



Munich Personal RePEc Archive

# **The role of institutions of the bank guarantee in solving the problem of financing small projects**

Alrubaie, falah.K.Ali

Economics department - college of Administration and Economics,  
al mustansiriya university

1 September 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/13784/>  
MPRA Paper No. 13784, posted 02 Dec 2015 20:51 UTC

## **The role of institutions of the bank guarantee in solving the problem of financing small projects**

Dr.falah.Khalaf Alrubaie -

member of staff - Economics department -faculty of Economics –Omar Almurkhtar university

### **abstract**

The problem addressed by the research study linked with number of economic problems and administrative and regulation, production and marketing facing small projects in the business environment, and prevent them from access to bank financing, and paid the banks to classify loans granted to these projects as high-risk loans, these comes despite The benefits of these projects, and the intense need for presence in developing countries. To correct these conditions, it should search for the appropriate formulas and solutions to treatment these problems, particularly those that prevent them from access to bank financing.

The aim of this study to the definition one of those formulas or solutions, for which the bank guarantee, through explanation and analysis the nature of the role of those institutions, mechanisms and the programs used by to ensure the loans to economically feasibility of small projects, to contribute in improve their chances of access to sources of official financing, by create an enabling environment help in alleviate the bias against small projects in the business environment, which place them at a disproportionate competitive position with large projects and make them receive less funding and facing the most difficult conditions And study emphasizes that the role of those institutions is not confined to the financial side, but also to advance the field of training and research and development, to develop the skills and productivity Capabilities business owners in the area of administration and management, marketing, finance, and assist in the preparation of feasibility studies and technical assistance in the production process,

Finally the Study proposed a number of recommendations to support small projects in the Libyan economy, foremost of which claim to popularization the experience of banking institutions in all Libyan cities and urged the governmental and private banks to enter into partnership with those institutions, and work to improve the investment climate for the opportunity to provide incentives for projects to support small and action of trust between banks and small and medium projects through the opening of training courses and consulting relevant professional financial aspect of the managers of those projects, and the need to take advantage of international experience in the field of bank guarantee to formulate comprehensive strategies to encourage and finance small projects in Libya.

## دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة

د.فلاح خلف الربيعي - عضو هيئة التدريس - قسم الاقتصاد كلية الاقتصاد - جامعة عمر المختار

### ملخص الدراسة

ترتبط المشكلة التي تتناولها الدراسة بالبحث بوجود عدد المشكلات الاقتصادية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية التي تواجه المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال، تمنعها من الوصول إلى التمويل المصرفي، وتدفع المصارف إلى تصنيف القروض الممنوحة لتلك المشروعات كقروض ذات مخاطرة عالية، يأتي ذلك على الرغم مما تتمتع به تلك المشروعات من مزايا، ورغم الحاجة التنموية الشديدة لوجودها في الدول النامية، ولتصحيح تلك الأوضاع، ينبغي البحث عن الصيغ الملائمة والحلول الكفيلة بمعالجة المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة، وبخاصة تلك التي تمنعها من الوصول إلى التمويل المصرفي.

وتهدف الدراسة إلى التعريف بواحدة من تلك الصيغ أو الحلول، وهي مؤسسات الكفالة المصرفية، من خلال شرح وتحليل طبيعة دور تلك المؤسسات، والتعريف بالآليات والبرامج التي تستخدمها لكفالة قروض المشروعات الصغيرة ذات الجدوى الاقتصادية، للمساهمة في تحسين فرصها في الوصول إلى مصادر التمويل الرسمي، وصولاً إلى خلق بيئة تمكين تساعد على التخفيف من وطأة التحيز الذي يمارس ضد المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال، والذي يضعها في موقف تنافسي غير متكافئ مع المشروعات الكبيرة وجعلها تستلم تمويل أقل وتواجه شروطاً أصعب

و تؤكد الدراسة على أن دور تلك المؤسسات لا يقتصر على الجانب التمويلي، بل يمتد إلى النهوض بمجال التدريب والبحث والتطوير، لتطوير القابليات الإنتاجية ومهارات أصحاب المشروعات في مجال الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل، ومساعدتهم في إعداد دراسات الجدوى والمساعدات التقنية في العملية الإنتاجية، اقترحت الدراسة عدداً من التوصيات لدعم المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الليبي، من أهمها المطالبة بتعميم تجربة مؤسسات الكفالة المصرفية في كافة مدن الجماهيرية وحث المصارف الحكومية والأهلية على الدخول في شراكة مع تلك المؤسسات، والعمل على تحسين المناخ الاستثماري لإتاحة الفرصة لتقديم الحوافز لدعم المشروعات الصغيرة، واتخاذ الإجراءات الكفيلة بتعزيز أواصر الثقة بين المصارف والمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال فتح الدورات التدريبية وتقديم الاستشارات المهنية ذات الصلة بالجانب المالي لمدرء تلك المشروعات، وضرورة الاستفادة من التجارب الدولية في ميدان الكفالة المصرفية لصياغة استراتيجيات شاملة لتشجيع وتمويل المشروعات الصغيرة في ليبيا .

## المقدمة

تعد المشروعات الصغيرة بمثابة العمود الفقري لأي اقتصاد في العالم لدورها الحيوي في رفع معدل النمو الاقتصادي، وخلق فرص العمل وتقليص البطالة، وتخفيض معدلات الفقر. وتؤكد بيانات المقارنة الدولية الصادرة في العام 2007 على أن الأهمية النسبية للمشروعات الصغيرة تزداد مع زيادة درجة التقدم الاقتصادي، ومن تلك البيانات نلاحظ أن نسبة مساهمة تلك المشروعات في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والدول المرتفعة الدخل قد بلغت حوالي 70% في التشغيل، أما نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي فتجاوزت 55%، أما في مجموعة الدول المنخفضة الدخل فأن نسبة مساهمة تلك المشروعات في الناتج المحلي الإجمالي لم تتجاوز 15% وكانت مساهمتها في التشغيل اقل من 30%، في حين بلغت نسبة مساهمة تلك المشروعات في مجموعة الدول المتوسطة الدخل حوالي 35% في الناتج المحلي الإجمالي 55% في التشغيل. (wbcSD, 2007, 3)

وتتملك المشروعات الصغيرة العديد من المزايا التي تؤكد على دورها الاستراتيجي في عملية التنمية، في مقدمتها قابليتها على استعمال التقنيات المحلية وأساليب الإنتاج الكثيفة العمل، التي تشكل أرضية مناسبة لتدريب وتطوير مهارات العاملين والمنظمين وتنمية المواهب والابتكارات، وقابليتها على تعبئة المدخرات ورؤوس الأموال المحلية، لتساهم بذلك في زيادة الادخار والاستثمار، كما تتميز بكثافة مدخلاتها المحلية من المواد الخام والنواتج العرضية مما يؤهلها لأن تكون فروع ثانوية للصناعات الكبيرة، كما تساهم في تحقيق هدف التوازن الإقليمي لمرونتها في الانتشار الموقعي والتنقل بين المناطق والأقاليم المختلفة، فضلا عن دورها في تنمية المشروعات الريفية وحماية الصناعات التقليدية، و تزويد سكان الأرياف بالسلع والخدمات غير زراعية وتساهم بذلك في تحقيق الاستقرار في الدخل الريفية التي تخضع عادة لتقلبات دورات الإنتاج الموسمية. (Green, 2005, 2).

**المشكلة التي تتناولها الدراسة ترتبط بوجود عدد المشكلات الاقتصادية والإدارية والتنظيمية والإنتاجية والتسويقية التي تواجه تلك المشروعات في بيئة الأعمال، وتمنعها من الوصول على التمويل المصرفي، وتدفع المصارف الى تصنيف القروض الممنوحة لتلك المشروعات كقروض ذات مخاطرة عالية، يأتي ذلك على الرغم مما تتمتع به تلك المشروعات من مزايا و رغم الحاجة التنموية الشديدة لوجودها في الدول النامية. ولتصحيح تلك الأوضاع، ينبغي البحث عن الصيغ الملائمة والحلول الكفيلة بمعالجة المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة، و خاصة تلك التي تمنعها من الوصول الى التمويل المصرفي.**

**وتهدف الدراسة الى التعريف بواحدة من تلك الصيغ أو الحلول، وهي مؤسسات الكفالة المصرفية، من خلال شرح وتحليل طبيعة دور تلك المؤسسات، والتعريف بالآليات والبرامج التي تستخدمها لكفالة قروض المشروعات الصغيرة ذات الجدوى الاقتصادية، والمساهمة في تحسين فرصها في الوصول إلى مصادر التمويل الرسمي، وصولا الى خلق بيئة تمكين تساعد على التخفيف من وطأة التحيز الذي يمارس ضد المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال، والذي يضعها في موقف تنافسي غير متكافئ مع المشروعات الكبيرة**

وجعلها تستلم تمويل أقل و تواجه شروطاً أصعب (ESCWA, 2001, 2) ، ولتحقيق هدف الدراسة سيتم تناول المحاور الآتية :-

**أولاً :- تعريف المشروعات الصغيرة**

**ثانياً :- مشكلات المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال**

**ثالثاً/ المشروعات الصغيرة ومشكلة التمويل**

**رابعاً :- المشروعات الصغيرة و برنامج الكفالة المصرفية**

**خامساً - التجارب الدولية في مؤسسات الكفالة المصرفية**

**سادساً -الخاتمة والمقترحات.**

**أولاً :- تعريف المشروعات الصغيرة :-**

يختلف تعريف المشروعات الصغيرة من دولة إلى أخرى بحسب اختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية، واختلاف الغرض من هذا التعريف، وهل هو للإغراض الإحصائية أم للإغراض التمويلية أم لأية الأغراض الأخرى، لذا تواجه معظم الدول صعوبة في وضع تعريف محدد لتصنيف المشروعات الصغيرة ، التي يختلف تصنيفها باختلاف الدول وقطاعات الأعمال وباختلاف المعايير المستخدمة كمعيار العمالة، رأس المال، القيمة المضافة. ويجمع الباحثون على أن معيار عدد العاملين هو أكثر تلك المعايير دقة في تحديد حجم المشروع لكونه لا يتأثر بالتغيرات في المستوى العام للأسعار. وفي ضوء هذا المعيار تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية المشروعات الصغيرة على أنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10-50 عامل.و يصنف المصرف الدولي المشروعات التي يعمل فيها بين 10-50 عامل على أنها صغيرة، والمشروعات التي يعمل فيها أقل من 10 عمال على أنها متناهية الصغر، أما التي يعمل فيها بين 50-100 عامل فيصنفها كمشروعات متوسطة (خضر، 3، 2002-4) .

