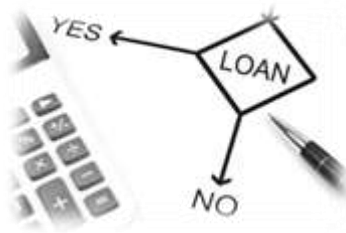




الوحدة التدريبية رقم (3)

البنوك وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومراحل عملية الاقتراض



التقييم الذاتي للمشاركين

عزيزتي المتدربة .. عزيزي المدرب

في نهاية هذه الوحدة التدريبية، ومن أجل قياس مكاسب وعوائد التدريب، أرجو بيان مستوى ما تم اكتسابه من معارف ومهارات في الموضوعات التالية:

الموضوع	ضعيف	متوسط	جيد	جيد جدا	ممتاز
	1	2	3	4	5
أبعاد مشكلة التمويل بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة					
مراحل عمر المشروع الاستثماري الصغير او المتوسط					
آليات تحديد الاحتياجات الرأسمالية والتشغيلية للمشروع					
مفهوم دراسة الجدوى والدراسة الفنية					
آليات تحديد الاحتياجات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة					
نوع المنتجات التمويلية التي تطلبها المشروعات الصغيرة والمتوسطة					
مصادر تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة					
آليات ومعايير المفاضلة بين مصادر التمويل					
علاقة مشكلة المعلومات بمشكلة الوصول إلى والحصول على التمويل					
المعلومات المالية اللازمة لتقييم وتحليل المشروعات القائمة					
مفهوم رأس المال المخاطر وراس المال المغامر					
موضوعات أخرى مقترحة ذات علاقة بمحتوى هذه الوحدة التدريبية:					

سؤال تلخيصي :

هل تراعي المؤسسات المصرفية وغير المصرفية الاحتياجات لتمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

3. البنوك وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومراحل عملية الاقتراض

مقدمة

يكثُر الحديث في الآونة الأخيرة عن مصطلح النفاذ إلى الأموال أو الحصول على التمويل. ويرى البعض أن النفاذ إلى الأموال أو الحصول على التمويل يدفع ويعزز عملية التنمية، ويرى آخرون أن تحقق التنمية يؤدي إلى زيادة فرص النفاذ إلى الأموال، وهذا يعني أن العلاقة بينهما متبادلة.

تبرز أهمية عملية النفاذ إلى الأموال كونها تساعد في تقليل التباين في مستويات الدخل بين مختلف شرائح المجتمع، وتعمل كذلك على زيادة حجم النشاط الاقتصادي. وقد اثبتت الكثير من الدراسات التطبيقية حول بعض الدول النامية (كما هو مبين في التقرير الاقتصادي العربي الموحد) التي نجحت في رفع معدلات النمو الاقتصادي بشكل كبير في الآونة الأخيرة إلى قدرة هذه الدول على تعبئة المدخرات المحلية وزيادة معدلات الادخار من خلال تنشيط دور القطاع المصرفي في توفير قنوات ادخارية واستثمارية جاذبة للمدخرات المحلية، ودوره في توفير أدوات التمويل الملائمة لاحتياجات الأفراد والشركات. وهذا يؤكد وجود علاقة بين تطور القطاع المالي وزيادة مستويات النفاذ للتمويل وتقليل التفاوت في توزيع الدخل وخفض معدلات الفقر. حيث تمكنت الدول التي تتسم بمستويات أعلى للنفاذ للخدمات المالية والمصرفية من تقليل معدلات التفاوت في توزيع الدخل بشكل أسرع من الدول الأخرى، فزيادة مستويات العمق المالي تؤدي إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي وتحسين بيئة العمل وزيادة مستويات كفاءة أسواق السلع والخدمات. وفي جانب آخر، يلعب النفاذ للتمويل والخدمات المصرفية دوراً مهماً في التقليل من حدة التقلبات التي تتأب مستويات الإنفاق بشقيه الاستهلاكي والاستثماري ومن ثم التخفيف من حدة تقلبات دورات الأعمال، والناتج المحلي الإجمالي. فمن خلال زيادة فرص النفاذ للتمويل والخدمات المصرفية يتمكن الأفراد والمشروعات من التغلب على القيود المتعلقة بالسيولة وتعويض أية تغيرات تطرأ على مستويات الدخل الجاري، وبالتالي تقليل تقلبات الاستهلاك والاستثمار. إن نفاذ الأسر إلى خدمات الادخار واستثمار الثروة عبر

القطاع المالي يمكنهم من التخفيف من حدة التغيرات التي تعترض الدخل الجاري والحصول على مستوى شبه مستقر من الدخل الدائم بما يقلل من التقلبات في مستويات الاستهلاك، في حين أن نفاذ المشروعات للتمويل

الجدول رقم (1)
نسبة التمويل المئاع للمشروعات الصغيرة والمتوسطة للتأاح المئاع الإجماعى
فى دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأقاليم جغرافية أخرى
(نسبة مئوية)

المجموعات المرفعية	نسبة التمويل المئاع للمشروعات الصغيرة والمتوسطة للتأاح المئاع الإجماعى %
شرق آسيا والامسوق	15
الدول مرتفعة الدخل (OECD)	13
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	8-4
أمريكا اللاتينية والكارسى	4-0
أفريقيا جنوب الصحراء	4-0

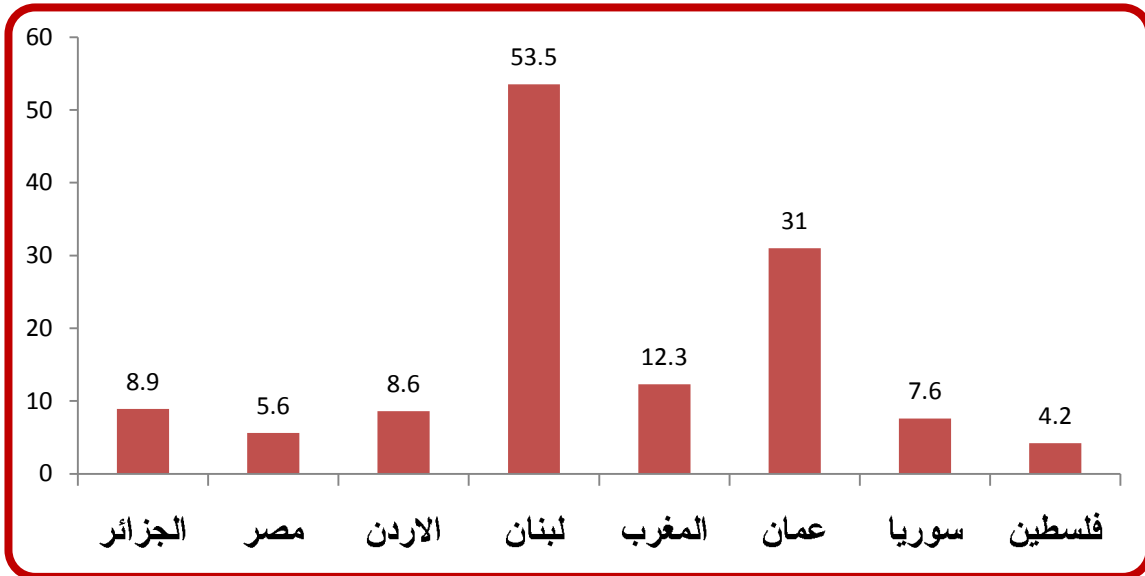
المصدر: Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank Group, 2010, "Financial Access: 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis", and IMF, World Economic Outlook Database.

المصرفى يمكنها من التغلب على قيود السيولة، وبالتالي تقليل التقلبات في مستويات الاستثمار (التقرير الاقتصادي العربي الموحد).

وفي جانب النفاذ لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، فعلى الرغم من ان المشروعات الصغيرة والمتوسطة تشكل الجزء الأكبر من المشروعات العاملة في اقتصادات العديد من الدول العربية وتستوعب الجزء الأكبر من العمالة، إلا أن البيانات المتاحة تشير إلى تواضع التمويل الموجه لها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث أن قيمة التمويل الموجه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كسبة للناتج المحلي الإجمالي يتراوح بين 4% و8%، وهو ما يعد محدوداً بالمقارنة مع دول شرق آسيا والباسيفيك والتي تصل فيها النسبة إلى 15% . وبالتالي يشكل التمويل المتاح لهذه المشروعات في العديد من الدول العربية نسبة محدودة من الناتج المحلي الإجمالي لا تتعدى 8% باستثناء ثلاث دول عربية فقط تبنت آليات ناجحة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهي المغرب وتونس والأردن.

تهدف هذه الوحدة التدريبية إلى تشخيص واقع دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تشخيص كامل لكافة أطراف عملية الاقتراض، أي من خلال تحليل جانب الطلب وجانب العرض في سوق الائتمان . وسيتم خلال هذه الوحدة التعرف على وجهات النظر المختلفة حول أسباب ضعف دور البنوك في تمويل البنوك لهذه المشروعات. كما سيتم عرض مراحل عملية الاقتراض بشكل عام ومن البنوك بشكل خاص من أجل التعرف على محددات كل مرحلة. وتشكل معرفة هذه المحددات النقطة التي يجب الانطلاق منها في التخطيط للوصول إلى تمويل أكبر لهذه المشروعات.

نسبة المؤسسات التي تستخدم قروض بنكية لتمويل الاستثمار حسب مسح المؤسسات ، البنك الدولي، 2013



كيف تفسر النتائج السابقة؟ هل ارتفاع النسبة يعني معوقات تمويلية أقل؟!

3.1 دور البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة المتوسطة



يختلف المتخصصون في مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة عند تقييم دور البنوك في تمويل هذه المشروعات، فمنهم من يرى أن البنوك لا تقوم بالدور المطلوب آخذين بعين الاعتبار المقومات المتوفرة لدى هذه البنوك. والبعض الآخر يرى أن قرارات منح الائتمان يجب أن تتماشى مع أهداف البنوك وأن لا تكون عشوائية. ويتراوح دور البنوك في هذا الشأن بين تأسيس الصناديق التي تقوم بتمويل هذه المشروعات والاستثمار فيها، أو إنشاء وحدات خاصة داخل البنوك لتمويل هذه المشروعات. وتأخذ الخدمات أو المنتجات التمويلية التي تقدمها البنوك لهذه المشروعات أشكالاً عديدة مثل:

■ القروض قصيرة الأجل والتي تتفق مع معدلات نشاط ودخل بعض المشروعات، وتتفق كذلك مع احتياجاتهم التمويلية قصيرة الأجل.



■ قروض طويلة الأجل: وتستخدم لتغطية احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة طويلة الأجل والتي من أهمها تمويل شراء الأصول الثابتة، وغالباً ما تكون في مرحلة التأسيس أو التوسع.

■ القروض الصغيرة (بدون ضمان) التي تلاءم طلبات تمويل التعاملات اليومية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

اما أنواع القروض حسب نوع الضمان فتشمل:

■ قروض على المكشوف (غير مضمونة): تتم إقراض المستثمر دون ضمان، حيث تلعب سمعة المستثمر دوراً كبيراً في تسهيل هذا النوع من القروض، وهي قليلة جداً.

■ قروض بضمان: حيث تتم الموافقة على الإقراض للمستثمر من قبل المصرف مقابل ضمان، والضمان قد يكون:

- شخصياً
- أوراقاً مالية أو تجارية (مثل الكمبيالة)
- ضمانات عينية (مثل أرض، مبان، مشروع، ... الخ)
- مؤسسات ضمان القروض التي سيأتي الحديث عنها في الوحدة التدريبية القادمة.

أي الأنواع السابقة من القروض هي الأنسب للمشروعات الصغيرة والمتوسطة؟! لماذا يطلب الكثيرون دوراً أكبر للبنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟



3.1.1 مقومات البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

تمتع البنوك التجارية بمزايا ومقومات عديدة مقارنة بالمؤسسات التمويلية غير البنكية والمؤسسات غير الحكومية تجعل من البنوك الجهة الأفضل والأكثر في تقديم الخدمات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. ومن أهم هذه المقومات:

1. كفاءة الإدارة وملاءتها المالية وكفاءة رؤوس الأموال وشفافيتها .
2. توفر البنية التحتية المناسبة والانتشار الواسع لفروعها، مما يؤمن وصولها إلى معظم الأماكن، ولذوي الحاجة من المقترضين .
3. ملكيتها من قبل القطاع الخاص مما يجعلها تركز على كفاءة وإدارة المشروعات الجديدة وذات المرجية الأكيدة .
4. استقرار مصادرها المالية
5. قدرتها العالية على تلبية الاحتياجات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة نظراً لتنوع الخدمات المالية التي تقدمها، ولقدرتها على ابتكار منتجات تمويلية مناسبة لهذه المشروعات إذا رغبت بذلك .
6. النظم الخاصة بالرقابة الداخلية والنظم الحاسبية التي تمكن من القيام بتنفيذ عدد كبير من المعاملات.
7. أخرى....



