

نفاذ المنشآت صغيرة الحجم للتمويل
في الاقتصادات الناشئة
(أهم مبادرات التجربة المصرية)

دكتور
أيمن محمد إسماعيل

مقدمة:

قامت معظم الاقتصادات الناشئة بالتحول نحو زيادة الأعمال وانتهاج أساليب ابتكارية بعيدة عن الإجراءات التقليدية في تحقيق التنمية بالاعتماد على المنشآت الإنتاجية صغيرة الحجم (المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر) مقارنة بالمنشآت كبيرة الحجم، والتي ما زالت تواجه صعوبات في النفاذ لأسواق المال والائتمان، والحصول على تمويل في مراحل نموها المختلفة. ومن ثم فقد أصبح الافتقار إلى الخدمات المالية والوصول إلى أسواق التمويل عائق أساسي أمام استدامة تلك المنشآت، حيث تناولت بعض الأدبيات قطاع المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بشكل عام، ووجدت أن القروض الصغيرة للمنشآت صغيرة الحجم تعد أكثر تكلفة بالنسبة للمقرضين⁽¹⁾ وأن من أهم وأكبر القيود التي تواجه تلك المنشآت هي الوصول إلى الائتمان⁽²⁾، وأن من القيود الرئيسية التي تواجه نموها هي الإدارة، ومهارات العمل، والتنظيم، والافتقار إلى التمويل⁽³⁾، وأن هذا القطاع ما زال غير متطور، ويرجع ذلك أساساً إلى عدم القدرة على زيادة التمويل الخارجي⁽⁴⁾. هذا وتواجه معظم المنشآت صغيرة الحجم صعوبة في الحصول على التمويل اللازم لأعمالها خاصة في ظل النظم والأعراف المصرفية التقليدية التي تهيمن على أعمال البنوك التجارية التي تقوم في الغالب على طبيعة الائتمان قصير الأجل، وتطبيق سياسات ائتمانية متشددة تتحوط ضد المخاطر

(¹) Murphy, Neil B. (1983). "Loan rates, operating costs and size of loan: The evidence from cross- section data," In P. Horvitz & R. Pettit (Eds.), Small Business, Connecticut: JAI Press, pp. 51-62.

(²) Stephanou, Constantino s, and Camila Rodriguez (2008). "Bank Financing to Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in Colombia," Policy Research Working Paper 4481. World Bank, Washington, DC.

(³) Banks, Martin, and Christine Ennei (1997). "The Relationship between UK Banks and their Small Business Customers," Small Business Economics 9: 167-178.

(⁴) Hutchinson, John (2006). "Comparing the Impact of Credit Constraints on the Growth of SMEs in a Transition Country with an Established Market Economy," Small Business Economics 27: 169-179. International finance corporation (IFC): MSME finance gap assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets 2017.

حفاظاً على أموال المودعين، ولا تقدم في أغلب الأحيان التمويل طويل الأجل الذي تحتاجه تلك المنشآت، مما يجعل المنشآت صغيرة الحجم أكثر عرضة للصدمات المالية حيث لا يوجد لديها فرصة لتنويع مصادر التمويل خاصة خلال الأزمات المالية أو المصرفية، فعلى الرغم من أن العديد من المنشآت الكبيرة لديها القدرة على الاستقرار والتعافي من الأزمات المالية والمصرفية، إلا أن المنشآت صغيرة الحجم تواجه تحديات خاصة للبقاء والنمو حتى في ظل الاستقرار الاقتصادي حيث تقتصر الوصول إلى رأس المال المرن (مصادر تمويلية متنوعة أكثر موثوقية تحقق الوصول إلى خيارات تمويل سريعة وبأسعار معقولة لتمويل كافة أنشطة الأعمال)، مما يحد من قدرتها على التوسع والنمو، ومن ثم يعد الشمول المالي أحد محركات تحفيز تنمية هذا القطاع حيث يتيح الوصول إلى المنتجات والخدمات المالية (تنفيذ المعاملات وإجراء المدفوعات وتعبئة المدخرات وتوفير الائتمان والتأمين...) المناسبة وبأقل تكلفة لبدء وتوسيع الأعمال التجارية، بأسلوب يتصف بالشمولية والاستدامة، ويحقق فاعلية التخطيط للأهداف طويلة الأجل، ومواجهة حالات الطوارئ غير المتوقعة، وإدارة المخاطر ومواجهة الصدمات المالية.

وفي هذا الإطار تحرص البنوك المركزية على تحفيز القطاع المالي، خصوصاً البنوك التجارية، لنشر الثقافة المالية في الاقتصاد وتعزيز الشمول المالي بالتوسع في إنشاء شبكات توفير الخدمات المالية الرسمية، (التوسع في فروع الخدمات المالية، إنشاء فروع أو إدارات لتمويل تلك المنشآت، تطوير نظم الدفع والتسوية...) وما يتطلبه ذلك من ضرورة إنشاء قاعدة معلومات وتقديم سجلات البيانات الائتمانية التاريخية للمنشآت صغيرة الحجم. مشكلة البحث:

تعتمد قدرة قطاع المنشآت صغيرة الحجم، في النمو والاستدامة وتأدية دورها كمحرك أساسي للتنمية، على النفاذ إلى أسواق التمويل، والحصول على التمويل المناسب من مصادر متنوعة وبأقل تكلفة لتشجيع رأس المال المخاطر للاستثمار في أنشطتها الإنتاجية، فعلى الرغم من أن معظم تلك المنشآت تعتمد على رأسمالها الخاص، و/ أو الاقتراض بشكل غير رسمي من الأصدقاء وأفراد العائلة، أو على خطوط ائتمان مصرفية محدودة، إلا أنها ما زالت تواجه تحدي كبير يتمثل في الافتقار إلى تنوع مصادر الخدمات المالية الرسمية (القطاع المصرفي، والمؤسسات المالية غير المصرفية، وسوق رأس المال) لتلبية وسد الفجوة التمويلية بصورة تجنبها الصدمات حال وقوع الأزمات المالية والمصرفية، أو لتجاوز معوقات التشغيل التي تحول دون تأدية

دورها المنوط بها في عملية التنمية الاقتصادية، ومن ثم سيتم معالجة مشكلة البحث للوصول إلى توصيات لتحسين قابلية نفاذ المنشآت صغيرة الحجم وتحسين فاعلية تواصلها مع أسواق التمويل ورأس المال المخاطر. وهو ما يتطلب معالجة هذا التحدي أساساً من خلال تحديد حجم وطبيعة الفجوة المالية في تلك الاقتصادات، وما يؤثر فيها، فعدم القدرة على الوصول إلى التمويل الرسمي في الاقتصادات الناشئة يعد من أكبر التحديات التي تواجه تلك المنشآت ويحد من فاعليتها في دفع النمو وخلق فرص العمل.

أهمية البحث:

من الأهمية تنوع مصادر التمويل لقطاع المنشآت صغيرة الحجم خاصة في الاقتصادات الناشئة، بما يتجاوز المفهوم التقليدي للإقراض المصرفي، وإيجاد منصة بديلة لتوفير الاحتياجات التمويلية، وتوسيع نطاق وفاعلية وصول هذا القطاع لمصادر متنوعة للخدمات المالية الرسمية بصورة مستقرة تسمح للبنوك والمؤسسات المالية غير المصرفية بمزيد من الابتكارات المالية، لتحقيق نمو أكثر استدامة لتلك المنشآت وتعزيز فاعليتها في دفع النمو وخلق فرص العمل، فما زالت معظم المنشآت صغيرة الحجم تواجه صعوبات في النفاذ والحصول على التمويل اللازم بتكلفة مناسبة. كما تساهم دراسة مشكلة تمويل تلك المنشآت في سد الفجوة المعرفية لاتجاهات وشروط التمويل وبما يساعد على تطوير منشآت صغيرة الحجم قوية وذات تنافسية في الأسواق المحلية أو العالمية تساعد اقتصاداتها على النمو الاقتصادي الشامل.

منهجية البحث:

يسعى الباحث، في ضوء إستراتيجية الشمول المالي في الاقتصادات الناشئة، التركيز على فجوة التمويل في قطاع المنشآت صغيرة الحجم في إطار تفاعلي مع مؤسسات التمويل الرسمية للتغلب على تحدي نفاذ هذا القطاع إلى التمويل وعملياته وآلياته، وذلك من خلال أساليب وصفية وتحليلية تعتمد على الأدبيات الاقتصادية التي تناولت دور تلك المؤسسات في سد فجوة التمويل لهذا القطاع وقدرتها على توفير سبل الوصول المستقر للتمويل اللازم له من خلال ابتكارات مالية تنافسية، استهدافاً لإتاحة مزيداً من الوقت المستغرق في ممارسة الأنشطة الأساسية التي تدر أرباحاً وتساعد على النمو، وتقليل الوقت المستغرق في إدارة نظم المدفوعات والحسابات المصرفية والمنتجات المالية التقليدية، وذلك من خلال منصة يمكن الوصول إليها بسهولة (التعامل عبر الانترنت مع منشآت رقمية).