أما الدول العربية فتقسم المشروعات إلى صغيرة جداً (Micro) وهي التي تشغل أقل من 5 عمال، و صغيرة (Small) وهي التي تشغل 5 - 15 عامل، ومتوسطة (Medium) وهي التي تشغل 16-25 عامل ، وتضم المشروعات الصغيرة ثلاث أنواع من الأنشطة هي الأنشطة الزراعية والأنشطة الصناعية، والأنشطة الخدمية وتشمل المهن الحرة وخدمات الصيانة والتصليح والتجارة وغيرها. (الصريرة، وآخرون، 6، 1996)

**ثانياً :- مشكلات المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال**

تتميز المشروعات الصغيرة بتأثرها الشديد ببيئات الأعمال التي تشمل على مستوى النشاط الاقتصادي ودرجة استقرار الاقتصاد الكلي وطبيعة السياسات الاقتصادية والإطار القانوني والتشريعي والتنظيمي ودرجة توفر البنية التحتية. وتقسم المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في بيئة الأعمال إلى:-

1- المشكلات الاقتصادية:- تقسم بحسب مصدرها الى مجموعتين، هما:- (السلمي، 2002، 2-8 )

#### (أ) المشكلات الاقتصادية الخارجية :-

وتشمل على المشكلات المتعلقة بحالة النشاط الاقتصادي كالمشكلات التي تظهر في ظروف الركود الاقتصادي وما يترتب عليها من انخفاض في الطلب وظهور الفائض في الطاقات الإنتاجية. الى جانب المشكلات المتعلقة بالبيئة الاستثمارية غير الملائمة التي تظهر نتيجة لتحيز السياسات الاقتصادية للمشروعات الكبيرة، ويظهر هذا التحيز من خلال تقديم الحوافز الضريبية، والإعفاءات الجمركية والأراضي المجانية أو التي تقدم بأسعار منخفضة، وتقديم القروض بشروط ميسرة للمشروعات الكبيرة وعلى حساب المشروعات الصغيرة. فضلا عن مشكلة المنافسة مع المنتجات الأجنبية والمنافسة بين المشروعات الصغيرة ذاتها، وما يترتب عليها من قيام تلك المشروعات الصغيرة بتخفيض أسعارها وتقليص إيراداتها، وهوامش أرباحها، وقد يصل الأمر إلى عجز في سيولتها النقدية وتخلفها عن سداد التزاماتها للجهات الدائنة، وهذا الأمر يترك بدوره آثارا سلبية على المتعاملين معها سواء أكانوا مصارف أو أفراد أو منشآت كبيرة أم صغيرة .

(ب) المشكلات الاقتصادية الداخلية :- وهي المشكلات الناتجة عن اختلال الهيكل الداخلي للمشروع الصغير، وتشمل كل من المشكلات الناشئة عن ضعف دراسات الجدوى ومشكلة الاستثمارات غير المخططة وما ينتج عنها من ظهور الطاقات الإنتاجية العاطلة، وارتفاع عبء المصروفات التشغيلية، ومشكلة استخدام معدات متقادمة والضعف في مستوى المهارات ونقص التدريب، ومشكلة انخفاض نوعية المواد المدخلات الوسيطة وصعوبة الحصول على الخدمات الاستشارية، وصعوبة الاستعانة بالكوادر الهندسية والعناصر الفنية المدربة وعدم وجود مراكز لفحص الجودة والسيطرة النوعية، وانخفاض مستوى الإنتاجية، وتؤدي كل تلك المشكلات الى انخفاض إنتاجية المشروع الصغير، أو قيامه بإنتاجه سلع غير مطابقة للمواصفات، لا يستطيع تصريفها أو تسويقها محليا أو دوليا 2- المشكلات التسويقية :- (برنوطي، 2005، 265-269)

تقسم بحسب مصدرها إلى مجموعتين :-

(أ) -مشكلات تسويقية داخلية :- وتعلق بصعوبة تصريف المشروع لإنتاجه أو تسويقها محليا نتيجة لنقص كفاءة المشروع التسويقية، وعدم اهتمامه بإجراء دراسات السوق وعدم الاهتمام بالبحوث التسويقية ونقص المعلومات عن السوق، وإهمال الجانب التسويقي، وعدم الاهتمام بإجراء دراسات التنبؤ بحجم الطلب على منتجات المنشأة وتشغيل أفراد تقصم المعرفة والخبرة بالتسويق.

(ب) -مشكلات تسويقية خارجية :- وتعلق بصعوبة تصريف المشروع لإنتاجه أو تسويقها دوليا ، نتيجة لضعف القدرة التنافسية لتلك المشروعات في السوق الدولية فضلا عن صعوبة منافسة المنتجات

المستوردة في السوق المحلية ، لتفضيل المستهلك للسلع الأجنبية ولعدم توفير الحماية الكافية للمنتجات المشروعة الصغيرة ، حيث تركز إجراءات الحماية على منتجات المشروعات الكبيرة .

**3- المشكلات الإدارية:** - تعود إلى مشكلة مركزية اتخاذ القرارات فغالبا ما يضطلع شخص واحد بمسئولية جميع المهام الإدارية مثل الإدارة العليا والإنتاج والتمويل والتسويق، فضلا عن مشكلة نقص القدرات والمهارات الإدارية حيث يسود نمط "المدير المالك غير المحترف" والذي تنقصه الخبرة الإدارية، وانخفاض المستوى التعليمي والتدريبي وعدم وجود تنظيم واضح للمنشأة يحدد المسؤوليات والسلطات الخاصة بالوظائف، فضلا عن عدم وجود تخصص وتقسيم عمل ، عدم وجود تنظيم واضح للأقسام داخل المنشأة ، عدم وجود لوائح أو نظم داخلية تنظم سير العمل داخل المنشأة .

**4- مشكلات نقص المعلومات:** - تعود الى نقص المعلومات عن الشركات وتطورها وطبيعة نشاطها وحجم إنتاجها وقدراتها المالية ، فضلا عن نقص المعلومات عن أسواق الموارد ومستلزمات الإنتاج أو السلع التي يتعامل فيها المشروع الصغير ، الى جانب نقص معلوماته عن المشروعات المنافسة من حيث عددها وطاقاتها الإنتاجية ، ونقص المعلومات عن بعض الأنظمة والقرارات، كقوانين العمل والاستثمار وأنظمة التأمينات الاجتماعية، أن غياب تلك المعلومات أو نقصها سيؤدي بالمشروع الى مواجهة مجموعة من المشكلات ، كان من الممكن تفاديها، وقد يؤدي ذلك الى عدم قدرته على مسايرة السوق وتحول العملاء عنها ، وقد ينتهي الأمر بخروجه من السوق .

**5- مشكلات نابعة عن عوامل نفسية:** - تعود إلى مجموعة العوامل التي تساهم في تكريس حالة الإحباط والفشل لدى العديد من المشروعات الصغيرة ومن أهمها تخوف بعض أصحاب هذه المشروعات من تحمل روح المغامرة والمخاطرة والبدء بمشروعات جديدة ، كما تعاني معظم هذه المشروعات من حالة الاغتراب داخل بيئاتها الاقتصادية بسبب عدم وجود جهة ترعاها أو تعنى بها .

**6- المشكلات التنظيمية:** - تعود إلى عدم وجود تنظيمات ترعى مصالح المشروعات الصغيرة كالاتحادات أو النقابات المهنية التي ترعى مصالح كل نوع من أنواع الأنشطة التي تمارسها تلك المشروعات، لتعزيز قوتها التفاوضية مع الجهات الخارجية كالمصارف والأسواق المالية وجهات التمويل الأخرى، و تساعد في حل مشاكلها مع الجهات الحكومية، وترشدها إلى أفضل الأساليب الإدارية والمالية والتسويقية ، فضلا عن مساعدتها في توفير المعلومات، وتوفير الدعم المادي والمالي لهذه المشروعات.

**7- مشكلة السياسات الحكومية:** تعود إلى تحيز السياسات المالية والنقدية لصالح المشروعات الكبيرة التي تحصل على القروض المصارف التجارية والمتخصصة بشروط ميسرة هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى نجد أن الضرائب والرسوم المفروضة على المشروعات الصغيرة أكثر من تلك المفروضة على المشروعات الكبيرة بسبب شمول الأخيرة بأنظمة الحوافز والتسهيلات والدعم، فضلا عن ازدواجية الإجراءات الحكومية نتيجة لتعدد الجهات التفتيشية والرقابية كالأجهزة الصحية والاقتصادية، الضمان الاجتماعي، الدوائر الضريبية والجمركية، دوائر المواصفات والمقاييس وضعف التنسيق فيما بينها (مركز بغداد للبحوث الاقتصادية، 2005، 8) .

وأشارت نتائج الاستبيان الذي أجراه مركز تطوير المشروعات الصغيرة التابع للغرفة التجارية الصناعية في السعودية الى أن المشكلة الأولى التي تواجه المشروعات الصغيرة ، تعود الى تحيز السياسات الاقتصادية حيث جاءت تلك المشكلة بالترتيب الأول 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% ومشكلة نقص المعلومات 32%، ومشكلة توريد الخامات 31% ومشكلة التأمين 28% والنقل 21% والتعبئة والتغليف 19% (الغرفة التجارية الصناعية السعودية ، 12، 2005-14) .

