطبيق المهارات المكتسبة؛ وعلى العكس، تستخدم القروض بطريقة أفضل عندما تتسبب خدمة غير مالية في تحسين الكفاءة التقنية والإدارية. إضافة إلى ذلك، فإن مؤسسات عديدة للتمويل بالغ الصغر، ولا سيما تلك التي تضطلع بمهمة اجتماعية، تعتبر الخدمات المالية وسيلة لنقل رسائل أخرى.

ومن الأمثلة على ذلك منظمة التحرر من الجوع التي تجمع بين تقديم الائتمان بالغ الصغر إلى النساء الفقيرات جداً والتثقيف الصحي ومحو الأمية والتدريب على الأعمال. وقد أصبح «الائتمان المقترن بالتثقيف» معترفاً به كطريقة فعالة لمساعدة الأسر على التمتع بالأمن الغذائي. ويُطبق هذا النهج أيضاً في بوركينا فاسو (شبكة الصناديق الشعبية) ومالي (شبكة نيبسجيسو) ومدغشقر (مؤسسة فولاً). ويتجلى مثال آخر في برنامج الدعم الريفي الوطني في باكستان حيث نظم العاملون سداداً لدين في السابق أنفسهم في وحدات صغيرة للتدريب على القراءة والكتابة والتوعية القانونية والتعبئة الاجتماعية وبطبيعة الحال توزيع القروض وجمعها.

إن الخدمات غير المالية مكلفة ومن مساوئها الرئيسية أنها نادراً ما يمكن تسجيلها كلياً على حساب الزبون؛ كما لا يمكن أن تستوعبها دائماً مؤسسة التمويل بالغ الصغر بشكل كامل من خلال الدعم المتبادل. وأدت المحاولات التي قامت بها مؤسسات التمويل بالغ الصغر في غرب أفريقيا لتحميل النساء كامل تكاليف «الائتمان المقترن بالتثقيف» إلى انخفاض حاد في عدد الزبائن. علاوة على ذلك، يمكن في ظروف معينة أن تحد الخدمات غير المالية من الوصول إلى الزبائن: بلغ عدد الأعضاء النشطين في رابطة التقدم الاجتماعي في بنغلادش، مثلاً، ١٤٠٠٠ عضو في عام ١٩٩٠ عندما كانت تقدم مجموعة كاملة من الخدمات التي تقدمها عادة المنظمات غير الحكومية متعددة الأغراض، مثل التدريب على المهارات ونشر الوعي، بالإضافة إلى الادخار والائتمان؛ وفي عام ١٩٩١، تمكنت رابطة التقدم الاجتماعي بفضل القرار الذي اتخذته للتركيز على التمويل بالغ الصغر من تحقيق ارتفاع هائل لتصل إلى أكثر من ٥ ملايين زبون قبل نهاية عام ٢٠٠٥. ولهذا السبب، تسعى مؤسسات التمويل بالغ الصغر بشكل متزايد إلى الاستعانة بمصادر خارجية فيما يخص الخدمات غير المالية مثل مجموعات المساعدة الذاتية.

ومن زاوية دعم الانتقال إلى السمة المنظمة، تنطوي منهجيات التمويل بالغ الصغر على خيارات واسعة مغرية للغاية؛ إذ إن ربط الخدمات المالية بالتدريب يعود بالنفع على استحداث الوظائف والخروج من السمة غير المنظمة ومحاربة عمل الأطفال وإعادة تدوير الديون؛ وعلى العموم، تلبى هذه الترتيبات احتياجات الزبائن وتتيح فرصاً لمؤسسة التمويل بالغ الصغر لتربط الوصول إلى التمويل باكتساب كفاءات محددة.