خطة البحث:

وعليه سيتم تناول هذا البحث من خلال المطالب التالية:
 المطلب الأول: الفجوة التمويلية للمنشآت الصغيرة
 المطلب الثاني: محددات فاعلية تمويل المنشآت الصغيرة
 المطلب الثالث: أهم مبادرات تمويل المنشآت الصغيرة
 المطلب الأول

الفجوة التمويلية للمنشآت الصغيرة

تواجه المنشآت صغيرة الحجم العديد من المشاكل من أهمها عدم توفر التمويل الكافي في الوقت المناسب، وارتفاع تكلفته، ونقص متطلبات الضمانات، والوصول المحدود لرأس المال، وهذا وتواجه المنشآت صغيرة الحجم صعوبات مالية أكبر في الحصول على التمويل اللازم لأنشطتها ولزيادة رأسمالها مقارنة بالمنشآت الكبيرة، فليس لدى تلك المنشآت عادة سجل تاريخي لمعاملاتها المالية والائتمانية أو سجل تشغيلي لأنشطتها الإنتاجية أو سمعة تجارية تعكس سلوكها في السوق. كما أنها تفتقد أيضاً إلى الضمانات الكافية للحصول على التمويل المطلوب⁽¹⁾ مما قد يفقدها مصداقية عند التعامل مع المؤسسة المالية، خاصة في ظل عدم وجود معلومات متماثلة تساعد تلك المؤسسات في تحديد قدرة المنشآت صغيرة الحجم على الوفاء بالتزاماتها المالية، مما قد يجعل حصول تلك المنشآت على التمويل الخارجي أكثر تكلفة من التمويل الداخلي⁽²⁾. وفي ضوء صعوبة اعتماد المنشآت صغيرة الحجم فقط على مصادر الأموال الداخلية لها وعلى التدفق النقدي الناتج من أنشطتها ومبيعات منتجاتها خلال مراحل تطورها المختلفة - وخاصة عند إنشائها - فقد تكون قيود التمويل المفروضة عليها أكثر تشدداً وإلزاماً لها⁽³⁾. وتصبح خيارات التمويل المتاحة أمام تلك المنشآت أقل، وتمثل مسألة نفاذها إلى أسواق

(1) See: Cosh. A. Cumming. D. & Hughes, A. (2009). Outside entrepreneurial capital. The Economic Journal. 1 19(540):1494-1533.

(2) Fazzari. S.M. Hubbard. R.G. & Petersen. B.C. (1988). Investment. Financing Decisions and Tax Policy. American Economics Review, 200-205.

(3) Gompers. P. & Learner. 3. (1999). The Venture Capital Cycle. Cambridge MA: MIT Press. 201- 212.

التمويل للحصول على الأموال اللازمة سواء لبدء نشاطها أو لاستمرارها أحد القيود الأساسية التي تواجهها مقارنة بالمنشآت كبيرة الحجم⁽¹⁾.
أولاً: مستوى القيود المالية للمنشآت الصغيرة:

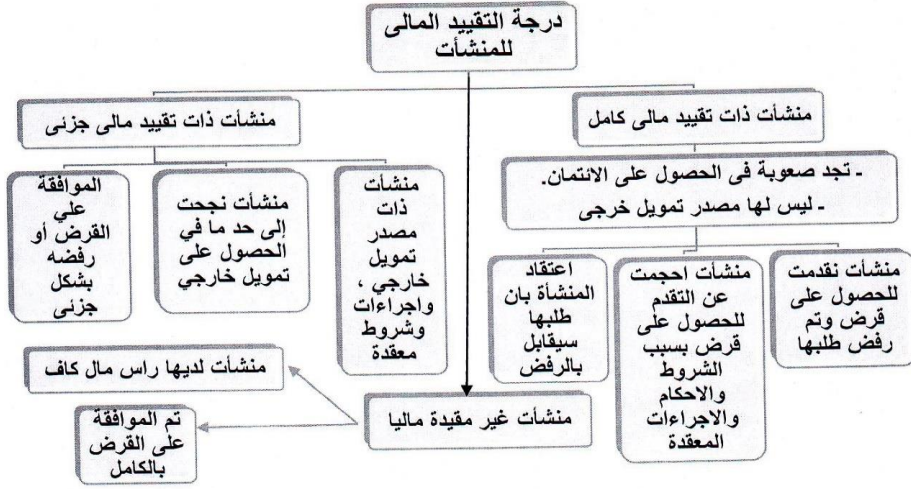
تحتاج عادة المنشآت صغيرة الحجم إلى تمويل عاجل صغير ومتكرر ذو تكلفة منخفضة لبدء النشاط أو لنموها وتطورها السريع أو لمواجهة نقص السيولة لديها، وهو ما قد يتعارض مع رغبة البنوك التقليدية التي تسعى لتعظيم أرباحها وخفض خسائرها من خلال إدارة مخاطر تفرز متطلبات لتجنب عدم القدرة على السداد، للحد من الديون المتعثرة والمعدومة، فضلاً عن متطلبات توافر الضمانات، ومن ثم قد تحجم تلك المؤسسات عن توفير التمويل في حالة عدم وجود سجل تاريخي للائتمان كاف، وهو ما قد يشكل تقييد مالي للمنشآت صغيرة الحجم التي لا يتوافر لديها تاريخ ائتماني جيد⁽²⁾. حيث قد تعتبر أن المنشآت صغيرة الحجم من قبيل الأعمال المحفوفة بالمخاطر، ومن ثم تواجه تلك المنشآت ثلاث مستويات للقيود المالية تصنف على أساسها المنشآت الصغيرة، (المنشآت المتوسطة والصغيرة هي التي يعمل بها عمالة تتراوح ما بين 11 إلى 250 موظف، وتعريف المنشآت متناهية الصغر وهي التي يعمل بها عمالة أقل من 10 موظفين)، فمنها منشآت ذات تقييد مالي كامل، أو تقييد مالي جزئي، أو منشآت لا يشملها تقييم مالي على الإطلاق، ويتم تعريف المنشآت المقيدة بالكامل مالياً على أنها المنشآت التي تجد صعوبة في الحصول على الائتمان، والتي ليس لديها مصدر للتمويل الخارجي، وتلك المنشآت يمكن تقسيمها إلى قسمين: الأول هي المنشآت التي تقدمت بطلب للحصول على قرض وتم رفض طلبها، ومن ثم فلم تحصل على التمويل الذي تحتاجه، والثاني هي تلك المنشآت التي تم تحجيمها عن التقدم بطلب للحصول على قرض بسبب الشروط والأحكام المفروضة على منح القرض المطلوب (الإجراءات التنفيذية المعقدة، ومعدلات الفائدة المرتفعة، ومتطلبات وجود ضمانات مبالغ فيها، وعدم الملاءمة بين حجم القرض واستحقاقه)، أو لأن تلك المنشآت في حد ذاتها تعتقد أن طلبها للحصول على قرض سيقابل بالرفض من

(1) Korosteleva. J. & Mickiewicz. T. (2011). Start-up financing in the age of globalization. Emerging Markets Finance and Trade. 47(3):23-49.

(2) Zhao, J. (2008). Research of Small and Medium Enterprise Enterprises. International journal of Business and Management, 3(11), 171-174.

جهة المؤسسة المالية، ومن ثم أيضاً لم تحصل على التمويل المطلوب، وهناك المنشآت التي تخضع لتقييد مالي جزئي، وهي تلك المنشآت التي نجحت إلى حد ما في الحصول على تمويل خارجي، ومنشآت لديها تمويل خارجي ولكن تم تحجيمها عن التقدم بطلب للحصول على قرض من مؤسسة مالية، وهناك أيضاً المنشآت التي تقدمت بطلب للحصول على قرض تمت الموافقة عليه أو رفضه بشكل جزئي، ومن ثم لم تحصل على التمويل المطلوب، وهناك المنشآت التي لا تخضع لأي قيود مالية، وهي المنشآت التي لا تواجه أي صعوبات في الحصول على الائتمان أو التي لا تحتاج إلى الائتمان من الأساس، وهي تلك المنشآت التي لم تتقدم بطلب للحصول على قرض لأنها تمتلك رأسمال كاف إما بمفردها أو من مصادر أخرى، وأيضاً المنشآت التي تقدمت بطلبات للحصول على قروض تمت الموافقة عليها بالكامل، ومن ثم فليس لديها مشاكل في الحصول على التمويل⁽¹⁾.

شكل رقم (1)



المصدر: من إعداد الباحث عن بيانات IFC,SME FORUM ,World Bank Group,2017

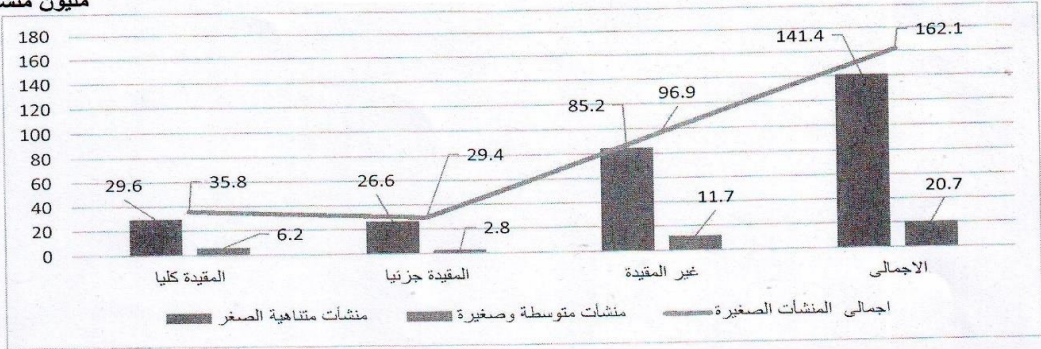
ومن ثم تمثل قيود التدفق النقدي والوصول المحدود إلى التمويل تحد أمام المنشآت صغيرة الحجم على الأجل القصير في الاقتصادات النامية، لما يمثله نقص السيولة من أثر على قدرة تلك المنشآت على دفع أجور العمال والموردين أو تغطية النفقات العامة والتخطيط الاستراتيجي وتحقيق نطاق

(1) GPFI, Defination: IFC,SME FORUM ,World Bank Group,2017.