هل هذه المقومات حقيقية، ما رأيك؟!!

هل من مقومات أخرى تجعل من البنوك المصدر الأفضل للتمويل؟

إن جميع هذه المميزات تعطى البنوك التجارية ميزة نسبية مقارنة بالمؤسسات التمويلية غير المصرفية والمؤسسات غير الحكومية في تقديم الخدمات التمويلية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة .

هل توفر السيولة لدى البنوك وتعدد فروعها يعني بالضرورة أنه يجب أن تقرض أكبر عدد ممكن من هذه المشروعات؟ هل المشكلة مشكلة عرض؟

لقد بدأت البنوك التجارية في الكثير من الدول النامية مؤخراً بالدخول في مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث ثبتت ربحية هذا النشاط بالرجوع إلى تجارب محلية وإقليمية ودولية . لذا، أصبحت البنوك التجارية ترى في هذه المشروعات فرصاً استثمارية جديدة ووسيلة لجذب عملاء جدد. وتستفيد البنوك من دخولها في هذا النشاط عن طريق توسيع قاعدة العملاء، وبالتالي تنويع أوجه ومجالات الاستثمار، والتي من شأنها أن تنعكس إيجاباً على المحافظ المالية للبنوك؛ حيث أن هذه المشروعات الصغيرة والمتوسطة تزيد من فرص البنوك في إحداث نموي كل من أصولها وخصومها، وتترتب على ذلك زيادة فرص البنوك في النمو في الحجم مع النمو في أحجام نشاط عملائها، وبالتالي جني المزيد من الأرباح على المدى الطويل . هذا بالإضافة إلى تحسن صورة البنك، باعتباره يلعب دوراً هاماً في تنمية المجتمع والاقتصاد .

وعلى الرغم من كل العوامل - سائلة الذكر - التي تتيح للبنوك التوسع في تقديم الخدمات التمويلية إلى هذا القطاع الهام من الاقتصاد، فإن نسبة التسهيلات المقدمة لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة من مجموع التسهيلات متدنية، لذا فإن البنوك ليست هي الممول الأساسي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لأسباب عديدة سيرد ذكرها بالتفصيل فيما تبقى من هذه الوحدة التدريبية. وهنا تجدر الإشارة إلى أن قدرة البنوك على تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لا تقتصر على توفير التمويل المباشر من خلال منح الائتمان لهذه المشروعات، بل يمتد دور البنوك في هذا المجال بصورة غير مباشرة ليشمل توفير التمويل للمؤسسات المالية غير المصرفية التي تقوم بدورها بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يطلق عليه التمويل غير المباشر.

كيف نفسر ضعف نسبة التسهيلات المقدمة من البنوك للمشروعات الصغيرة والمتوسطة؟

3.1.2 أسباب ضعف دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة



وعلى الرغم من أن البنوك تعتبر أفضل الجهات المرشحة لتقديم الخدمات المالية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن واقع تجارب العديد من الدول تشير إلى عدم إقدام البنوك (!؟) على التوسع في إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة من جهة، وعدم إقبال المشروعات الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض من البنوك كمن جهة أخرى. وفي الحالتين نرى وجود فجوة حقيقية، قد يكون سببها جانب العرض "البنوك" أو جانب الطلب "المشروعات" أو كلاهما. وفيما يلي عرض لأهم هذه الأسباب:

أولاً: من وجهة نظر البنوك:



1. ارتفاع مخاطر إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة: يرى القائمون على البنوك أن ثمة خطورة في إقراض هذه المشروعات تمثل بعدم استرداد القروض المقدمة لهذه المشروعات بسبب عدم قدرة هذه المشروعات على النجاح والاستمرار بشكل يؤدي إلى تحقيق الأرباح وتسديد الالتزامات. وقد تبرر البنوك هذه الحالة من خلال الإشارة إلى ارتفاع نسب الفشل بين هذه المشروعات. ويمكن الاستدلال على نسبة المخاطرة في هذه المشروعات من خلال الإطلاع على بعض خصائصها كذلك.



2. عدم قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تقديم الضمانات المطلوبة: ومن المعروف أن توفر الضمانات بالحجم والنوع المطلوب من قبل البنك من أهم عناصر قرار منح الائتمان في البنوك. وقد يتفق الكثيرون على أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة في كثير من الأحيان على توفير الضمانات اللازمة للحصول على التمويل.

هل حجم الضمانات المطلوبة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة معقول ومقبول؟ أم أن هذه المشروعات لا تمتلك الأصول لتقديم الضمانات؟ هل البنوك على حق؟



3. صعوبة تقييم الوضع المالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وعدم وجود سجلات محاسبية منتظمة: تعتمد البنوك في منح الائتمان على دراسة السجلات المالية والحسابات الختامية المنتظمة والمعتمدة من مراجعي الحسابات المعتمدين وهو ما لا يتوافر في غالبية المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي يفضل غالبية أصحابها عدم القيام بذلك لأسباب تتعلق بعدم توفر الإمكانيات المالية والبشرية أو التهرب الضريبي أو لأسباب أخرى.

هل يمكن للبنوك تجاهل شرط الملاء المالية للمقترض في حالة المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟



4. عدم قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تحقيق شروط ومعايير منح الائتمان للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تتلاءم مع سياسة البنك ومصالحته وتماشى مع أهدافه.

هل شروط الإقراض معقولة؟ هل هناك شروط خاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة والرياديين؟



5. نقص الخبرة المصرفية "الثقافة الائتمانية" لدى الكثير من الرياديين والقائمين على المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يجعلهم غير قادرين إعداد ملف ائتماني حقيقي وصحيح ومقنع يمكن تقديمه للبنوك للحصول على التمويل اللازم. ويعد إعداد ذلك الملف وفقاً للأعراف المصرفية الصحيحة من المعايير الهامة للحصول على التمويل.

هل يمكن قياس مستوى الثقافة الائتمانية؟ وما هي معايير قياسها إن وجدت؟ وهل يملك أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحد المطلوب من الثقافة الائتمانية؟ من المسؤول؟

6. تدني مستوى الثقة بدراسات الجدوى وخطط العمل المقدمة من قبل المشروعات الصغيرة والمتوسطة: من أهم متطلبات البنوك لمنح الائتمان وجود دراسة جدوى للمشروع. وقد لا تختلف حول عدم قدرة غالبية القائمين على المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تقديم دراسات جدوى بالمستوى المطلوب، وذلك نظراً لارتفاع تكلفة إعدادها أو نتيجة لافتقارهم للمهارات والمعارف اللازمة لإعداد مثل هذه الدراسات.

كيف نحدد مستوى الثقة بدراسات الجدوى المقدمة؟ وما هي آليات تقييم دراسة الجدوى؟



7. المخاطر الناجمة عن بعض خصائص أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة الذين قد يفقدوا إلى الخبرة العملية لإدارة تلك المشروعات والتعامل مع معطيات السوق المتغيرة مما يعرض تلك المشروعات للمخاطر.

هناك فرق بين مستوى المخاطرة بالنسبة للبنك أو مصدر التمويل (مخاطر منح الائتمان) ومفهوم المخاطرة لدى صاحب المشروع (تذبذب مستوى العائد)



8. ارتفاع التكاليف الإدارية للقروض الممنوحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي ينعكس على معدلات الربحية. ويمكن القول أن التكاليف المباشرة وغير المباشرة لمائة قرض قيمة كل منها 10000 دولار أكبر من قيمة هذه التكاليف لقرض واحد له نفس القيمة (مليون دولار).



9. هيكل الودائع وحساسية فجوة التمويل بمعنى أن غالبية ودائع البنوك تمتد لفترة اقل من 3 سنوات وفي حال التمويل لأكثر من 7 سنوات سيؤدي ذلك إلى إيجاد فجوة في تسديد مصادر الودائع.



10. وجود صعوبة بالغة في تسهيل وتصفية الأمور المالية مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة المتعثرة، وهذا يضيف تكاليف إضافية ويزيد من مستوى المخاطرة في إقراض هذه المشروعات.

المعلومات والبنوك التجارية والمشروعات الصغيرة والمتوسطة



إن المشكلة الرئيسية التي تواجه البنوك وتمتعها من توفير التمويل المطلوب للمشروعات الصغيرة والمتوسطة هي مشكلة اختلاف المعلومات في سوق الائتمان. وتظهر هذه المشكلة كون صاحب المشروع هو أفضل من يعرف عن مقومات وعوامل نجاح وفشل مشروعه من أي طرف آخر حتى ولو كان البنك، ولا بد من الإشارة إلى أن تحليل تمويل هذا النوع من المشروعات قائم



على أساس افتراضي نظراً لقلة وندرة المعلومات المتوفرة عنها. وهذا الوضع غير موجود في المشروعات الكبيرة نظراً لتوفر البيانات المالية المنشورة، وبالتالي فإن مشكلة البنك هنا هي حول قدرة وإمكانية البنك التمييز بين المقترض الجيد والسيئ. وبينت الدراسات السابقة بأن اختلاف المعلومات في سوق الائتمان تؤدي إلى ما يسمى بالاختيار الخاطئ (النوع الخفي من المقترضين)، وإلى المخاطرة الأخلاقية (جهود

المقترضين الخفية). والاختيار الخاطئ يعرف بأنه "عدم قدرة البنك على التمييز بين نوعين من المقترضين الجيد والسيئ، مما يخلق للمقترض الضعيف (السيئ) حوافز لإظهار نفسه على أنه مقترض جيد. أما مشكلة المخاطرة الأخلاقية



فتحدث عندما يكون نجاح المقترض مرهون ومرتبطة بمجموعة من الجهود غير الممكن مراقبتها بكفاءة، فقد يكون المقترض غير جدي في طرح هذا الموضوع. ولكن لا بد من توفر عوامل تظهر الوضع الحقيقي للمقترض ومن أبرز هذه الأمور في هذا الجانب هي حجم الضمانات وسعر الفائدة، والتي لها دور مميز في تصميم عقد منح الائتمان. إن المقرض الجيد لديه القدرة والرغبة على تقديم ضمانات عالية ودفع سعر فائدة أقل لثقتة

العالية بمشروعه وإمكانيات نجاحه بصورة جيدة، في حين أن المقترض السيئ يرفض رهن ضمانات بقيمة عالية جداً ولكنه يقبل دفع سعر فائدة مرتفع وهذه عبارة عن مؤشرات تستخدم في تصميم العقد الائتماني، وكذلك في كشف



الحقيقة أمام موظفي الائتمان في البنوك، ومن هنا تظهر أهمية الضمانات ودورها في عملية توفير التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. ولكن تظهر مشكلة أخرى حيث أن من أهم مشاكل المشروعات الصغيرة والمتوسطة عدم قدرتها على توفير

الضمانات اللازمة للحصول على التمويل المناسب. وبالتالي كيف تستطيع هذه المشروعات توفير احتياجاتها التمويلية في ظل غياب البنوك والضمانات معاً. فكان لا بد من تدخل الحكومات هنا لتوفير بديل مناسب وهو ضمان مخاطر القروض أو مؤسسات التمويل الحكومية.

