



UN HABITAT
FOR A BETTER URBAN FUTURE

eawag
aquatic research

القيادة المجتمعية لتخطيط الصرف
الصحي البيئي في المناطق الحضرية

الوثيقة 25.1 حلول ذكية للتمويل: نماذج لآليات التمويل المبتكرة لخدمات المياه والصرف الصحي

هذه الوثيقة هي ترجمة عربية لمختصر المقتفات التي تمت الإشارة إليها من المرجع: Singeling, M. et al. (2009). Smart Finance Solutions: Examples of Innovative Financial Mechanisms for Water and Sanitation. KIT Publishers. Amsterdam, Netherlands.

تحميل هذه الوثيقة بلغتها الأصلية (الإنجليزية) من هذا الرابط:

https://www.eawag.ch/fileadmin/Domain1/Abteilungen/sandec/schwerpunkte/sesp/CLUES/Toolbox/t25/D25_1_Singeling_2009.pdf

هذه الوثيقة هي ملخص لكتاب حلول ذكية للتمويل الذي تم تقديم النسخة الأولى منه في منتدى المياه العالمي الخامس الذي أقيم في اسطنبول مارس 2009. وقد صدر نتيجة للتعاون بين الشراكة المائية الهولندية والمركز الدولي للمياه والصرف الصحي وجميع المنظمات الأخرى المشار إليها في هذا التعاون. وقد دعم شركاء من أجل المياه هذه الطبعة من الكتيب.

قائمة المحتويات

- مقدمة
- الحاجة إلى حلول تمويل ذكية
- مالذي يجعل حلول التمويل ذكية ؟
- التحديات التي تواجه حلول التمويل الذكية
- نظرة عامة والمصطلحات
- الفصل الأول: آليات وخدمات التمويل المبتكرة لخدمات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية المستدامة:
 - آليات وخدمات تمويل على المستوى منتهي الصغر
 - المنح والإعانات
 - جمع التبرعات والتمويل المشترك والتوفيق المالي من خلال مواقع الانترنت
 - القروض المجتمعية
 - صناديق التمويل المتجدد
 - القروض منتهية الصغر
 - آليات وخدمات التمويل على المستوى المتوسط
 - التمويل المشترك عن طريق شركات القطاعين العام والخاص
 - رأس المال المُجازف
 - أشباه الاسهم التمويل متوسط المستوى
 - القروض
 - جمع الرسوم والإيرادات
- الفصل الثاني: خطط المشروع / الاعمال
 - الخطوة الأولى : الشروع في العمل
 - الخطوة الثانية: وضع الخطط
 - الخطوة الثالثة: الاختبار الميداني
 - الخطوة الرابعة: دخول السوق
 - عوامل النجاح الأساسية في بدء المشروعات و الأنشطة التجارية
- خاتمة
- قائمة بأسماء الجهات التي تمول مشروعات المياه والصرف الصحي.
- المواقع الالكترونية

مقدمة

نتفق على تخفيض عدد الأشخاص الذين لايسعهم الحصول علي مياه الشرب النظيفة أو خدمات صرف صحي مناسبة إلي النصف بحلول عام 2015. لذا نحن بحاجة إلي زيادة الأموال التي تضخ سنويًا في هذا المجال إلي الضعف ولكن مصدرًا واحدًا لن يكون كافيًا لسد الفجوة، فلا بد من وجود عدة مصادر سواء كانت تقليدية أو مبتكرة فنحن بحاجة لهم جميعًا.

وقد لعب مقدمي الخدمات الصغيرة دورًا حيويًا في توفير خدمات المياه والصرف الصحي ويشمل مقدمي الخدمات الصغيرة كلا من موردي القطاع الخاص والمنظمات المجتمعية وكذلك الأسر كمقدمي الخدمة الذاتية . تبقى أحد العوائق التي تقف في طريقهم هو عدم تمكنهم من الحصول علي القروض الائتمانية أو غيرها من وسائل وآليات التمويل الملائمة.

وعلي الممولين أن يبذلوا مزيدًا من الجهود كي يفهموا المخاطر والفرص المتاحة في مجال المياه والصرف الصحي من جهة، ومن جهة أخرى، نحن بحاجة لتوفير خطط عمل قوية ومقترحات لمشاريع من اجل توفير مناخ عمل مثمر للممولين المحتملين.

ويقدم هذا الكتيب نماذج لحلول التمويل الذكي المستخدمة لتمويل مشروعات المياه والصرف الصحي والشركات المحلية الصغيرة.

الحاجة إلي حلول تمويل ذكية

تتمثل أحد أهم العوائق التي تعرقل تحسين خدمات المياه والصرف الصحي هو عدم وجود تمويل لتطوير هذه الخدمات. ولن تتمكن الإعانات المقدمة من القطاع العام من تقديم التمويل المطلوب، ولذا كان من الضروري تضافر الجهود معًا من أجل الوصول إلي حلول ذكية للتمويل.

مالذي يجعل حلول التمويل ذكية؟

إن الحلول المالية الذكية ليست بالضرورة تقتصر على اليات مالية جديدة وإنما يتعلق الأمر ايضا بمنفذ الحل وكيفية تنفيذه. إن هذه الحلول الذكية للتمويل لا يمكنها أن تحول مشروعًا سيء التخطيط والإدارة إلي مشروع ناجح. ولكنها تساعد علي التغلب علي العديد من العقبات التي تواجه الأسر والمنظمات المجتمعية والشركات الصغيرة والمتوسطة عند البحث عن التمويل. ولا بد من مراعاة الوضع المحلي الذي سيتم فيه تنفيذ المشروع لتحديد الآلية المناسبة للسياق. ولا بد كذلك من أن تكون حلولًا جذابة لتمويل المشروعات الصغيرة التي ستساعد علي تحسين مستوي الخدمات المقدمة للفئة المجتمعية التي تقبع في قاع الهرم الإقتصادي. وهذا يتم من خلال التعاون مع المنظمات المجتمعية والمنظمات غير الحكومية التي تفهم السياق المحلي وكيفية الوصول إلي تلك الفئة المجتمعية .