### ثالثاً/ المشروعات الصغيرة ومشكلة التمويل

شكل التمويل حجر الأساس في قيام ونجاح واستمرار المشروعات الصغيرة. وتحتاج تلك المشروعات إلى نوعين من التمويل، يتعلق الأول بتمويل اقتناء الأصول الثابتة اللازمة لمباشرة أو توسعة العمليات الإنتاجية، ويتصل الثاني بتمويل رأس المال العامل. وبإمكان تلك المشروعات أن تحصل على التمويل المطلوب من مصادر داخلية مثل الأرباح المحتجزة والفوائد على الاستثمارات والإيجارات، أو من مصادر خارجية كالقروض المقدمة من المصارف التجارية والمتخصصة، والتسهيلات التجارية، والشراء بالتأجير. وتتنوع الجهات التي تقوم بتمويل المشاريع الصغيرة وتشمل المصارف التجارية ، ومصارف التنمية، ومؤسسات الكفالة المصرفية ، والمنظمات غير الحكومية المحلية والأجنبية ، وصناديق التنمية الاجتماعية والاقتصادية. وسنتناول هذه الموضوعات بالتفصيل على النحو التالي:

#### 1- خصائص النشاط المالي:- (برنوطي ، 2005، 265-266)

يتميز النشاط المالي للمشروعات الصغيرة بعدد من الخصائص أبرزها :-

- أ- التكاليف العالية لإنتاج الوحدة الواحدة مقارنة بالمشروعات الكبيرة.
  - ب- صعوبة امتصاص آثار الصدمات المصاحبة للآزمات المالية والإحداث المفاجئة ، وتأثرها الشديد بظروف الركود الاقتصادي، بسبب محدودية احتياطياتها المالية، وصعوبة حصولها على القروض
  - ت- محدودية احتياطياتها المالية التي يمكن توظيفها للاستفادة من الفرص التي تتاح في الأسواق .
  - ث- الطابع المعيشي لبعضها يجعل إيراداتها تذهب لتغطية المتطلبات المعيشية وليس لأغراض الاستثمار
- 2- طبيعة الاحتياجات التمويلية:- تنحصر المتطلبات المالية لأي مشروع، في التمويل الاستثماري لتمويل رأس المال الثابت والتمويل التشغيلي لتمويل رأس المال العامل، وكل منهما طبيعته ومداه الزمني وأهميته الخاصة .

#### 3- مصادر تمويل المشروعات الصغيرة :- تقسم إلى:- (محمد أحمد ، 2005، 270-272)

( 3-1 ) مصادر تمويل مباشرة:- تشمل على :-

- أ- التمويل الداخلي (الذاتي): - يعتمد على مدخرات صاحب المشروع أو ثروته الخاصة من الإرباح المحتجزة، كما يرتبط بالشكل القانوني للمشروع وهل هو مشروع فردي أم مشروع لشركاء متضامنين .

**ب- التمويل الخارجي :** - هناك مصدرين رئيسيين للتمويل الخارجي الأول هو الائتمان التجاري، ويشمل على الشراء بالآجل و تسهيلات السداد من الموردين ، أما الثاني فهو الاقتراض و يشمل على الاقتراض من المصادر الرسمية وبخاصة المصارف التجارية والمصارف المتخصصة، و يتميز هذا النوع من الاقتراض بارتفاع تكلفته، وبشروطه الصعبة، التي تفرض على صاحب المشروع الالتزام بها، وعند مخالفة تلك الشروط سيتعرض مشروعه لمخاطر التصفية. لذا غالبا ما يلجأ المشروع الصغير إلى الاقتراض من مصادر غير رسمية كالأقارب والأصدقاء، و يتميز هذا النوع من الاقتراض ببساطة إجراءاته وشروطه الميسرة ،إلا أن المقترض غير الرسمي غالبا ما يتدخل في شؤون المشروع عندما يتعرض المشروع إلى الخسارة أو الفشل ، كما انه قد يمارس الضغط لتحويل قرضه الى حصة في رأس المال المشروع عندما ينجح المشروع .

### (2-3) مصادر التمويل غير مباشرة :- تشمل على :-

أ- برنامج الكفالة المصرفية Credit Guarantee Schemes :-

تبنى الكثير من الدول والمنظمات الدولية برامج أو مؤسسات للكفالة المصرفية لضمان تسهيل حصول المشروعات الصغيرة على التمويل، ولمساعدتها في حل المشكلات التي تنشأ من عدم قابليتها على تقديم الضمانات الكافية للحصول على القروض وارتفاع التكاليف الإدارية لصفات الحصول على القروض والعقبات الأخرى التي تحول دون حصولها على القروض ، و يتوقف نجاح تلك المؤسسات على مدى توفر الخاصة بسلوكيات الإقراض السليم، و مدى تضامن جميع الأطراف (Green, 2005, 3-4) المعنية بعملية الاقتراض في تحمل المخاطر، ومعالجة حالات التعثر في السداد.

### ب- توريق الأصول Asset securitization :- (عبد الخالق، 2004، 1)

تهدف عملية التوريق إلى استبدال مجموعة من الديون غير السائلة بأصول مالية قابلة للتداول في سوق الأوراق المالية، و ظهر كنتيجة لقيام مجموعة من المؤسسات المالية بتجميع الديون المتجانسة المكفولة بالأصول، لتضعها في صورة دين واحد معزز ائتمانيا تتولى عرضه على الجمهور من خلال منشأة متخصصة للاكتتاب في شكل أوراق مالية ، تقليلا للمخاطر، وضمانا للتدفق المستمر للسيولة النقدية للمصرف. وهذه الطريقة يمكن أن تساعد المشروعات الصغيرة في الحصول على القروض، ويتوقف نجاح التوريق على درجة تجانس القروض التي ستخضع لعملية التوريق وحجمها ، فكلما كانت القروض المورقة متجانسة وحجمها كبير كانت درجة نجاح التوريق كبيرة، وبالعكس عندما تكون القروض غير متجانسة وحجمها صغير فإن احتمال نجاح عملية التوريق سيكون اقل. لذا يواجه التوريق صعوبات كثيرة في الدول النامية لعدة أسباب من أهمها، عدم تجانس قروض المشروعات، والافتقار إلى وجود بنية قانونية متطورة ، وقلة المشروعات الصغيرة وصغر حجم قروضها، وعدم وجود الأسواق المالية التي تتعامل بالديون المورقة.

### ت - التمويل التأجيري Leasing :- (ESCWA, 2001, 9)

أخذت ظاهرة الاستئجار بالتنامي بعد أن أصبح بإمكان المشروعات الصغيرة استئجار أصول معينة لقاء سلسلة من المدفوعات المستقبلية المحددة بفترة زمنية معينة. ولتأجير الأصول عدد من المزايا والمساوى، فهو يساعد المشروعات الصغيرة على استخدام الأصل دون الحاجة إلى الدفع مسبقاً، غير أن تكلفة الاستئجار قد تكون أعلى من تكلفة الاقتراض المباشر، كما أن المزايا الضريبية قد تكون أقل نسبياً، ورغم مزايا التمويل التأجيري إلا أنه يواجه صعوبات فنية وتشريعية في تطبيقه في الدول النامية، فمعظم هذه الدول لم تضع الإطار التشريعي الملائم الذي يعالج القضايا المتعلقة بعقود إيجار الأصول، كما تعاني من عدم وضوح المعايير المحاسبية المتعلقة بموضوع إيجار الأصول ولا تقدم الحوافز الضريبية التي تشجع على اللجوء إلى طريقة الإيجار لتمويل الأصول على المدى البعيد .

#### ث - رأس المال المخاطر Venture Capital :- ( وفا ، 2001، 10 )

يغطي هذا النوع من التمويل الاحتياجات المالية للمشروعات الصغيرة طوال فترة عملها وتطورها. ويتم تجميع رأس المال المخاطر عن طريق اشتراك عدد محدود من المستثمرين الأثرياء وصناديق التقاعد وشركات التأمين والشركات المصرفية القابضة والمستثمرين الأجانب، ويتم بيع الأسهم لتدبير رأس المال المطلوب لتمويل المشروعات الصغيرة، ويمتلك حملة الأسهم حق الاشتراك في ملكية المشروع الصغيرة، ويعد نوعاً من التمويل الطويل الأجل، لكونه لا يفرض على المشروع التزاماً بالتسديد طالما أن المشروع مستمر في تحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها، ألا أن هذا النوع من التمويل لا يتيسر إلا لعدد قليل من المشروعات الصغيرة التي تنمو بخطى سريعة، كصناعات التكنولوجيا المتطورة والاتصالات وصناعة الحواسيب ومواقع الانترنت، ألا أنه يمتنع عن تمويل المشروعات الصغيرة المبتدئة التي ينطوي تمويلها على مخاطر كبيرة .

#### ج - برنامج الإقراض الجزئي Micro loan program :- ( غيلان وصالح ، 2003، 22 )

تتولى المصارف بموجب هذا البرنامج مهمة تقديم القروض للمشروعات الصغيرة بالتنسيق مع الجهات القطاعية المشرفة، بتخصص نوافذ استثمارية لتقديم التمويل لتلك المشروعات بشروط خاصة كاشتراط حمل صاحب المشروع لشهادة أكاديمية في مجال اختصاص المشروع، واشتراط وجود خبرة، كما يشمل البرنامج الحرفيون من ذوي المهارات النادرة من أجل الحفاظ على الإرث الحرفي، وأن يكون المشروع من المشروعات التي تخدم خطة التنمية، كما تعطى الأولوية عادة للعاملين من الشباب، لتكوين قاعدة من المهارات، وتوسيع فرص التشغيل، وتتميز قروض هذا البرنامج بمراعاتها لظروف الوحدات المقترضة، ورغم مزايا هذا البرنامج، إلا أن مساهمة المصارف التجارية في مؤسسات التمويل الجزئي محدودة جداً كما أنها تمتنع عن تقديم القروض للمشروعات المبتدئة والصغرى لارتفاع نسبة مخاطرها، ووجود الحواجز الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بين المصارف وأصحاب تلك المشاريع. وتوصلت أحد الدراسات، إلى أن المصدر الرئيسي لتمويل المشروعات الصغيرة، يأتي عادة من المصادر الذاتية المتحققة من الإرباح المحتجزة للمشروع أو من مدخرات أصحاب المشروع و تأتي القروض المكفولة من قبل مؤسسات الكفالة المصرفية بالمرتبة الثانية، و في حالة غياب أو ضعف دور هذه المؤسسات فإن المشروع الصغير سيلجأ

إلى المصادر غير الرسمية للتمويل ، ومع استمرار توسع حجم المشروع ستتناقص تدريجياً المصادر الذاتية للتمويل وتزداد الأهمية النسبية لمصادر التمويل الرسمي ويمكن عرض نتائج هذه الدراسة في الجدول الآتي :-

جدول رقم (1) تصنيف المشروعات بحسب مصدر التمويل (نسب مئوية)

مصدر التمويل	المشروعات الكبيرة	المشروعات المتوسطة	المشروعات الصغيرة
التمويل الذاتي	44.6	55.1	53.4
المصارف	28.8	17.8	12.7
الحكومة	5.6	5.6	0.6
التمويل غير الرسمي	1	3.1	15.6
الكفالة المصرفية و مصادر أخرى	20	18.4	17.7
المجموع	100	100	100
عدد مفردات العينة	311	1020	890

Source:- Clarke, G.R.G., Cull, R. & Martinez Peria, M.S, **Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries?**, World Bank, Washington, D.C(2001) p.28  
[http://www.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2001/12/17/000094946\\_01113004020846/additional/102502322\\_20041117184504.pdf](http://www.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2001/12/17/000094946_01113004020846/additional/102502322_20041117184504.pdf)

**4-دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة Financial growth cycle of firms :-**  
ينبغي على كل مشروع الصغير أن يجتاز مراحل دورة النمو المالي حتى يكون مؤهلاً للحصول على قروض المصارف وتتضمن هذه الدورة المراحل الآتية:- (ESCWA, 2001, 5-6)  
أ- **مرحلة الشروع :-** في هذه المرحلة تكون المشروعات الصغيرة غير مؤهلة للحصول على قروض الجهاز المصرفي، و يقتصر دور المصارف على فتح الحسابات الجارية للمشروعات الصغيرة وفي أفضل الأحوال تزويدها بالقروض القصيرة الأجل. فتدخل المصارف في عملية تمويل المشروعات الجديدة سيكون محفوف بالمخاطر لضعف تلك المشروعات وارتفاع احتمالات تعرض تلك المصارف للخسارة، لذا فإن النسبة الأكبر من رأس المال التأسيسي والتشغيلي في مرحلة الشروع تمول ذاتياً ،

والقاعدة العامة هي أن المشروعات في هذه المرحلة لا تعتمد بشكل كبير على مصادر التمويل الخارجية.