كيف يمكن أن نصف مشكلة المعلومات في المشروعات التي تعمل في القطاع غير المنظم؟

عشرة أشياء ينظر إليها البنك قبل إعطاء القرض

لمساعدتك في الحصول على رأس المال الذي تحتاجه لبناء مشروعك، توجد عشرة أشياء ينظر إليها مدير البنك في استمارة طلب القرض:

- 1- يقوم مدير البنك بإدراج المتقدمين (وليس الاستثمارات)، فكما قال مدير البنك وهو يعطيني دفتر الشيكات " أنا لا أقدم القروض للمشروعات الصغيرة، وإنما أقدمها لأصحاب المشروعات الصغيرة ".
الشخصية: ما مميزات شخصيتك؟ ما تاريخك الائتماني؟
القدرة: ما كمية النقود التي تستطيع أن تقرضها بأمان؟
رأس المال: ما المبلغ المالي الذي تضعه في المشروع، وهل تملك ما يكفيك من المال لكي يكون بمثابة ضمان للبنك؟ وهل تكفي هذه الأموال حتى يستطيع هذا القرض، بالإضافة إلى رأس المال المستثمر، أن يدفع مشروعك للإمام؟
الظروف: ما الظروف الاقتصادية والتنافسية السائدة والمتوقعة؟ هل تقوى الظروف الاقتصادية المحيطة بمشروعك أن تضعف أم هي ثابتة على وتيرة واحدة؟ هل تتطور المشروعات التجارية الشبيهة بمشروعك، أم تنهار، أم يتضاءل الإقبال عليها؟
الضمان الإضافي: ما الأصول التي تستطيع أن تدعم القرض؟
- 2- ما المبلغ الذي تريد؟ حاول أن تكون محددا. لا تطلب أكثر أو أقل مما تحتاج. إذا لم تكن متأكدا فاشرح احتياجاتك لمدير البنك واطلب مساعدته.
- 3- ماذا ستفعل بالنقود؟ ما الغرض العملي للقرض؟ لشراء معدات أو للتوسع أو... ما هدف المشروع؟
- 4- لماذا سيكون هذا القرض مفيدا لمشروعك؟ فهذه القروض يجب أن تجعل مشروعك أقوى. كن محدداً: تحسين الإنتاجية، غزو سوق جديدة، زيادة رأس المال.
- 5- لماذا تحتاج أموال مودعينا من أجل مشروعك؟ فبينما تقوم البنوك بإقراض الأفراد، يجب عليها أن تعرف السبب الذي جعلك غير قادر على تمويل المشروع بالكامل من أرباحك العاملة، أو من استثمارك، أو من الأشخاص الذين يساعدونك.
- 6- متى سترد القرض؟ كلما طالت المدة أحس البنك بعدم الأمان. وتتطلب الديون قصيرة الأجل فصلاً واحداً (أقل من سنة واحدة) لكي ترد، أما الديون على المعدات، أو رأس المال العامل فتأخذ من سنة إلى خمس سنين لكي ترد، بينما تستغرق الديون طويلة الأجل (الرهن العقاري، مثلاً) حتى ١٥ سنة.
- 7- كيف سترد القرض؟ ترد الديون قصيرة الأجل من الأرباح الموسمية، وترد القروض على المعدات والقروض متوسطة وطويلة الأجل من الأرباح العاملة.
كن مستعداً لإظهار الميزانية العمومية، وبيان التدفقات النقدية، لكي تؤيد طلبك للقرض، فهذه الأشياء تساعد على توضيح تفاصيل خطة ردك للقرض لمدير البنك.
- 8- ماذا سيحدث إذا لم تسر الأمور كما خططت لها؟ يجب أن يكون عندك خطة بديلة تضع فيها أسوأ الاحتمالات التي قد تحدث وتذكر إن ما يهم مدير البنك في المقام الأول هو أن يضمن أن ترد له الديون.
- 9- ماذا سيحدث إذا واجهتك بعض العقبات؟ فقد ينمو مشروعك بسرعة، مما يؤدي إلى ابتلاع رأس المال وإيقاف التدفق. فماذا ستفعل إذا انطلق مشروعك بسرعة؟
- 10- من عملائك؟ فهذا هو أهم سؤال هنا. فغالباً ما يبالغ أصحاب المشروعات الصغيرة في قدرتهم على جذب العملاء، أما مديرو البنوك فيسعون وراء الدلائل المادية وليس الآمال والتطلعات، فهم يحتاجون أن يروا حقائق عن أسواقك، وعن وضعك، وحصتك في السوق، وعن الكيفية التي ستجذب بها عملاءك وتحافظ عليهم.
أنت تحتاج أن تجيب عن هذه الأسئلة بنفسك. فحتى إذا لم تكن في حاجة إلى اقتراض بعض الأموال، يجب أن تكون هذه الإجابات جاهزة عندك في أي وقت، فهذا جزء من الإدارة الحكيمة لمشروعك الصغير.

**في ظل ما سبق، هل يمكن القول أن مشكلة التمويل هي مشكلة تتعلق
بالمشروعات – جانب الطلب؟**

"مخاطر الائتمان": المشروعات الصغيرة تعاني من تخفيض البنوك للحد الائتماني

علاء سرحان اليوم السابع : 24 - 05 - 2011

أكد عصام الدين نافع مدير وحدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة بشركة ضمان مخاطر الائتمان، أن الشركة تعاقدت على ضمان أكثر من 120 شركة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة مع الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة أمام المؤسسات المالية غير المصرفية، خلال البرتوكول الموقع بين الشركة والهيئة الأحد الماضي . وأوضح نافع، فى تصريحات خاصة لـ "اليوم السابع"، أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة المسجلة بالهيئة تعاني من قيام البنوك المصرية مؤخراً بخفض الحد الائتماني للتمويل من 8 ملايين إلى أقل من مليون جنيه، وهو ما يعطل إمكانية بدء النشاط للمستثمرين الجدد أو إتاحة الفرصة للاستثمارات المقامة لعمل توسعات إضافية. وأشار نافع إلى أن الشركة ستقوم بموجب هذا التعاقد بضمان المشروع بمقد أقصى 75% من قيمة التسهيل الائتماني المطلوب، مقابل 25% من الموارد الذاتية للمشروع، بواقع 5 ملايين جنيه للمشروعات الصناعية والمستشفيات، ومقد أدنى 2.5 مليون جنيه لمشروعات الزراعة والتجارة والمقاولات والمدارس، كاشفاً أن الشركة تعاقدت مع الصندوق الاجتماعي للتنمية والشركة المصرية لضمان الصادرات والشركة المصرية للتخصيم (فاكورينج) لتوفير التمويل المباشر لهذه المشروعات، ومن المنتظر انتهاء الشركة من إتمام التعاقد مع إحدى شركات التأجير التمويلي خلال الشهر القادم لتفعيل المبادرة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة. يذكر أن الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة وقعت برتوكولا الأحد الماضي للتعاون مع شركة ضمان مخاطر الائتمان فى إطار مبادرة الهيئة لتوفير التغطية الائتمانية من المؤسسات المالية، غير المصرفية لصالح المشروعات الصغيرة والمتوسطة التى يتراوح رأسمالها من مليون إلى 25 مليون جنيه من أجل الاستمرار فى سوق العمل، خاصة بعد عزوف المؤسسات المالية المصرفية عن تمويل هذه المشروعات لارتفاع نسبة المخاطرة الائتمانية لها نتيجة للمتغيرات الاقتصادية الحالية.

ثانياً: من وجهة نظر أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة

إن عدم استهداف البنوك للحصول على التمويل فى الكثير من الحالات من وجهة نظر المشروعات يعود لأسباب أهمها:



1. ارتفاع التكاليف المباشرة وغير المباشرة للحصول على التمويل. ويقصد بالتكاليف المباشرة الفوائد التى يدفعها صاحب المشروع. أما التكاليف غير المباشرة فتشمل تكاليف تصديق الوثائق ومتابعة الطلب وتكاليف النقل وغيرها .

- * أصحاب المشروعات: سعر الفائدة مرتفع والتكاليف غير المباشرة مرتفعة ولا تناسب قدرتهم المالية.
- * البنوك: ارتفاع نسبة المخاطرة وارتفاع التكاليف الإدارية لمتابعة أعداد هائلة من القروض والرجعية (مخاطر أعلى يعنى فائدة أعلى).



2. شروط الإقراض صعبة ومعظم المشروعات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على تحقيقها لأسباب وعوامل عديدة؟!!

- * أصحاب المشروعات: شروط معقدة ولا تناسب طبيعة وخصائص المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها التنموي.
- * البنوك: سياسة الإقراض والمحافظة على أموال المساهمين.



3. عدم تنوع المنتجات التمويلية المناسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والرياديين.
- * أصحاب المشروعات: ليس هناك منتجات تمويلية وبشروط خاصة تناسب المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

* البنوك: يوجد منتجات خاصة وكافية وهناك انتشار لوحات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.



4. عدم ملائمة صيغ التمويل البنكية التقليدية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة: تحتاج غالبية المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى تمويل متوسط وطويل الأجل لأغراض الإنشاء والاستثمار، وهو ما لا يتوافق مع معايير منح التمويل بالبنوك والتي تفضل دائماً منح قروض قصيرة الأجل تناسب مع طبيعة غالبية الموارد المالية بالبنوك (الودائع) والتي تتسم بأنها قصيرة الأجل.

5. العامل الديني حيث يحجم الكثير من الرياديين وأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة عن التوجه للبنوك التجارية بسبب عدم تحقيقها للشروط التي تجعلها تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية.



6. لا تقوم البنوك بمنح المشروعات الصغيرة والمتوسطة فترة السداد التي تتلاءم مع التدفقات النقدية وخاصة وأن الدورة التشغيلية للكثير من المشروعات طويلة نسبياً وأن هناك موسمية في الدخل في كثير من الأحيان، مما يشكل في مجمله مشكلة تحد من قدرة أصحاب هذه المشروعات على الاقتراض.



7. صعوبة الوصول إلى البنوك في الكثير من المناطق النائية والبعيدة.



8. تحيز البنوك التجارية لصالح المشروعات الكبيرة، حيث يوجد بينها في أغلب الأحيان روابط ومصالح مشتركة، وتأخذ هذه الروابط شكل الإدارة المشتركة والملكية المشتركة، والصفقات المشتركة كذلك.

معوقات حصول المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة على التمويل من البنوك

من وجهة نظر غرفة صناعة الأردن

تحاول الغرفة التعرف على أبرز المعوقات والأسباب التي تؤدي إلى صعوبة حصول المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة في المملكة على التمويل من البنوك، ولعل أبرز هذه المعوقات على النحو التالي:

أولاً: الضمانات:

تستند معظم البنوك التجارية على ضرورة وجود ضمانات عينية (عقارية أو أسهم) لتمويل القطاع الصناعي، وهذه غالباً ليست متوفرة بسهولة في القطاع الصناعي، كما ولا بد من الإشارة إلى أن البنوك تصنف درجة مخاطر المقرض وفقاً لما يقدم من ضمانات. حيث أن المقرض الذي يقدم ضمانات عقارية تكون درجة المخاطر $10/2$ وهي الأقل في حين أن التدفقات النقدية تصنف درجة مخاطرها $10/8$ وهي الأعلى، وهذا مجد ذاته يتعارض مع مفهوم توفر دراسة جدوى للمشروع الصغير ذو التدفقات النقدية الايجابية، في حين أن الضمانات العقارية في المناطق الصناعية تتمتع بدرجة مخاطرة $10/4$ وهذه مشكلة مجد ذاتها تستدعي التوقف عندها خصوصاً للقطاع الصناعي.

ثانياً: فترة التمويل:

يحتاج القطاع الصناعي عادة إلى فترة تشغيلية أطول من غيرة من القطاعات مما يعني انه بحاجة إلى تمويل طويل الأجل أكثر من غيره، وهذا بدوره يدفع البنوك التجارية للامتناع عن تمويل مثل هذه المنشآت وذلك للأسباب التالية:

- 1- حساسية الفجوة التمويلية أي أن البنوك جميع ودائعها تمتد لفترة اقل من 3 سنوات وفي حال التمويل لأكثر من 7 سنوات سيؤدي ذلك إلى إيجاد فجوة في تسديد مصادر الودائع.
- 2- زيادة احتساب رأس المال المغامر للبنوك في حال وجد تمويل طويل الأجل بنسبة تزيد عن ضعف التمويل.
- 3- العوائد المتحققة للبنوك من القروض قصيرة الأجل أكثر كونها تعمل على إعادة تدويرها وزيادة الربحية مع العلم بأن القروض قصيرة الأجل اقل كلفة وخطورة على البنك.
- 4- قليل من البنوك توفر تمويل راس المال العامل فقط للقطاع الصناعي، مما سيحصر خيارات القطاع ويجعلها محددة جداً.

ثالثاً: سعر الفائدة:

يشكل جوهر العملية التمويلية والكلفة الفعلية التي يستند عليها المقرض، حيث يصل سعر الفائدة إلى 11% على القروض قصيرة الأجل، هذا بالإضافة إلى 1% عمولة، وهذا بذلك يشكل هامش كلفة مرتفع على القطاع الصناعي خصوصاً في ظل الكلف الأخرى التي يتحملها القطاع مثل كلفة الطاقة وخلافها.

معوقات حصول المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة على التمويل من البنوك

من وجهة نظر غرفة صناعة الأردن

رابعاً: فترات السداد:

لا تقوم البنوك بمنح المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة فترة السداد التي تتلاءم مع التدفقات النقدية للقطاع الصناعي وخاصة إذا ما علمنا أن الدورة التشغيلية للقطاع طويلة نسبياً وأن هناك صناعات موسمية مما يشكل في مجمله مشكلة تحد من قدرة الصناعيين على الاقتراض لغايات التوسع والنمو.