التحديات التي تواجه حلول التمويل الذكية للمياه والصرف الصحي

هناك العديد من التحديات التي تعرقل جهود الحصول علي تمويل للمياه والصرف الصحي:

- لازال قطاع المياه والصرف الصحي يوضع في آخر جدول الأعمال السياسية ويخصص له قدر قليل من الميزانية الحكومية .

- قلة الرغبة والاستعداد لضخ أموال في مشروعات المياه والصرف الصحي وضعف الإمكانيات ولا يزال استعداد الناس لدفع تكاليف خدمات المياه والصرف الصحي منخفض للغاية وتختلف القدرة علي الدفع باختلاف الوضع الاقتصادي والاجتماعي.
- فهم الوضع المحلي، فآليات التمويل التي تطبق في الدول الغربية قد لا تصلح في الدول النامية.
- قلة المعلومات المتوفرة عن مصادر التمويل.
- عدم القدرة علي الوصول إلي آليات التمويل الخاص والعام: تختلف طرق تطبيق آليات التمويل مع اختلاف انواعها ما يجعل الأمر صعبًا ومضيقًا للوقت، وقد يصعب علي البعض استخدامها للتمويل.
- نسبة المخاطرة في تمويل مشروعات المياه والصرف الصحي مرتفعة .

المُصطلحات

في هذا القسم يسرد الكتاب المُصطلحات التي سيرد ذكرها في الصفحات القادمة ومعانيها.

استعراض آليات التمويل _ المصادر والعملاء

يوضح الجدول 1 مصادر وآليات التمويل المختلفة، بعضها في شكل قروض وغيرها من الأسهم التي تعتبر الأكثر استخداما علي مختلف المستويات (مناهي الصغر والمتوسط).

استعراض متطلبات القروض ومصادرها

يوضح الجدول 2 مصادر مختلفة لتمويل كافة مشروعات واستثمارات المياه والصرف الصحي المختلفة. ونحن لانضع قاعدة ذهبية ولا ندعي أننا نقدم نظرة شاملة علي آليات التمويل وإنما نود أن نوضح أنه ينبغي توجيه خيارات التمويل المختلفة نحو جوانب مختلفة من تنفيذ المشروع وتطويره. وتجدر الإشارة إلي أن تمويل المشروعات غير الربحية التي لاتقدم دخل أو عوائد يعتمد فقط علي وسائل التمويل الذاتية والمنح وفي حالات نادرة رأس المال الاجتماعي غير الرسمي .

آليات التمويل		متطلبات القروض	
وسائل تمويل ذاتية	القروض المجتمعية / رأس مال منتج	رأس مال تجاري غير رسمي	رأس مال اجتماعي غير رسمي
		منح	رأس مال مجازف (مرحلة مبكرة)
			رأس مال مجازف (مرحلة متقدمة)
			رأس مال مجازف اجتماعي (جميع الم
			قروض البورصة / أو الاسهم
			قروض ميسرة
			قروض بنكي
			إيجار
			الخصومات
			دراسة جدوي
			البحوث التقنية
			مشروع تجريبي
			التكاليف التأسيسية للمشروع
			تطوير المنتج

															دراسة السوق
															التسويق التجاري
															التسويق الاجتماعي
															بناء القدرات شركاء وعملاء
															رفع الوعي العملاء
															تكاليف التشغيل الجارية
															أصول ثابتة
															المدينون
															مخزون
															شراء منتجات المياه والصرف الصحي
															اقتناء الممتلكات

الفصل الأول: آليات وخدمات التمويل المبتكرة لخدمات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية المستدامة

لا يزال توفير خدمات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية من القضايا الأكثر إلحاحاً ، ولذا كان من الضروري إيجاد مصادر وآليات تمويل تضمن توفير تلك الخدمات إلى الجميع بحيث تكون آمنة وكافية وسهل الوصول إليها ويمكن تحمل نفقاتها بغض النظر عن الجهة الممولة (كالمنظمات المجتمعية أو الشركات الصغيرة والمتوسطة أو المحليات).

ويجب أن تضمن ترتيبات التمويل الخاص بخدمات المياه والصرف الصحي الحصول علي عائدات كافية تسمح لمشروعات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية ب:

- تقديم الخدمات علي المدى الطويل.
- تحسين مستوى الخدمات القائمة.
- تقديم الخدمات علي نطاق أوسع، وخاصة المناطق ذات الدخل المنخفض.
- ضمان استخدام مصادر المياه الشحيحة وإدارة التخلص من مياه الصرف للمحافظة علي البيئة.

وفي النهاية، يكون من يدفع لقاء خدمات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية هم المستهلكون أو دافعوا الضرائب أو الإعانات التي تقدمها الحكومات المحلية أو جهات مانحة خارجية. كما يشكل المتبرعين في المنظمات المجتمعية مصدرًا آخر، قد يبدو بسيطاً ، ولكنه ذو أهمية كبيرة في مشروعات محددة وبعض البلدان.

