



Munich Personal RePEc Archive

**An Analysis Study to the problems of
financing small projects With reference
to experience Libyan Development Bank
in Darna city**

Alrubaie, falah.K.Ali

Economics-faculty of Economics –Omar Almkhtar university

3 June 2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/8494/>
MPRA Paper No. 8494, posted 28 Apr 2008 05:14 UTC

An Analysis Study to the problems of financing small projects With reference to experience Libyan Development Bank in Darna city

Dr.falah.K.Ali Alrubaie- Economics-faculty of Economics –Omar Almkhtar university

Abstract

Despite the strategic importance of small projects in the development process in developing countries, including the Libyan economy, but they face many economic problems, administrative and organizational productivity, marketing and other problems related to lack of information, working to reduce their access to formal finance in general and banking in particular.

Libyan Development Bank Branch Darna Try to financing small projects, but, faced many problems, most notably, routine and repetition of ideas projects proposed for funding and low lack creativity and marketing management skills of officials to manage projects and lack of coordination between the real and meaningful support institutions for small-scale projects and the lack of correlation Lending to small projects, training programmes, including working on improving their performance and reduce the risk of failure did not succeed, the finance small projects in creating a genuine development, the high incidence of default and lack of seriousness in fulfilling borrowers recruited him, and sought some borrowers to obtain funds through fraud and provide Invoices and forged documents to devise several ways to exploit legal loopholes, lack of safety instruments provided for the payment of installments by borrowers and these problems have led to the erosion of capital for lending led to a change in its funding ,

To ensure the continuation of the work necessary to support the Bank of Development Bank Branch Darna by granting loans for projects in small elements to raise the level of efficient performance, and forming committees to study the problem of bad loans and to diagnose those responsible for the continuation of this faltering and strengthening the role of the bank and granting greater powers of the branches to resolve such Problem, and recruitment of investment portfolios amounts deposited with commercial banks and investment companies for use in the areas of development and development projects, small and medium enterprises, reduce the cost of obtaining loans to loans, especially new graduates to help them to form projects that fit with the Academy of competences to reduce unemployment, the need to accelerate the establishment of an Credit Guarantee Fund OF Small And Very Small Enterprises

To ensure the link between the banks and small projects, in view of the role of this institution in securing access for small enterprises to formal credit, to encourage the entry of small and medium enterprises in partnership with banks and governmental and non-governmental organizations and branches of large enterprises

دراسة تحليله لمشكلات تمويل المشروعات الصغيرة مع الإشارة لتجربة مصرف التنمية في درنة

د.فلاح خلف الربيعي /كلية الاقتصاد/ جامعة عمر المختار

المقدمة

تشكل المشروعات الصغيرة بمثابة العمود الفقري للهيكل الاقتصادي في كل من الدول المتقدمة والنامية، نظرا للدور الذي تلعبه في رفع معدل النمو الاقتصادي، وخلق فرص التشغيل وتقليص معدلات البطالة، وتخفيف مستوى الفقر وتحسين مستوى التنمية المحلية والإقليمية. وقد أظهرت التطبيقات العملية أن الحاجة التنموية لوجود المشروعات لصغيرة في الاقتصادات النامية أشد من الدول المتقدمة لكونها تمتلك العديد من المزايا من أهمها :-

- 1-قابليتها على استعمال الإمكانيات التقنية المحلية وأساليب الإنتاج البدائية والكثيفة العمل
- 2- يمكن أن تشكل بديلا عن الصناعات الكبيرة في ظل نقص الخبرات الفنية و ندرة الموارد الرأسمالية ووجود مشكلة ضيق نطاق السوق المحلية وعدم الاستفادة من وفورات الحجم
- 3- تشكل أرضية مناسبة للتدريب ولتطوير المهارات التكنولوجية ومهارات المنظمين ورجال الأعمال و تساهم في تنمية المواهب والابتكارات
- 4- تساهم في تعبئة المدخرات و رؤوس الأموال وزيادة الادخار والاستثمار.
- 5-تعتمد على المواد الخام المحلية والنواتج العرضية للصناعات الكبيرة و تساهم في ذلك في الحد من هدر الموارد وتقليل الاستيراد،
- 6-تعد مصدرا لتزويد الصناعات الكبيرة بقسم من احتياجاتها، ويمكن أن تعمل كفروع ثانوية لها
- 7-تتميز بمرونتها في الانتشار الموقعي والتنقل بين مختلف المناطق والأقاليم ، ويقود ذلك على المدى البعيد الى تحقيق التوازن الإقليمي .
- 8- تساعد على تنمية وحماية الصناعات التقليدية.
- 9- تساعد المشروعات الريفية على تحسين الوضع العام في المناطق الريفية وتحقيق الاستقرار في الدخل الريفية التي تخضع لتقلبات دورات الإنتاج الموسمية، كما تزود سكان الأرياف بما يحتاجون إليه من السلع والخدمات غير زراعية .

مشكلة الدراسة

رغم الأهمية الإستراتيجية للمشروعات الصغيرة في عملية التنمية ، إلا أنها ما تزال تواجه العديد من مشكلات بيئة الأعمال كالمشكلات الاقتصادية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية والمشكلات الأخرى متصلة بنقص المعلومات، و بسبب صغر حجمها فإن المشروعات الصغيرة تتميز بكونها أشد حساسية و أكثر تأثرا من المشاريع الكبيرة بحالة الضعف في بيئة أعمال. وتعمل تلك الحساسية وهذا الضعف على الحد من قدرتها على الوصول الى التمويل الرسمي بشكل عام والمصرفي بشكل خاص .

فرضية الدراسة :- تنطلق هذه الدراسة من فرضية مفادها

" أن المشكلة الرئيسية التي تواجه المشروعات الصغيرة، هي مشكلة عدم القدرة على الوصول الى التمويل المصرفي والرسمي. كنتيجة لضعف بيئة أعمال ووجود التحيز في السياسات الاقتصادية والتمويلية لصالح المشروعات الكبيرة، حيث تحظى الأخيرة بمعاملة تفضيلية على حساب المنشآت الصغيرة سواء من حيث شروط التمويل أو فترات السداد . كما أن هناك حلقة مفقودة بين المصارف المتخصصة كمؤسسات التمويلية والمشروعات الصغيرة كمؤسسات تنموية ، لذا فإن هناك حاجة ملحة للربط بين هاتين المؤسستين ، من خلال إقامة مؤسسة للكفالة المصرفية تساهم في تحسين فرص المشروعات الصغيرة في الوصول الى التمويل والتخفيف من وطأة التحيز ضدها وخلق مناخ عمل صحي يساعد على خلق بيئة مؤاتية أو بيئة تمكين تخفف من وطأة الصعوبات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل " .

المبحث الأول /المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال

و يمكن تقسيم مشكلات بيئة الأعمال التي تواجه المشروعات الصغيرة بحسب مصدرها إلى نوعين:

أولاً. **المشكلات الاقتصادية**:- يمكن تقسيمها إلى مجموعتين من المشكلات بحسب مصدرها ، هما :

1- مشكلات اقتصادية خارجية :- وهي المشكلات التي تتعلق بمناخ النشاط الاقتصادي ومناخ الاستثمار بصفة عامة ، ويكون لهذه المشكلة تأثيرها على المشروعات الصغيرة والكبيرة أيضا ، ولكن يكون تأثيرها أكبر على المشروعات الصغيرة بحسب طبيعتها، ومن أهم هذه المشكلات هي :-

أ-حالة الركود في النشاط الاقتصادي التي يترتب عليها انخفاض الطلب على منتجات المشروعات الصغيرة وظهور الفائض في الطاقات الإنتاجية، بحيث تصبح المشكلة تلك المشروعات هي كيفية تحقيق التوازن بين الطاقات الإنتاجية المتاحة في تلك المشروعات الطلب المنخفض على منتجاتها .

ب- عدم الاستفادة من حوافز الاستثمار التي تقدم عادة للمشروعات الكبيرة كالإعفاءات الجمركية والضريبية، أو الحصول على أراضي مجانية أو بأسعار منخفضة، أو الحصول على الطاقة بأسعار مخفضة، أو الحصول على قروض بأسعار فائدة مخفضة وغيرها .

ت-منافسة المنتجات الأجنبية للإنتاج الوطني، فبعد تخفيف القيود على الاستيراد قد أدى إلى تراكم المخزون السلعي لدى المشروعات الصغيرة، مما يضطرها إلى إجراء تخفيضات في أسعارها، وتقلص إيراداتها، هوامش الربح التي تحققها، وقد يصل الأمر إلى تحقيق عجز في السيولة النقدية لدى المنشأة يضطرها للتوقف عن سداد التزاماتها للجهات الدائنة ، وهذا بدوره يترك أثارا سلبية على المتعاملين مع المنشأة سواء أكانوا أفرادا أو منشآت كبيرة أو صغيرة .

ث-مشكلة المنافسة بين المشروعات الصغيرة نتيجة لزيادتها العددية،بالإضافة إلى المنافسة مع المشروعات الكبيرة ، والمنافسة مع الشركات الأجنبية.ويترتب على هذه المنافسة قيام تلك المشروعات بتخفيض أسعارها من أجل الحصول على عمليات أو تعاقدات جديدة أو تصريف ما لديها من مخزون.

(2) مشكلات اقتصادية داخلية :- و تتعلق بأمور تتصل بالمنشأة بذاتها وتنتج عن وجود اختلال في الهيكل الداخلي للمنشأة ،لذا فإن هذه المشكلات تختلف من منشأة لأخرى.وتشمل على :-

●مشكلات ناشئة عن ضعف دراسات الجدوى أو غيابها، مما يجعل هذه المشروعات في موقف تمويلي أو تسويقي أو إنتاجي ضعيف وغير متناسب مع متطلبات السوق أو الظروف الاقتصادية العامة أو الإمكانيات المتاحة لأصحاب المؤسسة .

●مشكلة التوسعات غير المخططة ، أغلب هذه المشروعات تقوم باستثمارات في المباني والتأثيث وشراء مخزون سلعي كبير،دون تخطيط وتقدير للظروف الاقتصادية المستقبلية ، وقد نتج عن هذه المشكلة ، وجود طاقات إنتاجية عاطلة ، وفشل كثير من هذه المشروعات وخروجها من السوق

●ارتفاع عبء المصروفات والنفقات الثابتة غير المباشرة التي تتحملها المشروعات بغض النظر عن حجم النشاط الاقتصادي،مثل إيجارات المباني ،رواتب موظفي الإدارة ومن في حكمهم ، أعباء نفقات استهلاك الكهرباء والهاتف ، بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة المخزون لحبس رأس المال في بضائع راكدة

●انخفاض النوعية:- أن عدم إلمام نسبة كبيرة من أصحاب المشروعات الصغيرة بالمعلومات الفنية والاقتصادية الخاصة بالخامات والآلات والجودة،غالبا ما يؤدي إلى استخدام نوعيات رديئة من المواد الخام ومعدات متقادمة،ويقود ذلك إلى انخفاض مستوى كفاءة العملية الإنتاجية .

●ضعف مستوى المهارات ونقص التدريب، وعدم الحصول على الخدمات الاستشارية ، فضلا عن صعوبة الاستعانة بالكوادر الهندسية والعناصر الفنية المدربة وعدم وجود مراكز لفحص الجودة والسيطرة النوعية.مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج .

● انخفاض الإنتاجية :- نتيجة لضعف مستوى عملية لتخطيط الإنتاج، وضعف مستوى التكنولوجيا وانخفاض مستوى المهارات وعدم تدفق المواد الأولية وسوء تدبير مستلزمات الإنتاج الأخرى مثل قطع الغيار والطاقة الكهربائية وخدمات الإنارة والتبريد. فضلاً عن قلة الخبرات الفنية وكثرة توقفات العمل وارتفاع نسبة العاملين الذين يتركون العمل، كل هذه المعوقات تؤدي الى انخفاض إنتاجية المشروع الصغير، وإنتاج سلع غير مطابقة للمواصفات، ولا تستطيع المشروع الصغير تصريفها أو تسويقها محلياً أو دولياً .

ثانياً- **المشكلات التسويقية** :- تقسيم الى مجموعتين من المشكلات بحسب مصدرها ، هما :

أ- **مشكلات تسويقية خارجية** :- وتتلخص هذه المشكلات بالعوامل الخارجية التي تؤثر على السياسة التسويقية للمنشأة ، وتتمثل في :

1- تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية لتقليده للنمط الغربي في الاستهلاك.

2- المنافسة مع المنتجات المستوردة ، وعدم توفير الحماية الكافية للمنتجات الوطنية

3- انخفاض حجم الطلب في السوق المحلية

ب- مشكلات تسويقية داخلية :- تأتي من إهمال المشروعات الصغيرة للجانب التسويقي في نشاطها، وتشمل

1- ضعف الاهتمام بالبحوث التسويقية ونقص المعلومات عن السوق بشكل عام والدراسات عن الطلب المتوقع بشكل خاص .

2- نقص الكفاءات التسويقية ، وتشغيل أفراد غير مناسبين من حيث المؤهل والخبرة النقص في المعرفة والخبرة لدى إدارة المشروع بالمفهوم الحقيقي للتسويق ، وحصر مفهوم التسويق على أعمال البيع والتوزيع ،

4- عدم قدرة المشروعات الصغيرة على إلزام التجار بأسعار معينة ، مما يؤدي الى فوضى الأسعار في السوق والتي تضر في النهاية بالمشروع.