■ **دور المصارف والسلطات العامة.** يتمثل دور السلطات العامة، أي الحكومات والمصارف المركزية والجهات المانحة، في توفير بيئة مؤاتية تحد من مستوى المخاطر في السوق المالية. وتشمل النقاط التي يمكن من خلالها إجراء تدخلات سياسات حماية المستهلكين ومعايير الشفافية للمؤسسات المالية وتدابير مكافحة الاحتكار ومكافحة شركات التروست، من جملة تدابير أخرى لتحسين الهياكل الأساسية المالية. وبشكل أكثر تحديداً، ثمة مصلحة في استكشاف ضرورة وضع سياسات عامة لضمان أن تزايد مشاركة المستثمرين من القطاع الخاص في التمويل بالغ الصغر لا يؤدي إلى الانحراف عن المهمة، ما يصد مؤسسات التمويل بالغ الصغر التي يكون لديها برنامج أكثر توجهها نحو الجانب الاجتماعي وتحمل في الغالب تكاليف أعلى عن المعاملات مع كل زبون. ويشير مفهوم «الإعانات الذكية» إلى ضرورة ضمان استمرار قطاع متنوع للتمويل بالغ الصغر، ولكن مع تجنب انحرافات السوق والآثار السلبية للمخاطر المعنوية.

● يفتح الجمع بين الخدمات المالية وغير المالية منافذ لدعم الخروج من السمة غير المنظمة

● يتمثل دور السلطات العامة في توفير بيئة مؤاتية تحد من مستوى المخاطر في السوق المالية



استفادت هذه الشابة من الائتمان بالغ الصغر لإنشاء مشروعها الخاص. رواندا.

يقدم هذا القسم قائمة بالموارد التي تمكن القارئ من التعمق أكثر في المسألة. ويمكن الاطلاع من هنا على تفاصيل الممارسات الجيدة الواردة سابقا. ويتضمن هذا القسم الصكوك الدولية واستنتاجات مؤتمرات العمل الدولي والمنشورات والأدوات التدريبية ذات الصلة. وترد لاحقا قائمة بالمراجع المذكورة في النص. وقد يكون هناك بعض التداخل بين القائمتين.

### المنشورات ذات الصلة

Aliber, M.A. 2002 Informal finance in the informal economy: promoting decent work among the working poor. (ILO working paper on the informal economy; no. 14).. ILO Geneva.

[http://www.hsrc.ac.za/Research\\_Publication-3861.phtml](http://www.hsrc.ac.za/Research_Publication-3861.phtml)

Balkenhol, B. 1999 Credit Unions and the Poverty Challenge - Extending Outreach, Enhancing Sustainability. Employment Sector. ILO Geneva,

[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=563](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=563)

Balkenhol B.; Gueye EH. 1994 Tontines and the banking system: is there a case for building linkages? ILO Geneva

[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=749](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=749)

Chua, R.T and Llanto, G. 1996 Assessing the Efficiency and Outreach of Urban Micro-finance Schemes. Working paper 15. ILO Geneva.

<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wpap15.pdf>

Freedom from Hunger homepage:

<http://www.freedomfromhunger.org/programs/index.php>

ICMR, 2005. An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Report. Center for Management Research. <http://www.icmrindia.org/casestudies/catalogue/Business%20Reports/An%20Industry%20Note%20-%20Microinsurance%20-%20Taking%20Risk%20Management%20to%20the%20Grassroots.htm>

Grassroots.htm

IFLIP and ELIFID working papers, 20012004-. Social Finance Program. ILO Geneva.

<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/policy/iflipub.htm>

ILO 1998, International Labour Standards and Microfinance: A Review 1998, Working Paper 20, Social Finance Unit, ILO Geneva

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_117999.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117999.pdf)

ILO, 1998, Women in the Informal Sector and their Access to Microfinance. Paper prepared by ILO for the Inter-Parliamentary Union (IPU) Annual Conference, Windhoek, Namibia, 211- April 1998.

<http://www.gdrc.org/icm/wind/uis-wind.html>

ILO, 2002. "Microfinance for employment creation and enterprise development." GB.285/ESP/3. <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/gb/docs/gb285/pdf/esp-3.pdf>

Manje, L.; Craig Churchill. The Demand for Risk-managing Financial Services in Low-income Communities: Evidence from Zambia. Employment Sector. 2002. ILO Geneva.

[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=455](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=455)

Mayoux, L. Micro-finance and the Empowerment of Women: A review of the key issues. ILO Geneva.