وفي هذا الفصل، سنتعرض لعدة نماذج لآليات التمويل المختلفة كما تم استخدامها أو يجري استخدامها حالياً لتحسين مستوى خدمات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية. وقد صنفت الآليات المذكورة هنا بناءً علي شيوع استخدامها بدءًا من أكثرها استخدامًا بين العملاء علي مستوي الأسر والمجتمعات (مستوي منتهي الصغر) وعلي مستوي الشركات الصغيرة والمتوسطة والمحليات والمنظمات المجتمعية وغيرها (مستوي متوسط) إذ تتنوع آليات التمويل المتاحة أمام هذه الفئات بشكل كبير.

آليات وخدمات التمويل علي المستوي منتهي الصغر

إن المستوي الاصغر هو السياق الذي يحمل فيه أرباب الأسر وأصحاب المشاريع الصغيرة وأعضاء المنظمات المجتمعية وجمعيات المياه والصرف الصحي مسئولية توفير خدمات المياه والصرف الصحي بأنفسهم. وهو مانجده في المناطق الريفية وشبه الحضرية والمناطق الحضرية منخفضة الدخل في آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية.

المنح والإعانات

ما هي المنح والإعانات؟

تمثل أشكالاً من المساعدات التي تقدمها الحكومة أو المنظمات غير الحكومية لدعم مشروعات (وفيها تستخدم المنح) أو شركات (وفيها يستخدم الدعم) معينة من دوافع سياسية أو ايدولوجية أو اجتماعية. وفي هذه الحالة لا يجب رد الأموال بعد ذلك..

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

تضع أغلب جهات التمويل معايير للقبول ونظم للتقييم. حاول إيجاد هدف ومعيار للتمويل يتلائم مع خطتك، وقد يتمتع بعض المانحين بشيء من المرونة فيطوعون معاييرهم مع أفكارك.

من الذي يمكنه الحصول علي المنح والإعانات؟

تحدد أغلب الجهات المانحة من يمكنه التقدم للحصول علي المنحة، ويتطلب الأمر تسجيلاً قانونياً. وفي كثير من الحالات، قد تحتاج إلى وسيط مسجل قانونياً في البلد الذي تتقدم فيها بطلب للحصول على منحة.

دراسة حالة: المنح والإعانات

منحة بومين = ليفن في شمال غانا

قامت المنظمة غير الحكومية الهولندية "بومين = ليفن" بتقديم منح وتدريبات لثلاث ورش لحام لبدء مشروعات لصناعة وتركيب مضخات يدوية تستخدم الحبال لرفع المياه الجوفية. وتعتبر مضخات الحبال تقنيات قديمة جداً، وقد أثبت هذا المشروع فاعليته كبديل اقتصادي وجدير بالأهتمام خاصة للأسر الصغيرة وزاد الطلب عليها من العملاء من القطاع الخاص. للمزيد من المعلومات:

مضخات الحبال : www.practicafoundation.nl

مصادر لتمويل المنظمات غير الحكومية: www.npguides.org

مصادر لتمويل المنظمات الخيرية في هولندا: www.fondsenboek.nl / www.ncdo.nl/kpa

جمع التبرعات/ الأموال والتمويل المشترك والتوفيق المالي من خلال مواقع الانترنت

ماذا يقصد بهذه الآلية؟

يقصد بجمع التبرعات هنا المعني الأشمل وهو جمع المنح الصغيرة من الأثرياء والمنظمات المحلية والشركات ونوادي الخدمات والشركات. أما التمويل المشترك، فيشير إلي الحصول علي التمويل من جهات مختلفة. ويمتلك هؤلاء الممولون سياسة للتمويل المشترك يتحملون فيها معاً نسبة المخاطرة في المشروع.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

إن كلا من جمع التبرعات والتمويل المشترك ليستا آليتان للتمويل بالمعنى الدقيق، وإنما يمثلان نهج أو وسائل للحصول علي مصادر للتمويل. وكما جرت العادة، فإن جمع الأموال يتم خلال إقامة الأحداث مثل المنتديات الخيرية أو جمعها من البيوت.

من الذي يمكنه الانتفاع به؟

يمكن لجميع المنظمات والأفراد جمع التبرعات.

دراسة حالة: جمع التبرعات والتمويل المشترك والتوفيق المالي من خلال مواقع الانترنت

موسسة أكفو Akvo

تقوم المنظمات بعرض مشاريعها علي موقع أكفو حيث يمكن رؤيتها في جميع أنحاء العالم، وإذا أعجبت جهات التمويل بالمشروع تتولي تمويله. وبذلك يمكن للمشروع الواحد أن يجذب ممولين من مختلف المصادر والجهات.

بطولة تابيس للكرة الطائرة لجمع التبرعات

استخدمت بطولة تابيس للكرة الطائرة لجمع التبرعات لتمويل مشروعين كانا قد عرضا علي موقع أكفو. استخدمت 17.239 يورو لتمويل مشروعين نفذتهما مؤسسة راين، أحدهما في إثيوبيا والآخر في الصومال.

للمزيد من المعلومات:

مواقع للتوفيق المالي: www.akvo.org / www.kiva.org / www.myc4.com

القروض المجتمعية

ما هي القروض المجتمعية؟

هي قروض تجمع عن طريق المجتمع أو الحكومات المحلية أو منظمات المجتمع المدني لإقراض مجموعات من أفراد المجتمع والاستثمار معهم.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

تتولي جمعيات الائتمان والإدخار مسئولية إدارة القروض المجتمعية، فيقومون بادخار الأموال معًا وإقراض اعضاء الجمعية. ويتم دفع فوائد كي تزيد من رأس المال وترفع قدرتهم علي الإقراض.