الحجم للمنشأة على الأجل المتوسط إلى الأجل الطويل، هذا مع محدودية أصول تلك المنشآت التي يمكن استخدامها كضمانات مقبولة، وغالباً ما يتم تصنيفها من قبل المؤسسات المالية على أنها مقترض عالي المخاطر، حيث تحاول تلك المؤسسات التحوط وتجنب الديون المتعثرة والمعدومة التي قد تنشأ عن إقراض تلك المنشآت، مما قد يؤدي إلى ارتفاع التكاليف التي تفرض على تلك المنشآت من حيث الرسوم ومعدلات العائد.

شكل رقم (2)

مليون منشأة



توزيع المنشآت صغيرة الحجم حسب درجة التقييد المالي

المصدر: من إعداد الباحث عن بيانات IFC,SME FORUM ,World Bank

Group,2017

وإن كان هناك تحفظ على مؤشر التقييد المالي الذي تخضع له المنشآت صغيرة الحجم، حيث لا يتضمن أي معلومات حول الجدارة الائتمانية للمنشأة، وخاصة في حالة عدم وجود وكالات تصنيف ائتماني توفر البنية التحتية للمعلومات، حيث يكون من الصعب تقييم الجدارة الائتمانية لتلك المنشآت وتحديد كفاءتها للحصول على الائتمان المطلوب وقدرتها على الوفاء بالالتزامات المالية والقدرة على السداد في أجل الاستحقاق، مما يساعد على الحد من حالات التعثر⁽¹⁾. وعلى الرغم من التأكيد على أهمية دور المنشآت

(¹) See: Weinberg, J. (1994). Firm Size, Finance, and Investment. Economic Quarterly Federal Reserve Bank of Richmond,80(1),19-33.

-Berger, A. & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the

الصغيرة في عملية التنمية في معظم الدول النامية، إلا أن تنمية تلك المنشآت تعد مقيدة دائماً بسبب محدودية الموارد المالية التي تلبى العديد من الاحتياجات التشغيلية والاستثمارية لها، حيث يقدر أنه في الدول النامية، هناك نحو 21% (29.6 مليون منشأة) مقيدة بالكامل (المنشآت متناهية الصغر والتي تبلغ نحو 141.4 مليون منشأة)، و19% (26.6 مليون منشأة) مقيدة جزئياً، ومع ذلك، لا يزال هناك 60% (85.2 مليون منشأة) غير مقيدة مالياً. كما أن هناك نحو 30% (6.2 مليون) من المنشآت المتوسطة والصغيرة مقيدة بالكامل (تبلغ المنشآت المتوسطة والصغيرة نحو 21 مليون منشأة، و14% (2.8 مليون) من المنشآت المتوسطة والصغيرة مقيدة جزئياً، و56% (11.7 مليون) غير مقيدة مالياً. كما يقدر أنه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بإجمالي عدد منشآت يبلغ 5.2 مليون منشأة متناهية الصغر، فهناك نحو 19.8% (نحو مليون منشأة) من المنشآت متناهية الصغر مقيدة بالكامل (المنشآت متناهية الصغر)، و14.6% (0.8 مليون منشأة) مقيدة جزئياً، ومع ذلك، لا يزال هناك 65.5% (3.4 مليون منشأة) غير مقيدة مالياً وعدد منشآت متوسطة وصغيرة تبلغ نحو 14.7 ألف منشأة، منها نسبة 14.8% (2.1 ألف منشأة) من المنشآت المتوسطة والصغيرة مقيدة بالكامل، و21.6% (3.2 ألف منشأة) من المنشآت المتوسطة والصغيرة مقيدة جزئياً، و63.6% (9.4 ألف منشأة) غير مقيدة مالياً. وعادة وفي حالة توافر الاحتياجات المالية من مصادر الأموال الداخلية، تميل تلك المنشآت إلى طلب أموال من مصادر مالية خارجية بشكل أقل، هذا بالإضافة إلى وجود بيئة أعمال عامة مواتية لممارسة النشاط (سهولة بدء النشاط التجاري وإدارته بفاعلية وإمكانية التنبؤ بتسويات المنازعات التجارية)، وهي أسباب لا تتعلق بجانب العرض، فمن خلال تحليل عوامل الطلب والعرض على التمويل يمكن معالجة قيود التمويل الخارجي التي تواجه المنشآت صغيرة الحجم⁽¹⁾. هذا فضلاً عن أن هناك فرص تمويلية أمام المؤسسات المالية في الدول المنخفضة والمتوسطة الدخل⁽²⁾. يمكن توجية

financial growth cycle. Journal of Banking and Finance, 22, 613-673.

(1) Beck, T., Demirg Og-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? Journal of Finance, 60(1), 137-177.

(2) Ibid.

الاتئمان اليها. كما يمكن من خلال التدخل والإشراف العام التخفيف من حدة القيود التموييلية المفروضة والتي تواجه المنشآت صغيرة الحجم، من خلال التنسيق بين صياغة سياسات الدعم المالي وبناء القدرات التي تستهدف تلك المنشآت، والتنفيذ من خلال مؤسسات التمويل والمنظمات غير الحكومية. هذا ويوضح الجدول التالي توزيع المنشآت صغيرة الحجم حسب مستوى التقييد المالي:

جدول رقم (1)

توزيع المنشآت صغيرة الحجم حسب مستوى التقييد المالي (%)

مستوى الدخل	المقيدة كلياً	مقيدة جزئياً	غير مقيدة
الدول ذات الدخل المنخفض	42	25	33
الدول ذات الدخل المتوسط الأدنى	15	33	52
الدول ذات الدخل المتوسط الأعلى	26	9	65
الدول ذات الدخل المرتفع	7	13	81
الإجمالي	22	18	60

المصدر: IFC, SME FORUM , World Bank Group, 2017

ومن الجدير بالذكر أن المنشآت في الدول منخفضة الدخل لديها وصول أقل نسبياً إلى التمويل الخارجي. كما قد تحجم المنشآت الصغيرة عن طلب تمويل إما لأنها لا تحتاج إلى قرض (استبعاد طوعي من التمويل الخارجي، أو استبعاد من جانب الطلب) أو لأنها تعتقد أنها لن تستوفي أو لا تستطيع تحمل الشروط التي حددتها مؤسسات التمويل (استبعاد لإرادي، استبعاد قائم على جانب العرض). ولم يؤخذ في الاعتبار الاستبعاد المالي نتيجة رفض طلب الحصول على التمويل، هذا ويرتبط الاستبعاد الطوعي مباشرة بعوامل الطلب، مثل آفاق النمو غير الكافية أو القدرة الابتكارية المحدودة؛ ومن ناحية أخرى يشير "الإقصاء غير الطوعي" بوضوح إلى عوامل العرض المقيدة، (أسعار العائد المرتفعة، وإجراءات تقديم طلبات القروض المعقدة، والضمانات غير الكافية).

ويوضح الجدول التالي المعوقات الرئيسية أمام طلب المنشآت الصغيرة للحصول على قرض مصرفي

جدول رقم (2)

المعوقات الرئيسية أمام طلب المنشآت الصغيرة للحصول على قرض مصرفي

مرتفعة الدخل	متوسطة الدخل	منخفضة الدخل	
67%	67%	75%	أولاً: منشآت لم تتقدم للحصول على قروض
21%	27%	44%	أ- بسبب لا إرادي منها:
4%	9%	13%	1- معدل العائد
2%	5%	12%	2- إجراءات التقييم
4%	4%	7%	3- متطلبات رأس المال
11%	9%	12%	4- أخرى
46%	40%	31%	ب- منشآت لا تحتاج قروض
33%	33%	25%	ثانياً: منشآت تقدمت بطلب للحصول على قروض
100%	100%	100%	إجمالي المنشآت المتوسطة والصغيرة

المصدر: بتصريف من البيانات مستمدة من 2014 البنك الدولي GFD، التنمية المالية العالمية، في 120 دولة، يتم تجميعها عبر مجموعات الدخل في الدول ووفقاً لحجم المنشأة.