ثالثاً- **المشكلات الإدارية:-** وتعود الى :-

● مركزية اتخاذ القرارات :- فغالبا ما يضطلع شخص واحد بمسؤولية جميع المهام الإدارية مثل الإدارة العليا والإنتاج والتمويل والتسويق

● نقص القدرات والمهارات الإدارية حيث يسود نمط "المدير المالك غير المحترف" والذي تنقصه الخبرة الإدارية ، وأيضاً يتميز بانخفاض المستوى التعليمي والتدريبي .

● عدم إتباع الأساليب والإجراءات الإدارية السليمة ، والالتجاء الى الاجتهاد الشخصي ، كما تشمل هذه المشكلة الاقتقاد الى نظم العمل المدروسة مثل نظم المحاسبة ، ونظم المشتريات والمستودعات ، ونظم حساب التكلفة ، ونظم شؤون العاملين ، ونظم التشغيل السليمة .

● عشوائية اختيار العاملين وعدم الاهتمام بتحليل وتصنيف الوظائف، بالإضافة الى عدم إتباع سياسات مفضلة للعاملين في مجال الأجور والرواتب والتدريب وتطوير الكفاءات الإدارية .

● ضعف الثقة بين المدير والعاملين ، وما يترتب عليها من انخفاض مستوى أداء العاملين في المنشأة.

● عدم وجود تنظيم واضح للمنشأة يحدد المسؤوليات والسلطات الخاصة بالوظائف، و يترتب على ذلك ظهور عدة مشكلات منها، عدم وجود تخصص وتقسيم عمل ، عدم وجود تنظيم واضح للأقسام داخل المنشأة ، عدم وجود لوائح أو نظم داخلية تنظم سير العمل داخل المنشأة .

رابعاً- **مشكلات نقص المعلومات:-** وتتمثل في :

● نقص المعلومات عن الشركات وتطورها وطبيعة نشاطها وحجم إنتاجها وقدرتها المالية ، يتسبب في وقوع المشروعات الصغيرة والتجار بل والمستثمرين الأفراد فريسة للشركات والمشاريع الوهمية والغش والاحتيال الخارجي .

• نقص المعلومات عن أسواق الموارد ومستلزمات الإنتاج التي تستخدمها المشروعات أو السلع التي تتعامل فيها المشروعات الصغيرة يؤدي الى وقوع تلك المشروعات الصغيرة فريسة للإستغلال ، والحصول على مستلزماتها أو السلع التي تحتاجها بأسعار مرتفعة أو جودة أقل ، نظرا لجهل تلك المشروعات بالمصادر الأخرى التي يمكن أن تمددها باحتياجاتها .

• نقص المعلومات عن المشروعات المنافسة في السوق من حيث عددها وطاقاتها الإنتاجية ، ومواصفات السلع التي تتعامل فيها والأسعار التي تبيع بها ، ويؤدي ذلك الى عدم قدرة المشروعات الصغيرة على مسايرة السوق وتحول العملاء عنها ، وقد ينتهي الأمر بخروجها من السوق .

• نقص المعلومات لدى المسؤولين في المشروعات الصغيرة ببعض الأنظمة والقرارات ، ومن أمثلة ذلك أنظمة استقدام العمالة الأجنبية وأنظمة التأمينات الاجتماعية ... ، ومن ثم تقع تلك المشروعات في مشكلات كان يمكن تفاديها .

خامساً. مشكلات نابعة من عوامل نفسية : - وتعود الى مجموعة عوامل تساهم في تكريس حالة الإحباط والفضل في العديد من المشروعات الصغيرة ومن أهمها :-

- تخوف بعض أصحاب هذه المشاريع من تحمل روح المغامرة والمخاطرة والبدء بمشروعات جديدة

- اغتراب المشروعات الصغيرة داخل بيئاتها الاقتصادية أو ضعف انتماؤها لبيئاتها أما بسبب عدم وجود جهة ترعاها أو تعنى بها ، أو بسبب تحيز السياسات التنموية والصناعية للمشروعات الكبيرة أو بسبب سعة انتشار المشروعات الصغيرة .

- التأثيرات النفسية الناجمة عن فرض الضرائب والرسوم على المشروعات الصغيرة مقابل شمول الصناعات الكبيرة بأنظمة الحوافز والتسهيلات والدعم.

- ازدواجية الإجراءات الحكومية وتعدد الجهات التفتيشية والرقابية كالأجهزة الصحية والاقتصادية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، دوائر المواصفات والمقاييس وضعف التنسيق في خلق مناخ نفسي مثبط للاستثمار لدى أصحاب تلك المشاريع

سادساً. المشكلات التنظيمية: -

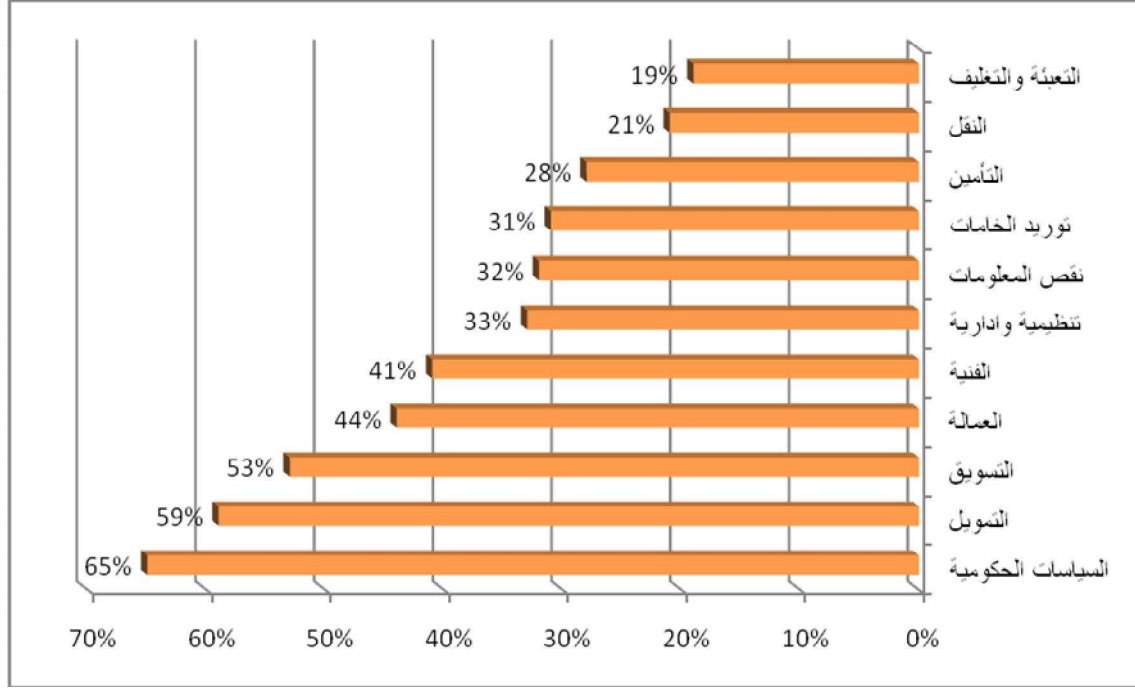
تعود الى عدم وجود تنظيم موحد كالنقابات أو الاتحادات أو الأجهزة المتخصصة التي ترعى مصالح كل نوع من أنواع الأنشطة التي تمارسها المشروعات الصغيرة، لتعمل على تعزيز قوتها التفاوضية مع الجهات الخارجية كالمصارف والأسواق المالية وجهات التمويل الأخرى، و تساعدها على حل مشاكلها لدى الجهات الحكومية ، كما تعمل ترشدها الى أفضل الأساليب الإدارية والمالية والتسويقية ،بالإضافة الى مساعدتها في توفير المعلومات، وتوفير الدعم المادي والمالي لهذه المشروعات.

سابعاً مشكلة السياسات الحكومية :-

تعود الى تحيز تلك السياسات لصالح المشروعات الكبيرة ،فالضرائب والرسوم المفروضة على المشروعات الصغيرة أكثر من المشروعات الكبيرة بسبب شمول الأخيرة بأنظمة الحوافز والتسهيلات والدعم، فضلا عن ازدواجية الإجراءات الحكومية نتيجة لتعدد الجهات التفتيشية والرقابية كالأجهزة لصحية والاقتصادية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، دوائر المواصفات والمقاييس وضعف التنسيق فيما بينها فضلا عن تعدد الاجتهادات الشخصية ، ويساهم هذا الوضع في خلق مشاكل تنظيمية داخل تلك المشروعات.

وفي استبيان أجراه مركز تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة التابع للغرفة التجارية الصناعية في الرياض في العام 2005 للتعرف على المشكلات الرئيسية التي تواجه المشروعات الصغيرة في المملكة العربية السعودية، أشارت نتائج الاستبيان الى أن عينة الدراسة وضعت مشكلة السياسات الحكومية في المرتبة الأولى وبنسبة 65% تليها مشكلة التمويل بنسبة 59% ، ثم مشكلة التسويق وحصلت على نسبة 53% ، بينما حصلت مشكلة نقص القوى العاملة الماهرة على 44% والعوامل الفنية على 41% والعوامل التنظيمية والإدارية 33% و مشكلة نقص المعلومات 32%، ومشكلة توريد الخامات 31% ومشكلة التأمين 28% والنقل 21% والتعبئة والتغليف 19% ، ويمكن توضيح تلك النتائج المبينة في الشكل الآتي:-

شكل رقم (1) نتائج استطلاع آراء أصحاب المشروعات الصغيرة في المملكة العربية السعودية حول أهمية المشاكل الرئيسية التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة



المصدر: مركز تطوير المنشآت الصغيرة "المنشآت الصغيرة محركات أساسية للنمو الاقتصادي المنشود" الغرفة التجارية الصناعية الرياض 2005

المبحث الثاني / المشروعات الصغيرة ومشكلة التمويل

أولاً/خصائص النشاط المالي للمشروعات الصغيرة

يتميز النشاط المالي للمشروعات الصغيرة بمجموعة من الخصائص أبرزها :-

- 1- التكاليف العالية لإنتاج الوحدة الواحدة ، مقارنة بالمشروعات الكبيرة التي تمتلك القابلية على توزيع أعباء التكاليف التشغيلية والإدارية على كمية أكبر من وحدات الإنتاج.
- 2- محدودية الاحتياطات المالية للمشروع الصغير وصعوبة حصوله على القروض و يترتب على ذلك صعوبة امتصاص المشروع لأثار الصدمات وبخاصة في ظروف الأزمات المالية والإحداث المفاجئة،و تأثيره الشديد بظروف الركود الاقتصادي،بسبب
- 3- محدودية الاحتياطات المالية المتاحة للاستفادة من الفرص التي تتاح في الأسواق وبخاصة في ظروف الانتعاش الاقتصادي .
- 4- معظم المشروعات الصغيرة في الدول النامية ذات طابع معيشي، تذهب إيراداتها لتغطية المتطلبات المعيشية لصاحب المشروع وعائلته،وليس لأغراض التوسع والاستثمار .

ثانياً / طبيعة الاحتياجات التمويلية للمشروعات الصغيرة

تتخصر المتطلبات المالية لأي مشروع كان صغير أم كبير، في التمويل الاستثماري لتمويل رأس مال الثابت والتمويل تشغيلي لتمويل رأس المال العامل، ولكل منهما طبيعته ومداه الزمني وأهميته الخاصة.

1- التمويل الاستثماري :- يستخدم لتغطية المشتريات الاستثمارية التي تشكل جزء من الأصول الثابتة للمشروع، وتشمل على مجموعة الأصول التي تزيد مدة استخدامها عن السنة الواحدة كالمكائن والأجهزة ومعدات العمل والأراضي والمباني والأثاث ويتطلب تمويل هذه البنود، أجل زمني طويل أو متوسط يزيد عن ثلاث سنوات، و يحتاج هذا النوع من التمويل في الدول النامية الى استخدام العملات الأجنبية الصعبة للتمويل استيراد الآلات والمعدات و الحصول على الاستشارات التي يقدمها الخبراء .