من الذي يمكنه الحصول علي هذه القروض؟

يمكن لمجموعات من الأفراد او افراد المجتمع استخدام هذه القروض لتنمية المجتمع وبدء مشاريع صغيرة. كما أنها تعطي شعورًا كبيرًا بالملكية إذ أنهم قاموا بجمعها بأنفسهم.

دراسة حالة: القروض المجتمعية

جمعية الائتمان والإدخار الدوري (روسكا) في تنزانيا

تشتهر جمعيات الإدخار والإقراض الدوري في تنزانيا (ومعظمهم من النساء)، فيجتمع أفراد جمعيات الإقراض والإدخار الدوري للإدخار معًا وإقراض بعضهم البعض، فهي تمثل بنك الفقراء. وتتعاون معهم غالبًا منظمة شيبو وهي شريك من منظمة كونكت انترناشونال لتمويل مشروعات تطوير خدمات الصرف الصحي في المجتمع عن طريق بناء مراحيض شهريًا لكل مجموعة. ومن أجل تسريع

عملية التنمية، قد تجتمع هذه الجمعيات مع صناديق التمويل المتجدد. فتقترض جمعيات العمل القروي من صناديق التمويل المتجددة لشراء المزيد من المراحيض خلال الشهر الواحد.

للمزيد من المعلومات:

منظمات تعمل مع القروض المجتمعية:

www.connectinternational.nl

صناديق التمويل الدوارة

ماهي صناديق التمويل الدوارة ؟

هي نوع من أنواع القروض المجتمعية، وفيها تبدأ منظمة بتقديم قرض لمجموعة ما، وبعد سداد الدين، يقدم القرض ذاته لباقي المجموعات والأفراد بحيث يتداول القرض فيما بينهم بشكل مستمر. وتتشابه صناديق التمويل الدوارة مع القروض المجتمعية، إلا أن القروض المجتمعية الدوارة تُقدم من قبل منظمة مجتمعية غير حكومية أو مؤسسة ولا تفرض فوائد في الغالب، بينما تُقدم القروض المجتمعية من قبل أفراد المجتمع أنفسهم ويفرضون فائدة متغيرة.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

يتقدم طالب القرض بطلب إلي المنظمة التي تقدم قروضًا دوارة ، ثم تعين المنظمة لجنة تشرف علي القرض، ويدفع متلقي القروض رسومًا للدخول ولا تفرض عليهم أي فوائد.

من الذي يمكنه الحصول عليها؟

يمكن للأفراد أو المجموعات داخل المجتمع الحصول علي هذه القروض من أجل تنمية المجتمع وبدء مشروعات صغيرة.

دراسة حالة: صناديق التمويل الدوارة

تمويل متجدد لمشاريع الصرف الصحي في تنزانيا، منطقة دودوما.

تنبهت المنظمة غير الحكومية UFUNDIKO إلي ارتفاع الطلب في المنطقة على مراحيض المحسنة و إلي عدم قدرة الأسر علي الاستثمار في هذه المشاريع، وتمكنت من الحصول علي قرض بقيمة 15.000 يورو تشاركته 10 قري. وكان الهدف الأساسي هو إنشاء 500 مرحاض، ولكن بعد عامين ونصف، تم إنشاء أكثر من 790 مرحاض ولا زال هناك 1136 مرحاض تحت الإنشاء. للمزيد من المعلومات:

منظمات تقدم مصادر للتمويل الدوار: www.simavi.nl

القروض منتهية الصغر

ماهي القروض منتهية الصغر؟

إن القروض الصغيرة تعرف بالتمويل منتهي الصغر، وكما يوحي اسمها، فهي وسيلة لتقديم القروض الصغيرة للفقراء والعملاء ذوي الدخل المنخفض الذين ليس في مقدورهم تقديم ضمانات وليس لديهم سجل ائتماني يؤهلهم للحصول علي قروض تمكنهم من زيادة الدخل.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

إن المؤسسات التي تقدم القروض متناهية الصغر قد تكون منظمات للقروض المجتمعية أو منظمات غير حكومية وحاليًا يمكن الحصول على القروض عن طريق البنوك الدولية وغيرها من منظمات التمويل. وتقدم القروض غالبًا عن طريق "الإقراض القائم على السيولة"، وفيه يجتمع العميل ومقدم القرض لوضع تصور للدخل المتوقع ولتحديد حجم القرض وفترة السداد التي تلائم قدرة العميل. وتختلف الفوائد المفروضة في القروض متناهية الصغر وفترات السداد ولكنها وضعت بحيث تضمن استدامة التسهيلات الائتمانية، بعيدًا عن القروض المدعومة.

من يمكنه الاستفادة منها؟

تمنح تلك القروض إلي الفرد مباشرة بدون ضمانات في اغلب الاحيان أو من خلال الإقراض الجماعي كما في القروض المجتمعية وصناديق القروض الدوارة .

دراسة حالة: القروض متناهية الصغر

خطة الادخار والقروض الصغيرة للصراف الصحي والمخلفات الصلبة لاجيميام ، بوركيننا فاسو.

في واغودوغو ، إحدى أحياء عاصمة بوركيننا فاسو، التي يسكنها ذوو الدخل المنخفض، أطلقت مبادرة للإدخار والقروض الصغيرة لإدارة المخلفات الصلبة ومرافق الصرف الصحي المنزلية.