**ب- مرحلة النمو :-** تبدأ المصارف في هذه المرحلة بإقامة علاقة أفضل مع المشروع الصغير مقارنة بالمرحلة السابقة، ولكنها لا تقيم علاقة مباشرة مع المشروع الصغير، بل تفضل الاستعانة بوسيط لعدم قابلية تلك المشروعات على إصدار الأوراق المالية أو تقديم ضمانات كافية كمقابل عن القروض وهنا تتولى مؤسسات الكفالة المصرفية مهمة الوساطة بين المصرف والمشروع الصغير من خلال ضمان قروض تلك المشروعات .

**ج- مرحلة النضج:-** في هذه المرحلة ينخفض مستوى المخاطرة في عملية تمويل المشروعات الصغيرة ، وتصل تلك المشروعات إلى المستوى الذي يؤهلها للحصول على القروض المصرفية بشروط ميسرة . حيث تشهد هذه المرحلة تحسناً ملحوظاً في العلاقة بين المشروع والمصارف، كما ستواجه المشروعات الصغيرة ظروفاً أفضل في الوصول إلى مصادر التمويل المختلفة فضلاً عن قابليتها على الانفتاح على الجمهور غير المصرفي من خلال الحصول على التمويل المقدم من خلال الأسواق المالية، وهذه التطورات بمجموعها ستحسن من القدرات التفاوضية للمشروع الصغير في عملية الاقتراض والحصول على التمويل من مصادره المختلفة. والشكل الأتي يبين مراحل دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة.

الشكل رقم (1) دورة النمو المالي للمشروعات الصغيرة



تجابه المشروعات الصغيرة عند لجوئها إلى المصادر الخارجية للتمويل وبخاصة التمويل المصرفي مجموعة من الشروط التي ينبغي توفرها في المشروع الذي ينوي الحصول على القروض ، و من أهمها بيان نوع النشاط الاقتصادي للمشروع، ومدى قدرته على تدوير رأس المال المستثمر فضلا عن الاعتبارات المتعلقة بجودة الموقع، ومدى توفر الإدارة الجيدة وتوفر رأس المال الذاتي المناسب. وبدأت المصارف بوضع هذه الشروط الصعبة على المشروعات الصغيرة بعد ارتفاع نسبة الديون المتعثرة <sup>11</sup> و زيادة حالات التخلف عن سداد الفوائد والمشكلات الأخرى ذات الصلة ، كمشكلة طول وبطء إجراءات التقاضي وإثبات الحقوق المالية عند تعثر المقترض عن السداد ، وارتفاع المخاطرة وعدم توفر الضمانات الكافية لدى أصحاب المشروعات الصغيرة ، وخصوصا الضمانات من الدرجة الأولى كالعقارات والأراضي والحيازات الزراعية. ودفعت هذه العوامل وغيرها المصارف إلى التمسك بعدم تقديم القروض للمشروعات الصغيرة، إلا إذا تمكنت من توفير تلك الشروط وبخاصة تقديم الضمانات الشخصية كتقديم سند ملكية أو شهادة عقار أو عقد انتفاع صادر عن جهة مختصة، ونتيجة لعدم تمكن المشروعات الصغيرة من توفير تلك الضمانات، فإنها ستضطر لتحمل التكلفة العالية والشروط غير الملائمة للتمويل من المصادر غير الرسمية. مما يرهق ميزانياتها ويستقطع الجزء الأكبر من أرباحها.

#### 6- مخاطر إقراض المشروعات الصغيرة :-

عندما تتقدم أي مؤسسة تجارية بطلب الحصول على القرض يركز المصرف عادة على ما ينطوي عليه ذلك الطلب من مخاطرة، وعلى الطرق الكفيلة بالحد من تلك المخاطرة ، وبشكل عام فإن المصارف تواجه عدد من المخاطر عند قيامها بإقراض المشروعات الصغيرة من أهمها :-

#### (1-6) التكاليف الإدارية العالية للصفقة High Transaction Costs :-

التكاليف الإدارية المترتبة لإقراض المشروعات الصغيرة تتميز بارتفاعها عموماً، و يعود هذا الارتفاع، من ناحية المصارف إلى تحمل تلك المصارف مجموعة من المصاريف التي تعمل على مضاعفة الكلفة الإدارية من أهمها مصاريف جمع المعلومات عن المشروع، ومصاريف تحليل طلبات الاقتراض ومصاريف الرقابة على القروض، ويكون هذا النوع من المصاريف في حالة المشروعات الصغيرة أعلى من المصاريف المترتبة على تقديم نفس النوع من القروض للمشروعات الكبيرة ، وذلك لتوطن معظم المشروعات الصغيرة بعيداً عن المراكز الحضرية الرئيسية، فضلا عن انخفاض مهارات محاسبها وقلة خبرة المصارف في التعامل مع هذا النوع من المشروعات . أما من ناحية المشروعات الصغيرة فإن التكلفة الإدارية للقرض على تلك

---

(1) الدين المتعثر هو ذلك الجزء غير المسدد أو الرصيد المتبقي من المعاملات التي جرت بالائتمان، ويشمل هذا المفهوم القروض التي تعرضت لتفاسدات دفعها بين المصرف و المقترضين إلى مخالفات أساسية نتج عنها عدم قدرة المصرف على تحصيل تلك القروض و فوائدها، الأمر الذي يجعل من احتمالية خسارة المصرف لتلك القروض مرتفعة. وهناك تسميات مختلفة للديون المتعثرة منها القروض غير المستردة وغير العاملة والديون المتأخرة، وتشمل الديون المتعثرة كل الديون الناشئة عن الائتمان النقدي التي استحققت وتخلف الزبائن عن تسديدها ، ومن أهم أنواع الديون المتعثرة ، الأوراق التجارية المستحقة وغير المدفوعة، الحسابات الجارية المدينة الملقاة وغير المسددة، خطابات الضمان المدفوعة وحالات عجز الزبائن عن التسديد، الحوالات المتعثر تحصيلها، القروض والسلف الشخصية ، مستندات الشحن غير المسددة وسلف معاملات التصدير، الديون المتفرقة الأخرى التي تأخر تسديدها .

المشروعات تكون كبيرة بالمقارنة مع التكلفة التي تتحملها المشروعات الكبيرة، لكون الأخيرة توزع تلك التكلفة على عدد أكبر من وحدات الإنتاج، فضلاً عن ثبات المصروفات الإضافية للقرض واستقلالها عن حجم القرض. وهذا الأمر يفسر سبب لجوء المشروع الصغير الى لاقتراض من القطاع غير الرسمي، حيث تكون التكلفة الإدارية للصفحة منخفضة أو منعدمة، فغالبا ما يكون الدائن على معرفة تامة بالمدين مما يساعد على تسريع الإجراءات، فضلا عن انخفاض المصروفات الإضافية للقرض التي يمكن أن يتحملها الدائن غير يستخدم عدد قليل من الوثائق (Brunton, 2005, 8-9) الرسمي، الذي يكون في الغالب شخص واحد، الرسمية.

## (2-6) مشكلة عدم تماثل المعلومات Asymmetric information :-

أن تحقيق شرط التخصيص الكفاء للموارد بفعل قوى السوق يتطلب اشتراك جميع المساهمين في السوق بنفس المعلومات ذات العلاقة بعملية الائتمان. هذه الحالة ليست هي الحالة السائدة في سوق الائتمان وبخاصة عند تمويل المشروعات الصغيرة، لافتقار تلك المشروعات للمعلومات المالية والبيانات المطلوبة، فضلا عن نقصها لدى المصرف أو الجهة الدائنة، ومن جهة أخرى غالباً ما نجد أن معلومات المدين أكثر من الدائن، حول طبيعة المخاطر التي تكتنف الدين ومدى قابلية المدين على مواجهتها، وعن مدى استعداده لتسديد دفعات الدين في مواعيدها. كما سيواجه الدائن بظروف عدم التأكد لسببين، الأول هو لعدم معرفته بمعدلات العائد المتوقعة للمشروع الذي سيلجأ الى تمويله، والثانية هو لعدم معرفته بمدى الاستقامة الأخلاقية للمقترض، وتزيد حالة عدم التأكد بزيادة مدة الاقتراض، وزيادة الصعوبات التي تواجه المقترض في إرسال المعلومات حول مشروعه إلى الدائن. و ستفقد هذه الإشكالات الى زعزعة الثقة بالمدين وتدفع الى منحه تقديرات منخفضة عند القيام بتقدير مخاطر التعثر في السداد. أن أثر مشكلة عدم تماثل المعلومات على المشروعات الصغيرة أكثر حدة مقارنة بالمشروعات الكبيرة، فنقص المعلومات عن تلك المشروعات سيقود الى منحها تقديرات مرتفعة للمخاطرة، كما أن وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات سيجعل من الصعب على الدائن التمييز بدقة بين المقترض الجيد، والمقترض غير الجيد، وسيترتب على وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات، مشكلتين أخريين، الأولى هي مشكلة الاختيار الخاطئ والثانية هي المخاطرة الأخلاقية. (الاسكوا، 2005، 8-9)

## أ-الاختيار الخاطئ Adverse selection :-

يعود إلى تفضيل الدائنين عموماً للمقترضين الذين يقبلون بدفع الفائدة المرتفعة، يأتي ذلك في ظل وجود حقيقة مفادها بأن احتمالات التعثر عن السداد ستزداد كلما كان المقترض على استعداد للقبول بمعدل الفائدة المرتفع، وعليه فإن نسبة المخاطرة في اتفاقية الاقتراض ستزداد كلما ارتفع معدل الفائدة، فمعدل الفائدة المرتفع سيجذب المقترضين الخطرين ويعمل على إزاحة (Crowding out) المقترضين الجيدين لسببين، الأول، هو أن المخاطرة ستكون أشد عندما يكون المقترض راغبا بدفع الفائدة المرتفعة، لأنه غالباً ما يكون على يقين بأن احتمال قيامه بالتسديد سيكون ضئيلاً، أما السبب الآخر، فيعود إلى أن لجوء الدائن إلى رفع الفائدة سيجبر المشروعات الجيدة على الانسحاب من سوق الائتمان ويعطي فرصة أكبر للمشروعات الخطرة للهيمنة على تلك السوق.