ثانياً: فجوة التمويل الرسمي:

يمكن تحديد فجوة تمويل المنشآت صغيرة الحجم من خلال المعادلة التالية:

$$(1) \text{ فجوة التمويل} = \text{الطلب المحتمل} - \text{العرض الحالي}$$

حيث يعبر الطلب المحتمل عن مقدار التمويل الذي ستحتاجه المنشآت الصغيرة، وتكون المؤسسات المالية قادرة على توفيره إذا عملت في بيئة مؤسسية وتنظيمية واقتصادية كلية محفزة وفعالة. ومن خلال تقدير الطلب المحتمل والتمويل الحالي لتمويل المنشآت الصغيرة الحجم (المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر) من أجل تحديد فجوة التمويل في 128 دولة نامية، وجد أنه من إجمالي 8.9 تريليون دولار في الطلب المحتمل على تمويل تلك المنشآت، يتم توفير 3.7 تريليون دولار فقط. ويقدر الطلب غير الملبي للتمويل في قطاع المنشآت صغيرة الحجم في الدول النامية بنحو 5.2 تريليون دولار، وهو ما يمثل 19% من إجمالي الناتج المحلي التراكمي لهذه الدول، تشير هذه الفجوة المالية إلى أن 50% من الطلب المحتمل لتمويل تلك المنشآت لم تتم تلبية. ويمثل الطلب المحتمل مؤشراً طويلاً للأجل للاحتياجات التمويلية للمنشآت صغيرة الحجم في الدول النامية التي لا يمكن تلبية هذه الاحتياجات إلا إذا قامت الحكومة بتهيئة ظروف مواتية لتطوير الأعمال، ووجد ممولي

القطاع الخاص مناهج مناسبة لخدمة تلك المنشآت في بيانات الاقتصاد الكلي التي تتسم بالتغير المستمر⁽¹⁾. هذا ويعتمد سد فجوة التمويل الرسمي للمنشآت الصغيرة على العلاقة القائمة بين المنشأة (العميل) والمؤسسة المالية. فاحتفاظ المنشأة بعلاقة رسمية جيدة وطويلة الأجل مع بنك أو مؤسسة مالية يزيد بشكل كبير من فرص حصولها على ائتمان رسمي من تلك المؤسسات المالية. كما أن التاريخ الائتماني للمنشأة يعد أيضاً محدد رئيسي لحصولها على الائتمان، كما قد يكون التاريخ الائتماني لمالك الوحدة له نفس أهمية التاريخ الائتماني للمنشأة؛ حيث لا يمكن في معظم الحالات فصل التاريخ الائتماني لمالك المنشأة الصغيرة عن المنشأة التي يملكها أو يديرها⁽²⁾.

تعتبر معظم المؤسسات المالية المنشآت صغيرة الحجم منشآت غير مستقرة، وغالباً ما تفرض عليها قواعد إقراض صارمة وتطبق أقساط عالية المخاطر على القروض التي تمت الموافقة عليها لتلك المنشآت. مما يشكل في النهاية عائق مالي أمام تلك المنشآت، حيث يشكل عدم الوصول إلى الائتمان الرسمي المطلوب في الوقت المناسب عائق رئيسي في مسار المنشآت صغيرة الحجم، والذي يعتبر السبب الرئيسي لبطء نموها، وبالتالي، تصبح غير قادرة على توسيع أعمالها، ومن ثم القيد المالي يمثل العامل الرئيسي الذي له تأثير سلبي على أداء تلك المنشآت بما يتضمنه من متطلبات ضمانات عالية، وارتفاع لمعدلات الفائدة على القروض وعدم توافر رؤوس الأموال. هذا فضلاً عن أن العلاقة بين البنوك ومديري وملاك المنشآت صغيرة الحجم عادة ماتكون غير وثيقة وبالتالي تؤدي إلى معلومات غير متكافئة بينهما يحجم معها المقرضين عن تحديد القيمة الحقيقية لتلك المنشآت وبالتالي تقنين الائتمان. حيث أن هناك ثلاثة عوامل رئيسية تؤدي إلى تردد معظم البنوك في إقراض المنشآت صغيرة الحجم وتشمل افتقار تلك المنشآت إلى وجود ضمانات

(1) Ibid.

(2) Berger, A. & Udell, G. (2002). Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure. *Economic Journal*, 112(4), 32-53.

Baas. T.. & Schrooten, M. (2005). *Relationship Banking and SMEs: A theoretical Analysis*, Berlin: German Institute for Economic Research. 12-23.

مناسبة، وطبيعة عمل للمنشآت غير واضحة أو محددة، والالتئمان غير الجيد (الأهلية الائتمانية المشكوك فيها)⁽¹⁾.

وتقدر فجوة تمويل المنشآت متناهية الصغر والمنشآت المتوسطة والصغيرة بنحو 718.8 مليار دولار، ونحو 4.5 تريليون دولار على الترتيب، ويمثل هذا الطلب الذي لم تتم تلبيةه بنحو 81% من الطلب المحتمل من تلك المنشآت، بإجمالي 882 مليار دولار. الطلب الذي لم تتم تلبيةه من المنشآت المتوسطة والصغيرة هو 56% من الطلب المحتمل لهذا القطاع، بقيمة 8.1 تريليون دولار. يتم توزيع الحجم الإجمالي للتمويل الحالي للمنشآت صغيرة الحجم بشكل غير متساوٍ بين تلك المنشآت حيث يُعزى 96% إلى تمويل المنشآت المتوسطة والصغيرة، و4% فقط لتمويل المنشآت متناهية الصغر، وتحليل إجمالي فجوة التمويل للمنشآت صغيرة الحجم يعزى نسبة 14% إلى فجوة تمويل المنشآت متناهية الصغر، 86% إلى فجوة تمويل المنشآت متوسطة وصغيرة الحجم، وهو ما قد يشير إلى أن المنشآت متناهية الصغر لديها نسبة أعلى نسبياً من الاحتياجات التمويلية غير ملباة من المصادر الرسمية، والتي يمكن استبدالها بمصادر بديلة، (التمويل من الأصدقاء والعائلة، وشركاء الأعمال، والأسواق من نظير إلى نظير" الافتراض من خلال الانترنت" أو ترتيبات التمويل غير الرسمية)⁽²⁾.

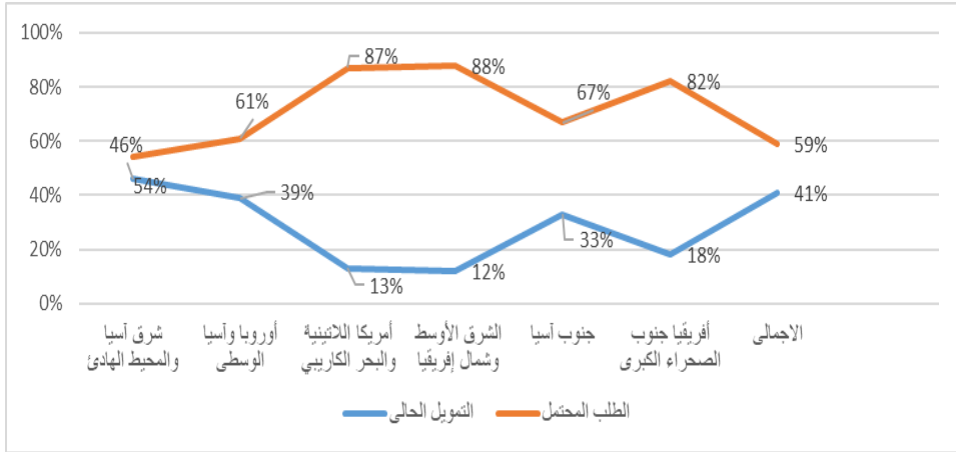
وبالنسبة للطلب المحتمل على المنشآت صغيرة الحجم والذي بلغ نحو 8942 تريليون دولار، يتضح أنه بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هناك ما يقرب من 2.5% (221 تريليون دولار) من إجمالي الطلب العالمي المحتمل، مقارنة بمنطقة شرق آسيا والمحيط الهادي 58% التي تمثل أعلى مستوى وفق التحليل الإقليمي للطلب المحتمل للمنشآت صغيرة الحجم، يليها الفجوة المالية في منطقة أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي نحو 15.6% (بإجمالي 1395 تريليون)، يليها فجوة تمويلية في منطقة أوروبا وAsia الوسطى بنحو 14.3% (1279 تريليون دولار)، هذا فضلاً عن وجود فجوة تمويلية في الهند تبلغ نحو 230 مليار دولار، تمثل نحو 68% من إجمالي الفجوة التمويلية في منطقة جنوب آسيا (501 تريليون دولار)، لتبلغ

(1) Stiglitz. J.E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3),114-132. 4-ibid.

(2) Ibid.

الفجوة التمويلية في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء نحو 4.5% (404 تريليون دولار)، كما يلاحظ أن هناك انتشار واسع فيما يتعلق بإجمالي حجم فجوة تمويل المنشآت صغيرة الحجم بين المناطق، حيث توجد أعلى نسبة من الفجوة المالية مقارنة بالطلب المحتمل بين كل من منطقتي أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، والشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسبة 86.7% و 88.2% على التوالي لتسجل أصغر نسبة في شرق آسيا والمحيط الهادي بنسبة 46.4%، وفي المتوسط، يمثل إجمالي فجوة التمويل للمنشآت الصغيرة 58.5% من الطلب المحتمل، لتمثل نسبة 41.5% المتبقية من التمويل توفره المؤسسات المالية⁽¹⁾.