2- التمويل التشغيلي :- يستخدم هذا النوع لتغطية المصاريف التشغيلية التي تمكن المشروع من الحصول على المواد الأولية ومدخلات الإنتاج المختلفة الأخرى بالإضافة الى دفع الأجور والرواتب والمصاريف الإدارية المختلفة بما في ذلك الإيجار ومصاريف المياه والكهرباء والهاتف والفوائد على الديون اللازمة لدورة إنتاجية كاملة، ويتطلب تقدير تلك الاحتياجات وصف الدورة الإنتاجية بالتفصيل منذ بداية شراء الخامات وحتى الحصول على قيمة المبيعات. و لا يحتاج هذا النوع من التمويل إلى فترات طويلة بل يمكن تمويله في حدود أجل سنة واحدة أو أقل، ويرتبط مقداره بحجم الإنتاج الفعلي للمشروع، لذا يحتاج هذا التمويل إلى موارد عادية قصيرة الأجل ويمكن توفره بالاستعانة بالمصارف التجارية للحصول عليه. والجدول الآتي يبين يصنف المشروعات الصغيرة بحسب طبيعة احتياجاتها التمويلية

جدول رقم (1) تصنيف المشروعات بحسب الحاجة إلى الخدمات المالية

تصنيف المشروع	طبيعة النشاط الاقتصادي والاحتياجات التمويلية
صنف جدير المساعدة	يشمل الأنشطة التي تعمل من أجل إدامة الحياة وتحقيق هدف البقاء اليومي للعاملين ، و لا يحقق هذا النوع أرباح منتظمة ، وحاجته للخدمات المالية قليلة وهو بحاجة أكبر الى المساعدات .
صنف جدير بالضمان	هي مجموعة الأنشطة القادرة على تحقيق إيرادات تكفي لإعادة دفع فوائد القروض، وهذا النوع من المشروعات يمكن أن يزود بقروض بشروط انتمان تتلاءم مع متطلبات مؤسسة الضمان و يمكن أن يدخل إلى هذه الصنف كل من المشروعات الصغرى والصغيرة
صنف جدير الاقتراض	هي الأنشطة التي تعمل في مجالات مستقرة ومربحة، و تحتاج الى تشكيلة اكبر من الخدمات المالية تشمل مختلف أنواع القروض، وخدمات الدفع والرهن. معظم تلك المشروعات قادر على الحصول على القروض المصرفية بشروط الائتمان التقليدية ويشمل هذا الصنف المشروعات الكبيرة

Source :Linda Deelen & Klaas Molenaar" Guarantee Funds for Small Enterprises" International Labour Organization , 2004, www.ilo.org

ثالثاً/ مصادر تمويل المشروعات الصغيرة .

تتنوع المصادر المالية التي يمكن الاعتماد عليها في توفير الاحتياجات اللازمة لإنشاء وتجهيز المشروع وتشغيله من أول دورة تشغيل لحين حصوله على التدفقات النقدية الداخلية، كما تتأثر أشكال التمويل باختلاف درجة التطور الاقتصادي وبمدى اتساع وتطور الأسواق المالية، فنجد أن هناك تنوعاً في الهيكل التمويلي والائتماني في الاقتصادات المتقدمة ، يشمل على التمويل بالأسهم والسندات والقروض المصرفية و منتجات تمويلية متنوعة أخرى، أما في الدول النامية فضعف دور الأسواق المالية وضعف التنوع في الهيكل الائتماني يجعل التمويل يقتصر على قروض المصارف التجارية والمصارف المتخصصة وبصفة عامة ، يمكن تصنيف مصادر تمويل المشروعات الصغيرة الى

1 :- مصادر تمويل مباشرة :- تشمل على

أ- **التمويل الداخلي (الذاتي) :-** ويشمل مدخرات صاحب المشروع أو ثروته الخاصة ومن الإرباح غير الموزعة ، و يرتبط هذا المصدر بطبيعة الشكل القانوني للمشروع ، أي هل هو مشروع فردي أو مشروع لشركاء متضامنون

ب- **التمويل الخارجي :-** هناك مصدرين رئيسيين للتمويل الخارجي هما :-

- **الائتمان التجاري:-** ويشمل على الشراء بالأجل و تسهيلات السداد من الموردين أو التجار

- **الاقتراض :-** هناك عدة مصادر للاقتراض تشمل على:-

- **الأهل والأصدقاء :-** وتمثل مصدر شائع للاقتراض في المشروعات الصغيرة، وتتميز ببساطة إجراءاتها وشروطها الميسرة، إلا أن المقرض هنا غالبا ما يتدخل في شؤون المشروع وخاصة عندما يتعرض المشروع الى المشاكل أو قد يضغط المقرض على صاحب المشروع لتحويل قرضه الى حصة في المشروع في حالة نجاح المشروع

- **المصارف التجارية والمصارف المتخصصة :-** و تمثل مصدر مهم للاقتراض ، ولكنها تتميز بارتفاع تكلفة الاقتراض (معدل الفائدة) ، وشروطها الصعبة للاقتراض ، التي تفرض على صاحب المشروع الالتزام بها ،وإلا تعرض مشروعه لمخاطر التصفية ووضع اليد عليه .

2- مصادر التمويل غير مباشرة:- و تشمل على

أ- **برامج كفالة القروض Credit Guarantee Schemes :-**

وضعت الكثير من الحكومات والمنظمات الدولية برامج لضمان تسهيل حصول المشروعات الصغيرة على التمويل، ولمساعدتها في حل المشاكل التي تنشأ من عدم وجود الرهن الكافي وارتفاع تكاليف المعاملات والعقبات الأخرى التي تحول دون حصول المشروعات الصغيرة على القروض ،وأكثر أنواع برامج الضمان شيوعا هي البرامج الحكومية، برامج الجهات المانحة والمنظمات غير الحكومية ، صناديق العون المتبادل ، والبرامج المستقلة لضمان الديون

و يتوقف نجاح برامج ضمان القروض على مدى وجود مجموعة العوامل المتعلقة بسلوكيات الإقراض السليمة، وتحمل جميع الأطراف المعنية للمخاطر، ومعالجة حالات التعثر في سداد الديون دون أي إبطاء أو نزاع ومتابعة استيفاء الديون بحزم حتى بعد دفع الضمان

ب- **توريق الأصول Asset securitization :-**

التوريق هو عملية استبدال مجموعة من الديون غير السائلة بأوراق مالية سائلة وقابلة للتداول، وهو طريقة يمكن أن تحسن من إمكانيات حصول المشروعات الصغيرة على القروض ،وتحد من مخاطر الاقتراض المصرفي، ويزيد التوريق من توفير رأس المال لإقراض المشروعات التي تحصل على تمويل محدود ، وذلك لأن الأوراق المالية المدعومة بأصول ستقيم على ضوء جدارتها الخاصة، وبغض النظر عن وضع مالي لشركة الإصدار. ويتوقف نجاح التوريق على أمور عديدة منها درجة تجانس القروض وحجم القروض ، فكلما كانت القروض متجانسة وحجمها كبير كلما كانت درجة نجاح التوريق كبيرا، وبالعكس عندما تكون درجة عدم التجانس عالية وحجم القروض صغير فإن احتمال نجاح التوريق الأصول سيكون اقل. لكن التوريق خيار غير ناجح في العديد من الدول النامية لعدة أسباب :-

- عدم تجانس قروض المشروعات الصغيرة وصغر حجم قروضها

- عدم وجود أسواق مال ثانوية تتعامل بقروض المشروعات الصغيرة ، أو قلة فعاليتها.

- الافتقار الى بنية قانونية متطورة ، يعتمد عليها التوريق .

ت- **التمويل التأجيري Leasing :-**

تنامت ظاهرة الاستئجار لدى المشروعات الصغيرة التي هي بحاجة الى تجهيزات جديدة ، فيمكن القيام باستئجار أصل لقاء سلسلة من المدفوعات المستقبلية المحددة بفترة زمنية معينة . ولتأجير الأصول عدد من المزايا والمساوي ، فهو يساعد المشروعات الصغيرة على استخدام الأصل دون الحاجة الى الدفع مسبقا، غير أن تكلفة الاستئجار تكون عادة أعلى من تكلفة الاقتراض المباشر لشراء أصل ما ، كما أن المزايا الضريبية اقل نسبيا ، ورغم ما للإيجار من مزايا الى أن هناك صعوبات فنية وتشريعية تواجه تطبيقه في عدد من الدول النامية، التي لم تضع لحد الآن الإطار التشريعي الملائم الذي يعالج القضايا المتعلقة بعقود إيجار الأصول ، فضلا عن عدم وضوح المعايير المحاسبية المتعلقة بموضوع إيجار الأصول وعدم وجود الحوافز الضريبية التي تشجع على اللجوء الى الإيجار لتمويل الأصول على المدى البعيد .

ث- **التمويل السهمي Equity financing أو رأس المال المخاطر Venture Capital :-**

ينطوي هذا النوع من الاستثمار على مخاطرة كبيرة ، ويغطي هذا النوع من التمويل الاحتياجات المالية للمشروعات الصغيرة طوال فترة عملها وتطورها . حيث يتم تجميع رأس المال للشركات الخاصة برأس المال المخاطر عن طريق اشتراك عدد محدود من المستثمرين الأثرياء وصناديق التقاعد وشركات التأمين والشركات

المصرفية القابضة والمستثمرون الأجانب ، ويتم بيع الأسهم لتدبير رأس المال المطلوب لتمويل المشروعات الصغيرة، ويمتلك حملة الأسهم حق الاشتراك في ملكية المشروع الصغيرة، ويعد هذا النوع من التمويل تمويل طويل الأجل ، لكونه لا يفرض على المشروع التزاما بإعادة هذا المال الى أصحابه طالما أن المشروع مستمر في تحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها، إلا أن هذا النوع من التمويل لا يتيسر إلا لعدد قليل من المشروعات الصغيرة التي تنمو بخطى سريعة ، لذا فهو يفضل تمويل صناعات التكنولوجيا المتطورة ، والاتصالات وصناعة الحواسيب والانترنت ، و يتمتع عن تمويل المشروعات الصغيرة المبتدئة والصغرى، لأن تمويلها ينطوي على مخاطر كبيرة .

ج - برنامج الإقراض الجزئي Micro loan program :-

بموجب هذا البرنامج تتولى المصارف التجارية مهمة تقديم القروض للمشروعات الصغيرة وبالتنسيق مع الجهات القطاعية المشرفة، عن طريق تخصص نوافذ استثمارية لتقديم التمويل تحت شروط خاصة كاشتراطها حمل صاحب المشروع لشهادة أكاديمية في مجال اختصاص المشروع، ولديه خبرة لا تقل عن خمس سنوات في مجال العمل، وتتقديم قروضها أيضا لخريجي الاعداديات المهنية بشرط أن تكون لديهم خبرة لا تقل عن عشرة سنوات، ويشمل البرنامج الحرفيون من ذوي المهارات النادرة من اجل الحفاظ على الإرث الحرفي، وان يكون المشروع من المشروعات التي تخدم خطة التنمية، كما تتقديم الأولوية عادة للعاملين من الشباب، بغية تكوين قاعدة من المهارات، فضلا عن توسيع فرص التشغيل، وتتميز قروض هذا البرنامج بكونها تراعي ظروف الوحدات المقترضة، التي تواجه عادة مشكلات عديدة في مقدمتها عدم كفاية الرهن المقدم. ورغم مزايا هذا البرنامج، إلا أن مساهمة المصارف التجارية في برامج التمويل الجزئي محدودة جدا كما أنها تمتنع عن تقديم المشروعات المبتدئة والصغرى القروض لكثرة مخاطرها، ووجود الحواجز الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بين المصارف وأصحاب تلك المشاريع.

جدول رقم (2) تصنيف المشروعات بحسب مصدر التمويل

مصدر التمويل	المشروعات الكبيرة	المشروعات الصغيرة
التمويل الذاتي	44.5	53.4
المصارف التجارية	28.8	12.7
الدعم الحكومي	5.6	0.7
المصارف المتخصصة	20	12.6
التمويل غير الرسمي	1.1	20.6
المجموع	100	100

Source: Clarke, G.R.G., Cull, R. & Martinez Peria, M.S, Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries?, Development Research Group, World Bank, Washington, D.C(2001)
www.ibdr.org

من الجدول نلاحظ أن إن المصدر الرئيسي الأول لتمويل المشروعات الصغيرة ، هو التمويل الذاتي (الإرباح المحتجزة أو مدخرات أصحاب المشروع)، وإذا تطلع الى التمويل الخارجي ، فإن سيلجأ عادة الى التمويل غير الرسمي. وبشكل عام يمكن القول ، أنه مع استمرار عملية التوسع في حجم المشروع فإن الأهمية النسبية للمدخرات ستتناقص ، كما ستزيد نسبة التمويل الرسمي الى التمويل غير الرسمي وكذلك ستزيد نسبة رأس المال الثابت إلى رأس المال العامل. وبشكل عام يمكن القول أن هناك ثلاثة معايير تستعمل لإجراء التمييز بين المشروعات بحسب الحجم ونوع التمويل

- 1- مصدر التمويل فإنه يقسم بين تمويل رسمي مقابل تمويل غير الرسمي
 - 2- الأهمية النسبية لرأس المال الثابت مقابل رأس المال العامل في هيكل رأس المال
 - 3- الأهمية النسبية للادخار كمصدر للتمويل
- و يمكن تصنيف المشروعات بحسب مصدر التمويل ونوع النشاط الاقتصادي كما في الجدول الآتي:-