خامساً: فجوة الثقافة التمويلية:

حيث تعاني الصناعات الصغيرة والمتوسطة من فجوة الثقافة المالية أو التمويلية في إيصال وتوضيح رسالتها للبنوك وتنظيم حساباتها المالية، بما يجعل مهمتها أمام البنوك أكثر صعوبة لعدم قدرة أصحاب هذه المنشآت على عرض أفكارهم بصورة تحقق لهم المصلحة المرجوة، وقد تدرس فجوة الثقافة التمويلية من زاوية مصرفية تتمثل في عدم توفر موظفين متخصصين قادرين على تفهم العمل الصناعي وطبيعته وبما يخدم من خدمة القطاع.

سادساً: نقص الفروع البنكية:

وتظهر هذه المشكلة في مناطق التجمعات الصناعية مما يعيق عملية الإنشاء والوصول المصرفي لمثل هذه المنشآت. ولكن لماذا يحتاج القطاع الصناعي إلى تمويل طويل الأجل؟ إن الطبيعة والآلية التي يعمل بها القطاع الصناعي تتطلب ضرورة أن يتم توفير خدمات التمويل طويل الأجل لمثل هذا القطاع وذلك للأسباب التالية:

- 1- تمويل الخطوط الإنتاجية والتي تستهلك في عمليات الإنتاج على فترات طويلة تستغرق من 7 إلى 15 سنة.
- 2- توسعة وتحديث خطوط الإنتاج.
- 3- بناء المصانع والتوسعات داخل المصنع.
- 4- كلفة التطور التكنولوجي المرافقة لتطوير الصناعة.

وهنا تظهر مشكلة وفجوة التمويل وكأنها ناجمة عن جانب العرض

وإذا أردنا أن نشخص معوقات التعامل مع المؤسسات المصرفية بشكل عام، فإنه يمكن إدراج الأسباب التالية:



سؤال يطرح على المشروعات:

(ما هي العوامل التي تعيق دخولك إلى سوق القروض البنكية أو المصرفية؟)



1. عوائق اجتماعية
2. عدم موافقة ولي الأمر في حالة الإناث
3. شروط الإقراض في البنك صعبة
4. عدم توفر رأس مال شخصي للمشاركة في المشروع
5. عدم وجود حاجة للاقتراض
6. العلاقة مع البنوك غير جيدة
7. لا يستطيع المشروع توفير الضمانات التي تطلبها البنوك
8. عوائق دينية (الربا...)
9. عدم وجود بنك في المنطقة
10. التخوف من عدم القدرة على السداد
11. تكلفة القرض مرتفعة
12. سعر الفائدة في البنوك مرتفع
13. أفضل الاقتراض من مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة
14. أفضل الاقتراض من مؤسسات التمويل الحكومية والدولية
15. أفضل الاقتراض من شركات التسهيلات التجارية
16. أفضل الاقتراض من شركات التأجير التمويلي
17. أفضل الاقتراض من مصادر الإقراض غير الرسمي

**كيف يمكن أن ننصح البنوك لزيادة حصتها
من سوق الائتمان الخاص بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة؟**



3.1.3 آليات تعزيز دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

ولكي تستفيد البنوك من جني الثمار المرجوة من هذه الفرص الاستثمارية الجديدة، فإنه على البنوك أن تقوم بما يأتي:

1. تكوين وحدة مستقلة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

2. الاهتمام بالادخار بنفس قدر الاهتمام بالإقراض ضمن الأنشطة التي يقوم بها البنك وذلك من أجل ضمان السيولة اللازمة.

3. تدريب العاملين للتخصص في التعامل مع هذا القطاع لخصوصيته المتعلقة بأصحاب المشروعات أو العاملين فيها.

4. تطوير نموذج موحد للمنتجات بما يسمح بتقديم الخدمة لقطاع عريض من العملاء.

5. تطبيق نظام معلومات الائتمان أو تقييم ائتماني للمساعدة في اتخاذ القرار.

ما المقصود بنظام معلومات الائتمان؟

6. أن تكون المنافذ الخاصة بتقديم هذه الخدمات قريبة من مواقع المشروعات.

7. استخدام إجراءات مبسطة لمنح القروض قدر الإمكان.

8. التقليل من الوقت اللازم للحصول على قرار الائتمان بالقبول أو الرفض.

9. تحسين الصورة العامة للبنك فيما يتعلق بمدى توافر خدماته للطبقات ذات الدخل المنخفضة.



هل من نصائح إضافية توجهها للبنوك في هذا المجال؟ نعم.. لا بد من التعرف على محددات عملية الاقتراض لا سيما جانب الطلب من أجل رسم السياسات الصحيحة وضع الشروط المناسبة



ومن ناحية أخرى فإنه يجب على المشروعات الصغيرة والمتوسطة أن تقدم معلومات كافية يعتمد عليها، مستخدمين في ذلك نظاماً موحداً للتقارير مصحوباً ببرامج لبناء قدرات المديرين من أجل تطوير وابتكار مشروعات صغيرة ومتوسطة تتسم بالديناميكية. إذا ما تم تطبيق كل ذلك بصورة سليمة فإن ذلك يمكن أن يساعد على تكوين مجموعات من المشروعات الناضجة التي تتوفر لديها القدرة على النمو والمساهمة في دفع عجلة النمو الاقتصادي.

كيف نحل ونشخص سوق الائتمان وعملية الإقراض بمراحلها المختلفة؟ من المسئول عن خلق التقارب بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة والبنوك؟

بعض التقنيات الحديثة المبتكرة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

عملت البنوك التجارية في كثير من الدول على اتخاذ العديد من الإجراءات اللازمة للتقليل من أثر مشكلتي عدم التناظر في المعلومات وإدارة المخاطر التي ترافق تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ومن أهم هذه الإجراءات.

1. تطوير طرق تقديم الخدمات المالية وتنويعها وملاءمتها لاحتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة
2. تحسين أداء البنوك من خلال إعادة التكوين لموظفيها وإعادة تنظيم هيكلها، تصنيف الزبائن بالطرق المعمول بها في تقديم الخدمات لفئات أخرى من الزبائن
3. تخفيض تكاليف إدارة القروض عن طريق تطبيق التقنيات الحديثة في جمع المعلومات ومعالجتها وتسهيل وتقليص عملية الإقراض. بالإضافة إلى ذلك فقد لجأت البنوك التجارية إلى التعاون مع الجمعيات المهنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا مؤسسات الدعم المختلفة للقطاع بهدف الحصول على معلومات أكثر دقة أو على ضمانات مالية أو شبه مالية منها.
4. كما استخدمت هذه البنوك عدد من الأساليب والتقنيات المبتكرة حديثاً والتي أثبتت نجاحها في مجال تمويل هذه المشروعات ومنها ما يلي:

بعض التقنيات الحديثة المتكثرة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة



❖ نظام Credit Scoring: هي طريقة بدأتها بعض البنوك في الولايات المتحدة خصيصا في أوائل التسعينات لتقييم القروض، وقد تم تعميمها في مختلف أنحاء العالم بحيث أصبحت حاليا غالبية القروض تدرس وتمنح على أساس هذه الطريقة وبشكل آلي. تعتمد هذه الطريقة في تقييمها للمخاطر التي قد تنجم عن منح القروض على أساس التحليل الإحصائي الذي يسمح بالتنبؤ باحتمال عدم قدرة الزبون على الدفع. وتقوم على الأسس التالية:

- تصنيف الزبائن إلى فئات معينة حسب قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم تجاه البنك.
- الاعتماد على النماذج الإحصائية لاستنتاج مقياس كمي (the score) من خلال دراسة العينة الإحصائية للمجتمع الذي ينتمي إليه الزبون والمكون من المقرضين القدامى، بهدف التنبؤ بقدرته على الوفاء بالالتزامات.
- توفر عدد كبير من الزبائن (أي المجتمع الإحصائي) وبالتالي اختيار العينة الممثلة لذلك المجتمع. وباختصار فإن هذه الطريقة تعتمد على استغلال المعلومات المجمعة حول الزبائن في الماضي للتنبؤ بالأداء في الحاضر والمستقبل.

ومن أهم محاسن هذه الطريقة أنها تساعد في تحسين أنظمة مراقبة عمليات الإقراض من حيث الكم والكيف ذلك أن عملية التقييم تتم تقريبا بشكل آلي ومتواصل وفي الوقت الحقيقي، وهو ما يسمح بالعرف على مستوى المخاطرة بمجمل عمليات الاقتراض وبالتالي اتخاذ الإجراءات المناسبة في وقتها وتحديد سياسة الإقراض بشكل موضوعي بدل الاعتماد على التقييم الشخصي للمشرفين على الإقراض (ضباط الائتمان) التي عادة ما تكون آراؤهم ذاتية. كما أنها تساعد في تخفيض تكاليف ومدة معالجة الملفات ورفع مستوى الدقة والموضوعية في معاملة الزبائن خاصة وأن هذه الأنظمة قابلة للتحسين المستمر. إلا أن هذه الطريقة لا تخلو من بعض العيوب وأهمها الاعتماد على المعلومات السابقة (التاريخية) تجعل تعميمها محاطاً بالأخطار خاصة وأن اقتصاد السوق يتميز بالدورات الاقتصادية مما يجعل صلاحية هذه الطريقة تتطلب الأخذ بعين الاعتبار لمثل هذه التغيرات وهو أمر ليس بسيط. كما أن هذه الطريقة قد تكون غير عادلة ذلك أنها لا تأخذ بعين الاعتبار الأقليات أو الفئات من الزبائن التي لا تتوافق وخصائص المجتمعات الإحصائية التي اعتمد عليها في وضع تلك الأنظمة الآلية، وبالتالي فإن هذه الطريقة تستبدل الطريقة المباشرة للتعامل بين الزبائن والمقرضين بالطريقة غير المباشرة مما يضعف من مستوى العلاقات بين المقرضين والمقرضين، بينما عادة تحتاج المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى توطيد هذه العلاقات للحصول على نصائح وإرشادات في المجالات المختلفة وخاصة منها المالية التي عادة ما تقتقر إليها. وأخيرا فإن التطبيق الدقيق لهذه الطريقة قد يجعل معظم المؤسسات الحديثة العهد أو التي لا تتوفر على معلومات مالية تغطي مدة زمنية معينة معرضة للإفصاء لأسباب غير موضوعية.

بعض التقنيات الحديثة المتكررة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة



❖ طريقة ترتيب المؤسسات من طرف الآخرين (External Rating): وهي آلية فعالة لتقييم قدرات المؤسسة على الدفع وتزويد من الشفافية في علاقات المقرضين للمقرضين ذلك أنها تحدد مكانة المؤسسة في السوق. وحتى في حالة ما إذا قام المقرض بنفسه بتقييم المؤسسة فإنه قد يضاف إلى ذلك التقييم الخارجي للمؤسسة من طرف مؤسسات متخصصة في المجال أو الجمعيات المهنية التي تنتمي إليها المؤسسة المقرضة، وذلك بهدف التدقيق والتأكد من المعلومات المتوفرة لديه. كما أن المؤسسة المقرضة قد تكون المستفيد الأول من التقييم الخارجي لمكانتها في السوق حيث أن ترتيبها قد يحسن من موقعها التفاوضي مع المقرض ويدعمها تجاه منافسيها وشركائها. ويعتبر التقييم الخارجي للمؤسسة قوة دافعة لها للاستمرار في تقويم وضعيتها عن طريق معالجة النقائص وتدعيم نقاط القوة بها وهذا بدوره يعمل على تدعيم موقعها التفاوضي أكثر مع البنوك والمتعاملين الآخرين.



❖ طريقة تقاسم المخاطر مع طرف ثالث (Sharing Risk with Third Parties): يعتبر ضعف أو انعدام الضمانات أكبر عائق تواجهه المشروعات الصغيرة والمتوسطة عندما تقدم بطلبات القروض من البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى. ولتجاوز هذه المشكلة لجأت البنوك إلى التعاون مع أطراف أخرى لتقاسم المخاطر. كما أنشأت المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدورها في كثير من البلدان مؤسسات الضمان (أو الكفالة) المشتركة. ففي الاتحاد الأوروبي مثلاً ظهرت مؤسسات الضمان المتبادل Mutual Guarantee Schemes (MGS) على معايير اقتصادية بدل المؤسسات العمومية للضمان التي أنشأتها مختلف حكومات الاتحاد في الماضي نظراً لفشلها وإفلاس الكثير منها بسبب عدم فعاليتها. وتلعب هذه المؤسسات دور الوسيط بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة والبنوك حيث تقوم بضمان القروض الممنوحة لأعضائها، كما تقدم الدعم لهم في مجال التكوين والاستشارة وغيرها. وعادة ما تقوم البنوك بتقديم القروض بناء على تقييم مؤسسات الضمان أولاً وعلى مقدار ضمانها ثانياً. ومن الأمثلة الناجحة في هذا الميدان تلك مؤسسات الضمان (MGS) التي أنشئت في ألمانيا، فرنسا، إيطاليا وأسبانيا. ولقد أثار نجاح هذه التجارب اهتمام اللجنة الأوروبية التي تدعم وتشجع مثل هذه المبادرات. ففي إيطاليا مثلاً يوجد أكثر من 500 مؤسسة ضمان أنشئت بمساهمة الجمعيات المهنية والغرف التجارية تقوم بمنح الضمانات لأعضائها لدى البنوك وتدعمه في مجال تحضير وتقديم مخطط الأعمال والتقارير المالية. كما تدعم أعضاءها في تفاوضهم مع البنوك بهدف الحصول على شروط ميسرة عند الإقراض منها.