## ب-المخاطرة الأخلاقية Moral hazard:-

هي مجموعة المخاطر التي ترتبط بالطبيعة البشرية، وتزداد هذه المخاطر عندما يجد طرف أو أكثر من أطراف اتفاقية القرض بعد استلامه لمبلغ القرض الحافز لعدم التسديد أو عدم الامتثال لشروط تلك الاتفاقية. ولتجنب المخاطر الأخلاقية ومساعدة المقترض على الالتزام بالتسديد، لابد من تشديد الشروط التي تجبر المقترض على الالتزام باتفاقية القرض، كتحديد 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 لتقته العالية بمشروعه وبإمكانيات نجاحه بصورة جيدة، في حين أن المقترض السيئ يرفض تقديم 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 سلباً على الدائن ويحدث هذا إذا كانت الأطراف المعنية متباعدة المصالح، وإذا كان العمل الذي يقوم به المدين لا يمكن أن يراقب بدقة من قبل الجهة الدائنة. ويمكن للمصارف أن تلجأ إلى إجراءين لتخفيض المخاطر الأخلاقية، الأول هو تقديم الوعود للمستفيد بتجديد القرض له في المستقبل لتحفيزه على تقديم معلومات صحيحة، والثاني هو فرض العقوبات على المستفيد الذي لا يقدم معلومات كاملة وعلى المتعثرين في السداد.

## (3-6) التقدير العالي للمخاطر High Risk Perception:-

تصنف المصارف القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة ضمن القروض ذات المخاطرة العالية، لذا (Green, فهي تمنع في تقديم القروض لتلك المشروعات، وتعود مشكلة المخاطرة العالية في المشروعات الصغيرة إلى العوامل الآتية :- (40- 38, 2005

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

ب-حادثة العمر الإنتاجي لمعظم تلك المشروعات، والنقص في سجلها الائتماني وانخفاض كفاءتها التنظيمية، والنقص في أنظمتها المحاسبية.

ت- تفنقر معظم المصارف إلى أرقام دقيقة عن حجم أرباح وتكاليف القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة.

ث- تساهم كثافة العمل النسبية في ارتفاع نسبة الدين إلى إجمالي الأصول.

و يتفاقم هذا الوضع بصورة أكبر في الدول النامية، بفعل عوامل عديدة من أهمها :-

أ-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.

ب-أن أصحاب المشروعات الصغيرة يمتلكون مهارات أقل من نظرائهم في البلدان الصناعية في أعمال المحاسبة والتسويق والإدارة.

ت- أن النواقص في التشريعات والقوانين المنظمة لعقود الدين تعقد من مهمة المصارف والجهات الدائنة. وتدفعها الى رفع درجة المخاطرة في تصنيف ديون للمشروعات الصغيرة (4-6) -النقص في الضمانات Lack of Collateral :-

تستند المصارف في قرارات الإقراض على مدى قابلية المقترض على توفير الرهن أو الضمان في حالة الضمانات العينية، أما في حالة الضمانات الشخصية فأنها تكفي بالسمعة المالية والمصدافية الائتمانية للمقترضين ، و تحدد السياسة الاستثمارية للمصارف أنواع الضمانات وكيفية تقييمها وحدودها المالية. وأقوى أنواع الضمانات أو الرهون هي الرهن العقاري أما الضمان الشخصي، فيعد أضعف أنواع الضمانات.

ورغم أهمية الضمان في الدول النامية كشرط أساسي من شروط التمويل. إلا أنه يعطى أهمية اقل في الدول المتقدمة التي تعطي الأولوية لإيرادات المشروع أو للتدفقات النقدية الداخلة للمشروع. وتظل مسألة توفير الضمانات أحد أهم عقبات تمويل المشروعات الصغيرة نتيجة لعدم قابلية أصولها على تغطية المبلغ المطلوبة من المصارف كضمانات على القروض. وبشكل عام فإن عملية الاقتراض ينبغي أن ترتبط بالقيمة الحالية لصافي أرباح المشروع، ألا أن وجود مشكلة عدم تماثل المعلومات، يجعل قرارات الإقراض المصرفي تستند على القيمة النقدية للرهون ، باعتبار أن قيمة الرهن هي التي تعكس نوعية المشروع المقترض ومدى صدق نواياه في التسديد .ورغم الفوائد التي يحققها الضمان للدائنين، إلا أن سياسة طلب الضمانات تمنع المقترضين الصغار من أصحاب المشروعات الناجحة من الحصول على القروض كنتيجة لعدم كفاية الضمانات التي يقدمونها. كما أن عدم نضوج البنية القانونية والتشريعية في الدول النامية تجعل عملية الاستيلاء على الرهن عملية مكلفة وصعبة، فقد تتجاوز التكلفة القانونية للاستيلاء على الرهن في بعض الحالات قيمة القروض الصغيرة، بالإضافة إلى ذلك قد تواجه عملية الاستيلاء صعوبات اجتماعية وسياسية، خصوصا عندما يكون المقترض من ذوي الدخل المنخفض، ووجود قوانين تحمي هذا النوع من المقترضين. كما قد يكون المقترض غير قادر على التعهد برهن أصوله، أما لكونه غير قادر على إثبات ملكيته لتلك الأصول أو أنه يمتلك أصول متحركة كوسائل النقل والماشية، كما في حالة المشروعات الريفية الصغيرة. ومن ناحية أخرى فإن ضعف دور الأسواق المالية يساهم في ارتفاع تكلفة تسهيل الأصول المرهونة، وهذا ما يفسر سبب ميل الدائنين لتفضيل للرهون العقارية، والتي لا تتناسب مع إمكانيات المالية للمشروعات الصغيرة. (Green, 2005, 12-13)

#### **رابعا:- المشروعات الصغيرة وبرنامج الكفالة المصرفية:**

اشرنا في الفقرة السابقة الى طبيعة القيود والصعوبات التي تواجه المشروعات الصغيرة وتحد من فرصها للوصول الى الائتمان المصرفي، حيث ساهمت تلك الصعوبات والقيود في تعميق الفجوة بين المصارف التجارية والمتخصصة كمؤسسات تمويلية والمشروعات الصغيرة كأنشطة تنموية، وهذا ما

يبرر الحاجة إلى إقامة مؤسسات الكفالة المصرفية تتولى مهمة الربط بين المشروعات الصغيرة والمصارف، وتساهم في تحسين فرص تلك المشروعات في الوصول الى التمويل .

1- أهداف برنامج الكفالة المصرفية :- (المحروق، 2006، 13-14)

تهدف مؤسسات الكفالة المصرفية الى خلق نوع من التوازن بين حجم القروض الموجهة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من ناحية، و القروض الموجهة للمشروعات الكبيرة من ناحية ثانية ، والعمل على الحد من تحيز المصارف التجارية والمؤسسات المالية للمشروعات الكبيرة.

وتسعى مؤسسات الكفالة المصرفية من خلال دعم وتمويل المشروعات الصغيرة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية،من أهمها تشجيع الاستثمار ذو الجدوى الاقتصادية، و زيادة الطاقة الإنتاجية المتأتية من إقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لزيادة الاعتماد على الإنتاج المحلي،وتقليل الاعتماد الاستيراد ، وخلق المزيد من فرص العمل، و تنمية المناطق النائية وتحقيق أهداف التنمية المتوازنة .

وتصمم مؤسسات الكفالة المصرفية عادة لتحقيق مجموعة من الأهداف يمكن تلخيصها فيما يلي:

- (أ) تغطية جزء من الخسائر الناجمة عن حالات التعثر في السداد .
- (ب) تشجع المصارف على توفير التمويل للأصول الثابتة و/ أو تمويل رأس المال العامل.
- (ت) اقتسام المخاطر مع المصارف من خلال توفير الضمان للمشروعات ذات الجدوى الاقتصادية،التي لا يتمكن من توفير الضمانات المطلوبة للحصول القرض.
- (ث) العمل على تخفيض التكاليف الإدارية والشروط المطلوبة للحصول على القروض .

2- تمويل مؤسسات الكفالة المصرفية:- (Deelen and Molenaar,2004, 23-24)

تسعى مؤسسات الكفالة المصرفية نحو هدف مشترك وهو تعظيم عدد المشروعات الصغيرة الواعدة التي يمكن أن تصل إلى التمويل الرسمي، وهناك اختلاف كبير في طريقة عمل تلك المؤسسات وفي كيفية شروع كل منها بالعمل. وهذا الاختلاف ناتج عن محاولة كل منها التكيف مع ظروف البيئة التي يعمل بها، وتقسّم تلك المؤسسات بحسب طريقة التمويل إلى :-

أ- **مؤسسات باعتماد مالي** :- أغلب مؤسسات الكفالة المصرفية تعمل بموجب اعتماد مالي، فأى مؤسسة تريد أن تقدم ضمانا للائتمان يجب أن تقنع المصرف الذي تتعامل معه، بأن لديها الموارد المالية الكافية لتغطية حالات التعثر في السداد التي قد تظهر في المستقبل ،وتفتح مؤسسات الكفالة لهذا الغرض حسابا مصرفيا جاريا ،يمول من مساهمات رجال الأعمال الراغبين في الحصول على القروض،أو عبر دعم المنظمات غير الحكومية، أو من خلال مجموعة المصارف المساهمة في هذا البرنامج ،و تحسم المبالغ التي تستخدم لتغطية حالات التخلف عن السداد من هذا الحساب أما الرسوم التي تحصل عليها المؤسسة فتستخدم لدعم الحساب المصرفي .