وقد قدم القرض من قبل لاجيميام وهي جمعية نسائية تعمل علي تحسين خدمات الصرف الصحي. وقد وافقت علي تمويل ال70% الأولي المطلوبة لبدء نظام الائتمان.

آليات وخدمات التمويل علي المستوي المتوسط

يقصد بالمستوي المتوسط الجهات الفاعلة والمؤسسات من الجهات السيادية الفرعية التي تقدم الخدمات إلي القطاعين العام والخاص، ويشمل ذلك المحليات والمحافظات والإدارات الحكومية في الأقاليم و/أو المقاطعات.

التمويل المشترك من خلال الشراكات بين القطاعين العام والخاص

ماهو التمويل المشترك من خلال شراكات القطاعين العام والخاص؟

لا تمثل الشراكات في القطاعين العام والخاص آلية محددة للتمويل وإنما هي وسيلة تتيح للحكومات مشاركة القطاع الخاص في تمويل المشروعات التي تفيد كلا الجانبين. ويتمثل المشاركون في هذا النوع من الشراكات في الجهات المسجلة، مثل المؤسسات المالية والهيئات الحكومية.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

يجمع هذا النوع من الشراكات مصادر التمويل المختلفة معًا (سواء قروض أو منح) والشروط المختلفة (مثل الفائدة وفترة السداد) من القطاعين العام والخاص.

من يمكنه الاستفادة من ذلك؟

يستفيد اصحاب المشاريع الصغيرة والأسر من القروض التي تقدمها هذه الشراكات.

دراسة حالة: التمويل المشترك عن طريق الشراكات بين القطاعين العام والخاص

صرف صحي مبتكر من خلال شراكات القطاعين العام والخاص في برنامج الشمول المالي لتحسين خدمات الصحة والصراف الصحي ، أورسيا، الهند.

اجتمعت بعض المؤسسات (WASTE , TATA-AIG, SNS-REAAAL, UNU-MERIT, BISWA) لتكوين برنامج للشراكة سمي بمبادرة الشمول المالي لتحسين خدمات الصحة والصرف الصحي ، وقدموا رؤية اقتصادية للصرف الصحي في الهند بهدف الحصول علي مرافق صحية محلية و محسنة ومستدامة لمليون أسرة.

للمزيد من المعلومات:

البرنامج: www.waste.nl

شركات القطاعين العام والخاص:

www.undp.org

<http://rru.worldbank.org/Toolkits/PublicPrivatedialogue/>

<http://www.ip3.org/index.htm>

<http://www.pppinindia.com/>

<http://rru.worldbank.org/Discussions/topics/topic76.aspx>

رأس المال المُجازف

ماهو رأس المال المُجازف؟

هي أن تستثمر المؤسسات أو الأفراد في شركات لازالت في مراحل نموها الأولي، وتكون هذه الشركات صغيرة جدًا أو تحتوي علي نسبة كبيرة من المُجازفة. وفي المقابل، تمنحها الشركات نسبة في رأس المال.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

في حين تعتمد البنوك علي سجل طويل من البيانات المالية للشركة، يعتمد تمويل رأس المال المُجازف علي سجل مالي أقصر، وتلعب جودة خطة العمل الدور الرئيسي في اقناع صناديق رأس المال المُجازف بالاستثمار.

من يمكنه الاستفادة منها؟

الشركات في مراحلها الأولي.

دراسة حالة: رأس المال المُجازف

الاستثمار الأول لصندوق أكيومن Acumen Fund في منظمة صحة المياه الدولية Water Health International (WHI)، الهند.

تلقت واتر هيلث انترناشيونال تمويلًا من صندوق أكيومن ، وهو مؤسسة تمويل دولية، و أنجي ريدي Anji Reddy ، رجل أعمال في مجال الأدوية، تمويلًا بقيمة 2.4 مليون دولار وقدم لها صندوق أكيومن دعمًا كبيرًا لنقوية نشاطها في الهند بتوفير فريق استشارات وإعارتها موظفين من فريق عمل مؤسسة أكيومن. ونتيجة لذلك، تمكنت الجمعية من جذب المزيد من المستثمرين وخوض جولتين أخرتين من التمويل.

للمزيد من المعلومات:

- موسوعة رأس المال المُجازف والأسهم الخاصة: <http://vcexperts.com/>
- محاضرة دايفيد روز حول الترويج لنفسك لدي أصحاب رؤوس الأموال المجازف : www.ted.com/index.php

أشباه الأسهم

ماهي أشباه الأسهم ؟

هي آلية للتمويل يحصل فيها المستثمرون علي نسب مئوية من عائدات الشركة لعدة سنوات مقابل استثمار أموال في بدء شركة أو توسيعها أو فوائد ثابتة بناءً علي عائدات الشركة. ولكنهم لا يصبحون حاملين أسهم كما هو الحال في الاستثمار في رأس المال، ولكنهم قد يحصلون علي ضمانات تمكنهم من تحويل القروض إلي أسهم تحت ظروف معينة.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

جاءت أشباه الأسهم كبديل للاستثمار في رأس المال أو التمويل عن طريق القروض التقليدية في حال لم تتناسب مع أوضاع شركة ما.

من الذي يمكنه الاستفادة منها؟

الشركات متوسطة الحجم حين لا ترغب في حصول الممولين علي أسهم في شركتها ولا تستطيع الحصول علي قروض من البنوك.