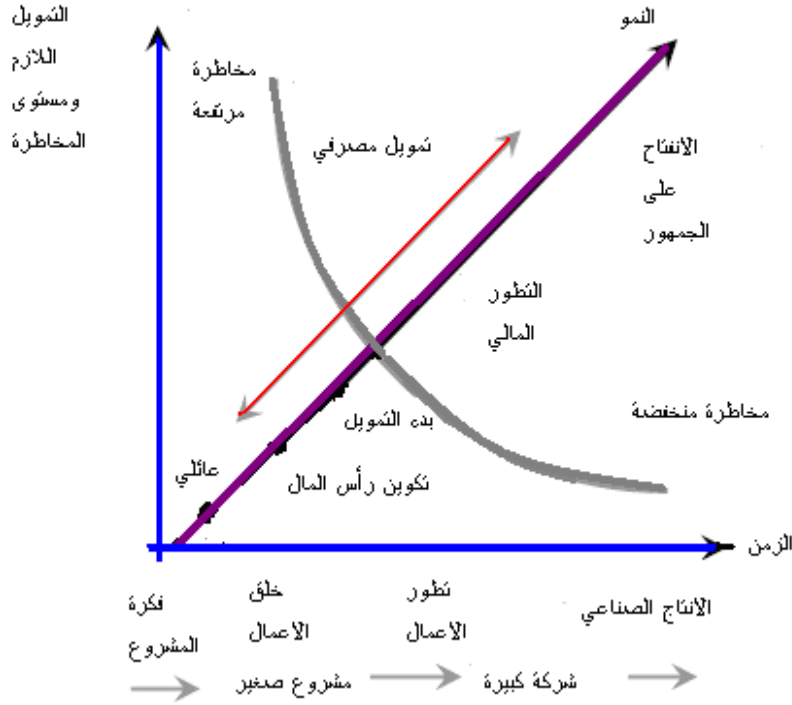
الجدول رقم (3) تصنيف المشروعات بحسب مصدر التمويل ونوع النشاط الاقتصادي (نسب مئوية)

حجم المشروع ونوعه	مشروع كبير	مشروعات صغيرة وصغرى	نشاطات من أجل لبقاء
نوع التمويل	قروض تجارية	قروض تنموية	التقديم والمساعدات
جهة التمويل	المصارف التجارية والمتخصصة	مؤسسات ضمان الإقراض	المنظمات الحكومية وغير حكومية
الجدارة المالية	جدير بالاقتراض المصرفي	جدير بكفالة مؤسسات ضمان الإقراض	جدير بالمساعدة

Source : Anke Green", *Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises*" United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) 2003, [www. UNIDO.org](http://www.UNIDO.org)

رابعاً/ دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة Financial growth cycle of firms :-
تحتاج المشروعات الصغيرة الى أن تجتاز دورة النمو المالي للمشروع لتكون مؤهلة للحصول على قروض الجهاز المصرفي ، وتتضمن هذه الدورة المراحل الآتية :-
أ- **المرحلة الشروع :-** تدخل المصارف في هذه المرحلة محفوف بالمخاطر. ويقتصر دورها عادة على عادة على فتح الحساب الجاري للمشروعات الصغيرة وفي أفضل الأحوال تزويدها بالقروض القصيرة الأجل. ويعود سبب تتردد المصارف في تقديم خدماتها الى المشروعات الجديدة لضعف تلك المشروعات وارتفاع احتمال تعرضها للخسارة. لذا فإن النسبة الأكبر من رأس المال التأسيسي والتشغيلي في مرحلة الشروع تمول ذاتياً من خلال المدخرات الشخصية التي جمعت من النشاطات الأخرى، والقاعدة العامة في هذه المرحلة هي أن المشروعات لا تعتمد بشكل كبير على المصادر الخارجية للتمويل
ب- **مرحلة النمو :-** تبدأ المصارف في هذه المرحلة بإقامة علاقة أفضل مع المشروع مقارنة بالمرحلة السابقة. ونتيجة لعدم قابلية المشروع في هذه المرحلة على إصدار الأوراق المالية ونقص الأصول التي يمتلكها والتي يمكن أن يقدمها كرهن، فإنه سيستعين ببرامج الكفالة المصرفية للحصول على القروض ولتسهيل مهمة وصوله الى التمويل الرسمي ،
ج- **مرحلة النضج :-** في هذه المرحلة سينخفض مستوى المخاطر ، وسيصل المشروع الصغير الى المستوى المقبول لتقديم القروض المصرفية. حينئذ فإن المصرف و المشروع قد وصلا الى مرحلة العلاقة القوية. وفي هذه المرحلة النضج سيواجه المشروع شروط أسهل في الوصول إلى التمويل الرسمي ، بالإضافة الى وجود عدد غير قليل من البدائل عن القروض المصرفية، المتاحة أمامه، مثل الاستعانة بالأسواق المالية ، وهذا الأمر سيزيد من القدرة التساومية للمشروع وفي نفس الوقت يزيد من قدراته على التفاوض عند عقد القرض.

دورة النمو المالي للمشاريع



خامساً: مشكلات تمويل المشروعات الصغيرة

ويمكن تقسيم تلك المشكلات الى مجموعتين بحسب مصدرها:-

1- مشكلات تمويلية داخلية :- و تأتي من المصادر الآتية:-

- عدم الفصل بين الذمة المالية لصاحب المشروع والذمة المالية الخاصة بالمشروع ، مما يسمح لصاحب المشروع بالتعويض عن العجز في ميزانيته الخاصة بالسحب من ميزانية المشروع ، مما يؤدي الى إحداث إرباك مالي للمشروع .
- إهمال معظم المشروعات الصغيرة لعنصر الإرباح المحتجزة التي تنص عليها القواعد المحاسبية والمالية ، مما يضعف من احتياطياتها المالية ويقلل من مصادر التمويل الذاتية المتاحة للمشروع .
- ضعف الوعي المحاسبي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة ، أما لعدم معرفتهم بقواعد وأصول المحاسبة ، أو لعدم خبرتهم في هذا المجال مما يؤدي الى لجوءهم الى مكاتب المحاسبة الخارجية ، وهذا الأمر سيؤدي الى تكبيد المشروع نفقات إضافية
- تفضيل المشروعات الصغيرة لسوق الائتمان غير الرسمي كمصدر بديل للتمويل ، للصعوبات التي تواجه حصولهم على الائتمان الرسمي مما يؤدي الى حصولهم على التمويل بتكلفة عالية وبشروط غير ملائمة .

2- مشكلات تمويلية خارجية :-تأتي هذه المشكلات عندما تلجأ المشروعات الصغيرة الى المصادر الخارجية للتمويل في حالة عدم كفاية مصادر التمويل الذاتية المتاحة لها .ومن أهمها

أ-مشكلة التمويل المصرفي :- تعود الى تمسك المصارف التجارية والمتخصصة بعدم تقديم المشروعات الصغيرة قروضا ائتمانية، إلا إذا قدمت تلك المشروعات ضمانات شخصية كتقديم سند ملكية أو شهادة عقار أو

عقد انتفاع صادر عن جهة مختصة، ونتيجة لعدم تمكن المشروعات الصغيرة من توفير تلك الضمانات، فإنها تضطر لتحمل التكلفة العالية والشروط غير ملائمة للتمويل من المصادر غير الرسمية. مما يرهق ميزانياتها ويستقطع من أرباحها الجزء الأكبر. كما أتاحت هذه الظروف الفرصة للمشروعات الكبيرة لاستئثار بالجزء الأعظم من الاحتياطي النقدي المتاح للإقراض لدى هذه المصارف. وبشكل عام تنطلق المصارف عند تمويلها لأي مشروع من عدة أسس من أهمها

- نوع النشاط الاقتصادي الذي يمارسه هذا المشروع
- مدى قدرة هذا النشاط على تدوير رأس المال المستثمر بما يحقق العوائد القادرة على سداد الفوائد
- عوامل أخرى:- كالموقع الجيد، الإدارة الجيدة المؤهلة للمؤسسة، توفر رأس المال الذاتي المناسب. ويعود إحجام المصارف عن تمويل المشروعات الصغيرة الى عدد من الأسباب أهمها:
- ارتفاع احتمالات المخاطرة وعدم وجود ضمانات كافية لدى أصحاب تلك المشروعات مقابل القروض
- حرص إدارات المصارف على التأكد من تقديم المشروع للضمانات المطلوبة، وتواجه المشروعات الصغيرة مشكلة عدم قابليتها على توفير الضمانات الكافية وخصوصا الضمانات من الدرجة الأولى كالرهن العقاري والحيازية.
- عدم وجود القيادة الإدارية التي تستطيع تقديم أن تبرهن على تمتع المشروع بالكفاءة والجدارة الائتمانية.
- ارتفاع حالات التخلف عن السداد
- طول وبطء إجراءات التقاضي وإثبات الحقوق المالية للمصرف عند تعثر المقترضين في السداد.

خامسا/ محددات إقراض المشروعات الصغيرة

عندما تقدم مؤسسة تجارية بطلب للحصول على قرض يركز المصرف على ما ينطوي عليه ذلك الطلب من مخاطر، وعلى الطرق الكفيلة بالحد منها، لذلك نجد أن المصارف تحجم عن إقراض المشروعات الصغيرة لعدد من الأسباب من أبرزها :-

1- التكاليف الإدارية العالية للصفقة High Transaction Costs

تتميز التكاليف الإدارية المترتبة على إقراض المشروعات الصغيرة بارتفاعها عموما، ويعود هذا الارتفاع

- أ- من ناحية المصارف تعود الى وجود مشكلات تعمل مضاعفة الكلف الإدارية للصفقات وهي :-
 - تحمل المصارف لتكاليف جمع المعلومات، وتحليل الطلبات وتكاليف الرقابة على القروض، والتي تكون مرتفعة في حالة المشروعات الصغيرة وأعلى من التكاليف الإدارية المترتبة على تقديم القروض للمشروعات الكبيرة.
 - أغلب المشروعات الصغيرة تتوطن بعيداً عن المراكز الحضرية الرئيسية،
 - انخفاض مهارات محاسبي المشروعات الصغيرة
 - قلة خبرة المصارف في التعامل مع المشروعات الصغيرة.
- ب- من ناحية المشروعات تعود الى :-
 - التكاليف الإدارية مرتفعة في حالة المشروعات الصغيرة مقارنة بالمشروعات الكبيرة التي توزع فيها التكلفة الإدارية للقروض على عدد أكبر من الوحدات. كما أن المصروفات الإضافية التي يتوجب سداها من قبل المقترض تتميز بكونها مرتفعة وثابتة تقريبا، بالإضافة الى كونها مستقلة عن حجم القرض.
 - أن انخفاض تكاليف عقود الاقتراض في القطاع غير الرسمي تدفع المشروعات الصغيرة الى اللجوء الى التمويل من هذا القطاع، بسبب عدم رسمية نشاطات هذا القطاع، كما أن الدائن يكون في العادة على معرفة تامة بالمدين وهذا الأمر يسهل من تسريع اتخاذ القرارات، كما تكون تكلفة الصفقة منخفضة بسبب انخفاض التكاليف الإضافية التي يمكن أن يتحملها الدائن غير الرسمي، وغالبا ما يكون الدائن غير الرسمي شخص واحد، ويستخدم وثائق رسمية قليلة.

2- مشكلة عدم تماثل المعلومات Asymmetric information :-

أن تحقيق شرط التخصيص الكفء للموارد بفعل قوى السوق يتطلب اشتراك جميع المساهمين في سوق الائتمان بنفس المعلومات ذات العلاقة بعملية الائتمان. وهذه الحالة ليست هي السائدة عند تقديم القروض للمشروعات الصغيرة، فمن ناحية تفتقر تلك المشروعات الى وجود المعلومات المالية والبيانات بمعايير قياسية موحدة،

بالإضافة الى نقص معلومات المصرف عن الشركات الصغيرة الطالبة للقروض، ومن ناحية ثانية نجد أن معلومات المدين تكون دائما أكثر من الدائن عن حجم المخاطر ومدى قابلية مشروعه على النجاح وعن قدرته ورغبته في تسديد الدين في مواعيد الاستحقاق. والدائن يواجه ظروف عدم التأكد هنا في حالتين -الأولى في عدم معرفته بمعدلات العائد المتوقعة للمشروع الذي سيمول

- الثانية في عدم معرفته بمدى الاستقامة الأخلاقية للمقترض

كما أن حالة عدم التأكد ستزيد بزيادة مدة الاقتراض. وزيادة الصعوبات التي تواجه المقترض في إرسال المعلومات حول مشروعه إلى الدائن، هذا الإشكاليات ستقود الى زعزعة الثقة بالمدينين وتقديمهم تقديرات منخفضة عند القيام بتقدير مخاطر التعثر في السداد .