<http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wpap23.pdf>

Nagarajan, G. et al. "Introduction to microfinance in conflict-affected communities. A training manual." Employment Sector. ILO Geneva.

[http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002102/B09\\_320\\_engl.pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002102/B09_320_engl.pdf)

National Rural Support Programme (NRSP). (Pakistan)

<http://nrsp.org.pk/index.htm>

Opportunity International UK Annual report 2004

<http://www.opportunity.org/media-center/publications/annual-report/>

Puri, S. and Ritzema, T. Migrant Worker Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues. Working Paper 21. ILO Geneva.

[http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT\\_Corner/theme5/remittances/Migrant\\_Worker\\_Remittances\\_Micro-finance\\_and\\_Informal\\_Economy.pdf](http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT_Corner/theme5/remittances/Migrant_Worker_Remittances_Micro-finance_and_Informal_Economy.pdf)

Wesselink, B. Monitoring Guidelines for Semi-Formal Financial Institutions Active in Small Enterprise Finance. Employment Sector. 1996.

[http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p\\_lang=en&p\\_ieresource\\_id=189](http://www.ilo.org/dyn/infoecon/iebrowse.page?p_lang=en&p_ieresource_id=189)

## الأدوات

Churchill, C. et al. 2003, Making Insurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide for Developing and Delivering Microinsurance, ILO Turin 2003.

Deelan, L. et al 2003 Leasing for Small and Micro Enterprises: A Guide for designing and managing leasing schemes in developing countries, ILO Geneva 2003

Deelan, L.; Molenaar, K. 2004 Guarantee Funds for Small Enterprises – A Manual for Guarantee Fund Managers, ILO Geneva 2004

van Doorn, J; Churchill, C. 2004 Microfinance against child labour: Guidelines, ILO Geneva 2004 ILO Data base on micro-insurance schemes.

[http://white.oit.org.pe/ipecc/documentos/microfinance\\_guideline.pdf](http://white.oit.org.pe/ipecc/documentos/microfinance_guideline.pdf)

ILO 2000 Making Guarantee Funds Work for Small and Micro Enterprises, ILO, Turin

ILO, 2003. Mutual Guarantee Associations: What they are and how they work. ILO Geneva, [http://europeandcis.undp.org/files/uploads/PR/ILO\\_Mutual%20Guarantee%20Associations\\_Guidelines\\_2001.pdf](http://europeandcis.undp.org/files/uploads/PR/ILO_Mutual%20Guarantee%20Associations_Guidelines_2001.pdf)

ILO /UNHCR 2002, Introduction to Microfinance in Conflict Afflicted Communities: A Training Manual, ILO Geneva

للمزيد من المعلومات، انظر الموقع الإلكتروني لوحدة التمويل الاجتماعي التابعة لمنظمة العمل الدولية

<http://www.ilo.org/employment/areas/social-finance/lang--en/index.htm>

## المراجع

Balkenhol, Bernd, ed., 2007. Microfinance and public policy: Outreach, performance and efficiency. Geneva: International Labour Office.

Balkenhol, B. and H. Schütte, Collateral, collateral law and collateral substitutes, Social Finance Working Paper no 24, 2nd edition, 2004

de Moraes, Jose Mauro. Credit support program for micro, small and medium enterprises in Brazil, OECD Conference Brasilia, March 2006,

ICMR, (Centre for Management Research India) 2005. An Industry Note - Microinsurance - Taking Risk Management to the Grassroots Report. Center for Management Research. <http://www.icmrindia.org/casestudies/catalogue/Business%20Reports/BREP027.htm>

ILO, 2002. "Microfinance for employment creation and enterprise development." GB.285/ESP/3. Committee on Employment and Social Policy. Governing Body. Geneva: International Labour Office.

ILO 2005 'Microfinance for Decent Work GB.294/ESP/3 Committee on Employment and Social Policy. Governing Body. Geneva: International Labour Office.