ب- **مؤسسات بدون اعتماد مالي**:- تنص هذه الطريقة على تحمل الحكومة بصفتها الاعتبارية مسؤولية الكفالة المصرفية للمقترضين، وفي حالة ظهور حالات تخلف عن السداد تقوم الحكومة بالدفع من ميزانية

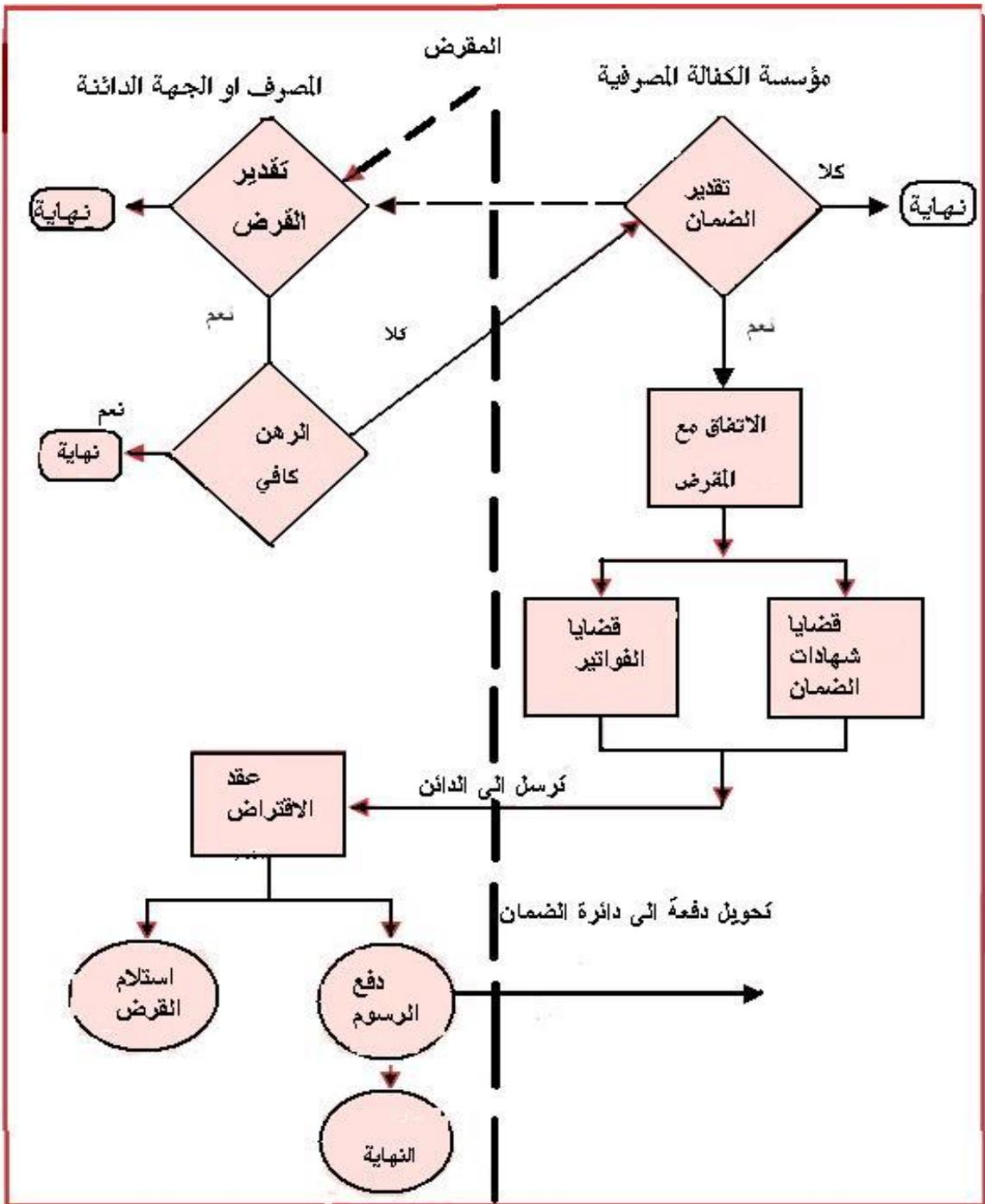
مخصصة لهذا الغرض وطبقت هذه الطريقة في هولندا، وأهم مزاياها هي أنها تتفادى المشاكل الإدارية والبيروقراطية التي ترافق البرامج التي تتم باعتماد مالي، ألا أن نجاح هذا النوع من المؤسسات يعتمد على وجود المصدقية لدى جميع الأطراف وفي مقدمتها المؤسسات العامة، وفي ظل الوضع المالي والإداري غير المستقر في الدول النامية فإن تطبيق برامج الكفالة المصرفية بدون اعتماد مالي سيواجه بمشكلة الخطر الأخلاقي، حيث سيتصور بعض المقترضين أن التسديد مضمون من صندوق مؤسسة الكفالة المصرفية، وسوف لن تترتب أية عواقب عن حالات التخلف في السداد، ونتيجة لوجود هذا التصور قد يصبح المقترض أقل التزاما بتنفيذ شروط عقد الاقتراض.

### 3- أنواع مؤسسات الكفالة المصرفية: - (Deelen and Molenaar, 2004, 25-31)

#### أ- برنامج الكفالة الفردي Individual guarantee scheme :-

بموجب هذا البرنامج يقدم كل زبون طلب الحصول على الكفالة بشكل منفرد، وتدقق أوراقه، لمرة واحدة، الأولى من قبل المصرف الذي يقدم إليه طلب الاقتراض، فإذا وجد المصرف أن مبلغ الرهن المقدم من قبل الزبون غير كافي، يقوم بتحويل أوراقه الى مؤسسة الكفالة المصرفية التي تقوم بدورها بتدقيق تلك الأوراق للتأكد من مدى توافق المشروع مع أهداف وتوجهات البرنامج، فإذا وجدت أن الشروط المطلوبة متوفرة، تصدر للزبون شهادة ضمان خاصة توجه الى المصرف أو الى الجهة الدائنة للموافقة على توقيع عقد الاقتراض وتسليم القرض الى الزبون. والشكل الآتي يوضح أهم الخطوات المتبعة في لبرنامج الضمان الفردي .

الشكل رقم (2) المخطط التدفقي لبرنامج الكفالة المصرفية الفردي

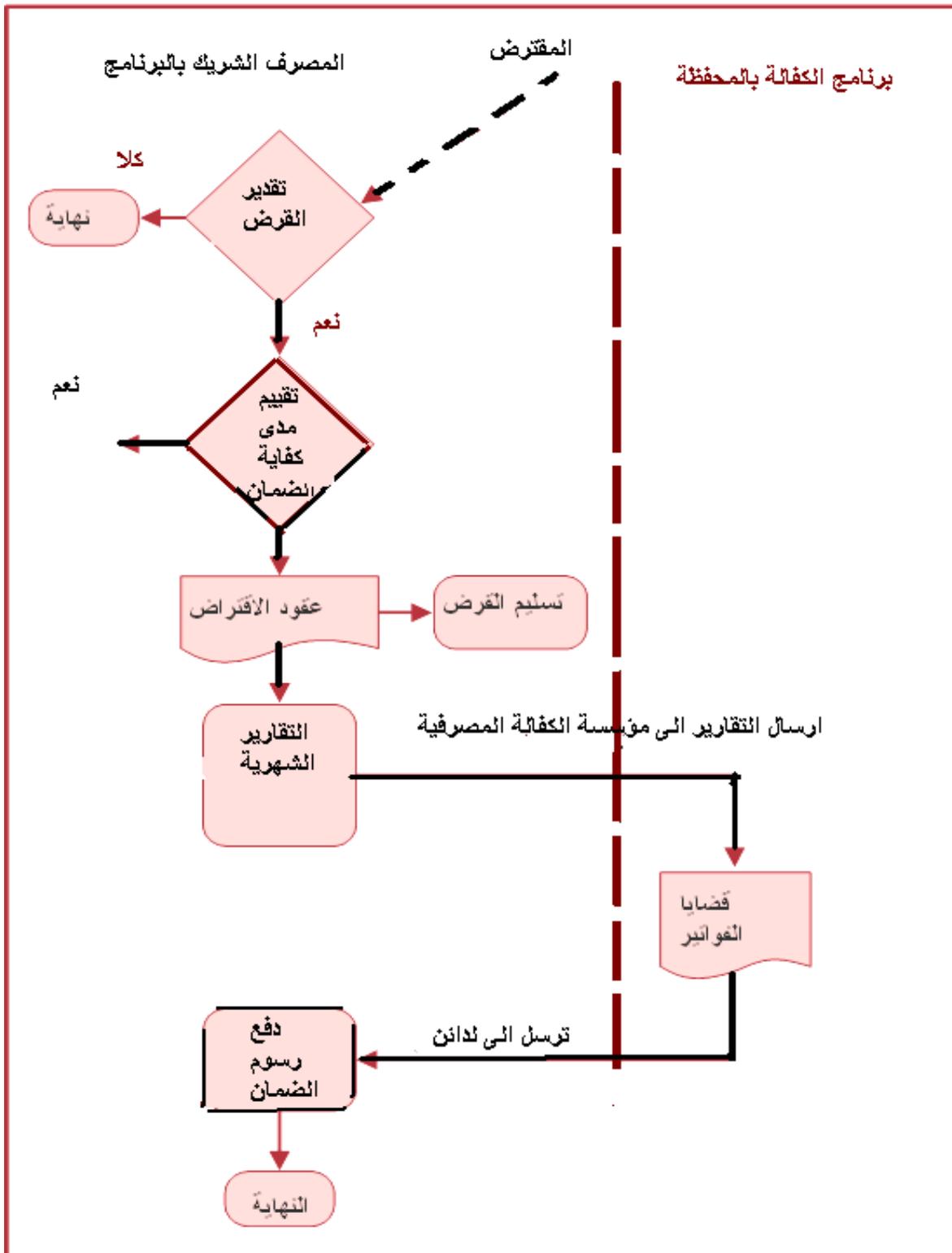


Source: Linda Deelen & Klaas Molenaar "Guarantee Funds for Small Enterprises, A manual for guarantee fund managers" ILO, 2004, p.59 <http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf>