شكل رقم (3)



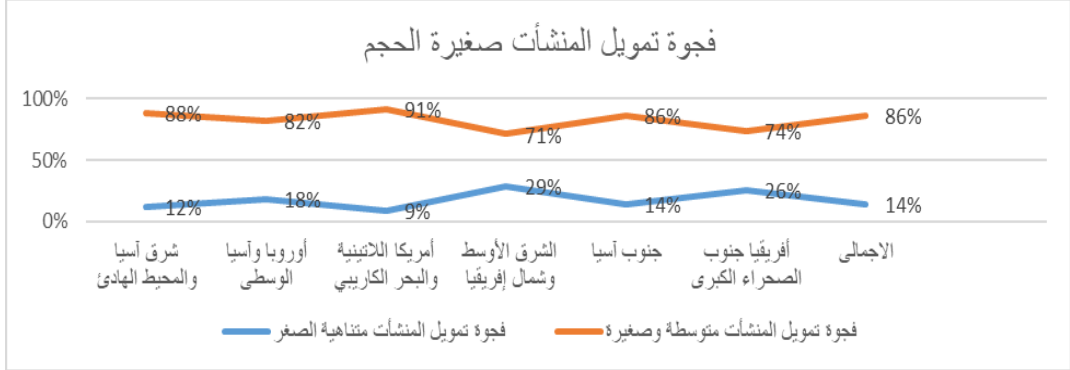
التمويل الحالي والمحمّل للمنشآت صغيرة الحجم حسب المناطق

المصدر: من إعداد الباحث عن بيانات IFC

كما توجد أعلى فجوة في تمويل المنشآت متناهية الصغر في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا (أكثر من 20%)، وتوجد أدنى فجوة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (9%)، وكانت أعلى نسبة فجوة التمويل للمنشآت المتوسطة والصغيرة مقارنة بالطلب المحتمل في منطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي وجنوب آسيا (بنسبة 91% و 86% على التوالي).

(1) Ibid.

شكل رقم (4)



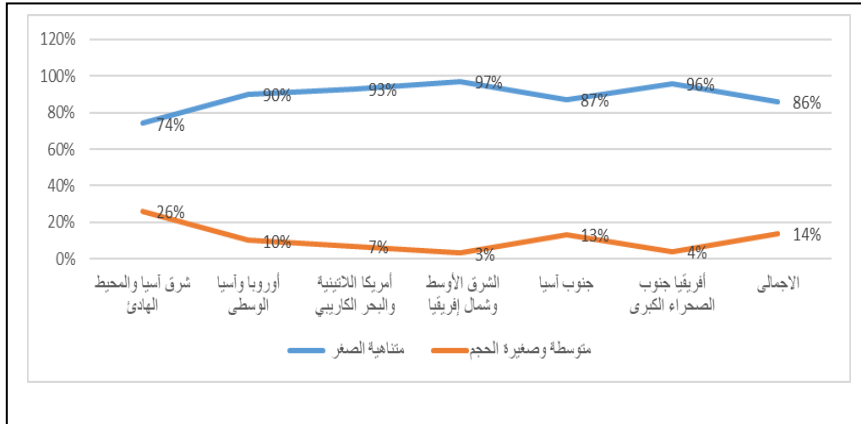
فجوة تمويل المنشآت صغيرة الحجم حسب المناطق

المصدر: من إعداد الباحث عن بيانات IFC

هذا وتمثل المنشآت المتوسطة وصغيرة الحجم والمنشآت متناهية الصغر من إجمالي المنشآت المقيدة بالائتمان في الدول النامية نحو 14%، ونحو 86% على الترتيب، لتسجل نحو 7% و93% على الترتيب في منطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، ونحو 3% و98% على الترتيب في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

شكل رقم (5)

المنشآت الصغيرة المقيدة مالياً حسب المناطق

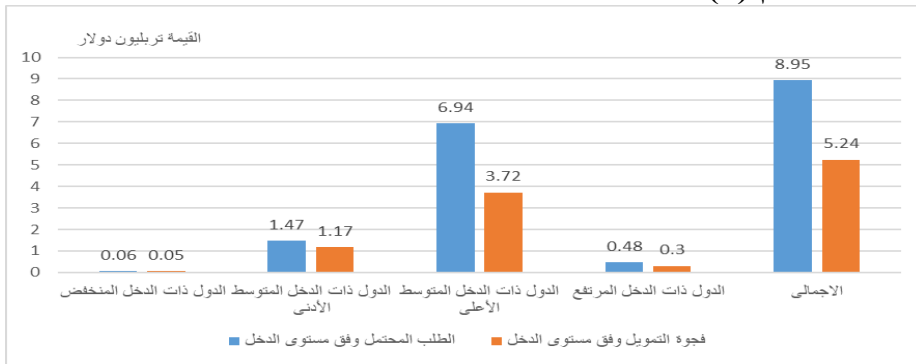


المصدر: من إعداد الباحث عن بيانات IFC

هذا وتشكل فجوة التمويل في الدول ذات الدخل المتوسط الأعلى (3.72 تريليون دولار) نحو 71% من إجمالي فجوة التمويل في الدول النامية (5.24 تريليون دولار)، وهو ما يعزى جزئياً إلى أن أكثر من 30% من الدول (44 دولة من أصل 128 دولة) تقع في هذه الفئة، وأن الصين إحدى دول هذه الفئة (لديها طلب محتمل عالي جداً)، وبالنسبة للدول ذات الدخل المتوسط الأدنى، والتي لديها أكبر تغطية من الدول (47 دولة من أصل 128 دولة)، لديها فجوة تمويلية للمنشآت صغيرة الحجم تبلغ 1.17 تريليون دولار، بنسبة تبلغ نحو 25% للمنشآت متناهية الصغر و76% تعزى إلى فجوة تمويل المنشآت المتوسطة والصغيرة، ليمثل الطلب المحتمل في الدول ذات الدخل المتوسط الأعلى (6.94 تريليون دولار) نحو 77.5% من إجمالي الطلب المحتمل (8.95 تريليون دولار)، (58% من إجمالي المنشآت صغيرة الحجم تقع في نطاق الدول ذات الدخل المتوسط الأعلى)، وتمثل الدول ذات الدخل المتوسط الأدنى (36% من إجمالي المنشآت) نحو 16% من إجمالي الطلب المحتمل، و22% من إجمالي فجوة التمويل، وتمثل الدول منخفضة الدخل (2.8% من المنشآت صغيرة الحجم) و1% لكل من الطلب المحتمل والفجوة المالية. وتبلغ النسبة الأعلى لفجوة التمويل من الطلب المحتمل 80% وهي في الدول منخفضة الدخل وذات الدخل المتوسط الأدنى، مقارنة بنحو 59% لجميع الدول النامية التي شملتها الدراسة.

وبشكل عام كلما ارتفعت تلك النسبة، كلما قل حجم الإقراض الحالي، ومن ثم توجد فرصة أكبر للمؤسسات المالية لخدمة وتلبية الاحتياجات المالية لتلك المنشآت في إطار برامج مالية مناسبة تأخذ في اعتبارها العوائد المحتملة وإدارة المخاطر بفعالية.

شكل رقم (6) فجوة التمويل والطلب المحتمل حسب مستوى الدخل



المصدر: IFC Data

هذا وقد أشارت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية 2004 إلى أن المنشآت صغيرة الحجم تساهم بأكثر من 55% من الناتج المحلي الإجمالي في الدول ذات الدخل المرتفع. وتمثل المنشآت صغيرة الحجم غير الرسمية أكثر من 60% من الناتج المحلي الإجمالي في الدول ذات الدخل المنخفض، ونحو 70% من الناتج المحلي الإجمالي في الدول ذات الدخل المتوسط. وبمقارنة حجم الفجوة المالية المقدرة بالناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة يتضح أنه في المتوسط، تمثل تلك الفجوة بالنسبة للمنشآت صغيرة الحجم نحو 19% من الناتج المحلي الإجمالي، ففي الدول ذات الدخل المتوسط الأدنى، تبلغ نحو 21%، وفي الدول ذات الدخل المتوسط الأعلى، تبلغ 18%، وفي الدول المنخفضة الدخل 15%، وعلى الصعيد الإقليمي، يكون تشتت هذا المؤشر أكثر وضوحاً حيث يوجد الأعلى في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 26%، والأدنى في جنوب آسيا وأفريقيا جنوب الصحراء (16% لكل منهما)، بشكل عام، كلما زادت النسبة، زادت الحاجة إلى التمويل فيما يتعلق بحجم الاقتصاد، وهذا بدوره يوفر المزيد من الحوافز للمؤسسات المالية للاستفادة من فرصة السوق باستخدام الأدوات والأساليب الصحيحة.