Opportunity International UK Annual report [www.opportunity.org.uk](http://www.opportunity.org.uk)

Shekh, Nurul. Microfinance and Poverty Reduction: is there a trade-off? A case study from rural Bangladesh, Nordic Journal of Development Research No.2 2006, volume 33, Oslo, p.373

**الجزء الأول: مفاهيم رئيسية****١. العمل اللائق والاقتصاد غير المنظم**

١.١ القضايا المفاهيمية الرئيسية

**٢. قياس الاقتصاد غير المنظم**

١.٢ معالجة التحديات الإحصائية

**الجزء الثاني: السياسات الرامية إلى دعم عمليات الانتقال إلى السمة المنظمة****٣. استراتيجيات النمو وتوليد العمالة الجيدة**

١.٣ أنماط النمو الاقتصادي والاقتصاد غير المنظم

**٤. الإطار التنظيمي والاقتصاد غير المنظم**

(ألف) معايير العمل الدولية

٤.١ (أ) البيئة التنظيمية والاقتصاد غير المنظم: إرساء أرضية اجتماعية لجميع الأشخاص الذين يعملون

٤.١ (أ) معايير العمل الدولية: إخضاع المحرومين من الحماية القانون

٤.١ (أ) فهم علاقة الاستخدام وأثرها في السمة غير المنظمة

(باء) مجموعات محددة

٤.١ (ب) العمال المنزليون: استراتيجيات للتغلب على سوء التنظيم

٤.١ (ب) العاملون في المنزل: الحد من حالات الاستضعاف من خلال توسيع نطاق القانون وتطبيقه

٤.١ (ب) باعة الشوارع: الابتكارات في الدعم التنظيمي

٤.١ (ب) المنشآت بالغة الصغر والصغيرة والسمة غير المنظمة وقانون العمل: تقليص الثغرات القائمة في الحماية

٤.١ (ب) استراتيجيات من أجل تحويل العمل غير المعلن عنه إلى عمل منظم

(جيم) إدارة العمل

٤.١ (ج) إدارة العمل: التغلب على التحديات في الوصول إلى الاقتصاد غير المنظم

٤.١ (ج) تفتيش العمل والاقتصاد غير المنظم: ابتكارات في التوعية

**٥. التنظيم والتمثيل والحوار**

٥.١ الحوار الاجتماعي: تعزيز الإدارة السديدة في وضع السياسات المتعلقة بالاقتصاد غير المنظم

٥.٢ دور منظمات أصحاب العمل وجمعيات الأعمال الصغيرة

٥.٣ نقابات العمال: الوصول إلى المهمشين والمستبعدين

٥.٤ التعاونيات: نقطة انطلاق للخروج من السمة غير المنظمة

**٦. تعزيز المساواة والتصدي للتمييز**

٦.١ تعزيز تمكين المرأة: مخرج جنساني من السمة غير المنظمة

٦.٢ العمال المهاجرون: الأطر السياسية لتنظيم الهجرة وإضفاء السمة المنظمة عليها

**٦.٣ الإعاقة: نهج شاملة للعمل المنتج****٧. تنظيم المشاريع وتنمية المهارات والتمويل**

٧.١ المنشآت غير المنظمة: أوجه الدعم السياسي لتشجيع إضفاء السمة المنظمة عليها والارتقاء بها

٧.٢ تعزيز المهارات والقابلية للاستخدام: تسهيل الوصول إلى الاقتصاد المنظم

٧.٣ التمويل بالغ الصغر والاقتصاد غير المنظم: استراتيجيات موجهة للخروج من السمة غير المنظمة

**٨. توسيع نطاق الحماية الاجتماعية**

٨.١ توسيع تغطية الضمان الاجتماعي لتشمل الاقتصاد غير المنظم

٨.٢ فيروس نقص المناعة البشرية/الإيدز والاقتصاد غير المنظم: التغلب على التمييز والاستبعاد

٨.٣ توسيع نطاق حماية الأمومة ليشمل الاقتصاد غير المنظم

٨.٤ رعاية الأطفال: أداة دعم هامة لتحسين المداخل

**٩. استراتيجيات التنمية المحلية**

٩.١ فرص الدعم المتكامل للخروج من السمة غير المنظمة