ج-برنامج الكفالة بالمحفظة Portfolio guarantee scheme

في هذا البرنامج ، لا تنظر مؤسسة الكفالة المصرفية في أوراق مقدمي طلبات الاقتراض ، بل تمنح هذا الحقل للمصرف الشريك الذي يمتلك تخويلا كاملا للتدقيق في طلبات الزبائن والتأكد من توفر معايير الجدارة الائتمانية التي تم الاتفاق عليها بين هذا المصرف ومؤسسة الكفالة ، و يقوم المصرف بإرسال التقارير التي أعدها عن الزبائن الذين وافق على منحهم القروض إلى صندوق المؤسسة بشكل شهري عادة. وتعود محاسن برنامج الكفالة بالمحفظه الى أن إجراءاته أقل تعقيد من البرنامج الفردي ،حيث تقتصر عملية تدقيق الزبائن على المصرف فقط ،أما مساوئ هذا البرنامج فتعود الى كونه أقل سيطرة على نوعية زبائنه ، لتركه هذا العمل بشكل كامل للمصرف ، لذا فأن برنامج المحفظه يمكن أن ينجح فقط ، إذا كان صندوق الكفالة على ثقة تامة بقدرة المصرف الشريك على إجراء التقييم الدقيق لأصحاب المشاريع الذين تنطبق عليهم مواصفات القرض. ولا يصدر برنامج المحفظه شهادات ضمان للزبائن. و بدلاً من ذلك، فإنه يعقد ميثاق شراكة مع المصرف أو الجهة الدائنة تثبت فيه حقوق وواجبات كل طرف. والشكل رقم الأتي يوضح أهم الخطوات المتبعة في برنامج ضمان المحفظه .

الشكل رقم (3) المخطط التدفقي لبرنامج الكفالة بالمحفظه

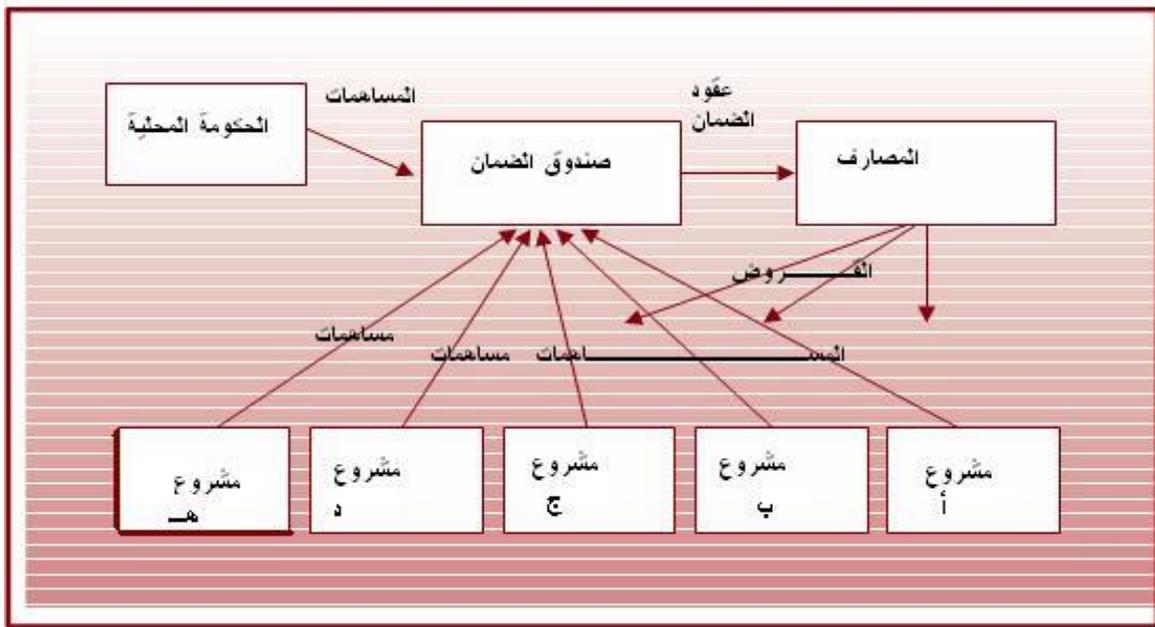


Source: Linda Deelen & Klaas Molenaar "Guarantee Funds for Small Enterprises, A manual for guarantee fund managers" ILO, 2004, p.62 <http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf>

ب-روابط الضمان المتبادل Mutual guarantee association's

تضم روابط الضمان المتبادل رجال الأعمال أنفسهم، الذين يقومون بضمان قروض بعضهم البعض بشكل متبادل، وظهرت تلك الروابط أول الأمر في الدول الأوروبية حيث اخذ رجال الأعمال ينشئون عددا من الاتحادات المهنية والروابط المتبادلة التي تمول من رسوم الضمان التي يتم تقاضيها من عمليات الضمان، ومن مساهمة رجال الأعمال، و يمكن إن تساهم في التمويل الحكومة والمنظمات والوكالات المحلية، وتعمل روابط الضمان المتبادل بشكل منتظم لحد الآن، وتقبل المئات من الأعضاء. وتمتلك قدرة تساوميه قوية ومرونة في التفاوض مع المصارف المحلية، كما تقدم خدمات مالية رخيصة. والشكل الآتي يوضح أهم المخطط التدفقي لبرنامج روابط الضمان المتبادل .

الشكل رقم (4) المخطط التدفقي لبرنامج روابط الضمان المتبادل



Source: Linda Deelen & Klaas Molenaar "Guarantee Funds for Small Enterprises, A manual for guarantee fund managers" ILO, 2004, p.31 <http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf>

#### خامسا- التجارب الدولية في مؤسسات الكفالة المصرفية : - (Green, 2005,49-50)

وصل عدد مؤسسات الكفالة المصرفية التي تعمل في مختلف دول العالم في عام 2004 الى أكثر من (70) مؤسسة، مضى على بعضها أكثر من (50) عاماً بينما باشر الآخر عمله منذ فترة زمنية قصيرة لا تزيد على عدة سنوات وبدأت هذه المؤسسات عملها في أوروبا على شكل روابط للضمان المتبادل، ثم تطورت في بعض الحالات لتتحول إلى مؤسسات مالية متكاملة، ولعبت هذه المؤسسات دوراً مهماً في عمليات إعادة البناء بعد الحرب العالمية الثانية، خصوصاً في هولندا و ألمانيا، أما في الدول النامية فبدأت هذه المؤسسات بالظهور في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين في عدد من الدول، للتغلب على ضعف دور النظام المصرفي في تمويل المشروعات الصغيرة، إلا أن تلك البدايات واجهت عدد من الصعوبات وحالات من الفشل دفعت دول أخرى إلى الامتناع عن خوض تلك التجربة، وفي التسعينيات

انتعشت مؤسسات الكفالة المصرفية في الاقتصادات الانتقالية في أوروبا الشرقية ودول الإتحاد السوفيتي السابق وسجل العديد منها نجاحا كبيرا، وفيما يلي عرض موجز لبعض تلك التجارب

#### 4-1: التجربة الأمريكية: - (هلال، 2006، 3)

على الرغم من أن الولايات المتحدة الأمريكية تشكل أكبر اقتصاد حر في العالم، ألا أن ذلك لم يمنع الحكومة الأمريكية من التدخل لحماية المشروعات الصغيرة ومساعدتها على تخطي عقباتها التمويلية والتسويقية. فأصدرت منذ العام 1953 قانونا خاصا لحماية مصالح المشروعات الصغيرة، وأسست لهذا الغرض وكالة فيدرالية تحت اسم إدارة المشروعات الصغيرة "Small Business Administration" يعمل فيها حاليا أكثر من (3000) عميل وبميزانية تصل الى أكثر من مليار دولار وتمتلك (70) فرعا في الأراضي الأمريكية. واستفاد من دعم هذه الوكالة حوالي (20) مليون مشروع صغير خلال (53) عامًا، والى جانب دورها التمويلي والتسويقي لعبت "SBA" أدوار أخرى من أبرزها دور المرشد للإعمال من خلال توفير المعلومات اللازمة لتأسيس الشركة، وكيفية الحصول على التمويل اللازم، وخطة التنمية والتسويق والتحليل المالي والتحكم في التكاليف ودراسة السوق والتصدير، و دور المعلم من خلال التنظيم المستمر للدورات التي تتعلق بأساليب الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل واختيار النظام القانوني للشركة، وكيفية وضع خطة العمل وغيرها، ووضع مؤسسات التأهيل بالتعاون مع الجامعات والقطاع الخاص والحكومات المحلية، بهدف تأهيل وإرشاد قادة تلك المشروعات وتقديم المساعدة لهم في الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل، الى جانب المساعدات التقنية في العملية الإنتاجية، وكيفية إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية وتوفير المعلومات الضرورية للمشروعات الصغيرة وبخاصة عن احتياجاتها من المدخلات الوسيطة والمستلزمات، وحجم العرض والطلب والأسعار والمواصفات وغيرها، عن طريق مراكز معلومات خاصة بهذا الغرض .

#### 4-2: تجربة تايوان :- (الاسكوا، 2005، 36-40)

يعتمد اقتصاد تايوان بشدة على المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تؤدي دورا حيويا في تنفيذ أهداف السياسة الاقتصادية عموما والسياسة الصناعية بشكل خاص، التي تهدف إلى تحويل تايوان إلى "جزيرة للتكنولوجيا" أو مركز متخصص بإنتاج التكنولوجيا المتقدمة وأجهزة الحواسيب . وتمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أكثرية المشاريع العاملة في قطاع الصناعة التحويلية، والمشاريع التجارية وتصل نسبتها إلى حوالي 80% من مجموع المشتغلين، وتساهم في خلق حوالي 30% من فرص العمل، ويبلغ نصيبها النسبي من إجمالي صادرات القطاع الصناعي التحويلي حوالي 43%، كما بلغت مساهمتها النسبية 30% من إجمالي القيمة المضافة في هذا القطاع.