المطلب الثاني**محددات فاعلية تمويل المنشآت الصغيرة**

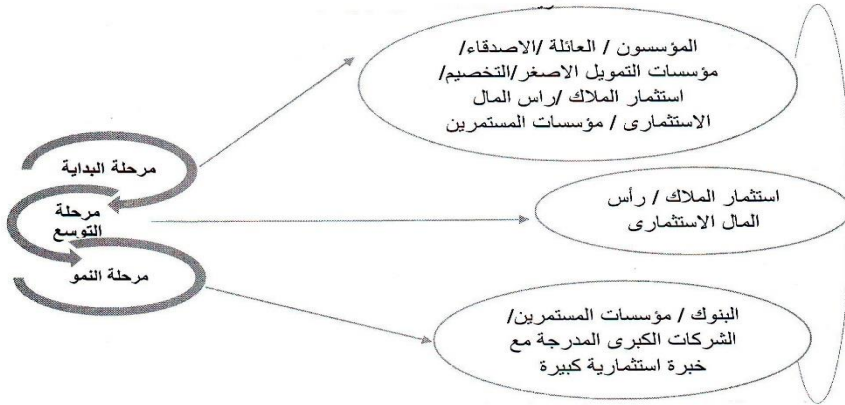
يعتمد توفير الاحتياجات التمويلية المقدمة من مانحي الائتمان للمنشآت الصغيرة على مرحلة النمو التي تمر بها المنشأة (البداية، التوسع، النمو) ففي المرحلة المبكرة من نمو تلك المنشآت، يتم تلبية الاحتياجات المالية بشكل عام من قبل العائلة والأصدقاء والمؤسسين، بينما في مرحلة النمو المطرد، تعد البنوك واحدة من مقدمي رأس المال من بين المستثمرين الآخرين، وفي مرحلة النمو فقط قد تمتلك المنشآت الصغيرة القدرة على توفير الضمانات المطلوبة وسجلات الأعمال التي تتطلبها البنوك للاستفادة من الائتمان المصرفي، (مراحل بدء التشغيل والتوسع)، ومن ثم فإن السياسات الاقتصادية المتعلقة بالبنية التحتية المالية، (ضمانات الائتمان، وسجلات الائتمان، أو المكاتب وسجلات الضمانات)، تحتاج إلى تطوير من قبل الدول ذات الاقتصادات الناشئة، لتحسين قابلية منح التمويل للمنشآت صغيرة الحجم، وقد عمدت بعض الدول لتعزيز التدخلات الحكومية المختلفة لضمان وصول تلك المنشآت إلى الائتمان المصرفي من خلال تنفيذ خطط إلزامية للبنوك أو دعم أسعار الفائدة

في البنوك، إلا أن تلك التدخلات يمكن أن تعطل الاستقرار المالي إذا لم تكن مصممة بشكل جيد.

فعلى سبيل المثال، قامت كل من بنجلاديش والهند بتحديد أهدافاً سنوية لحجم الائتمان لإقراض المنشآت الصغيرة، كما أطلق البنك المركزي الفلبيني مبادرة إقراض إلزامي، يلزم البنوك بتقديم 8% من صافي محفظة قروضها كائتمان للمنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر، و2% للمنشآت المتوسطة الحجم، وعند مقارنة نسبة القروض المتعثرة للمنشآت المتوسطة والصغيرة بالنسبة لمستوى الدخل في الدول التي تعمل فيها، يتضح أن هذه النسبة تنخفض عندما يصبح اقتصاد الدولة أكثر تقدماً، فنسب القروض المتعثرة في دول مثل بنجلاديش وباكوا غينيا الجديدة كانت أعلى من نسبي جمهورية كوريا وتايوان، بشكل عام، وتراوحت نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض الممنوحة للمنشآت المتوسطة والصغيرة بين 2% و18%، في حين كانت نسبة القروض المتعثرة للمنشآت المتوسطة والصغيرة إلى إجمالي القروض المصرفية كانت بين 1% و3% في المنطقة⁽¹⁾.

شكل رقم (7)

تمويل المنشآت الصغيرة وفق مرحلة نمو المنشأة



المصدر: الباحث عن United Nation, ESCAP, Sma II and Medium Enterprises Financing 2017.

(¹) United Nation, ESCAP, Small and Medium Enterprises Financing 2017,P3-4.

ومن ثم ينبغي تشجيع مبادرات القطاع الخاص لتوسيع عملية إقراض المنشآت الصغيرة، (في إطار رعاية الدولة وإشراف البنوك المركزية) فعلى سبيل المثال، طورت البنوك الخاصة في الأرجنتين وشيلي استراتيجيات مبتكرة لإقراض تلك المنشآت، حيث تطلب من عملائها الكبار معلومات بشأن المشتريين الأكثر موثوقية والموردين لاستيفاء المعلومات الناقصة المتعلقة بالمقترضين لديها، والتي هي في كثير من الحالات تكون منشآت صغيرة، كما أن هناك حاجة إلى مزيد من دعم سياسات البنية التحتية المالية، مثل سجلات الائتمان أو الدوائر الرسمية للائتمان، وسجلات الضمانات، وضمادات الائتمان، لتعزيز وصول تلك المنشآت إلى الائتمان المصرفي وخفض القروض المتعثرة للمنشآت المتوسطة والصغيرة، لاسيما في الدول منخفضة الدخل⁽¹⁾.

أولاً: وصول المنشآت الصغيرة إلى التمويل:

يمكن للمنشآت الكبيرة الوصول إلى الإقراض المصرفي ومصادر التمويل بسهولة نسبية، على عكس المنشآت الصغيرة مع أهميتها والذي يظهر بوضوح وعلى نطاق واسع كمساهم رئيسي مؤثر في التوظيف والابتكار والإنتاجية والنمو الاقتصادي، إلا أن هناك عوائق تحول دون توفير التمويل اللازم لهذه المنشآت صغيرة الحجم، وإذا ما تمت إزالة العوائق التي تعترض نموها، فإن تلك المنشآت ستساهم بشكل كبير في التنمية الاقتصادية بتوفير الوظائف، وتوسيع حجم الطبقة الوسطى، والقاعدة الضريبية، وخفض مستويات الفقر. هذا ويعد الوصول إلى رأس المال من بين أهم العوائق أمام المنشآت الصغيرة في الأسواق الناشئة، حيث أن تلك المنشآت تواجه عوائق مالية وقانونية وفساد أكبر من المنشآت الكبيرة، مما يحد من حصولها على التمويل المطلوب ومن ثم يحد هذا من نموها بدرجة كبيرة⁽²⁾. كما أن هناك صعوبات تتعلق بوصول تلك المنشآت إلى مصادر التمويل الخارجي، فضلاً عن أن محدودية رأس المال المخصص للاستثمار في الأسواق النامية، وعدم جاذبية تلك الأسواق التي تتسم بانخفاض السيولة للمستثمرين، ومن ثم يمكن للأدوات والهيكل

(1) Thorsten Beck, Ash Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic, "Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?" *Journal of Finance* 60 (2005): 137-177.

(2) Barney, J.B.1991. "Firm resources and sustained competitive advantage." *Journal of Management* 17: 99129.

المالية المبتكرة أن تساعد في سد فجوة التمويل وتسهيل تدفق رأس المال المخاطر إلى المنشآت الصغيرة في الأسواق الناشئة.

1- ماهية رأس المال البشري والمالي:

أكدت العديد من الدراسات التطبيقية وجود علاقة ثابتة وقوية بين رأس المال البشري والمالي وأداء العمل، حيث تؤثر مستويات رأس المال البشري والمالي المختلفة على توقعات رجال الأعمال وتساعد على تحديد واستغلال الفرص، واستخدام الأدوات اللازمة في تأمين رأس المال الخارجي⁽¹⁾ أن لها تأثير كبير على إيرادات المنشآت ومستويات التوظيف فيها⁽²⁾، ومن الجدير بالذكر أن المؤسسات المالية تأخذ في اعتبارها مستوى رأس المال البشري للمالك عند توفير رأس المال المالي، حيث يعتد به كدلالة ذات أثر ايجابي للمقرضين ويخفض من القيود المالية التي يفرضونها عند قيامهم بعملية التمويل المطلوبة⁽³⁾.

2- العرض والطلب على التمويل:

تعتمد المنشآت الصغيرة في حصولها على التمويل على مصادر تمويل داخلية وخارجية، وتوضح دراسة العرض والطلب انخفاض استخدام الخدمات المصرفية للمنشآت صغيرة الحجم، حيث تقدم البنوك والمؤسسات المالية مجموعة متنوعة من المنتجات المالية للمنشآت الصغيرة مثل القروض لأجل المضمونة وغير المضمونة، والسحب على المكشوف، والتسهيلات الائتمانية

(¹) See: Pena, 1. 2002. "Intellectual Capital and Business Start-Up Success." Journal of Intellectual Capital 3(2): 180-190.

-Bates, T. 1990. "Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity." The Review of Economics and Statistics 72(4): 551-559.

-Ucbasaran, Deniz, Paul Westhead, and Mike Wright.2008. "Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter? Small Business Economics,30(2): 153-173.

(²) Brush, C. G., and R. Chaganti.1998. "Businesses Without Glamour? An Analysis of Resources on Performance by Size and Age in Small Service and Retail Firms". Journal of Business Venturing 14: 233-257.

(³) Backes-Gellner, Uschi and Arndt Werner. 2007." Entrepreneurial Signaling via Education: A Success Factor in Innovative Start-Ups." Small Business Economics, 29(1/2): 173-190.

النقدية، وخصم الفواتير، والتمويل قبل وبعد الشحن المستخدم من قبل المصدرين، كما تقدم البنوك أيضاً المنتجات غير المالية مثل الضمان المصرفي وخدمات خطاب الاعتماد والتحويلات (جانب العرض)، ولكن هناك بعض المنشآت الصغيرة في الأسواق الناشئة تفتقر إلى إمكانية الحصول على تلك الخدمات، حيث تعتمد على مصادر الأموال الداخلية أو القروض غير الرسمية (نقداً من العائلة والأصدقاء) لمرحلة إطلاق وتشغيل الأعمال، لتواجه بعد هذه المرحلة (مرحلة البدء) احتياجات تمويل مختلفة لرأس المال العامل والأصول الثابتة وفقاً لدورة حياتها، ومن ثم فقد يكون عمر وحجم تلك المنشآت ذو أهمية عند طلب الائتمان المصرفي⁽¹⁾.