دراسة حالة: أشباه الأسهم

استثمار صندوق أكيومن Acumen Fund في نموذج إيكوتاكت Ecotact

يُنشأ نموذج إيكوتاكت مجموعة من مراحل الدفع مقابل الاستخدام كجزء من نموذج بناء وتشغيل ونقل الملكية في كينيا. ويهدف النموذج إلي إنشاء مرافق صرف صحي نيابة عن المحليات وتوفير مرافق صرف صحي نظيفة للمستهلكين لفقراء ومنخفضي الدخل. وكان نموذج إيكوتاكت بحاجة إلي رأس مال كبير لمرحلة الإنطلاقة، فقدم لها صندوق أكيومن قرضًا منخفض الفائدة بقيمة 0.8 مليون دولار مقرورًا بضمانات – تمنحه الحق في شراء أسهم من الشركة. للمزيد من المعلومات:

- مركز التمويل: تمويل أشباه الأسهم www.financehub.org.uk

- دراسة حالة حول استخدام أشباه الأسهم: www.cafonline.org

التمويل متوسط الحجم

ماذا يقصده بالتمويل متوسط الحجم؟

هو وسيلة لتمويل خدمات المياه والصرف الصحي والنظافة الصحية، وفيها يتقدم المجتمع، كهيئة قانونية مسجلة، بطلب قرض من البنك المحلي، ويقوم باختيار النظام الملئم له، ويصبح هو مالك هذا النظام، ويتولي إدارة عمليات التشغيل والصيانة.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

يطلب المجتمع القرض من البنك ويسدد إليه القرض خلال فترة عمل النظام الإقتصادي المختار من خلال ضريبة إضافية علي السيولة القائمة (مثل تعريفه بالإمداد بالمياه). ويدفع البنك لمورد النظام.

من الذي يمكنه الاستفادة منه؟

المجتمع الذي يمكنه تشكيل كيان قانوني .

دراسة حالة: التمويل متوسط الحجم

التمويل متوسط الحجم لمشروع تجريبي في مصر

يُقيم رويال هاسكونينغ من خلال المشروع التجريبي في الفيوم في مصر مفهوم التمويل متوسط الحجم لتحسين مستوى منشآت الصرف الصحي في المناطق الريفية الفقيرة. ومن خلال التمويل متوسط الحجم والشراكات بين القطاعين العام والخاص لتوفير أنظمة صرف صحي ، يأمل رويال هاسكونينغ توصيل حوالي 2000 منزل آخرين بشبكة الصرف.

للمزيد من المعلومات:

- المشروع التجريبي في الفيوم ورويال هاسكونينغ: www.royalhaskoning.com

القروض

ماهي القروض؟

يقدم الممولين القروض إلي المشاريع أو الشركات التي تنتج أو ستنتج سيولة (في شكل عائدات مثلاً)، وهناك العديد من أنواع القروض، ولا بد من كون المُقترض جديرًا بالثقة، ويجب سداد القرض خلال فترة محددة، وقد يُطلب ضمانات من المُقترض.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

يلتفت ممولي القروض إلي جودة الإدارة وإلتزام الجهات المعنية (المحلية) وكيفية إنتاج العائدات وملائمة التقنية وطلب السوق ومتطلبات الانتماء والمخاطر المتوقعة وآليات التمويل الأخرى التي يمكنها تقليل نسبة المجازفة .

من يمكنه استخدام القروض؟

المشروعات أو الشركات التي ستحقق عائد مادي كافٍ في المستقبل القريب.

دراسة حالة: القروض

تمويل صندوق إس إن إس ريال SNS REAAL للمياه لمشروع احتياجات المياه الضرورية بي. في. Basic Water Needs B.V.، الهند.

طورت مؤسسة/احتياجات المياه الضرورية فلتر المياه "توليب" وهو حل منخفض التكلفة، سهل الاستخدام، عالي الجودة، للمنازل لتنقية المياه غير الآمنة. وقد قدمت المؤسسة هذا القرض عام 2008 بناءً علي بعض عوامل النجاح التي ذكر في خطة العمل الخاصة بالمشروع. للمزيد من المعلومات:

- صندوق إس.إن.إس. ريال: www.snsreaal.nl

جمع الرسوم والإيرادات هي تحصيل أموال والرسوم في مقابل الحصول علي الخدمات. وتهدف إلي تمويل النفقات الجارية لتقديم الخدمة (بما في ذلك سداد القروض) وتمويل أعمال الصيانة والاستبدال في المستقبل، ولكن قد تتطلب بعض الدعم . وهذه هي الآلية الأمثل للخدمات العامة كإمدادات المياه وخدمات الصرف الصحي.

كيف تُنفذ هذه الآلية؟

هناك عدة أشكال لتحصيل الإيرادات، وتفيد في الغالب بالقوانين. كفرض التعريفية. وقد تكون هذه التعريفات موحدة أو موضوعة حسب الخدمة المقدمة، ويمكن أن يتضمن نظام التعريفية شرائح مختلفة للدعم .

من يمكنه استخدام هذه الآلية؟

مقدمي الخدمات من القطاع العام والمنظمات غير الربحية والمنظمات المجتمعية وشركات القطاع الخاص.

دراسة حالة: جمع الرسوم والإيرادات

جمع الرسوم والإيرادات في كاجيادو، كينيا.