و يتسم برنامج تايوان لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة بكونه ذا طابع مؤسسي، لوجود نوع من المركزية في تصميم السياسات وتحديد المستفيدين والشروط المعمول بها ، و يستخدم هذا البرنامج الوسائل المباشرة كقروض البدء بالمشروعات، ورأس مال المخاطر والمشاريع المخصصة للشباب وتمويل

التصدير، فضلا عن وسائل التمويل غير المباشر كبرامج الكفالة المصرفية، فقد انشأ صندوق الكفالة المصرفية في العام 1974 ومهمته تقديم الكفالة لقروض المشروعات الصغيرة والمتوسطة الجديرة بالائتمان، و التي لا تمتلك الضمانات الكافية للحصول على القروض المصرفية، ويقوم برنامج الكفالة المصرفية على مبدأ التحمل الجزئي للمخاطر، إذ يغطي من 50-90% من المخاطر تبعا لنوع الضمان الائتماني وسجل الشركة الائتماني وأدائها. ويتكون رأسمال الصندوق من هبات السلطات الحكومية المركزية والمحلية والمصارف المؤسسات المالية التي تعاقدها معها الصندوق، أما الجهات المستفيدة من البرنامج فتشمل المشروعات الصغيرة والمتوسطة العاملة وغير العاملة في الصناعات التحويلية والمشروعات الصغرى ومنظمي المشاريع التجارية الشبان الذين تتراوح أعمارهم بين 23-45 عام، و المشروعات التي روجت بذاتها اسم ماركاتها التجارية على الصعيد الدولي، والمشروعات الصغيرة والمتوسطة التي حصلت على ضمانات من الصندوق مؤهلة للمساعدة لثمانية أعوام، وإذا تجاوزت المشروع حدود تعريف المشروع الصغير، لا يعد مؤهلاً للحصول على الضمان.

#### 3-4: التجربة المصرية:- (المحروق، 2006، 12-13)

تم إنشاء شركة للكفالة المصرفية كشركة مساهمة عامة، بمساهمة من تسعة مصارف مصرية وذات ملكية مشتركة، وشركة تأمين، وكان ذلك في عام 1991. وتهدف الشركة إلى تشجيع وتنمية المشروعات الصغيرة في مختلف المجالات الإنتاجية والخدمية وتطويرها من خلال تيسير حصولها على الائتمان المصرفي أو لتطوير أدائها، أو تيسير مزاولتها للنشاط، وذلك كله من خلال توفير الضمان للأموال الممنوحة من قبل المصارف، وتمارس الشركة عملها من خلال اتفاقية تم توقيعها مع اثنين وثلاثين مصرفا وتقوم الشركة بتغطية ما نسبته 50% من قيمة التمويل المطلوب، على أن يكون الحد الأدنى لقيمة الضمان للمنشأة الواحدة 10 آلاف جنيه والحد الأقصى 700 ألف جنيه مصري، وعليه، يمكن للمنشأة أن تحصل على تمويل يتراوح ما بين 20 ألفاً إلى ما مقداره 1.4 مليون جنيه، وتبلغ مدة الضمان ما بين ستة أشهر وخمس سنوات كحد أقصى ويجوز تمديدتها، كما يجوز أن تكون هناك فترة سماح. وتحسم الشركة 1% سنوياً من رصيد القرض كمقابل عن المصروفات إدارية. وتقدم الشركة أنواعاً مختلفة من الضمانات تتمثل في ضمانات الأطباء والصيادلة والمراكز الطبية ومعامل التحليل، وقروض الصندوق الاجتماعي، إضافة إلى عدد آخر من النشاطات المختلفة. وقد تمكن برنامج الكفالة المصرفية المنفذ في هذه الشركة من تحقيق نتائج كبيرة خلال السنوات الخمس الأولى من عمله، حيث تمكن من توفير تمويل قيمته 697 مليون جنيه، ضمننت الشركة منها 335 مليون جنيه، ومتوسط قيمة القرض الواحد 143 ألف جنيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وتقتضي السياسة المتبعة حالياً في الشركة عدم الموافقة على ضمان أي مشروع ما لم يكن ممولاً ذاتياً بنسبة 30% إلى 50% من قيمة الاستثمار الكلية.

## سادسا- الخاتمة والمقترحات

أكدت نتائج الدراسة على أن الحاجة التنموية الشديدة لتفعيل دور المشروعات الصغيرة في الاقتصاد القومي ينبغي أن تدفع الباحثين وصانعي القرار الى البحث عن الحلول الكفيلة بمعالجة المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة ، و تمنعها من الوصول الى التمويل الرسمي بصفة عامة والتمويل المصرفي بصفة خاصة، للمساهمة في تحسين فرصها للوصول إلى مصادر التمويل الرسمية لخلق بيئة تمكين تخفف من وطأة التحيز الذي يمارس ضدها في بيئة الأعمال، ومن قبل السياسات الاقتصادية،الذي وضعها في موقف تنافسي غير متكافئ مع المشروعات الكبيرة وجعلها تستلم تمويل أقل وتواجه شروطا أصعب،وينبغي أن لا يقتصر دور تلك المؤسسات على الجانب التمويلي ،بل يجب أن يمتد وبنفس القوة الى النهوض بمجال التدريب والبحث والتطوير، لتطوير قابليات ومهارات أصحاب المشروعات في مجال الإدارة والتنظيم والتسويق والتمويل،الى جانب مساعدتهم في إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية والمساعدات التقنية في العملية الإنتاجية،وتوفير المعلومات الضرورية لنجاح المشروعات الصغيرة وتوفير المعلومات الضرورية لنجاح المشروعات الصغيرة،فضلا عن دعم المشروعات الصغرى لتحسين فرص المجموعات المهشمة والمساعدة في تخفيف الفقر و تخفيض التوترات الاجتماعية والسياسية وتحسين مستوى التنمية الإقليمية.

وللاستفادة من نتائج هذه الدراسة في دعم الإستراتيجية الهادفة الى النهوض بدور المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الليبي، ينبغي العمل على اتخاذ الإجراءات الكفيلة بتحفيز الاستثمارات الهادفة الى تحسين بيئة تمكين المشروعات الصغيرة من خلال التأكيد على تحقيق النقاط الآتية : -

- 1- ضرورة تعميم تجربة مؤسسات الكفالة المصرفية على كافة مدن الجماهيرية وحث المصارف الحكومية والأهلية على الدخول في شراكة مع تلك المؤسسات .
- 2-العمل على صياغة المناخ الاستثماري،الذي يتيح الفرص ويقدم الحوافز لدعم للمشروعات الصغيرة
- 3- العمل على وضع الإستراتيجيات والسياسات الحكومية التي تدعم دور القطاع الخاص .
- 4- تعزيزأواصر الثقة بين المصارف والمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال فتح الدورات التدريبية لتقديم الاستشارات المهنية ذات الصلة بالجانب المالي لمدراء تلك المشروعات
- 5-الاهتمام بالائتمان الزراعي، ومنح الأفضلية للمشروعات الصغيرة التي تقع في المناطق الريفية
- 6- ضرورة الاستفادة من تجارب مؤسسات الكفالة المصرفية الدولية لصياغة استراتيجيات شاملة لتشجيع وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والصغرى .
- 7- ضرورة التخفيف من ظاهرة تحيز السياسات المالية والنقدية لصالح المشروعات الكبيرة .

## قائمة المراجع والمصادر:

### المراجع العربية:

- (1) اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2005) " تطوير الأسواق المالية وإصلاح مؤسساتها قضائيا وخيارات السياسة العامة لمنطقة الإسكوا" الأمم المتحدة ، نيويورك.
- (2) الغرفة التجارية الصناعية السعودية (2005) " المنشآت الصغيرة محركات أساسية للنمو الاقتصادي المنشود" ، الرياض .  
والمتوسطة،الأردن (3)المحروق، ماهر حسن(2006) " تمويل المشروعات الصغيرة، مصادره ومعوقاته" مركز المشروعات الصغيرة عمان.
- (4) السلمي، على(2002) " المشكلات التي تواجه منشآت الأعمال الصغيرة في المملكة" الغرفة التجارية الصناعية السعودية،الرياض.
- (5)الصريرة ، رياض، وآخرون (1996) " ورقة عمل حول إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن" إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية والمتوسطة، منظمة العمل الدولية، تورينو - إيطاليا .
- (6) بزوطي ، سعاد نائف (2005) " إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد الريادة" دار وائل ، عمان ، الأردن .
- (7) خضر ، إحسان (2002) " تنمية المشروعات الصغيرة" سلسلة جسر التنمية العدد التاسع،المعهد العربي للتخطيط  
سبتمبر ، الكويت
- (8) عبد الخالق، سعيد (2004) " توريق الحقوق المالية" شركة خدمات المعلومات القانونية ومعلومات التنمية
- (9) غيلان ، بدر وصالح،مظهر محمد (2003) " نحو برنامج تمويل جزئي لوحدات الإنتاج الصغيرة في النشاط الخاص" البنك المركزي العراقي ، بغداد.
- (10) هلال، أماني علي (2006) " دروس أمريكية للمشروعات الصغيرة" مركز التجارب التنموية والإصلاحية، القاهرة .
- (11) مركز بغداد للبحوث الاقتصادية (2005) " تمويل الصناعات الصغيرة في العراق" ، بغداد
- (12) محمد أحمد ، أحمد عبد القادر (2006) " قضايا وأفاق التمويل المصرفي للقطاع الصناعي" منشورات بنك النيلين للتنمية الصناعية،
- (13) وفا، عبد الباسط (2001) " مؤسسات رأس المال المخاطر في تدعيم المشروعات الناشئة" ، دار النهضة العربية ، القاهرة .

### مصادر ومراجع الإنترنت:

- (1)Brunton , P. Desmond (2005) " Financing small-scale rural manufacturing enterprises " <http://www.fao.org/docrep/s8380e/s8380e0a.htm>
- (2)Deelen ,Linda & Molenaar, Klaas (2004)" Guarantee Funds for Small Enterprises, A manual for guarantee fund managers" ILO, <http://www.oit.org/public/english/employment/finance/download/guarfund.pdf>
- (3)ESCWA(2001)" Financial Schemes For Small And Medium Enterprises In Member Countries Of The ESCWA Region" United Nations , New York . <http://www.escwa.org.lb/information/publications/edit/upload/id-01-10-e.pdf>
- (4)Green, Anke (2003) " Credit Guarantee Schemes For Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector-Led Growth?"UNIDO , <http://www.unido.org/file-storage/download/?file%5fid=18223>
- (5)wbcsd (2007) " Promoting Small and Medium Enterprises for Sustainable Development, [http://www.wbcsd.org/DocRoot/Hg1G0KSeDIHEjrCI9M1L/PromotingSMEs\\_latest.pdf](http://www.wbcsd.org/DocRoot/Hg1G0KSeDIHEjrCI9M1L/PromotingSMEs_latest.pdf)