أ- جانب الطلب:

يأتي الطلب من جانب المنشآت الصغيرة أولاً على الأموال من مصادرها الداخلية بما يتماشى مع نظرية *pecking order theory* في التمويل، التي تقترض أن تكلفة التمويل تزداد مع وجود معلومات غير متماثلة بأن يكون هناك تباين في المعلومات أثناء عملية اتخاذ القرارات في المعاملات والتي يكون فيها لأحد الطرفين معلومات أكثر أو أفضل من الطرف الآخر، هذا التباين يخلق حالة من عدم توازن قوى المعاملات، وقد يكون في بعض الأحيان سبباً في إخفاقاتها، وهو يعد نوعاً من إخفاقات السوق، وهو ما قد يدفع تلك المنشآت في ترتيب أولوياتها في الحصول على التمويل، من مصادره الثلاثة، الأموال الداخلية والديون والأسهم الجديدة، فتعطي الأولوية لمصادر التمويل الخاصة بها، فتفضل أولاً التمويل الداخلي، ثم الدين، ولا تلجأ إلى الأسهم إلا كمصدر أخير باعتبارها "الملاذ الأخير"⁽²⁾. كما قد تحجم معظم المنشآت صغيرة الحجم عن طلب الائتمان أيضاً لاعتقادها بأن طلبها سيتم رفضه بسبب افتقارها لمشاريع استثمارية ذات ربحية مقبولة، أو عدم وجود ضمانات مقبولة لديها، أو لأنها لا يمكنها تقديم المعلومات اللازمة للحصول على التمويل.

ب- جانب العرض:

(1) Stein, P., Ardic, O. P., and Hommes, M. (2013). Closing the credit gap for formal and informal micro, small, and medium enterprises. Washington, DC: International Finance Corporation.

(2) Myers, S. C., and Majluf, N. S. (1984). "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have." *Journal of Financial Economics*, 13:187-221

تتضح مشكلة التمويل عندما يكون لدى المنشآت الصغيرة مشاريع استثمارية مربحة لكن لا يمكنها الحصول على أموال خارجية كافية لتمويلها، بسبب عيوب أو إخفاق السوق (عدم تماثل المعلومات أو ضعف حماية الدائنين)، حيث يواجه الوسطاء الماليين صعوبة لتقييم الجدارة الائتمانية وقدرة تلك المنشآت على السداد، أو عدم وجود نظام يتيح مراقبة أعمالهم والزامهم بالسداد، كما أن عدم تمتع لتلك المنشآت بشفافية كاملة مقارنة بالمنشآت الكبيرة حيث لا تتيح معلومات بالقدر الكافي للسوق، ما ينعكس على تقييم البنوك للجدارة الائتمانية لها مما يؤثر على حصولها على الائتمان المطلوب، كما أن عدم توافر المعلومات بالقدر الكافي عن تلك المنشآت سيؤدي إلى إجهاد البنوك الكبيرة – دون تحقيق تواصل شكل خاص للحصول على معلومات – التي تعمل من خلال العلاقات غير الشخصية مع العملاء عن تمويلها، وإن كانت التقنيات الحديثة تعمل على تسهيل الإقراض للمنشآت الصغيرة باستخدام معلومات كمية⁽¹⁾. إلا أنه مع الجهود المبذولة بالاتجاه نحو الاقتصاد الرقمي وتفعيل الشمول المالي يمكن احتواء إخفاق السوق. كما يمكن للمؤسسات المالية استبدال نقص المعلومات بطلب توفير متطلبات ضمان أعلى، إلا أنها لن تكون مستعدة لتقديم قروض مضمونة إلا عند وجود منشآت ذات ملاءة لإنفاذ عقود الائتمان. مما قد يفرض على تلك المنشآت تحديد الأصول التي يمكن تقديمها كضمان بشكل واضح، مع وجود نظام يضمن حماية حقوق الدائنين، ويضمن الإجراءات القضائية السريعة، فعندما تكون حقوق الملكية ضعيفة، ستكون المنشآت الصغيرة مقيدة مالياً أكثر من المنشآت الكبيرة⁽²⁾. مع تفعيل وفاعلية دور إدارات المخاطر في تلك المؤسسات. كما أن طبيعة عمل المنشآت الصغيرة قد تعيق عملية الإقراض حيث أن أغلب تلك المنشآت تكون حديثة النشأة وعادة ما تتطلب البنوك سجلات المحاسبية لا تقل عن عامين، كما تواجه تلك المنشآت خاصة التي تعمل في القطاعات المبتكرة قيوداً مالية إضافية لأن البنوك تحجم عن إقراض قطاعات غير مألوفة لديها، كما أن العديد من تلك المنشآت هي منشآت غير رسمية (غير مسجلة قانوناً أو

(1) de la Torre, A., M. S. Martinez Peria, and S. L. Schmukler. 2010. "Bank Involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending." *Journal of Banking and Finance* 34 (9): 2280-93.

(2) Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, and V. Maksimovic. 2008. "Financing Patterns around the World: Are Small Firms Different?" *Journal of Financial Economics* 89 (3): 467-87.

مرخصة) مما يمنع البنوك من خدمتها، وعندما لا تكون تلك المنشآت غير ذات جدارة ائتمانية (مشكلة تتعلق بجانب الطلب)، وما لم يتم دعم أو ضمان عملية الإقراض، أو إذا كانت بيئة الاقتصاد الكلي مواتية للتمويل الحكومي (أقل مخاطرة) بدلاً من تمويل القطاع الخاص فإن الدائنين لن يقوموا بمنح الائتمان حتى لا يتعرضوا لمخاطر تحقيق خسائر، وبالرغم من أن حدوث مشاكل في جانب الطلب، إلا أن قيود جانب العرض تعد أكثر تأثيراً.

وتشير التقديرات إلى أن حوالي 70% من المنشآت الصغيرة في الأسواق الناشئة لا تستطيع النفاذ إلى التمويل خاصة في أفريقيا واسبيا وأمريكا اللاتينية والشرق الأوسط، وتقدر الفجوة التمويلية لتلك المنشآت في القطاع الرسمي وغير الرسمي بنحو 8.1 تريليون دولار في الدول النامية (1).

ج- السعر التوازني:

قد تلجأ البنوك المركزية من واقع مسئوليتها بطرح مبادرات لتشجيع المنشآت صغيرة الحجم وتوفير التمويل اللازم لها لتلافى عيب السوق في تحقيق التوازن وفشل آلية السعر. حيث أن تحقيق التعادل بين جانبي العرض والطلب أمر صعب تحقيقه في الواقع خاصة بالنسبة للمنشآت الصغيرة، وغالباً ما تعتمد معظم الدراسات على جانب الطلب حيث يعد أيسر في التحقق والفحص والدراسة خاصة عندما يتعلق الأمر بالتمويل بعيداً عن الائتمان المصرفي. وهناك العديد من الدراسات التي تتناول هيكل رأس مال المنشآت الصغيرة (جانب الطلب) في الدول المتقدمة(2).

فمن وجهة نظر الطلب ما زالت قدرة المنشآت الصغيرة على النفاذ والوصول إلى الخدمات المالية ووسائل تمويل مناسبة وكافية يعتبر دائماً عقبة رئيسية، ومن وجهة نظر العرض، فإن غالبية البنوك أصبحت أكثر تحوطاً للمخاطر تجاه المنشآت الصغيرة، وخاصة وأن تقديم الخدمات المالية وغير المالية لها تتطلب تكاليف معاملات اعمال مرتفعة مما يجعلها أقل ربحية من

(1) World Bank, IFC, SMES Finance FORUM, (2017) " SMES Finance Gap: Assessment of the shortfalls and Opportunities Micro, Small & Medium Enterprises in Emerging Markets".

(2) Adair, P., and Adaskou, M. (2018). "The capital structure of mature French SMEs and impact of the great recession: A dynamic panel data analysis (2002-2010)." Economics, Management & Sustainability,3(2):60- 75.

المنشآت الكبيرة ، وهو ما قد يؤثر على تحديد سعر الفائدة التوازني بين جانبي العرض والطلب.