كان وضع تعريفية للمياه بسعر مناسب يمثل تحديًا كبيرًا في مجتمعات ماساي من البدو شبه الرحالة في كاجيادو في كينيا. تقاسم المجتمع (بنسبة 25%) ومنظمة أمريف AMREF (بنسبة 75%) تكاليف الإنشاء. أما تكاليف إدارة المنشأة وعمليات التشغيل والصيانة، فتتحملها مجتمعات الماساي عن طريق دفع رسوم شهرية غالبًا. للمزيد من المعلومات :

• معلومات حول أنظمة التمويل/ استرداد التكلفة: www.irc.nl

• www.amref.org

الفصل الثاني: خطة العمل

إن المنظمات غير الحكومية ليست هي وحدها التي تعمل في مجال المياه والصرف الصحي، فالمبادرات التي يطلقها القطاع الخاص والمساعدات التنموية التي يوفرها رواد الأعمال تلعب دورًا أساسيًا في الوصول بالخدمات إلي قاع الهرم المجتمعي. ولكي تنجح هذه المشروعات، لا بد من أن تقدم خدمات تتلائم مع حاجة المجتمع، ولكن هذا وحده لا يكفي، وإنما عليهم وضع نماذج أعمال وأفكار مشاريع فعالة. ويترجم كل ذلك في خطة عمل من شأنها إقناع الممولين لتمويل هذه المشاريع. والخطة المحكمة هي التي توضح الفرص المتاحة والتأثير الاجتماعي والأنشطة التي ستتم خلال المشروع.

وهناك فرق بين المشروع والنشاط التجاري، ولا بد لنا من معرفة هذا الفرق:

- 1- المشروع له بداية ونهاية، ويتولى مدير المشروع الإدارة فقط ولا يشارك في تمويل المشروع. ويكون المشروع جزء من منظمة كبيرة أو مجموعة منظمات.
تنبه إلي أن مانشير إليه هنا هي المشاريع الصغيرة في مجال المياه والصرف الصحي لا محطات المعالجة الكبيرة.
 - 2- الأنشطة التجارية لها بداية وليس لها نهاية، ويدير رجل الأعمال مشروعه ويموله. الأنشطة التجارية هي منظمات في حد ذاتها أو مجموعة أنشطة لعدة جهات مجتمعة في كيان قانوني. ويتشارك رواد الأعمال مع الممولين الآخرين في مواجهة المخاطر المحتملة.
ستجد في هذا الفصل بعض الأمور الخاصة بالأنشطة التجارية..
للمزيد من المعلومات:
- تقنيات ملائمة للمياه والصرف في:

كيف تكتب خطة عمل

الخطوة 1: الشروع في العمل

- وتتمثل المرحلة الأولى في امتلاك فكرة جيدة تلبي احتياجًا في المجتمع أو تكون حلًا لمشكلة ما. والهدف من هذه المرحلة هو رسم مخطط للمنتج الذي تقدمه والسوق والنشاط التجاري أو المشروع.
- حدد نوع المشروع الذي ستنفذه وهل هو خدمة أم منتج وهل سيقدم للأفراد أم للمجتمع بأكمله.
 - حدد قدرة الفئة المستهدفة علي شراء المنتج أو الخدمة عن طريق حساب التكلفة الإجمالية للملكية.
 - حدد النطاق الجغرافي للسوق الذي تستهدفه والشريحة المستهدفة.
 - قارن بين التقنيات الموجودة بمقارنة مواصفات المنتج وملائمته والتكلفة الإجمالية للملكية.
 - قم بعمل نموذج مالي تحسب فيه سعر التكلفة وتضع تصورًا ماليًا دقيقًا.
 - نموذج أعمال: فكر في القيمة التي سيقدمها مشروعك. وفي العادة، فإن هذا يكون حول كيفية تحقيق مشروعك لعائدات. قد تكون أهدافك اجتماعية أو اقتصادية أو كليهما معًا. ولكن حتي وإن كانت اجتماعية، فلا بد من تحقيق العائدات حتي تضمن استدامتها.

الخطوة 2: وضع خطة العمل

في هذه المرحلة تقوم أنت وشركائك بتحويل مخطط الأعمال الذي وضعته في المرحلة السابقة إلي خطة محكمة عن طريق الآتي:

- تطوير المشروع لاستخدام أنسب التقنيات: تحدث مع المنظمات غير الحكومية لتأخذ فكرة عن السوق، وقم بزيارات ميدانية إذا تطلب الأمر وتحدث إلي السكان المحليين والمنظمات المحلية. واستعن بخبراء من المنظمات غير الحكومية إذا احتجت إلي ذلك.
- اختبارات معملية والحصول علي الموافقة والشهادة: يجب اختبار نموذج العمل وعند اكتمال نموذج العمل، يجب الحصول علي شهادة أو تقييم طرف ثالث.
- لتقييم منتجك أو مشروعك: يجب ان تجيب علي أسئلة مثل من الذي سيستخدم أو سيشتري المنتج؟ ولم؟ ماذا سيستفيدون؟ كم ستكون التكلفة؟
- دراسة السوق: دراسة عامة وخاصة.
- الترويج لأهمية مشروعات المياه الصالحة للشرب والصرف الصحي: وذلك لتحويل الحاجة إلي طلب وعليك كذلك أن توضح القيمة التي سيضيفها مشروعك.
- إنشاء المنظمة الخاصة بك: فقبل إنشاء الشركة أو المشروع، لا بد من اتخاذ القرارات المتعلقة بالإستعانة بالمصادر الداخلية والخارجية. وهذه القرارات تؤثر علي المنظمة ككل بشكل مباشر وعلي الاستثمارات اللازمة لبدء المشروع.
- تقييم حجم المخاطر، مثل المخاطر المتعلقة بالسياسة والسوق والمنافسة والانتاج والجودة.