بالإضافة إلى هذه الطرق الثلاثة التي تم عرضها يوجد هناك العديد من الآليات المستحدثة في هذا المجال إلا أنها أقل استعمالاً في الوقت الحالي. ومن هذه الآليات التي تم تجربتها في بريطانيا وبدأت تعطي ثمارها طريقة إشراك المقرض في تقييم المخاطر وطريقة تحميل تكاليف الإقراض حسب مستوى المخاطرة.

دراسة حالة: شروط ومحددات قبول الطلبات في دائرة تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة : فلسطين



شروط الإقراض تشمل:

1. مشروع قائم وحاصل على رخصة مزاولة مهنة.
2. مضى على تأسيسه سنتين على الأقل، لماذا؟
3. عدد العاملين فيه لا يزيد عن 20 عاملاً، لماذا؟
4. أن لا تزيد التزامات طالب التمويل المباشرة وغير المباشرة لدى البنوك عن 150 ألف دولار من ضمنها التمويل المطلوب، لماذا؟
5. أن لا يكون قد ورد اسم العميل أو الشركة أو أي من الشركاء على القائمة السوداء لسلطة النقد الفلسطينية.
6. يمنح التمويل للقطاعات الاقتصادية التجارية والصناعية والخدمية ويستثنى القطاع الزراعي والتربية الحيوانية وقطاع العقارات والأراضي، لماذا؟
7. أن لا يزيد مبلغ التمويل عن 100 ألف دولار ولا يقل عن 10 آلاف دولار، لماذا؟

شروط فترة التمويل:

1. لا تقل عن سنة لجميع أغراض التمويل.
2. لا تزيد عن ثلاث سنوات لتمويل رأس المال العامل وبفترة سماح لا تتجاوز 6 أشهر.
3. لا تزيد عن خمس سنوات لتمويل أصول ثابتة وبفترة سماح لا تزيد عن 12 شهر، لماذا؟ ما حجم القسط الشهري؟
4. يمنح التمويل بأسلوب المراجعة للأمر بالشراء فقط، لماذا؟
5. لا يتم منح تمويل لعملاء لديهم التزامات متعثرة لدى البنك إلا بعد جدولة هذه الالتزامات وفي حال توفر تدفق نقدي كافي لسداد التمويل القائم والجديد.



إجراءات منح الائتمان وسبل الحد من المخاطر

أولاً: إجراءات اتخاذ قرار منح الائتمان

1. مرحلة ما قبل اتخاذ قرار منح الائتمان: تبدأ هذه المرحلة بالنشاط الترويجي للخدمات التي يمكن للبنك القيام بتقديمه ودراسة مدى التأثيرات الإعلانية التي يقدمها البنك لجلب الزبائن بعد إقبالهم لطلب الائتمان تتم المفاوضة مع الزبون على شروط المقترحة لمنح الائتمان وتجميع المعلومات الخاصة بدوافعه واحتياجاته الائتمانية وتتم مراعاة شروط عديدة منها المتعلقة بالمشروع المقدم للبنك والظروف الاقتصادية المحيطة به يجب أن تكون ملائمة من أجل منح لائتمان وقدرة المؤسسة على الوفاء بالالتزامات وذلك من خلال النظر إلى مال الزبون السابقة أو من خلال التحري عنه لدى البنوك الأخرى، والتأكد من صدق وسلامة الوثائق الحاسبية التي تبين المركز المالي، كما أنه للضمانات دور مهم حيث يجب أن تكون كافية وملائمة لنوعية القروض ومتساوية لقيمة المبلغ المقدم وهكذا ينتقل على المرحلة الثانية.
2. مرحلة أثناء اتخاذ قرار منح الائتمان: تحديد المخاطر الائتمانية لطلب القرض، ويتم تقييم وقياس المخاطر الائتمانية في هذه المرحلة عن طريق مواجهة هذه الضمانات المقدمة من طرف العميل واستخدام الأساليب المناسبة لقياس هذه المخاطر. كما يمكن تعزيز نظم الرقابة والمتابعة الجيدة للائتمان من طرف البنك المانح له والاستفادة من خدمات الهيئات الجيد الربحية والسيولة أو الإعلام، وكذلك الإحاطة بالضوابط وفق طبيعة ونوع التسهيلات المطلوبة بضمان أوراق مالية أو عقارات أو بضاعة، وكذلك دراسة الجدوى المتكاملة بدراسة تحليلية حول الائتمان باستعمال طرق أساسية إحصائية معامل الانحراف المعياري، معامل الاختلاف، دليل الربحية، وتحليل النسب والمؤشرات المالية.
3. مرحلة متابعة اتخاذ قرار منح الائتمان: وفي هذا المجال يمكن السيطرة على الضمانات والمحتفظ عليها من تاريخ استحقاق، وإجراء المتابعة الميدانية لاستخدام التسهيلات في الفرص الممنوحة لأجله، وتقييم المشروع بشكل مستمر.

ثانياً: الضمانات ووسائل الحد من المخاطر الائتمانية:

تعتبر آخر اعتبار للضمانات يتم اتخاذه فيما يخص قرار منح القرض، ولا يقصد من هذا إهمال دور الضمان بل أنه يعتبر بذلك مكملًا للتحقق من سلامة القرض، مع العلم بأن الضمانات الجيدة لا تبرر موافقة البنك لتمويل مشروع فاشل هذا من جهة، ومن جهة أخرى يعتبر من الخطأ أن لا يقبل البنك تمويل مشروع ناجح لعميل من الدرجة الأولى بحجة ضعف الضمانات العينية.

تعريف الضمانات: الضمانة في مفهومها القانوني هي وجود أفضلية أو أولوية للدائن على حق عيني أو تقدي لتسديد الدين، ورهن الضمانة لصالح الدائن يعطي له امتيازاً خاصاً على باقي الدائنين في تصفية الحق موضوع الضمانة، وتعتبر الضمانة للتسديد، لكن يبقى هذا المصدر وسيلة بديلة للتسديد، ويقصد بذلك أن المصدر الرئيسي ولطبيعي

إجراءات منح الائتمان وسبل الحد من المخاطر

لتسديد سلفة أو قرض هو التدفقات النقدية الواردة في العمليات التجارية، ويبقى موضوع السداد عرضة للاحتمالات والمخاطر والتقدير المبنية على دراسة التدفقات النقدية ويمكن أن تصيب أو تخطى، وبناء على وجود احتمالات للخطأ تصبح الضمانات مطلباً أساسياً تعمل على تعزيز الوضع الائتماني، وتشكل حماية أو دفعاً ثانياً يدعم جدول التدفقات النقدية في حال القصور في تسديد كامل الدين، وبذلك فالضمان يطلب لرفع المستوى الائتماني وليست بديلاً عن الوضع المالي للعميل، ومن أهم مواصفات الضمانة قابليتها للتسويق والتصفية، والغاية من ذلك هو تخفيف درجة المخاطر التي تتضمنها التسهيلات الائتمانية، كما يجب الأخذ بعين الاعتبار المسائل التالية:

■ التقدير: يقوم مسؤول التسهيلات أو المسؤول الثاني في الفرع بتقدير قيمة الضمان كما يمكن تكليف خبير معتمد في هذا المجال.

■ التسويق: يؤخذ في عين الاعتبار حل تقسيم الضمان إمكانية تسويقها بسهولة لتحويلها إلى سيولة نقدية عند الحاجة دون الوقوع في خسارة.

■ استقرار القيمة: حيث أن من الضرورة بمكان أن تكون قيمة الضمان مستقرة خلال فترة سريان مفعول التسهيل الائتماني (القرض) وأن لا تكون سهلة الانتقال وبشكل قانوني من ملكية شخص معين إلى آخر عند الحاجة لذلك، دون التعرض لإجراءات معقدة قد تتطلب وقتاً طويلاً. ومن بين أنواع الضمانات المقبولة لدى البنك ما يلي:

- الأوراق المالية (الأسهم بأنواعها إضافة إلى السندات)، هل تتوفر لدى المشروعات الصغيرة؟ !!
- العقارات والأراضي .
- الضمانات الشخصية أو يعرف بكفالة فريق ثالث.
- تجميد رصيد دائن بالعملة الأجنبية أو المحلية.
- ضمان كفالة مصرفية.



وسائل الحد من مخاطر الائتمان

أ. دراسة عناصر منح الائتمان: تقوم هذه العملية على تقييم قدرة المقترض على تسديد أصل القرض وفوائده على البنك ف المواعيد المحددة حسب الاتفاق، ويعتبر تقييم هذه القدرات من أهم الخطوات الواجب إتباعها من قبل مسؤول الائتمان لأنها الأساس المعتمد لمعرفة قدرة الزبون على لسداد . وتوجد خمسة عناصر لمنح الائتمان، وتعرف ب 5 C's وذلك لأن كلها يبدأ بحرف.

■ الشخصية: هذا العنصر يتعلق برغبة العميل القوية في سداد القرض وفوائده حتى أثناء الأزمات أو أوقات الكساد، هذه الرغبة تعتمد بداهة على التناشأة الاجتماعية للشخص وما يتمتع به من أخلاقيات وصفات الأمانة والشرف والعدالة.

إجراءات منح الائتمان وسبل الحد من المخاطر

- مسؤول الائتمان يدرس سلوكيات المقترض ومدى احترام لتوقيعه والتزامه بتعهداته. إن التركيز على دراسة هذا العنصر يبدو ذو أهمية في ظروف الكساد وفي حالة الشركات والمؤسسات الصغيرة الحجم والقطاع غير المنظم.
- المقدرة: يقصد بالمقدرة هنا مقدرة العميل على إدارة الشركة أو المؤسسة بكفاءة وفعالية، وتعتبر مؤهلات العميل وخبراته مؤشرا على مدى توفر هذا العنصر لديه. كما يتناول هذا المفهوم أيضاً القدرة من ناحية قانونية على الاقتراض حيث يفترض توفر الأهلية الكاملة في من يوقع عند الاقتراض، فلا يكون المقترض قاصراً أو غير مؤهل قانوناً للتوقيع، أما في حالة الشركات فينبغي أن يتأكد مسؤول الائتمان من أن الشركاء المتضامنون أو الأشخاص المخولون بالتوقيع هم الذين قاموا فعلاً بالتوقيع وبكاملهم، وهنا ينبغي على مسؤول الائتمان أن يطلع على عقد تأسيس الشركة والنظام الداخلي ونماذج توقيعات المخولين بإجراء المعاملات بهذا الخصوص.
- رأس المال: لرأس المال دور أساسي في حماية الدائنين من تعرضهم لخسائر جسيمة، فهو يعتبر العنصر الواقعي من وصول الخسائر إلى حقوق الدائنين، فكلما كبر حجم رأس المال كلما قلت احتمالات أن تصل لخسائر إلى حقوق الدائنين، وخلال دراسته لهذا العنصر ينبغي التركيز على تحليل نسب المديونية وتحليل الأموال الذاتية والأموال المقترضة، والتأكد من عدم تخطي نسب المديونية للمعايير المعروفة في الصناعة، فإذا كان رأس المال يتمتع بالملائمة فإن ذلك يشجع إدارة البنك على اتخاذ قرار إيجابي بمنح الائتمان للعميل.
- الضمانات: تعتبر ل ضمانات نوعاً من الحماية أو التأمين للبنك من مخاطر التوقف عن الدفع، ولا ينبغي بتاتا اعتبارها مصدراً رئيسياً للاطمئنان كما سبق الإشارة إليه فهي تشكل عنصر تكميلياً لعناصر الثقة المتوفرة أصلاً. وينبغي أن ينظر البنك إلى ضرورة توافر ضمانات مقبولة تحتوي على صفات مثل: سهولة التسجيل وسهولة التصريف والبيع وإمكانية التخزين بدون تكلفة عالية بالإضافة إلى ذلك يفترض أن يقيم البنك بطريقة أو بالأحرى بمراقبة ومراقبة التطورات التي تحدث على الأصل موضوع الضمان سواء من حيث الكمية الموجودة أو تذبذب أسار البيع أو تاريخ انتهاء الصلاحية.
- الظروف الاقتصادية: لا شك أن وجود ازدهار اقتصادي في قطاع معين أو في بلد معين يدفع بالبنوك إلى اتخاذ سياسة تسليف منفتحة أو إتباع بعض المرونة ف شروط الإقراض إيماناً بأن العمل في أسواق نشطة يعزز من الربحية أو الملاءة. وبناء على ذلك فإنه ينبغي أن يقوم محلل الائتمان في البنك بدراسة الأحوال الاقتصادية المالية والمستقبلية ومدى تأثيرها على وضاع المقترض من حيث حجم المبيعات والقدرة على تحقيق الإيرادات.
- الاستفسار عن سمعة العميل: هناك الكثير من المصادر التي يمكن لمسؤولي الائتمان في لبنك اللجوء إليها للاستفسار عن سمعة العميل من اجل الوصول إلى قناعة تامة ول النية لديه لدفع ما عليه ويمكن تقسيمها إلى ثلاثة مصادر رئيسية:

إجراءات منح الائتمان وسبل الحد من المخاطر

- المصادر الداخلية تشمل هذه المصادر أقسام البنك الداخلية ذلك في حالة كون طالب القرض عميل للبنك، إذ تقوم دائرة التسهيلات المصرفية بالاتصال مثلا بقسم الاعتمادات المستندية للاستفسار عن طالب القرض فيما إذ سبق له فتح اعتمادات مستندية، وهل قام بسداد التزاماته بدون تأخير، كذلك يتم الاتصال بقسم الحسابات الجارية للاستفسار عن عدة أمور منها حركة مسحوباته وإيداعاته والشيكات المرجعة بسبب عدم كفاية الرصيد، وكذلك فإن دائرة التسهيلات الائتمانية ترجع على ملفاتها وتقوم بدراسة ملف طالب القرض فيما لو سبق منحه تسهيلات ائتمانية في الماضي وكيف كانت مدفوعاته وهل كان يتأخر في سداد التزاماته.
 - البنك والبنوك الأخرى: إن من مصلحة البنوك أن تقوم بتبادل المعلومات حول طالبي القروض فيما بينها وخاصة عن أولئك الذين لديهم حسابات في أكثر من بنك واحد، وإجمالاً فليس هناك خوف من قيام أي بنك باستغلال المعلومات المعطاة له عن عميل معين من بنك آخر لأن ذلك خارج عن أعراف التعامل بين البنوك في هذا الخصوص.
 - المقابلات الشخصية مع طالب القرض: قد لا تكفي المعلومات الموجودة في نموذج طلب القرض المعبأ من قبل طالب القرض لإعطاء صورة واضحة وكاملة ن العميل، فيقوم مسؤولو الائتمان بترتيب مقابلة شخصية معه، بالتالي تأتي هذه المقابلات لتكشف ما لم يتم للبنك فلا داعي لمثل هذا الإجراء.
- ج. تدريب موظفي الائتمان: إن قلة خبرة موظفي الائتمان وعدم تدريبهم وتوجيههم التوجيه الصحيح قد يؤدي إلى إعطاء تسهيلات ائتمانية لدى منح القروض دون إجراء دراسة كاملة وصحيحة على أوضاع الحاصلين عليها مما ينتج عنه ارتفاع ف القروض الهالكة لدى البنك والطريقة الأساسية لتجنب ذلك و تدريب موظفي الائتمان على كيفية إجراء التحليلات بالشكل المطلوب وكذلك أصول الاستفسار وأخذ أكبر قدر من المعلومات الدقيقة وفي وقتها المناسب . <http://lmdouargla.ahlamontada.com/t28-topic>

هل هيئات الائتمان هي الحل؟



تجارب عربية في مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة: البنوك التجارية

البنك التجاري الأردني – الأردن

www.jcbbank.com.jo



بنك كابيتال – الأردن

www.capitalbank.jo/ar



بنك الأردن – الأردن

www.boj.jo



بنك القاهرة عمان – الاردن

www.cab.jo/ar



بنك الإسكان - الأردن

www.hbtf.com



البنك العربي - الأردن

www.arabbank.jo/ar



بنك مصر - مصر

www.banquemisr.com



بنك الخليج - الكويت

www.e-gulfbank.com



بنك الكويت الصناعي - الكويت

www.ibkuwt.com



بنك HSBC - الامارات

<https://www.hsbc.ae>



بنك لبنان والمهجر - لبنان

www.blombank.com/arabic/home



البنك الاهلي المصري - مصر

www.nbe.com.eg/



بنك المغرب - المغرب

<http://www.bkam.ma>



البنك السوداني المصري - السودان

<http://www.arabbankingnetwork.org>



البنك السعودي الفرنسي – السعودية

<http://www.alfransi.com.sa/ar>



بنك البحرين للتنمية – البحرين

www.bdb-bh.com/arabicweb





اسم الخدمة	اسم الخدمة	اسم العميل	اسم العميل
بنوك الأردن	شركات التمويل المصرفية والمصرفية	البنوك التجارية	
بنوك الأردن	شركات التمويل المصرفية والمصرفية	البنوك التجارية	
بنوك الأردن	شركات التمويل المصرفية والمصرفية	البنوك التجارية	
بنوك الأردن	شركات التمويل المصرفية والمصرفية	البنوك التجارية	



نوع الخدمة	وصف عام من الخدمة	اسم الخدمة	اسم العميل
طووت داخل البنوك	<p>- نظير...</p> <ul style="list-style-type: none"> - وثائق الأقسى الموزة / شركات. - وثائق العمل، تمت المطلب / شركات - وثائق العمل، تمت المطلب / قطاع عام - وثائق العمل، لأجل / شركات - وثائق العمل، لأجل / قطاع عام - وثائق العمل / نظير / خاصي شركات. - وثائق لأجل مؤسسات مصرفية محلية لدى الفرق. 	١٢ - حسابات الودائع	بنك / المؤسسة المالية الاردني
طووت داخل البنوك	<p>تحويل المدخرات الصغيرة والوسيلة الغائبة على تحقيق إيرادات ولكن يخصها التحويل الذي يجب عايشه أمام طووت ونمو هذه المؤسسات، حيث يظهر بذلك الطاهر، عمل التحويل اللازم لخدمة مشروع قائم. تحويل رأس المال الاستثماري، تمويل خرا، معدات وماكينات تساعد في زيادة الملاءمة الإنتاجية للمؤسسات التي تخصص لخدمة واحدة.</p>	تحويل الشرايع الصغيرة والوسيلة	بنك القطرية
طووت داخل البنوك	<p>هو صنف لسيولات مبادلة تفتح العمل، لتحويل رأس المال العامل ويتم فتح الصفوف بشكل يتناسب مع حجم مشروع نشاطها التجاري.</p>	١- التجاري مبدل	
طووت داخل البنوك	<p>لسيولات التغطية يتبع منها تمويل نظري، مبادلة، التيسر والتمويلات مبادلة، من قبل مولا، العمل، تجاه البنك باستناد عند الطلب في كل تاريخ محدد.</p>	٢- الأفرع التجارية	
طووت داخل البنوك	<p>قرض يتم منحها للتمويل لسوق عملات بيتات وتغطية السلع والمكانة للقطاع الخاصة في دول تربية مبدلة مقابل التغطية الإنتاجية التي يحصلها التمويل في حساب مخصص لهذه المادة.</p>	٣- تمويل المبيعات	بنك الأردن
طووت داخل البنوك	<p>قرروض هوسير، والأجل وتفتح التسهيلات لهذه الامتانات في بعض تخصص الوارد، من خلال البنوك في مدفوعات تجارية وتفتح لأخطام مبدلة.</p>	٤- تمويل الاعطادات الرواقص	
طووت داخل البنوك	<p>تقديم مجموعة من المنتجات المصرفية (سيولات تجزئة، امتانات، كحالات) وأهلية مايطا من خلال مراكز عمل متخصصة، منتشرة جغرافيا في مختلف أنحاء المملكة خاصة مختلف شرايح العمل، (صغيرة ومتوسطة).</p>	٥- تمويل الشركات الصغيرة والوسيلة	بنك القومك تلتجارتا والتمويل
طووت داخل البنوك	<p>يتم تقديم جميع المنتجات المصرفية لهذه التغطية وكافة أنواع التسهيلات المبادلة والتيسر مبادلة (جاري ومبدل، تمويل تجزئة، خصم تجزئة، امتانات، كحالات... الخ).</p>	٦- تمويل الشركات الصغيرة والوسيلة	بنك الأردن القطري
طووت داخل البنوك	<p>يخدم البنك التجاري الأردني السوق المصرفية المتكاملة لهذا القطاع من خلال مراكز العمل المتخصصة والمنتجات التي تقدمها.</p>	٧- تمويل الشركات الصغيرة والوسيلة	بنك عمان القطري
طووت داخل البنوك	<p>يتم عادة فتح التسهيلات المصرفية والوسيلة الحجم لسيولات خدمات مع حاجتهم السوقية ويحدث لا يزيد حجم التسهيلات المبادلة من ٥٠ - ١٠٠ ألف دينار مبادلة من ٥٠، ١٠٠ مليون (مع ملاحظة عدم وجود منتجات محددة بل يتم مراعاة كل حالة على حدة بنفس المبرر وبعض النظر عن مبلغ التمويل).</p>	٨- تمويل الشركات الصغيرة والوسيلة	بنك عمان القطري



نوع الخدمة	وصف عام عن الخدمة	الخدمات التي تقدمتها الخدمة الخاصة	اسم البنوك
	أن الترخيص من هذا النوع من السهول هو الذي لا يأخذ من المال العامل (تمويل النسم المبدئية، المبيعات، المبيعات والصاريخا البحاري والائتمانات هسيبره لأجل السهل).	جاري مدين / كثيرات مضمون هويج من مديريه	بنك الويسه المر بيده المبر ذويه / المر من
	يتم تقديم كافة الخدمات اللازمة لسهول الشركات الصغيره والموسمه مثل الجري مدين والسيارات المضمونه والرهوض البحاري والرهوض المبنية هويجس اليوده بالاضافه إلى اتصالات الصيريه والاصحاب المبنية	سهول الشركات الصغيره والموسمه	بنك الاتحاده
طورت داخل البنك	يتم سهول الشركات الموسمه والصغيره ضمن نفس المنحجات والخدمات الأورده ساجا	سهول الشركات الصغيره والموسمه	بنك مومبيكه جسارال - المر من

ب. البنوك التجاريه الاجنبية التي تقدم خدمة تمويل الشركات المتوسطه

نوع الخدمة	وصف عام عن الخدمة	الخدمات التي تقدمتها الخدمة الخاصة	اسم البنوك
	منح السهول والرهوض هويجس المدين او مديته المصحات البحريه والاتصالات البحريه.	سهول اتصاليه	HSBC بنك
طورت داخل البنك	ويتم تمويلها من خلال أحد المنحجات المر من مديرها ساجا	سهول الشركات الصغيره والموسمه	البنك المبر ذويه المر من
طورت داخل البنك	منح مختلفه لفرع السهول من جري مدين وفرهوض هسيبره والأجل رهوض مديريه ذلك للشركات الصغيره والموسمه المضمون حسب هسيبها من هويل المر من كزي .	سهول الشركات الصغيره والموسمه	مديريه بنك
طورت داخل البنك	يتم تمويلها من خلال إحدى المنحجات المبر ذويه الذي البنك ساجا يوازم طبيعة النشاط الاجنات المبر ذويه ووفره راحة البنك.	سهول الشركات الصغيره والموسمه	بنك مومبيكه
		سهول اتصاليه	بنك اتكويوت المر من
طورت داخل البنك	تستخدم سهول الشركات الصغيره والموسمه المضمون المر من هسيبها من هويل المر من كزي.	سهول الشركات الصغيره والموسمه	بنك مديريه بنك مديريه بنك مديريه المر من



٤-٢ تمويل الشركات المتكاملة الصغير:

تقدم البنوك المساعدة في الأربن عدداً من المنتجات والخدمات والحلول المصرفية التي تستخدم الشركات متناهية الصغر، وبنوك معظم البنوك تمويلات لعدد الشركات من خلال برامجها الخاصة بالأفراد. نظراً لأن حجم وطبيعة تعاملاتهم معها متشابهة مع عدد مكات الأربن.