وسيكون أثر مشكلة عدم تماثل المعلومات أكثر حدة على المشروعات الصغيرة مقارنة بالمنشآت الكبيرة بسبب المعايير المتعلقة بنقص المعلومات و ما سيترتب عليها من تغيرات اكبر في المخاطر وذلك :-

- سيواجه مالك المشروع الصغير بعدم قانونية التقارير المطلوبة وضعفها مقارنة بالمنشآت الكبيرة

- بسبب عدم تماثل المعلومات أيضا سيكون من الصعب التمييز بدقة بين المقترض "الجيد" و

"الرديء". وسيترتب على ذلك ظهور مشكلتين الأولى تعرف بالاختيار الخاطيء والثانية تعرف بالمخاطر الأخلاقية

أ- الاختيار الخاطيء adverse selection :-

تعود مشكلة الاختيار الخاطيء أو غير المناسب إلى حقيقة تقول بأن احتمال التخلف عن السداد سيزداد مع ارتفاع سعر الفائدة، واتفاقية الاقتراض ستكون من النوع السيئ كلما ارتفعت تكلفة الاستدانة . لأن سعر فائدة المرتفع سيجذب المقترضين الخطرين ويطرد المقترضين الجيدين لسببين:-

،كلما قبل بدفع سعر فائدة مرتفع وبالتالي فان سعر الفائدة المرتفع سيجذب المقترضين الخطرين ويطرد المقترضين الجيدين لسببين:-

الأول، أن المخاطر ستكون أسوأ عندما يكون المقترض راغبا في دفع أسعار الفائدة مرتفع، لأنه يعرف بأن احتمال قيامه بالتسديد منخفض

أما الثاني، أن لجوء الدائن الى رفع سعر الفائدة سيجبر المشروعات الجيدة على الانسحاب من السوق ويعطي فرصة أكبر للمشروعات الخطرة لدخول السوق

ب- المخاطر الأخلاقية Moral hazard :-

هي مجموعة المخاطر أو الإخطار التي تشتق من الطبيعة البشرية، التي تزداد عندما يجد واحد أو أكثر من أطراف اتفافية الدين، وبعد استلامه لمبالغ الدين الحافز بعدم التسديد أو الامتثال لشروط تلك الاتفافية ، ومن أجل تجنب المخاطر الأخلاقية ومساعدة المقترض على نجاح في التسديد ، لابد من التشديد على الشروط التي تجبر المقترض على الالتزام باتفافية القرض ،ومن ابرز هذه الشروط ، هي تحديد قيمة الرهن وسعر الفائدة ،فهذين العاملين لهما دور مهم في تصميم عقد الائتمان ،فالمقترض الجيد ستكون له القدرة ولديه الرغبة في تقديم رهن بقيمة عالية ،ودفع سعر فائدة اقل لثقلته العالية بمشروعه وبإمكانيات نجاحه بصورة جيدة ، في حين أن المقترض السيئ يرفض أن يقدم رهن بقيمة عالية، لكنه يقبل بدفع سعر فائدة مرتفع ، وهذه عبارة عن مؤشرات تستخدم في تصميم العقد الائتماني، وكذلك في كشف الحقيقة أمام موظفي الائتمان في المصارف، ومن هنا تظهر أهمية الضمانات ودورها في عملية تطوير التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة ،ويظهر الخطر الأخلاقي عندما يقوم المدين بعمل يؤثر سلبا على الدائن ويحدث هذا إذا كانت الأطراف المعنية متباعدة المصالح ،و إذا كان العمل الذي يقوم به المدين لا يمكن أن يراقب بدقة من قبل الجهة الدائنة.

ويمكن للمصارف أن تلجأ إلى إجراءين لتخفيض المخاطر الأخلاقية:

- جعل المستفيد يخبرها بالحقيقة، من خلال تقديم الوعود بتجديد الائتمان لهم في المستقبل

- فرض العقوبات بسبب المعلومات غير الكاملة وحالات التخلف عن السداد

3- التقدير العالي للمخاطر High Risk Perception :-

تميل المصارف إلى إصاق تهمة الخطر العالي بالمشاريع الصغيرة ولذا فأنها تمنع في تقديمها الائتمان

وتعود مشكلة المخاطر العالية التي ينطوي عليها عملية إقراض المشروعات للأسباب الآتية :-

أ-حجمها الصغير وتأثرها الشديد بتقلبات السوق، ومعدلات اضمحلالها العالية نسبياً.

- ب- تتميز المشروعات الصغيرة في أغلب الأحيان بحدائثة عمرها الإنتاجي، والنقص في سجلها الائتماني. بالإضافة انخفاض كفاءتها التنظيمية، والنقص في أنظمتها المحاسبية وهذا الأمر سيصعب من مهمة وصولها الى المعلومات والتعويل على قدرتها على التسديد.
- ت- تفتقر معظم المصارف إلى أرقام واقعية عن حجم القروض المرحة للمشروعات الصغيرة وتكاليفها
- ث- أن كثافة العمل النسبية للمشروعات الصغيرة تشير الى ارتفاع نسبة الدين إلى إجمالي الأصول.
- و يتفاقم هذا الوضع بصورة أكبر في الدول النامية، بفعل عوامل عديدة من أهمها :-
- أن العديد من المشروعات الصغيرة تعمل ضمن إطار الاقتصاد غير الرسمي ، وهذا الأمر يصعب من مهمة وجود توثيق لتاريخ عملها و البرهنة على ما تمتلك من إمكانيات اقتصادية.
- يمتلك أصحاب المشروعات الصغيرة في الاقتصادات النامية مهارات أقل من نظرائهم في البلدان الصناعية في أعمال المحاسبة و التسويق والإدارة .
- وجود النواقص في التشريعات والقوانين المنظمة لعقود الدين تصعب من مهمة الدائنين. وتدفعهم الى زيادة معدلات تقديرهم لمخاطر الدين

4- النقص في الضمانات Lack of Collateral

الرهن هو أصل معين يعرضه المقترض على الدائن كضمان لتأمين التزامه بتسديد القرض ،على أن يمنح المقترض للدائن الحق بالاستيلاء على هذا الأصل وتصفيته (تحويله الى أصول سائلة) لتغطية الدين حينما يخفق المدين بإعادة دفع الدين. وتستند المصارف في اتخاذ قرارات الإقراض على مدى توفر الرهن وعلى السمعة المالية والمصدقية الائتمانية للمقترضين، وليس على المزايا الاقتصادية والمالية للمشروع المراد تمويله وهذا يؤكد على أهمية عنصر الضمانات ،و تحدد سياسة الاستثمار أنواع الرهون التي يمكن قبولها وكيفية تقييمها وحدودها المالية. وأقوى أنواع الرهون هي الرهن العقاري ثم التخزين المباشر للسلعة موضع التمويل أو سلع بديلة قابلة للتسويق هذا بالإضافة للضمان الشخصي ، الذي يعد أضعف أنواع الضمانات. ورغم أن الرهن أهم عناصر التمويل في الدول النامية. إلا أنه يعد مصدراً ثانوياً في الدول المتقدمة، حيث تعطي المصارف الأولوية للتدفقات النقدية الداخلة للمشروع (أو إيرادات المشروع) وتظل مسألة توفير الرهون أحد أهم عقبات تمويل المؤسسات الصغيرة . فأصحاب هذا النوع من المؤسسات غالباً ما يواجهون صعوبات في توفير الرهون اللازمة للتمويل المطلوب، حيث إن الرهون المصرفية مكلفة جداً وتكاد تكون في متناول العملاء الرئيسيين للبنوك فقط. و علاوة على ذلك، فإن أصول المشروعات موضوع التمويل قد تكون غير كافية لتشكيل رهناً يشجع الممولين المحليين أو الأجانب على تقديم التمويل.

أن عملية الاقتراض يجب ترتبط بالقيمة الحالية الصافية للإرباح المشروع ، فهي التي تقرر مبلغ الائتمان الذي يستحقه المقترض، ألا أن وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات ، تجعل قرارات المصارف في الإقراض تستند على حجم مبالغ الرهون المقدمة كضمانات ، لكونها يمكن أن تساهم في تخفيض مخاطر الاقتراض. فمبلغ الرهن ونوعية الأصول التي سيرضها المقترض على المصرف ، يمكن أن تعبر عن نوعية مشروع و نيته في إعادة السداد ، وفي حالة التخلف عن السداد فأن الضمانات المقدمة ستقديم المصرف الدائن امتيازاً مقارنة بالدائنين الآخرين. وعلى الرغم من الفوائد التي يحققها الرهن للدائنين، إلا أن سياسة طلب الرهن تمنع المقترضين الصغار من أصحاب المشروعات الناجحة من الحصول على القروض ،نتيجة لعدم كفاية الرهون التي يعرضونها. كما أن المشاكل القانونية في الدول النامية تجعل عملية التعامل بالرهن صعبة، فقد يكون المقترض غير قادر على التعهد برهن أصوله، أما لكونه غير قادر على إثبات ملكيته لتلك الأصول بسبب التعريف غير الملائم لحقوق الملكية أو أن تلك الأصول متحركة كوسائل النقل و الماشية، التي تشكل جزء كبير من أصول المشروعات الصغيرة في الريف. ومن ناحية أخرى فأن ضعف كفاءة الأسواق المالية يؤدي إلى ارتفاع تكلفة عملية تسهيل الأصول المرهونة، لذا غالباً ما يفضل الدائنون العقارات على الأصول الأخرى. وهذا النوع من الرهن قد يتناسب مع إمكانيات الشركات الكبيرة أو ملاك الأراضي الأغنياء في الدول النامية ، كما تتضمن عملية الاستيلاء على الرهن في حالة الفشل في التسديد ، تكلفة قانونية عالية، قد تتجاوز في بعض الحالات قيمة القروض الصغيرة، بالإضافة الى ذلك قد تواجه عملية الاستيلاء على الرهن صعوبات اجتماعية وسياسية، وخصوصاً عندما يكون المقترض من ذوي الدخل المنخفض ،حيث صممت العديد من الدول القوانين لحماية هذا النوع من المقترضين ، وفيما يلي جدول يوضح أهم المعايير الأكثر شيوعاً في تقييم الرهون.

ثالثاً : التجارب العالمية الناجحة في دعم وتنمية المشروعات الصغيرة :
من خلال الجدول الأتي نلاحظ الأهمية النسبية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، في العديد من الاقتصادات سواء المتقدمة أو النامية حيث ترتفع مساهمته في التشغيل وفي القيمة المضافة.

جدول (4) النصيب النسبي للمشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم ومساهمتها النسبية في العمالة مقارنة دولية

الدولة	نصيب المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم من عدد المنشآت	نصيب المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم في العمالة
هونج كونج	97	63
كوريا	99	78
تايوان	96	68
تايلاند	98	74
اليابان	99	79
ألمانيا	99	66
فرنسا	99	57
اليونان	99	91
الولايات المتحدة الأمريكية	99	53

Source: Antoine Mansour, Support Services And The Competitiveness of SMEs in the MENA Region, Working Paper No. 56, May 2001, Egyptian Center for Economic studies (ECES), p.4.

يشير استقرار تجارب النمو في هذه الدول إلى أنها استطاعت أن تدعم دور الصناعات صغيرة ومتوسطة الحجم على نحو فعال دورها في النمو والتشغيل. للنهوض بالمشروعات الصغيرة ينبغي الاستفادة من تجارب بعض هذه الدول في تنمية وتطوير هذه المشروعات

1 - التجربة اليابانية :-

أن التجربة اليابانية في تنمية المشروعات الصغيرة هي واحدة من أغنى التجارب العالمية ، وإن كانت تعتمد بشكل أساسي على الدعم المباشر من الدولة ، حيث يعتبر دور القطاع الخاص في دعم هذا القطاع هامشياً . وتجدر الإشارة الى اليابان قد بنت نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المشروعات الصغيرة ، فالمشروعات الكبيرة لديها ما هي إلا تجمع لإنتاج الصناعات الصغيرة التي تتكامل أفقياً ورأسياً وأمامياً وخلفياً مكونة فيما بينها تلك المشروعات العملاقة، وبالإضافة إلى تعدد الأنشطة التي تعمل بها المشروعات الصغيرة وقيامها بخلق العديد من فرص العمل وقدرتها الفائقة على دعم النمو الاقتصادي، فإن لها دور أساسي في ابتكار وخلق صناعات جديدة، وتشجيع المنافسة في السوق مما يؤدي إلى زيادة جودة وتنافسية المنتج الياباني في السوق المحلي والعالمى. وتمثل المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم 79% من حجم قوة العمل، و99% من المشروعات التجارية، كما تقوم تلك المشروعات بإنتاج 51% من المنتجات المصنعة. وتمثل هيئة تنمية المشروعات الصغيرة اليابانية التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة الجهة المسؤولة عن تنمية المشروعات الصغيرة. و سنسليط الضوء على البرامج السياسات المالية والاقتصادية والأطر المؤسسية التي تقدم التراخيص للمشروعات الصغيرة أو تمدها بالمساعدات الفنية والخبرة الاستشارية والتمويلية الموجهة لتشجيع وتنمية وتطوير قطاع المشروعات الصغيرة في اليابان ومن أهمها :-
أ : التمويل :- تتميز المشروعات الصغيرة في اليابان بتعدد مصادر التمويل التي من أهمها :-
-المصارف التجارية : و تقوم بتمويل جزء كبير من القروض اللازمة للمشروعات الصغيرة
-هيئات التمويل الحكومية : و تقديم القروض للمشروعات الصغيرة ولديها فروع عديدة منتشرة في مناطق مختلفة من اليابان

مؤسسة ضمان القروض : وتقوم بكفالة القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة ، وتملك 52 فرعاً منتشرة في أنحاء متفرقة من اليابان، وبموجب هذا النظام أصبحت عملية تمويل المشروعات الصغيرة من مؤسسات التمويل عملية سهلة وميسرة .

ب : الدعم الفني :- يستعين برنامج الدعم الفني بمجموعة من الأخصائيين بتقديم الخدمات الإرشادية وتشرف عليه هيئة تنمية المشروعات الصغيرة اليابانية ومن أهم الخدمات التي تقدمها :- هي الرد على استفسارات أصحاب المشروعات الصغيرة، دراسة الوضع القائم للمشروعات الصغيرة ، والتغلب على العقبات التي تواجهها ، دراسة المواقع المناسبة لإنشاء المشروعات الصغيرة وتقديم الإرشادات الخاصة بذلك .

ج : التدريب :- أعدت الحكومة اليابانية برامج تدريبية خاصة بالمشروعات الصغيرة يقوم بها معهد خاص بالمنشآت الصغيرة يسمى **بالمعهد الإداري والتقني للمشروعات الصغيرة** ، ويقدم المعهد برامج لتدريب المديرين، ببرامج للتدريب الفني

د : الإدارة :- تهدف البرامج الإدارية إلى إيجاد مناخ صحي لنمو المشروعات الصغيرة عن طريق تحسين مجالات الإدارة بها وتقديم التكنولوجيا الحديثة في هذا المجال، وتقديم الخدمات الإرشادية التي تتعلق بالإدارة والتمويل والضرائب وقوانين العمل .