للمزيد من المعلومات:

التسويق: دراسة حالة كتبها أورس هيرلي

<http://www.poverty.ch/documents/Safewater.pdf> .

الخطوة 3: اختبار المشروع.

لديك الآن خطة عمل محكمة وتقدير للميزانية. وفي هذه المرحلة يتم اختبار مدي جدوي المشروع عن طريق مشروع تجريبي. وفيه:

- تختبر جدوي المشروع تقنيًا وتجاريًا.
- تختبر استراتيجيه التسويق الاجتماعي وتعديل عليها.
- تستعد لانشاء مشروعك محليًا.
- تستعد لاجتذاب صناديق التمويل المحلية.

وفي هذه المرحلة، قم بتعيين خبير محلي ليساعدك في التعامل مع المشكلات المحلية.

الخطوة 4: الدخول إلى السوق.

في البداية، اعلم أن مشروعك لن ينطلق فجأة، فهذه المهمة تبدأ قبل الاطلاق الرسمي للمشروع، وتستمر إلى مالا نهائية، وتتأثر برد فعل السوق والدروس المستفادة والطلبات الأولية، وقد تكون هذه العملية معقدة. وفي هذه المرحلة، يكون التركيز علي اطلاق السوق الرسمي وتلقي ردود الفعل من السوق وتوسيع نطاق عملك أو مشروعك.

- التحسين المستمر: بعد اطلاق مشروعك، سيكون من الصعب إجراء أي تعديل لفترة من الوقت. اجمع ردود الأفعال في البداية وحدد التحسينات المطلوبة بناءً علي ردود الفعل هذه.
- ضع نظامًا لإدارة المشروع أو الشركة، كإدارة الأسهم وشراء البضائع وإدارة السيولة المالية وتخطيط استخدام الموارد.
- إدارة الأمور المالية: من الضروري إطلاع المستثمرين الجدد علي الأرقام ليطمئنوا وبيقوا علي علم بالأمور، وبذلك، فأنت تبني علاقات جيدة مع ممولي مشروعك علي المدى الطويل.
- صيغ التقارير: تختلف صيغ التقارير من حالة إلي أخرى، ولكن قد تطلب منك بعض الجهات المانحة الالتزام بصيغ محددة للتقارير.

للمزيد من المعلومات:

سُجّلت دراسة حالة ميتري Mytry من قبل كلية ستانفورد لإدارة الأعمال ويمكن الحصول عليها مقابل 6 دولارات عبر الإنترنت: www.gsb.stanford.edu

عوامل النجاح الأساسية في بدء المشروعات والأنشطة التجارية

بناءً علي خبرات العديد من رجال الأعمال، يمكننا أن نسمي عدة عوامل لنجاح المشروعات من حيث المنتجات أو الخدمات:

- إمكانية الوصول للمُستهلك : تفتقر الأسواق النامية إلى البنية التحتية المناسبة. إن التوزيع الذكي للمنتج باستخدام الشركاء هو أمر ضروري للنجاح عند انشاء مشاريع في أسواق قاع الهرم المجتمعي.
- إمكانية الوصول لسعر مناسب :
- سهولة التشغيل واستخدام المنتج.
- توفر قطع الغيار.

ومن حيث المشروع أو العمل التجاري بحد ذاته، هناك عدة عوامل أخرى للنجاح:

- الربط بين المنتج والمستهلك بحيث يتناسب المنتج مع احتياجاته.

- تحويل الحاجة إلي طلب، من خلال زيادة وعي السكان حول فوائد مياه الشرب النظيفة والصرف الصحي، وبذلك يتم الربط بين المبادرات المياه والصرف الصحي والأنشطة التي تحقق أرباح.
- فهم بيئة العمل والسياق المؤسسي عن طريق شريك محلي يساعدك في الإحاطة بهذا الجانب.
- العمل مع بعض العناصر الفاعلة (بالأخص سيدات) في الأسواق ذات الدخل المتوسط في قاع الهرم المجتمعي.
- تأكد من أن نموذج العمل الخاص بك سيساعد في زيادة دخل الطبقة السكانية في قاع الهرم المجتمعي عن طريق اشراكهم في العمل.

الخاتمة

غالبًا ما كان عدم الوصول إلي مصادر تمويل هو أحد أهم العوائق التي تعيق توفير خدمات المياه والصرف الصحي، خاصة في المناطق الفقيرة أو المكتظة بالسكان، ولذا جاء هذا الكتيب ليذكر أهم آليات التمويل المختلفة لتوفير وتحسين خدمات المياه والصرف الصحي. وهو مع ذلك يؤكد علي أهمية كتابة خطة عمل قوية توضح المخاطر والمنافع التي سيحصل عليها الممولين.

وقد وضحت الأمثلة المذكورة في هذا الكتيب أن آليات التمويل يمكن أن تستخدم بطريقة مبتكرة وأن الشراكات الجديدة بين القطاعين العام والخاص وقطاعات التمويل ستتيح الفرصة أمام الشريحة التي تعيش في قاع الهرم المجتمعي للحصول علي التمويل.

فإن أحد أكبر التحديات أمام تطبيق أهداف التنمية للألفية هي التواصل بين قطاع التمويل وبين المجتمع الذي يحتاج لهذا التمويل لتوفير خدمات المياه والصرف الصحي.

قائمة بأسماء الجهات التي تمول مشاريع المياه والصرف الصحي.

في هذا الجزء يذكر الكتاب عددًا من جهات التمويل (من القطاعين العام والخاص) التي ستساعدك في البحث عن جهة لتمويل مشروعات المياه والصرف الصحي.