والجدول التالي يبين أهم المنتجات المتخصصة التي تقدمها البنوك المساعدة في الأربن لتمويل الشركات متناهية الصغر:

١. البنوك التجارية والأجنبية التي تقدم خدمة تمويل الشركات المتناهية الصغر

مجموعة الخدمة	وصف عام عن الخدمة	اسم الخدمة المتكاملة لدى	اسم الخدمة	اسم البنك
طورت داخل البنك	يتم تمويل الشركات والؤسسات التي تعمل في مجال التمويل متناهي الصغر، حسب مستويات كل حالة .	البنوك	تقوم الشركات المتكاملة	البنك الأهلي السعودي
طورت داخل البنك	لا يوجد منتج خاص بالشركات متناهية الصغر ولكن لا يتم رفض طلب أية شركة فيها كان حجمها إذا كانت تصنع تمويل يتناسب مع حاجتها. يتم برادة كل حاله على حده.	أية تمويل بنوك اجنابات الشركة	تقوم الشركات المتكاملة الصغيرة	البنك السعودي

ب. البنوك التجارية والأجنبية التي تقدم خدمة تمويل الشركات المتناهية الصغر

مجموعة الخدمة	وصف عام عن الخدمة	اسم الخدمة المتكاملة لدى	اسم الخدمة	اسم البنك
طورت داخل البنك	ويتم تمويلها من خلال أحد المنتجات التي تقدمها سابقا	البنوك	تقوم الشركات المتكاملة الصغيرة	البنك الأهلي السعودي
		Corporate Banking	تقوم الشركات المتكاملة الصغيرة	بنك الكويت الوطني



٤-٣ أنواع أو برامج أخرى خاصة بتسويق المشاريع

٤-١ البيئات التجارية الأخرى التي تقدم أنواع أو برامج أخرى خاصة بتسويق المشاريع

مخرجات المحصلة	وصف عام من المحصلة	أهم المحصلة المقصود منها في البيئة	أهم الخدمات المقدمة	أهم الفئات
مخرجات داخل البيئة	والاعتمادات الصادرة؛ هو الاعتماد الذي يصدره البنك فيما يخص طلبه بوجهه بفتح قوائم المستندات التي تملكها المراد من شريحة أن يقدم المستفيد مستندات مطابقة لتسوية الاعتماد.	الاعتمادات الصادرة (الصاورة والواردة)	التسهيلات غير البنائية	بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	والاعتمادات الواردة؛ اعتماد صادر عن أحد فروعنا الموجهة في أحد البنوك المراد منه الصالح مستوفيت محفظة، ويكون البنك إما ورديا الاعضاء ويطلق مستوية في التوام أو موزرا الاعضاء إلى المستفيد بمعنى أن يكون البنك مسؤولا عن دفع قيمة الاعتماد إلى المستفيدين في حالة تقديم المستندات المطابقة نتيجة من البنك معصرو الاعتماد.	التسهيلات غير البنائية والتسوية	بنوك الأربن	بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	ويوالى التحصيل الصاورة هي التوالى التي تقوم البنوك بإرسالها بداية من عملية إلى أحد الفروع / البنوك المراد منه التحصيلها. ويوالى التحصيل الواردة؛ هي التوالى التي يستلمها البنك من فريجه ويواصله في المخرج لتحصيلها وأجركا إرسال التوالى من قبل الصيرورة / مخلصي العملة مباشرة إلى البنك وهي تحال بفتح مستوفية من قبل مستوفيين محفظة في خزانات مخصصة لهم	بنوك التحصيل الصاورة والواردة	بنوك الأربن	بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	العقارة هي مسر شيئا اسمه مالي، تتصفه عن العطل كمن الأربن في الأقسام المصرفية في تصنيف أقدان البنكين	١- عقارات السج العادية		بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	هي عقارات إسكانية تبدأ بـ لا الصلا، على الكون، حيث يطلقها تفتح القف، وتسمى عقارا من قفبه، لذلك تسمى العقارات وتسمى العقارات المرصدة.	٢- عقارات حسن التقييد		بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	عقارات يتم تقييمها بعد الانتهاء من المشروع في توريد عقارات لضمان تفر والسي لا ولكن بـ لود نسبة معينة من قيمة العقار	٢- عقالات السجاة	العقارات :	بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	مصرفية، العقارات لا يتم إطلاق عمل وسط، بل يتم القسي الخاصة بها حيث يتعهد البنك بتقييم بولصة القسي خلال تفر ومصدرة	٣- عقالات السكن		بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	عقارات مصرية شيئا لا تفر، القف، بفتح، نسبة معينة من السط أو ما تسمى جيا، مسددا من قبل الجهة حاسبة العقار	٥- عقالات دخول عقارات		بنوك الأربن
مخرجات داخل البيئة	مصرفية، عقارات تشمل الأوراق التي يطلق تسمى حدود تمويل وإدارة لبر لهما خلال تفر ومصدرة	١- عقالات ترانزيت		بنوك الأربن
	تتمثل عقلة المشاريع الإنتاجية لدى عقلة الاعطالات الاقتصادية المبررة للاخر وتسمى تشمل تفتح -٣٠-	١- برنامج تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم	برنامج الترقية الإزنية لتمويل الأربن والتسوية	بنوك الأربن وتسوية
	تتمثل ما نسبته ٧٠٪ من قيمة القرض الموجه لفر الأربن شراء الاجودات المبررة ضمن الاعطالات الصناعية وفقا لتسوية ومعدات مبررة.	٢- برنامج تمويل السج الصناعي (إعادة)		بنوك الأربن

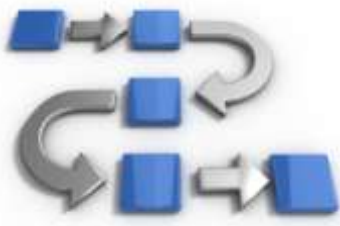


مزايا الخدمة	وصف عام عن الخدمة	اسم الخدمة (المستخدم الذي أوفقت)	اسم الخدمة الإلكتروني	اسم أوفت
طورت داخل الإنترنت	السوق الإلكتروني الثالثة والثالثة والتي تعتمد على دراسات جوى إيجابية وخصائص ممتازة جيدة.	شوق الذهبية الصناعي ضمن نطاق (إعادة)	شوق الذهبية الصناعي	أوفت أو دبي أوفت
طورت داخل الإنترنت	يتم تشغيله من أداة لتطبيق حجم الخدمات لتلبية الطلب في ضمنه، سداد تناسب مع توزيع هذين الخدمات من الجهات المعنية.	شوق الطورين	شوق الطورين	بنك مونتجيه جنرال - أوفت
	يتم براسة المطارات ومنها موجودة مطارة من السجلات (أوفت) ، كميالات ، أسطر حالات و اعتمادات).	أ. سجلات شوق عطاءات		بنك المال أوفت
	يتم فتح سجلات داخل مستندات ورومها شبه موكف براسة تنفيذ أعمال أو فروع، يتضمن.	أ. سجلات شوق مستندات		

ب. البنوك التجارية الأجنبية التي تقدم خدمة أنواع أو برامج أخرى خاصة بتحويل المبالغ،

مزايا الخدمة	وصف عام عن الخدمة	اسم الخدمة (المستخدم الذي أوفت)	اسم الخدمة الإلكتروني	اسم أوفت
طورت داخل الإنترنت	يخدم الفيزا بموجب هذا المنتج منتج علاقة من الطورين جوانا تطبيق تعمل نسبية من قيمة عطاء، صلال عليه بحيث تحدد المدة بموجبها صفات وتتم لتطبيق نسبية معينة من قيمة عائدات المطار، التي تم تحويله من قبل الإنترنت على أن يتم سداد هذه المدة قبل فروع الخدمة النهائية.	ماتتة شوق الطورين	شوقا الطورين	أوفت العصري أوفت العصري

3.3 عملية الاقتراض: تطبيق عملي



ناقشت العديد من الدراسات والأبحاث التي تنفذها المؤسسات المحلية والإقليمية والدولية مسألة تمويل المشروعات الصغيرة، إلا أن غالبية هذه الدراسات كانت تدرس جانب الطلب لوحده، والبعض الآخر يدرس جانب العرض لوحده. ونظراً لأهمية دراسة جانبي الطلب والعرض في سوق الائتمان من أجل الوصول إلى تصور واقعي حول عملية الاقتراض وقرار منح الائتمان أو عدمه أو قرار تقنين الائتمان. وفي دراسة هي الأولى من نوعها، تم تقسيم عملية الاقتراض لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى أربعة مراحل. كما تم تحليل محددات كل مرحلة من هذه المراحل من خلال نموذج إحصائي. وقد تم جمع المعلومات المطلوبة من خلال استبانة أعدت لهذه الغاية. وفيما يلي عرض لمراحل عملية الاقتراض:

**YOU
DECIDE**

1. المرحلة الأولى: وهي المرحلة التي يقرر فيها صاحب المشروع الصغير أو المتوسط

التقدم للحصول على قرض من عدمه. بعض أصحاب هذه المشروعات لديه احتياجات تمويلية ويبحث عن مصدر للتمويل ويقرر أن يتقدم، والبعض الآخر لديه احتياجات تمويلية ويبحث عن مصدر للتمويل ويقرر أن لا يتقدم لأسباب مختلفة. ولكن ما هي العوامل أو المحددات التي تؤثر من احتمالية التقدم بطلب للحصول على التمويل من البنوك أو مؤسسات التمويل الأخرى؟ هذه المحددات تشمل ما يلي:

- خصائص صاحب المشروع (العمر، الجنس، المستوى التعليمي، الحالة الاجتماعية، حالة العمل، حجم التدفقات النقدية السنوية، حجم الادخار، هل هورب الأسرة أم لا، هل يمتلك لمكان السكن أم لا، مستوى معرفته بمصادر التمويل (الثقافة الائتمانية، مستوى قناعته بالحصول على التمويل).
- خصائص العائلة (حجم العائلة أو عبئ الإعالة، مدخرات العائلة).
- القدرة على السداد (توفر ضمانات، حجم الضمانات الذي يمكن تقديمه).
- عوامل أخرى تؤثر في قرار صاحب المشروع (حجم الالتزامات الاجتماعية، العامل الديني، تكاليف تقدم طلب القرض، وجود فرع للمقرض في المنطقة، وجود واسطة أو علاقة مع المقرض، عدد القروض الحالية).





2. المرحلة الثانية: يقوم أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة الذين قرروا التقدم بطلب الحصول على التمويل بتحديد حجم الطلب أي قيمة القرض. ولكن ما هي محددات الطلب على القروض؟ تعتمد قيمة القرض المطلوب وحجم القرض على عوامل عديدة ومحددات مختلفة أهمها:

- سعر الفائدة
- عوامل أخرى مثل (حجم الضمانات، نوع الضمانات، حجم الأصول الثابتة، مساهمة صاحب المشروع في تمويل المشروع، عدد القروض الحالية من مصادر أخرى، مستوى قناعته في الحصول على التمويل، المنطقة الجغرافية "الإقليم"، حجم الأسرة، المستوى التعليمي، العمر، الجنس، ملكية السكن، القطاع الإنتاجي، عبئ الإعالة، عمر القرض،

وباتهاء المرحلة الثانية يقوم صاحب المشروع الصغير أو المتوسط بإكمال أركان وعناصر طلب التمويل ويقوم بتقديمه لمصدر التمويل وهو البنك أو مؤسسة التمويل. وعندها تنتقل إلى جانب العرض.



3. المرحلة الثالثة: تبدأ بوصول طلب التمويل من صاحب المشروع الصغير أو المتوسط إلى المقرض، وتبدأ عملية التقييم للطلب. في نهاية هذه المرحلة يكون المقرض قد اتخذ قرار بقبول الطلب ومنح صاحب المشروع (الموافقة) أو قرار عدم منح صاحب المشروع القرض المطلوب (الرفض). ولكن ما هي العوامل أو المحددات التي تؤثر في قرار المقرض بالقبول أو الرفض؟ هناك عوامل عديدة أهمها:

- خصائص صاحب المشروع (العمر، الجنس، المستوى التعليمي، الحالة الاجتماعية، حالة العمل، حجم التدفقات النقدية السنوية، حجم الادخار، هل هورب الأسرة أم لا، هل يمتلك لمكان السكن أم لا، مستوى معرفته بمصادر التمويل (الثقافة الائتمانية).
- خصائص الأسرة (حجم الأسرة وعبئ الإعالة).
- القدرة على السداد (حجم الضمانات المقدمة، نوع الضمانات المقدمة، حجم مدخرات العائلة، المدخرات الشخصية، القروض الحالية).
- عوامل أخرى تؤثر في قرار المقرض (القطاع الإنتاجي، عدد الطلبات السابقة المرفوضة، وجود واسطه وعلاقة العميل بالمقرض)



4. المرحلة الرابعة: ويقوم المقرض في هذه المرحلة بتحديد قيمة القرض الذي سيتمنح لصاحب المشروع. وفي هذه الحالة هناك احتمالين رئيسيين وهما (1) أن يقوم بمنح كامل قيمة القرض المطلوب تماماً و (2) أن يقوم بتقنين الائتمان أي منحة اقل مما طلب (المعروض اقل من المطلوب). ولكن ما هي العوامل التي تؤثر

في حجم القرض الممنوح (العرض؟ هناك محددات كثيرة تؤثر في حجم القرض الذي يمنحه المقرض وتشمل:

- سعر الفائدة
- عوامل أخرى (حجم الالتزامات الاجتماعية، وجود واسطة أو علاقته ما المقرض، عدد القروض الحالية، حجم الأصول الثابتة، مستوى قناعته بالحصول على التمويل، مدة القرض، عبئ الإعالة، القطاع، ملكية مكان السكن، العمر، الجنس، المستوى التعليمي، رب الأسرة أم لا).