هـ : التسويق :- يوجد في اليابان هيئات حكومية خاصة تعمل على تسهيل مهمة وصول منتجات المشروعات الصغيرة الى الأسواق الدولية وذلك بإقامة المعارض الدولية لها ومساعدتها في الحصول على التكنولوجيا المتطورة وإجراء المفاوضات نيابة عنها في اتفاقيات التصدير واستيراد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج. وفي نفس الإطار تنشر الحكومة اليابانية بشكل دوري خططها بشأن مشترياتها من المشروعات الصغيرة، كما يلزم القانون جميع المنظمات الحكومية وشبه الحكومية بإتاحة الفرصة للمشروعات الصغيرة للحصول على العقود الحكومية .

و : الإعفاء من الضرائب :- اتخذت الحكومة اليابانية إجراءات متعددة تتعلق بالإعفاء من الضرائب لتشجيع المشروعات الصغيرة ، لعل من أهمها ، الإعفاء من ضريبة العمل ، الإعفاء من ضريبة العقارات ، تخفيض على ضريبة الدخل ، تخفيض على ضريبة الدخل ، تخفيض الضرائب على الأرباح غير الموزعة ، كما أن النظام ضريبي يقدم الحوافز الضريبية لتشجيع المشروعات الصغيرة على إدخال التكنولوجيا الحديثة، والإقامة الصناعات الصغيرة في المناطق النائية .

ز : الحماية من الإفلاس :- تطبق سياسة الحماية من الإفلاس في اليابان مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية كإحدى أساليب تشجيع المشروعات الصغيرة، ويمكن للمشروع الصغير الاستفادة من هذه الخدمة عن طريق مساهمته بقسط تأميني يدفع شهرياً الى هيئة تنمية المشروعات الصغيرة اليابانية التي تستخدم هذه الأموال لسداد ديون المشروعات التي تواجه مشكلة التعثر في سداد الديون، حتى لا يكون إفلاس مشروع معين سبباً في إفلاس المشروعات الأخرى .

ن : نظام الشركات التعاونية : - وهي مجموعة من الشركات المملوكة بالكامل لأصحاب المشروعات الصغيرة ، وتعمل في مجال شراء الخامات ومستلزمات الإنتاج وفي مجال تسويق المنتجات والتوزيع والنقل ونقل التكنولوجيا ، وفي مجالات أخرى .

2 – التجربة الإيطالية :

أهم ما يميز الاقتصاد الإيطالي أنه يستمد قوته من مؤسساته وشركاته الصغيرة التي تمثل 60 % من إجمالي الشركات والمؤسسات العاملة في إيطاليا ، فكل شركة أو مؤسسة توظف أقل من 20 عامل تصنف في خانة الشركات الصغيرة أو الحرفية، وفي إيطاليا تمارس المشروعات الصغيرة نشاطها في إطار قانون خاص يحدد الوضع القانوني لهذه المشروعات، ويشترط في إنشائها أن يقوم المستثمر بأداء حصة من مهام المنشأة شخصياً دون الاكتفاء بمهام الإدارة، وينص القانون كذلك على الالتزام بالحد الأقصى للعاملين الذين يختلف عددهم من قطاع حرفي لآخر . وفي الماضي – أي الخمسينات والستينات كان الطابع الحرفي للشركات في إيطاليا يصنف كحالة انتقالية في مسار الشركات ، وجرى التركيز على الصناعات الكبرى باعتبارها الكفيلة بخلق قاعدة صناعية ضخمة. تغيرت هذه النظرة في السبعينات عندما تبين أن المشروعات الصغيرة هي إحدى الدعامات الأساسية للنسيج الاقتصادي والاجتماعي في إيطاليا ، فالتطور التقني أتاح لهذه المشروعات أن تطور طاقاتها الإنتاجية كما وكيفا وأن ترفع إمكاناتها التنافسية حتى بلغ وزنها النسبي 82.7 % ، وبذلك تعتبر إيطاليا الدولة

الثانية بعد أسبانيا من حيث الوزن النسبي للمشروعات الصغيرة في المجموعة الأوروبية. وتعرف إيطاليا الآن بتركز الشركات الصغيرة فيها بشكل كبير، وتعتبر أكثر دول الاتحاد الأوروبي اعتماداً على المشروعات الصغيرة، ولا يضاهاها في ذلك أي دولة أخرى في جميع أنحاء أوروبا سوى اليونان وأسبانيا. وأكدت التجربة الإيطالية أن تحقيق التنمية الاقتصادية لا يتم بالضرورة من خلال الشركات العملاقة، فالإقتصاد الإيطالي يعتمد في الأساس على شركات صغيرة ومتناهية الصغر إلا أنها استطاعت أن تصل إلى العالمية وأصبحت من أقوى المصدرين للسلع الاستهلاكية ذات الجودة العالية مثل: السلع الغذائية، المنسوجات، السيراميك، وغيرها من السلع الاستهلاكية الأساسية. ويرجع نجاح المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم في إيطاليا إلى أن هذه المشروعات تعمل في مجموعات مترابطة وذات علاقات متداخلة بين بعضها البعض وهو ما يطلق عليه عناقيد المشروعات صغيرة والمتوسطة الحجم بالإضافة إلى تطور البيئة التنافسية، والتحسين المستمر والتلقائي لآليات عمل تلك المشروعات

والبرامج الإيطالية لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أ- الوسائل المباشرة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة :- من خلال الإشكال الآتية :-

بيع الديون، تمويل شراء أو استئجار الأجهزة والآلات، القروض الميسرة، تقديم الضمانات لسلف التصدير وخصوصاً للمشاريع المشتركة مع الشركات الدولية، رأس المال المخاطر
ب- الوسائل غير المباشرة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة الضمانات، لحوافز الضريبية

ج- التسهيلات المخصصة لمجموعات مستهدفة محددة :- وتشمل على :-

1- تقديم التسهيلات لتنظيم المشاريع التي تدار من قبل النساء

2- تقديم التسهيلات لمنظمي المشاريع الشبان

3- تقديم خدمات الدعم والبرامج الخاصة بالمنشآت الإيطالية الصغيرة والمتوسطة وتشمل :-

أ- الاستقبال والتسهيلات والمعلومات الأساسية والأنشطة الترويجية .

ب- خدمات المعلومات المهنية وتشمل التعريف بقوانين ومعلومات السوق، و بالمعايير وعمليات التصديق الفنية والبراءات والمعلومات الفنية والبيئية.

ج- المشورة والدعم المباشر، أي التخطيط للمشروع وتنمية اتصالات المؤسسة.

د- تدريب محدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة، أي الإدارة واستهداف أنواع معينة من المنشآت القائمة بتنظيم نساء أو المنشآت المبتدئة.

هـ- التمويل، أي رأس المال، وأنشطة البحث عن التقديم وإعانات الدعم

و- المباني، كالوحدات الحاضنة ومراكز التكنولوجيا.

ز- التدابير الإستراتيجية المحددة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لمنشآت الصغيرة والمتوسطة، أي الحلقات

الدراسية والمعارض والبعثات التجارية، وتشجيع التشبيك وتشجيع التجمّع

4- خدمات الدعم والبرامج الخاصة بالمنشآت الأوروبية الصغيرة والمتوسطة

3 - التجربة الهندية :-

يحتل قطاع المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم أهمية كبيرة. وتتبع أهمية هذه المشروعات في الهند من

قدرتها على توفير المزيد من فرص العمل وتنمية القطاع الصناعي وتشجيع العمل الحر في أقاليم الدولة

المختلفة، وتتناسب الصناعات الصغيرة مع البيئة الاقتصادية في الهند التي تفنقر إلى الموارد المالية إلى جانب ضخامة عدد السكان، حيث أن المشروعات الصغيرة كثيفة العمالة ولا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة. ويبلغ

عدد المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم في الهند 3,2 مليون وحدة تشارك بنسبة 30% من الناتج المحلي

الإجمالي في الهند، كما تسهم هذه المشروعات بنسبة 45% من الصادرات الصناعية المباشرة وغير المباشرة، وتمثل المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم 95% من المشروعات العاملة في القطاع الصناعي، والتي تنتج

40% من الناتج الصناعي الهندي، ويعمل فيها 18 مليون عامل.

ركزت الحكومة جهودها في العمل على تنمية وتطوير هذه المشروعات، من خلال المحاور التالية : - إقامة

حظائر للصناعات الصغيرة، وإعطاء الأولوية في توفير البنية الأساسية لمناطق تجمع الصناعات الصغيرة .

-أقامة مراكز لتطوير وتنمية المشروعات الصغيرة في مختلف أقاليم الهند ومدتها بالإمكانيات لتشجيع العلماء والباحثين على تطوير التكنولوجيا التي تلائم المشروعات الصغيرة .
-تشجيع الولايات الهندية على جذب وتوطين المشروعات الصغيرة ، وتقديم الحوافز والتسهيلات لها حسب نوع نشاط المنشأة .

-تقديم الامتيازات والتراخيص والإعفاءات الضريبية للمشروعات الصغيرة .
- يضم قطاع الصناعات الصغيرة في الهند أكثر من 3 ملايين وحدة صناعية تشارك بنسبة 35% من حجم المنتجات الهندية. يبلغ معدل النمو السنوي لهذا القطاع 11.3% سنوياً وهو معدل يتجاوز بكثير ما حقق قطاع الصناعات الثقيلة في العام الماضي. تبلغ قوة التوظيف في قطاع الصناعات الصغيرة حوالي 17 مليون عامل ينتجون ما يعادل 107 مليارات دولار بنسبة 10% من إجمالي الناتج القومي الهندي.

الابن المدلل للحكومة

يمكن القول إن قطاع الصناعات الصغيرة كان وما زال بمثابة الابن المدلل للحكومة الهندية على اختلاف أنواعها وتوجهاتها، ويبدو أن هناك نوعاً من المصالح أو الفوائد المتبادلة بين الطرفين حالت دون الانفصام بينهما؛ فمن ناحية لا تستطيع الصناعات الصغيرة التخلي عن الدعم الحكومي في ظل التطورات العالمية وسيادة مبادئ المنافسة وآليات السوق الحرة، ومن ناحية أخرى وجدت الحكومة في ذلك القطاع ضالتها المنشودة لتوفير فرص العمل اللازمة لمواجهة البطالة وهو بعد اجتماعي في غاية الأهمية خاصة في ظل استخدام الصناعات الثقيلة للتكنولوجيا قليلة العمالة، فضلاً عن تغطية الطلب المحلي على المنتجات، وتوفير العملة الصعبة والتصدير أيضاً، ومن هنا جاء الاهتمام الحكومي بذلك القطاع.

أشكال الدعم الحكومي

تعددت أشكال الدعم الحكومي لقطاع الصناعات الصغيرة لتشمل أربع قنوات رئيسية تتمثل في:

- 1-الحماية : أصدرت الحكومة قراراً بتخصيص 80 سلعة استهلاكية تقوم بإنتاجها الصناعات الصغيرة ضمنمت لها الحماية والاستقرار وعدم منافسة الصناعات الكبيرة.
- 2- التمويل : من خلال السماح للمشروعات الصغيرة بالحصول على قروض ائتمان بنسب فائدة منخفضة للغاية، لتلبية احتياجاتها التمويلية وتوفير السيولة اللازمة لها وبأجال مختلفة
- 3-الدعم :تقديم مختلف أنواع الدعم وفي مقدمته التدريب وتطوير المهارات، الإدارة توفير البنية الأساسية والتكنولوجيا، إقامة المجمعات الصناعية، المساعدة في عنصر التسويق، الربط بين أصحاب الصناعات الصغيرة ، مساعدتهم على أن يكونوا صناعات مغذية للمشروعات الكبرى؛ و توفير البيانات والمعلومات والفرص المتاحة من خلال قاعدة بيانات متكاملة.
- 4- التواجد في الأسواق العالمية : مساعدتهم على تصدير منتجاتها للخارج مما يساهم في تحسين موقف ميزان المدفوعات والميزان التجاري، وتوفير العملة الصعبة والتواجد في الأسواق العالمية مثلما يحدث في صناعة البرمجيات.

4-التجربة الأمريكية:-

تقدم التجربة الأمريكية في دعم المشروعات الصغيرة التجربة دروساً غنية للدول التي تسعى لجعل هذا القطاع محركاً لعملية التنمية ، فرغم أننا أمام أكبر اقتصاد حر في العالم، إلا أن ذلك لم يمنع الحكومة من التدخل لحماية المشروعات الصغيرة ومساندتها كي تتخطى عقباتها التمويلية والتسويقية. وكان ذلك منذ العام 1953 حينما أصدرت الحكومة قانوناً خاصاً لحماية مصالح المشروعات الصغيرة، كما أسست لهذا الغرض وكالة فيدرالية لمساعدة هذه المشروعات تحت اسم إدارة المشروعات الصغيرة

وظائف دعم المشروعات:-

لعبت إدارة المشروعات الصغيرة " SBA " بعض الأدوار نوجزها بما يأتي:

- دور المرشد للإعمال :- تملك الوكالة ما يقرب من (13) ألف متطوع في مختلف المجالات الاقتصادية (التجارة، الصناعة، المصارف، التأمين، الاستيراد، التصدير). ويقوم هؤلاء المرشدين بتوفير المعلومات اللازمة لتأسيس الشركة، وكيفية الحصول على التمويل اللازم، وخطة التنمية والتسويق والتحليل المالي والتحكم في التكاليف ودراسة السوق والتصدير وغيرها من الأمور. ويبلغ عدد الشركات المستفيدة من هذا البرنامج (150) ألف شركة سنوياً.

- **دور المعلم:** - تنظم الوكالة (3000) ندوة سنويا يحضرها رؤساء الشركات الصغيرة الحاليون أو المرشحون لهذا المنصب، وتتناول هذه الندوات موضوعات تتعلق بأساليب الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل وباختيار النظام القانوني للشركة، وكيفية وضع خطة العمل وغيرها. ويصل عدد رؤساء الشركات الحاضرين إلى (100) ألف سنويا.

- **برامج التأهيل:** - أنشأت الوكالة (57) مركزا لتنمية المشروعات الصغيرة بالتعاون مع الجامعات والقطاع الخاص والحكومات المحلية، فضلا عن تأسيس (950) مركزا فرعيا في الجامعات والغرف التجارية. وتهدف هذه المراكز لتأهيل وإرشاد قادة المشروعات وتقديم المساعدة لهم في الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل، وكذلك تقديم المساعدات التقنية في العملية الإنتاجية، وعن كيفية رفع القدرة التنافسية للمشروع وتحسين الفرص المتاحة أمامه في الاسواق، و كيفية تنظيم دراسات الجدوى الاقتصادية لتأهيل تلك المشاريع للحصول على " أما " SBA. وتبلغ تكلفة هذا البرنامج (60) مليون دولار سنويا، يمول نصفه من قبل " SBA " برنامج تمويل " النصف الآخر فتموله الشركات والجامعات، ويستفيد من خدمات هذا القسم أكثر من أربعة مليون رجل أعمال سنويا

- **توفير المعلومات:** - تلعب الوكالة الفيدرالية دورا أساسيا في توفير جميع المعلومات الضرورية للمشروعات الصغيرة وبخاصة عن احتياجاتها من المدخلات الوسيطة والمستلزمات، وحجم العرض والطلب والأسعار والمواصفات وغيرها، عن طريق مراكز معلومات توفر مجموعة من برامج الكمبيوتر الخاصة بإدارة الشركات وقواعد بيانات عن أنواع المشاريع، كما تضم هذه المراكز مكتبة تحتوي على (400) كتاب عن تأسيس الشركات بجانب شرائط الفيديو وكيفية إدارتها هذا بجانب خدمة هاتفية خاصة بهم، حتى يمكن الاستفسار عن أي شيء يتعلق بالشركات الصغيرة. فضلا عن وجود موقع إلكتروني خاص بـ " SBA " تتوافر عليه كافة المعلومات عن هذه الإدارة وبرامجها.

طريقة التمويل :- تمول الوكالة الفيدرالية المشروعات الصغيرة عبر طرق مختلفة لعل أبرزها:

- **ضمان القروض:** - حيث تلعب الوكالة دور الكفيل أو الضامن للقرض الذي يحصل عليه مشروع معين، نتيجة لصعوبة حصول المشروع الصغير على القروض من المصارف التجارية والمؤسسات المالية الأخرى دون ضمان؛ لأن احتمالات الخسارة مرتفعة، ولذلك تقوم " SBA " بـ "بضمان المشروع أمام تلك المؤسسات، وبالتالي تصبح مسئولة عن رد القرض في حالة الإفلاس.

- **التمويل المباشر:** - وذلك عن طريق تقديم قروض مباشرة للمشروعات الصغيرة خاصة تلك التي يديرها النساء، وتبلغ قيمتها (20) ألف دولار، كما يتم التمويل المباشر لمشروعات في مناطق تعاني من مشكلات اقتصادية، أو كوارث طبيعية.

المبحث الثالث / تجربة مصرف التنمية فرع درنة في إقراض المشروعات الصغيرة

يأتي مصرف التنمية في مقدمة المؤسسات المالية الداعمة للمشروعات الصغيرة في ليبيا، وخاصة بعد صدور قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (20) لسنة 1373. والقرار رقم (115) بشأن تخصيص مبالغ ضخمة لتمويل المشروعات الصغرى والمتوسطة، ويقوم المصرف بإقراض لهذه المشروعات لأغراض التأسيس وشراء الآلات والمعدات ومن واقع مبالغ الإقراض الممنوحة و المنفذة نجد أن المصرف يقوم بتقديم القروض لكل من الأنشطة الحرفية والأنشطة الخدمية والأنشطة الإنتاجية ، ومن خلال البيانات المتوافرة عن مصرف التنمية درنة نجد أن المبالغ التي منحها المصرف حتى الآن بلغت 7580.874 دينار لعدد 207 مشروع في مختلف الأنشطة موزعة كما يلي : 4296.026 للمشروعات الخدمية أي ما يمثل 57% من قيمة المبالغ الممنوحة وما قيمته 2273.939 دينار للأنشطة الحرفية أي ما يمثل 30% من قيمة القروض الممنوحة وما قيمته 1010.909 دينار ممنوحة للأنشطة الصناعية أي ما يمثل فقط 13% من قيمة الإقراض الإجمالية.

أولا / توجهات الإقراض في مصرف التنمية / فرع درنة

1- تحليل عدد المستفيدين :-

من تحليل عدد المستفيدين من القروض نلاحظ وجود تحول نحو زيادة عدد المستفيدين للعاملين في مجال الأنشطة الخدمية الذي بلغ 174 مستفيد ن الذي جاء على حساب تراجع عدد المستفيدين في كل من الأنشطة الحرفية والصناعية فبلغ عدد المستفيدين من العاملين في مجال الأنشطة الصناعية 110 مستفيد كما أنخفض عدد المستفيدين من العاملين في مجال الأنشطة الحرفية فبلغ 30 مستفيد

جدول رقم (5) يوضح عدد المستفيدين من قروض مصرف التنمية لفترة 2001-2006

النشاط	المبلغ	عدد المستفيدين	الأهمية النسبية للقروض
القروض الخدمية	4296.026	174	57
القروض الحرفية	2273.939	30	30
القروض الصناعية	1010.909	110	13
المجموع	7580.874	314	100

المصدر :- مصرف التنمية / فرع درنة

2- تحليل الأهمية النسبية للقروض حسب الأنشطة الاقتصادية :-

عند تحليل كل الأهمية النسبية لمبالغ القروض التي قدمها مصرف التنمية / فرع درنة وحسب الأنشطة الاقتصادية للفترة 2001-2006 نلاحظ أن الاتجاه العام لسياسة الإقراض في المصرف يشير الى التحول نحو التوسع في منح القروض للأنشطة الخدمية وجاء هذا التحول على حساب تراجع مبالغ القروض الممنوحة لكل من الأنشطة الحرفية والصناعية فوصلت الأهمية النسبية لمبالغ القروض الممنوحة للأنشطة الصناعية 71.7 % عام 2002 ثم تراجعت الى 17.35% عام 2006 ، كما أنخفض مبالغ القروض الممنوحة للعاملين في مجال الأنشطة الحرفية من 38.87% عام 2001 الى 3.36 % عام 2006 في مقابل ذلك ارتفعت مبالغ القروض والأهمية النسبية للقروض الممنوحة للأنشطة الخدمية من 25.31 % في عام 2001 الى 79.3% في عام 2006 ونلاحظ من هذا الجدول أيضا وجود قصور واضح في مجال إقراض المشاريع الزراعية والريفية، فمعظم العمليات الإقراض موجهة نحو المدن والمواقع الحضرية وبشكل أدق الى المجالات غير زراعية، رغم اتساع الريف وحجمه وحاجته.

جدول رقم (6) الأهمية النسبية لقروض مصرف التنمية حسب الأنشطة للفترة 2001-2006

نوع القروض	2001	2002	2003	2004	2005	2006
القروض الصناعية	35.82	71.7	57.48	0	24.4	17.35
القروض الحرفية	38.87	1.17	9.95	100	21.26	3.36
القروض الخدمية	25.31	27.13	32.57	0	54.35	79.3
الإجمالي	100	100	100	100	100	100

المصدر :- مصرف التنمية / فرع درنة

ثانياً : الملاحظات التي يمكن تسجيلها على نشاط مصرف التنمية في درنة

على الرغم من الدور الهام الذي يلعبه مصرف التنمية - فرع درنة ، ألا أن هناك العديد من الملاحظات التي يمكن تسجيلها على أداء هذه المؤسسة:

1. سطحية الاختيار الأولي للمستفيدين في برامج الإقراض بسبب ضعف الاستعانة بدراسات الجدوى الاقتصادية التي تقدم عادة قبل الموافقة على المشروع. كما أن أغلب تلك الدراسات يشوبها الكثير من القصور ويتم فيها تضخيم قيم الفواتير التي تصدر عادة عن مكاتب وليس عن المورد الأصلي أو المصنع أو الوكيل .
2. عدم وجود عدد كافٍ من العاملين لمتابعة البرامج الإقراضية المختلفة، كما أن التأهيل المهني لهؤلاء يعاني من مشاكل جوهرية.
3. تركيزها على تقديم القروض وليس على المساعدة الفنية والدعم الإداري ، فهناك نقص كبير على صعيد تقديم الخدمات المساندة للمقترضين: معظم المؤسسات لم تقدم للمستفيد تصوراً كاملاً للدعم الفني والإداري
4. تمركز المستفيدين من المشاريع الإقراضية في المناطق الحضرية ، أما حصة الريف ، فهي ضئيلة جداً نسبة لعدد السكان في هذه المناطق.
5. ارتفاع نسبة التخلف عن سداد القروض تسديد بسبب ضعف الإجراءات القانونية المستخدمة في معالجة مثل هذه الحالات وعدم تعاون الجهات المسؤولة عن تنفيذ تلك القوانين .
6. هناك قصور واضح في مجال إقراض المشاريع الزراعية والريفية، فمعظم العمليات الإقراض موجهة نحو المدن والمواقع الحضرية وبشكل أدق الى المجالات غير زراعية.
7. محدودية عدد الخبراء والكفاءات العلمية في مجال الإقراض المشروعات الصغيرة .
9. النقص في المعلومات لدى مصرف التنمية حول طبيعة الاحتياجات التمويلية للأنشطة الاقتصادية والموقع الجغرافي ، بالإضافة الى النقص في المعلومات عن عناوين وأماكن أغلب المقترضين وبالتالي عدم التمكن من الوصول إليهم.

ثالثاً : المشاكل التي واجهت مصرف التنمية / فرع درنة : -

- واجه مصرف التنمية في عملية تقديم القروض للمشروعات الصغيرة مشاكل عديدة نوجزها بما يأتي :-
- 1- روتينية وتكرار أفكار المشروعات المقترحة تمويلها وانخفاض الإبداع .
 - 2- قلة المهارات الإدارية والتسويقية للقائمين على إدارة المشروعات .
 - 3- عدم وجود تنسيق حقيقي وهادف بين هذه المؤسسات الداعمة للمشروعات الصغيرة بل على العكس يوجد تنافس بينهم
 - 4- عدم ارتباط برنامج إقراض المشروعات الصغيرة ببرامج تدريبية بما يعمل على تطوير أداءها وتقليل مخاطر الفشل .
 - 6- لم تتجح برنامج إقراض المشروعات الصغيرة في خلق تنمية حقيقية في مدينة درنة ، رغم أنها قدمت دعماً ملحوظاً لبعض المنقذين وحقت دخولا بدرجة معينة، إلا أن كل ذلك لم يرتق الى مستوى خلق حالة تنموية.
 - 7- أن ارتفاع حالات التخلف عن السداد قد أدى الى تآكل رأسمال المؤسسات والمصارف المقرضة وهذا سينعكس على استمرار دورها سواء بتوقفها عن العمل او بتغيير سياستها التمويلية .
- ويمكن أن نوجز أهم تلك الحالات بما يأتي :-