النتائج المتوقعة:

- عوامل ومحددات تزيد من احتمالية التقدم بطلب للحصول على قرض (المرحلة الأولى) وتزيد من حجم الطلب على القروض (المرحلة الثانية).
- عوامل ومحددات تقلل أو تزيد من احتمالية التقدم بطلب للحصول على قرض (المرحلة الأولى) وتقلل من حجم الطلب على القروض (المرحلة الثانية).
- عوامل ومحددات تقلل أو تزيد من احتمالية التقدم بطلب للحصول على قرض (المرحلة الأولى) لكنها لا تؤثر من حجم الطلب على القروض (المرحلة الثانية).
- عوامل تزيد من احتمالية قبول الطلب ومنح الموافقة (المرحلة الثالثة) وتزيد من حجم القرض الممنوح (المرحلة الرابعة)
- عوامل تقلل من احتمالية قبول الطلب ومنح الموافقة (المرحلة الثالثة) وتقلل من حجم القرض الممنوح (المرحلة الرابعة)
- عوامل تزيد من احتمالية قبول الطلب ومنح الموافقة (المرحلة الثالثة) لكنها لا تؤثر في قرار المقرض حول حجم القرض الممنوح (المرحلة الرابعة).
- عوامل تقلل من احتمالية قبول الطلب ومنح الموافقة (المرحلة الثالثة) لكنها لا تؤثر في قرار المقرض حول حجم القرض الممنوح (المرحلة الرابعة).

وعند أخذ جانبي الطلب والعرض معاً، تكون النتائج المتوقعة:

- عوامل تزيد من احتمالية التقدم بطلب للحصول على التمويل (المرحلة الأولى) وتزيد من فرص موافقة المقرض على منح القرض (المرحلة الثالثة).
- عوامل تقلل من احتمالية التقدم بطلب للحصول على التمويل (المرحلة الأولى) وتقلل من فرص موافقة المقرض على منح القرض (المرحلة الثالثة).
- عوامل تزيد من حجم الطلب (المرحلة الثانية) وتزيد من حجم القرض الممنوح (المرحلة الرابعة).
- عوامل تقلل من حجم الطلب (المرحلة الثانية) وتقلل من حجم القرض الممنوح (المرحلة الرابعة).



حاول أن تحدد مجموعة من العوامل المؤثرة على كل مرحلة



تطبيق عملي: المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة – الأردن

تطبيق عملي: معوقات التعامل مع المؤسسات المصرفية من وجهة نظر أصحاب المشروعات – الأردن	
المتوسط	العائق
1.95	1. سعر الفائدة في البنوك مرتفع
2.13	2. لا يستطيع المشروع توفير الضمانات التي تطلبها البنوك
2.15	3. عوائق دينية (الربا...)
2.19	4. شروط الإقراض في البنك صعبة
2.25	5. تكلفة القرض مرتفعة
2.44	6. التخوف من عدم القدرة على السداد
2.47	7. أفضل الاقتراض من مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة
2.50	8. أفضل الاقتراض من مصادر الإقراض غير الرسمي
2.52	9. عدم توفر رأس مال شخصي للمشاركة في المشروع
2.53	10. عدم وجود بنك في المنطقة
2.63	11. أفضل الاقتراض من مؤسسات التمويل الحكومية والدولية
2.64	12. أفضل الاقتراض من شركات التأجير التمويلي
2.66	13. أفضل الاقتراض من شركات التسهيلات التجارية
2.72	14. العلاقة مع البنوك غير جيدة
2.75	15. عدم وجود حاجة للاقتراض
2.79	16. عوائق اجتماعية
2.86	17. عدم موافقة ولي الأمر
تم إعطاء "1" في حالة اوافق بشدة، و"2" في حالة أوافق، و"3" في حالة غير موافق.	

تطبيق عملي: الترتيب التنازلي لأهم معوقات نمو المنشآت الصناعية المتعلقة بمسألة تمويل المنشآت الصناعية

البيان	الوسط الحسابي *
1. ارتفاع تكاليف التمويل بأنواعه المختلفة	3.74
2. صعوبة الحصول على التمويل	4.12
3. شروط التمويل - غير سعر الفائدة - صعبة	4.78
4. صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل	4.82
5. مصادر التمويل لا تراعي الاحتياجات التمويلية للمنشآت الصناعية	4.86
6. ضعف التنسيق والتشبيك بين مصادر التمويل وغرف الصناعة وغرفة الأردن	5.32
7. تمييز مصادر التمويل بين المنشآت الصناعية حسب الحجم	5.62
8. تمييز مصادر التمويل بين المنشآت الصناعية حسب مجال الإنتاج الصناعي	5.72
9. تمييز مصادر التمويل حسب الموقع الجغرافي	6.00

* تم احتساب قيمة الوسط الحسابي لإجابات السؤال رقم (3.6) في الاستبانة (1: الأهم، 9: الأقل أهمية).

تطبيق عملي: معوقات نمو المنشآت الصناعية المتعلقة بمسألة تمويل المنشآت الصناعية حسب حجم المنشآت

البيان	الوسط الحسابي *			
	كبيرة	متوسطة	صغيرة	ميكروية
صعوبة الحصول على التمويل	4.17	4.30	4.34	3.78
صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل	6.04	5.24	4.80	4.35
ارتفاع تكاليف التمويل بأنواعه المختلفة	2.13	2.05	4.04	4.53
شروط التمويل - غير سعر الفائدة - صعبة	3.96	5.05	5.08	4.55
مصادر التمويل لا تراعي الاحتياجات التمويلية للمنشآت	3.61	5.19	4.83	5.09
ضعف التنسيق بين مصادر التمويل وغرف الصناعة وغرفة الأردن	4.22	5.65	5.59	5.17
تمييز مصادر التمويل بين المنشآت الصناعية حسب الحجم	7.43	6.03	5.08	5.60
تمييز مصادر التمويل حسب الموقع الجغرافي	7.74	5.76	5.73	5.97
تمييز مصادر التمويل بين المنشآت الصناعية حسب مجال الإنتاج	5.61	5.73	5.51	5.98

* تم احتساب قيمة الوسط الحسابي لإجابات السؤال رقم (3.6) في الاستبانة (1: الأهم، 7: الأقل أهمية).

تطبيق عملي: الترتيب التنازلي لأهم المعوقات المتعلقة بنقص المعلومات

البيان	الوسط الحسابي *
1. عدم توفر بعض المعلومات اللازمة (مصادر التمويل، مؤسسات الدعم الفني، والأسواق)	3.63
2. عدم وجود قاعدة بيانات وطنية شاملة	3.76
3. صعوبة الوصول إلى مصادر المعلومات	3.93
4. تعدد مصادر المعلومات وتضاربها	3.96
5. عدم دقة المعلومات وعدم شموليتها	4.03
6. صعوبة الحصول على المعلومات	4.10
7. ارتفاع التكاليف المباشرة وغير المباشرة للحصول على المعلومات	4.59

تطبيق عملي: معوقات نمو المنشآت الصناعية المتعلقة بنقص المعلومات حسب حجم المنشآت

البيان	الوسط الحسابي *			
	كبيرة	متوسطة	صغيرة	ميكروية
عدم توفر المعلومات اللازمة (التمويل، الدعم الفني، والأسواق)	3.09	3.22	3.61	3.96
عدم وجود قاعدة بيانات وطنية شاملة	3.26	2.51	3.96	4.19
صعوبة الوصول إلى مصادر المعلومات	3.30	4.24	3.91	3.98
صعوبة الحصول على المعلومات	3.83	4.76	4.18	3.81
تعدد مصادر المعلومات وتضاربها	3.91	4.68	3.90	3.74
عدم دقة المعلومات وعدم شموليتها	4.43	2.68	4.23	4.26
ارتفاع التكاليف المباشرة وغير المباشرة للحصول على المعلومات	6.17	5.92	4.21	4.07

* تم احتساب قيمة الوسط الحسابي لإجابات السؤال رقم (3.9) في الاستبانة (1: الأهم، 7: الأقل أهمية).

تطبيق عملي: آليات تعزيز دور الغرف الصناعية والتجارية في الحصول على التمويل

المتوسط	الآلية
0.87	تقديم خدمات استشارية تساعد المنشآت في التقدم للحصول على التمويل
0.84	ورش عمل وحملات تثقيفية لتوعية الأعضاء بمصادر التمويل
0.65	وجود وحدة متخصصة بتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة
0.61	الحصول على عروض تمويلية وبتكلفة تفضيلية
0.61	التقليل من البيروقراطية في عمل الغرف
0.61	دورات تدريبية للعاملين في الغرف لتمكينهم في الأمور المذكورة أعلاه
0.60	تنظيم ندوات لتعريف المؤسسات المالية بالاحتياجات الحقيقية للمشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة
0.60	منشورات تبين المنتجات المصرفية والمالية التي يحتاجها الأعضاء وبشكل مستمر
0.60	دراسات للتعرف على الاحتياجات التمويلية للمشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة
0.59	دورات تدريبية متخصصة في الأمور المالية
0.59	إنشاء وحدة في غرفة صناعة الأردن متخصصة في مساعدة المنشآت في الوصول إلى والحصول على التمويل
0.59	الاستفادة من تجارب الغرف الصناعية الأخرى خارج الأردن والغرف التجارية المحلية
0.58	التشبيك بكافة أشكاله وأساليبه
0.57	ندوات لتعليم الأعضاء المفاضلة بين مصادر التمويل
0.55	تنظيم لقاءات بين ممثلي القطاع الصناعي وممثلين عن القطاع المالي
	تم إعطاء "1" في حالة الإجابة نعم و"0" في حالة الإجابة "لا"

اليوم الثالث

نشاط تدريبي : مسابقة بين المتدربين

يطلب من المشاركين عرض تجارب بعض الدول العربية في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة والاحتياجات التمويلية ومصادر التمويل بحيث يكون هناك جائزة لأفضل عرض .



1. الموضوعات التي يمكن معالجتها

- ❖ دور البنوك في تمويل المشروعات في بلد ما
- ❖ شروط التمويل لدى البنوك
- ❖ قائمة البنوك التي تقوم بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في بلد المشارك
- ❖ آليات تعزيز دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- ❖ تحليل جانب الطلب أو العرض لسوق الائتمان الخاص بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- ❖ أية موضوعات أخرى ذات علاقة



2. تقدم العروض في اليوم الأخير بحيث يمنح كل عرض 15 دقيقة فقط كحد أقصى .

3. تمنح جائزة رمزية لأفضل عرض ويضاف إلى المادة العلمية للبرنامج وبإسم المشارك .

4. سيتم قبول أول 5 عروض تقدم للمدرب فقط .

5. يقدم العرض على شكل شرائح Power Point Presentation .

6. يفتح النقاش للمتدربين في نهاية كل عرض .

7. يساهم المشاركون في تقييم العروض .



شارك في مسابقة المتدرب المتميز

التقييم الذاتي للمشاركين

(توزع على المشاركين)



عزيزتي المتدربة . . .عزيزي المدرب،،

في نهاية هذه الوحدة التدريبية، ومن أجل قياس مكاسب وعوائد التدريب، أرجو بيان مستوى ما تم اكتسابه من معارف ومهارات في الموضوعات التالية:

ممتاز	جيد جدا	جيد	متوسط	ضعيف	الموضوع
5	4	3	2	1	
					آليات تحديد فجوة التمويل وأسبابها
					دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
					آليات تحديد المسؤوليات حول ضعف مستوى التمويل المصرفي
					الفرق بين الوصول إلى مصادر التمويل والحصول على التمويل
					آليات تعزيز التمويل المصرفي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
					المعلومات والحصول على التمويل
					مراحل عملية الاقتراض
					محددات عملية الاقتراض
					بعض التجارب العربية