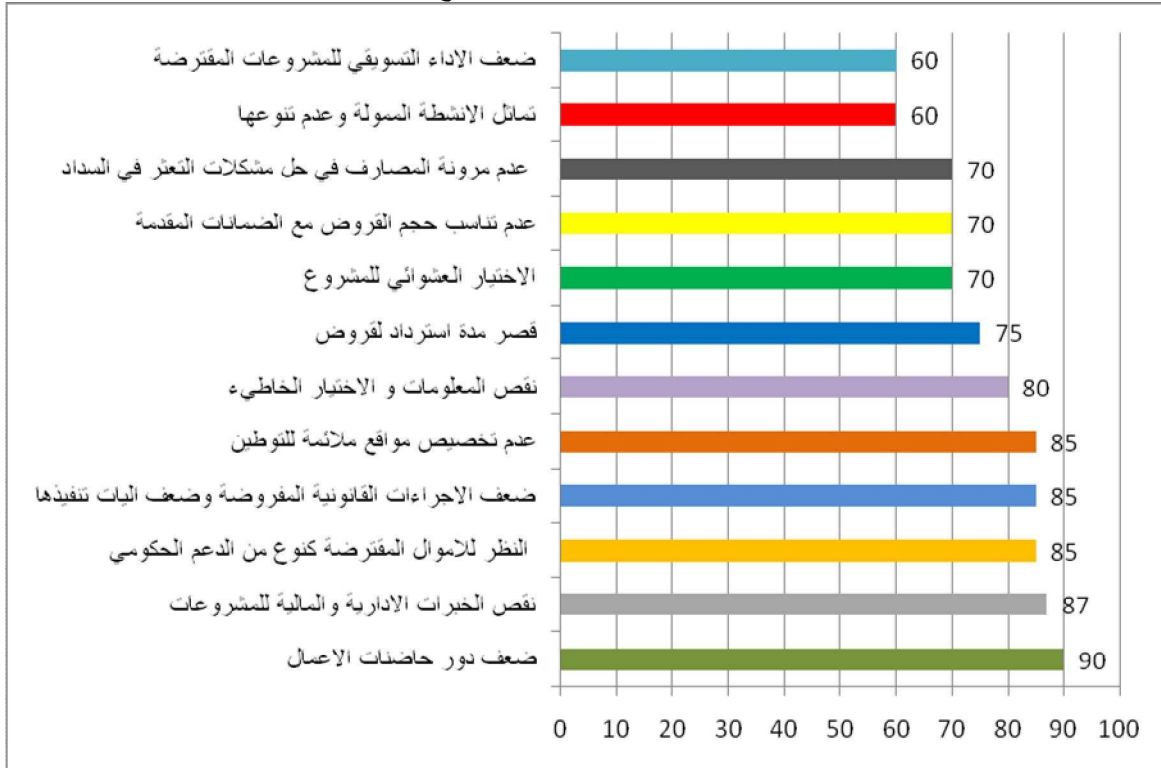
- أ- عدم جدية المقترضين في الوفاء بما تعاقدوا عليه، على سبيل المثال أن بعض المقترضين لم يقوموا بتوريد الآلات والمعدات أو تركيبها رغم مضي مدة طويلة مخاطبتهم رسمياً حول هذا الموضوع .
- ب-سعي بعض المقترضين للحصول على الأموال من خلال التحويل و تقديم فواتير مستندات غير صحيحة أو مزورة عن نسب الانجاز ومستندات التفتيش ومستندات التأمين .
- ت-ابتكار عدة طرق للتهرب من سداد الأقساط.
- ث- استغلال بعض الثغرات القانونية .
- ج-عدم سلامة الصكوك المقدمة لتسديد الإقساط من قبل المقترضين فمعظم هذه الصكوك .
- ح -قيام بعض المقترضين بتغيير أساسيات المشروع الذي تقدم للاقتراض عليه واستغل مبلغ القرض الذي تمت الموافقة عليه للممارسة نشاط آخر
- خ- لم يراجع بعض المقترضين إدارة المصرف رغم طلبها منهم ذلك رسمياً عدة مرات.
- و عند دراسة أسباب الانحراف في توظيف الأموال تم استطلاع آراء أصحاب المشروعات الصغيرة في شعبية درنه في ليبيا حول أسباب الانحراف في توظيف الأموال للمقترضين من مصرف التنمية فرع درنة تم تصميم استمارة استبيان حددت 12 سببا من أسباب الانحراف في توظيف الأموال وزعت على 50 مقترضا وتم ترتيب هذه الإجابات حسب أهميتها النسبية في الجدول التالي :-

جدول رقم (7) أسباب الانحراف في توظيف الأموال المقترضة من مصرف التنمية فرع درنة

النسبة	سبب التعثر في السداد
90	ضعف دور حاضنات الأعمال
87	نقص الخبرات الإدارية والمالية للمشروعات
85	النظر للأموال المقترضة كنوع من الدعم الحكومي
85	ضعف الإجراءات القانونية المفروضة وضعف آليات تنفيذها
85	عدم تخصيص مواقع ملائمة للتوطين
80	نقص المعلومات و الاختيار الخاطئ
75	قصر مدة استرداد لقروض
70	الاختيار العشوائي للمشروع
70	عدم تناسب حجم القروض مع الضمانات المقدمة
70	عدم مرونة المصارف في حل مشكلات التعثر في السداد
60	تمائل الأنشطة الممولة وعدم تنوعها
60	ضعف الأداء التسويقي للمشروعات المقترضة

المصدر: نتائج الاستبيان الذي اجري على عينة من المقترضين من أصحاب المشروعات الصغيرة من مصرف التنمية فرع درنة

شكل رقم (3) نتائج استطلاع آراء أصحاب المشروعات الصغيرة في درنة حول أهمية أسباب الانحراف في توظيف الأموال المقترضة من مصرف التنمية فرع درنة



المصدر : رسم الشكل بناء على نتائج الاستطلاع في الجدول رقم (2)

المقترحات

- 1- دعم مصرف التنمية فرع درنة والمصارف التي تتولى منح القروض للمشروعات الصغيرة بالعناصر الكفوة والقادرة على رفع مستوى الأداء .
- 2- تشكيل لجان لدراسة مشكلة القروض المتعثرة و لتشخيص الجهات المسؤولة عن استمرار هذا التعثر و تعزيز دور المصرف و منحة صلاحيات اكثر للفروع لحل مثل هذه المشكلة ، و توظيف مبالغ المحافظ الاستثمارية المودعة لدى المصارف التجارية و شركات الاستثمار لاستخدامها في مجالات تنمية و تطوير المشروعات الصغيرة و المتوسطة .
- 3- حث الجهات العامة على تسهيل مهمة الفرع والتعاون معه من مختلف الأجهزة الأمنية والرقابية المعنية عند التوجه لها فيما يخص تنفيذ أوامر الحجز الإداري .
- 4- تشكيل لجنة متخصصة بدراسة العروض والفواتير وقرارات التأسيس و عقود الإنشاء والمشاريع المقدمة للإقراض .
- 5- تولي التخطيط العمراني مهمة توفير الأراضي اللازمة للمشروعات و تزويدها بالخدمات العامة ، فعدم تحقيق هذا الشرط ترتب عليه حرمان العديد من المشروعات من فرصة الحصول على قروض المصرف
- 6- تخفيض تكلفة القروض الحصول على القروض وخاصة الخريجين الجدد لمساعدتهم على تكوين التشاركيات التي تتناسب واختصاصاتهم الأكاديمية للتخفيض معدلات البطالة
- 7- ضرورة أن تتولى الأمانات المختصة كالأمانة الاقتصادية والصناعة والزراعة والتخطيط مسؤولية تشخيص المشروعات التي تتمتع بالجدوى الاقتصادية والتي تمتلك مقومات لتتولى المصارف مسؤولية تمويلها وشراء الآلات والأراضي لها
- 10- ضرورة مراعاة شروط العولمة ومنظمة التجارة العالمية التي توصي بالتركيز على استخدام الموارد المحلية المادية والبشرية والتخصص على ضوء الميزة النسبية والكفاءة الإنتاجية ، لذا فالمشاريع التي تتمتع بهذه المواصفات ينبغي أن تحظى بالرعاية

11- ضرورة التسريع بإقامة مؤسسة للكفالة المصرفية للربط بين المصارف والمشروعات الصغيرة ، نظرا لدور هذه المؤسسة في تأمين وصول المنشآت الصغيرة إلى الائتمان الرسمي فحسب ، وتحسين شروط الإقراض من خلال

- أ- زيادة عدد المشروعات الصغيرة التي تحصل على التمويل المصرفي
- ب- تغطية جزء من الخسائر الناجمة عن أي حالة تخلف المشروع الصغير المقترض عن السداد.
- ت- توفير الضمانات للمصارف لتمويل الأصول الثابتة أو رأس المال التشغيلي للمنشآت الصغيرة.
- ث- اقتسام المخاطر فيما بين المصارف و مؤسسة الكفالة المصرفية.
- ج- التخفيف من القيود الإدارية والبيروقراطية التي ترافق عملية تقديم القروض للمنشآت الصغيرة.
- د- تشجيع دخول المنشآت الصغيرة والمتوسطة في شراكة مع المصارف والمنظمات الحكومية وغير الحكومية وفروع المنشآت الكبيرة .

11- الاهتمام بالمنشآت الصغيرة في المناطق الريفية والنائية لتحسين مستوى التنمية الإقليمية وضرورة الاهتمام وزيادة آجاله، وجعله متوافقاً مع نظم الائتمان الزراعي والأنشطة المرتبطة به، وزيادة حجمه، وتنويعه، الإنتاج الزراعي وتقديم الأفضلية للمشروعات الصغيرة التي تقع في المناطق الريفية والمناطق النائية .

12- التوجه نحو إنشاء حاضنات الأعمال وتحقيق التكامل في أنشطتها وتحديد مسارات تقديم خدماتها بشكل إنشاء حاضنات أعمال خاصة داخل الجامعات ومعاهد الدراسة، باعتبار متسلسل ومتناسق، مع التأكيد على أهمية أنها أهم الوسائل في مساعدة أرباب العمل المحتملين من الطلاب، بحيث يتم التفاعل بين أنشطة الحاضنات والعملية التعليمية، في كل التخصصات العلمية والمهنية.

المراجع

- (1) Anke Green "Cridit Guarantee Schemes For Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector-Led Growth?" UNIDO, 2003. p.v, <http://www.unido.org/file-storage/download/?file%5fid=18223>
- (2) P. Desmond Brunton " Financing small-scale rural manufacturing enterprises "2005, .pp.1-2
<http://www.fao.org/docrep/s8380e/s8380e0a.htm>
- (3) والمتوسطة في الوطن صالح الصالحي " أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري " ندوة المشروعات الصغيرة (3) العربي، الإشكاليات وأفاق التنمية، القاهرة، يناير، 2004، ص 169.
- (4) إحسان خضر " تنمية المشروعات الصغيرة " سلسلة جسر التنمية العدد التاسع سبتمبر 2002، السنة الأولى، المعهد العربي للتخطيط، الكويت. الرياض الصرايرة، وآخرون، ورقة عمل حول إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة (5) والمتوسطة في البلدان العربية والمتوسطة، منظمة العمل الدولية، تورينو- إيطاليا، 2-6 أيلول 1996.
- (6) ESCWA " Financial Schemes For Small And Medium Enterprises In Member Countries Of The ESCWA Region" <http://www.escwa.org.lb/information/publications/edit/upload/id-01-10-e.pdf>
- (7) على السلمي، أهم الأسباب والمشكلات التي تواجه منشآت الأعمال الصغيرة بالمملكة، مجلس الغرف السعودية، الرياض، 2002
- سعاد نائف برونوطي " إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد الريادة " دار وائل، عمان الأردن، 2005، ص-ص 265-269 (8)
- (9) مركز بغداد للبحوث الاقتصادية "تمويل الصناعات الصغيرة في العراق" 2005، ص ص 7-8
http://www.berc-iraq.com/events/IF_text.htm
- (10) مركز تطوير المنشآت الصغيرة " المنشآت الصغيرة محركات أساسية للنمو الاقتصادي المنشود " الغرفة التجارية الصناعية، الرياض 2005
- (11) أحمد عبد القادر محمد أحمد " قضايا وأفاق التمويل المصرفي للقطاع الصناعي " منشورات بنك النيلين للتنمية الصناعية، فبراير 2005
- (12) سعيد عبد الخالق " توريق الحقوق المالية " شركة خدمات المعلومات القانونية ومعلومات التنمية،
http://www.tashreaat.com/view_studies2.asp?std_id=42 2004
- مقابلة علي، ومحفوظ جودة، "موقوفات التاجير التمويلي في الأردن" مجلة مؤتة للدراسات والبحوث، الأردن، العدد الرابع، 2003 (13)
ص ص 90-96
- عبد الباسط وفا- مؤسسات رأس المال المخاطر في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، 2001، (14)
- بدر غيلان، مظهر محمد صالح " نحو برنامج تمويل جزئي لوحدات الإنتاج الصغيرة في النشاط الخاص " البنك المركزي العراقي، بغداد (15)
2003، ص ص 4-5
- (16) اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا " تطوير الأسواق المالية وإصلاح مؤسساتها قضايا وخيارات السياسة العامة لمنطقة الإسكوا " الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص ص 8-9
- ماهر حسن المحروق " تمويل المشروعات الصغيرة، مصادره وموقوفاته "مركز المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الأردن عمان، 2006، ص ص 13-14
- (18) Linda Deelen & Klaas Molenaar " Guarantee Funds for Small Enterprises, A manual for guarantee fund managers" International Labour Organization, 2004, pp.23-24
<http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf>
- (19) أماني علي هلال " دروس أمريكية للمشروعات الصغيرة " مركز التجارب التنموية والإصلاحية، القاهرة، 2006، <http://experience-reforme.info/modules/news/article.php?storyid=84>
- (20) SMEindia.com, 27 May, 2003, <http://www.smeindia.com/ssivarioustates.asp>
- (21) Japan Small and Medium Enterprise Corporation, 23 May, 2003,
<http://www.jasmec.go.jp/english/sme.html>
- (22) Silvano Bertini, Lee M. Miller., Pairizio blanchi, (1997), 'The Italian SME Experience and possible lessons for emerging countries', UNIDO Working papers, p.6.
- (23) Fabio Russo, "General Review Study of Small and Medium Enterprises (SMEs) Cluster India", UNIDO, July 1999, p.4