ثانياً: تمويل المشروعات الإنتاجية الصغيرة:

ترتبط قوة العلاقة بين البنك والمقترض ارتباطاً إيجابياً بشروط الائتمان المختلفة⁽¹⁾ ، حيث تؤثر العلاقات من المنشآت ودائيتها على توفر وتكلفة الأموال للمنشأة. فبناء علاقات وثيقة مع الدائنين يساعد على توافر وزيادة التمويل دون تأثير كبير على سعر الائتمان. ومع ذلك فإن بعض الدراسات قد عارضت هذا استناداً إلى أن البنوك الكبيرة، مقارنة بالمؤسسات المالية الأخرى، يمكن أن تتمتع بميزة نسبية في تمويل المنشآت الصغيرة من خلال تقنيات الإقراض طويلة الأجل، مثل الإقراض القائم على الأصول، والتخصيم، والتأجير، والاقتراض بالأصول الثابتة، سجل الائتمان، بدلاً من علاقات الإقراض⁽²⁾. وتصبح الأموال في سوق رأس المال متاحة للاستثمارات للمنشآت ذات صافي القيمة الحالية الإيجابية، ففي الواقع العملي، غالباً ما يشتكي مدراء المنشآت الصغيرة من عدم تمكنهم من اقتراض ما يكفي من رأس المال بأسعار معقولة، هذا ويشير بعض الاقتصاديون إلى أن احتكاكات السوق مثل عدم تناسق المعلومات وتكاليف الوكالة قد تفسر سبب عدم تدفق

(¹) See:

-Degryse, Hans and Patrick Van Cayseele (2000). "Relationship lending within a bank-based system: evidence from European small business data," Journal of Financial Intermediation 9: 90-109.

-Peltoniemi, Janne (2007). "The benefits of relationship banking: Evidence from small business financing in Finland," Journal of Financial Services Research 31: 153-171.

(²) See:

- Berger, Allan. N., Richard J. Rosen and Gregory. F. Udell (2007). "Does Market Size Structure Affect Competition? The Case of Small Business Lending," Journal of Banking and Finance 31: 11

- Berger, Allen, and Gregory Udell (2006). "A More Complete Conceptual Framework for SME Finance," Journal of Banking and Finance 30: 2945-2966.

رأس المال دائماً إلى المنشآت التي لديها فرص استثمارية مربحة⁽¹⁾. كما يرى اقتصاديون آخرون أنه للتغلب على احتكاكات السوق يجب توافر وفورات حجم من إنتاج معلومات عن المنشأة واستخدامها في القرارات الائتمانية، وأن المنشأة ذات العلاقات الوثيقة مع المؤسسات المالية يكون تكلفتها رأسمالها أقل، ويتوافر لها قدر أكبر للأموال عن المنشآت التي لا تتمتع بتلك العلاقات⁽²⁾. كما أكدت بعض الدراسات التجريبية فوائد وجود علاقات وثيقة بين المنشآت والدائنين، حيث أكدت أن المنشآت في اليابان ذات العلاقة الوثيقة مع البنوك تكون أقل عرضة لقيود السيولة في سوق رأس المال حيث لا يتم فرض حد على المبلغ الذي يمكن لها أن تقتضيه أو تتجنب تعرضها لتغيير سعر الفائدة التي تدفعها من خلال رفع تكلفة الاقتراض أو تقييد مبلغ الاقتراض⁽³⁾. علاوة على ذلك، فإن المنشآت التي تتمتع بعلاقات وثيقة مع البنوك تكون أكثر قدرة على الاستثمار عندما تعاني من ضائقة مالية، مما يشير مرة أخرى إلى أن العلاقات المصرفية تساعد في التغلب على الاحتكاكات التي تعوق تدفق

(1) Stiglitz, Joseph, and Andrew Weiss, 1981, Credit rationing in markets with imperfect information, American Economic Review 71, 393- 410.

(2) See:

- Diamond, Doug, 1991, Monitoring and reputation: the choice between bank loans and directly placed debt, Journal of Political Economy 99, 688- 721.
- Haubrich, Joseph, 1989, Financial intermediation, delegated monitoring, and long-term relationships, Journal of Banking and Finance 13, 9- 20.
- Campbell, Tim, and William Kracaw, 1980, Information production, market signalling, and the theory of intermediation, Journal of Finance 35, 863- 882.

(3) See:

- Hoshi, Takeo, Anil Kashyap, and David Scharfstein, 1990b, the role of banks in reducing the costs of financial distress in Japan, Journal of Financial Economics 27, 67- 88.
- Hoshi, Takeo, Anil Kashyap, and David Scharfstein, 1991, Corporate structure, liquidity and investment: evidence from Japanese industrial groups, Quarterly Journal of Economics 106, 33- 60.

الانتماء. وبالنسبة للولايات المتحدة⁽¹⁾ أن وجود أو تجديد العلاقات المصرفية يعد إشارة إيجابية لسوق الأوراق المالية، كما وجدت بعض الدراسات الأخرى⁽²⁾ أن وجود هذه العلاقات ذات تأثير مشابه لالتزامات القروض حيث يتعهد المقرض رسمياً بأن طلب المقرض قد استوفى جميع اشتراطات الحصول على القرض المطلوب وموافقته على منحه مبلغ محدد للقرض. هذا ويؤدي عدم وجود مؤشرات متسقة إلى تقييد التحليلات المتعلقة بإقراض المنشآت صغيرة الحجم، حيث أن معظم الدول إما أنها لا تقوم بجمع بيانات عن إقراض تلك المنشآت أو تفعل ذلك على أساس المبلغ المخصص لتمويلها. حتى عندما تتوفر بيانات عن تلك المنشآت، يكون من الصعب إجراء تحليل مقارنة بين الدول خاصة في غياب تعريف موحد لماهية المنشآت الصغيرة.

1- تحليل وصول المنشآت الصغيرة إلى التمويل:

إن تحسين فرص حصول المنشآت الصغيرة على التمويل اللازم لها يعد أمر بالغ الأهمية في تعزيز روح المبادرة والمنافسة والابتكار والنمو. إلا أن معظم تلك المنشآت تواجه صعوبة في الوصول إلى رأس مال كاف للنمو وزيادة تطوير أنشطتها، ومما يضاعف تلك الصعوبات، أن بعض مقدمي الخدمات المالية يعتبروا أن تمويل المنشآت الصغيرة نشاط ذو تكاليف معاملات مرتفعة و/ أو ذات عائد منخفض على الاستثمار. علاوة على ذلك، تحتاج تلك المنشآت الصغيرة إلى طرق مبتكرة لمواجهة التحدي المتمثل في التكيف مع البيئة المالية المتغيرة وإلى التعقيدات المترابطة بها وطرق الإبلاغ المالي، وتوفير بيانات ومعلومات كافية يمكن تقديمها للمقرضين.

أ- إقراض المنشآت الصغيرة:

(1) See:

- James, Christopher and Peggy Wier, 1990, Borrowing relationships, intermediation, and the cost of issuing public securities, Journal of Financial Economics 28, 149- 171.=
- James, Christopher, 1987, Some evidence on the uniqueness of bank loans, Journal of Financial Economics 19, 217- 235.

(2) Shockley, Richard, and Anjan Thakor, 1992, Information content of commitments to lend in the future: Theory and evidence on the gains from relationship banking, Discussion Paper No. 523, Indiana University.

يؤدي تماثل المعلومات في السوق ووجود نظام استعلام ائتماني فعال ، وتوفر سجل ائتماني مناسب إلى توفير الائتمان اللازم من مقدمى الخدمات المالية للمقترضين المحتملين ، بعد الأخذ في الاعتبار الجدارة الائتمانية وسمعة مالكي المنشآت صغيرة الحجم للفرقة بين القرض الجيد والقرض الرديء، وخاصة في ضوء وجود علاقات وشبكات معلومات جيدة تربط بين البنوك والمقترضين للحد من حالات عدم اليقين وتخفيف بعض المخاطر المرتبطة بالإقراض للمنشآت الصغيرة. وبشكل عام من المشكلات الرئيسية التي تقيد وتحد اقتراض المنشآت الصغيرة هي عدم وجود ضمانات كافية تقدمها وتعد حافزاً لها على سداد القرض ، حيث ان الضمانات بمثابة آلية لفحص المقترضين وتصنيفهم لجيد أو سيء. ومن ثم وفي حالة عدم توفر ضمان، ولعدم تعريض السوق للخطر ومساعدة المنشآت الصغيرة، يمكن للحكومات توفير نظام ضمان للائتمان للبنوك التي تقدم قروضاً للمنشآت الصغيرة، مما يزيد من حجم التمويل المصرفي المتاح ويساعد على خفض علاوة المخاطرة التي تتقاضاها البنوك، ويؤهل المنشآت الصغيرة للحصول على القرض بموجب سياسة البنك⁽¹⁾، فتوفير نظام لضمان الائتمان يعوض انخفاض موثوقية البيانات المالية غير المدققة، ويحسن الوصول إلى شروط أفضل للائتمان والقروض، ومن ثم تميل معظم الحكومات إلى الاستثمار في برامج ضمان القروض لأنها تعالج عيوب السوق التي تسبب قيوداً ائتمانية على المنشآت الصغيرة، وتحفز الابتكار في قطاع تلك المنشآت⁽²⁾.

حيث أن تراجع البنوك عن تمويل المنشآت الصغيرة، يسبب لبعض قطاعات تلك المنشآت صعوبات في الحصول على التمويل. كما لن يتيح نمو الإقراض البديل عبر الانترنت للمنشآت ذات الدخل المنخفض والمنشآت الصغيرة الحصول على الائتمان بدون ضمان أو دعم حكومي⁽³⁾. لقد ساعد هذا المقرضين في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، أن تصبح مورداً هاماً لرأس المال لمثل هذه المنشآت مع المساعدة في سد الفجوة التمويلية في سوق

(1) OECD (2006) The SME financing gap: theory and evidence, vol 1. OECD Publishing, Paris.

(2) OECD (2018) Financing SMEs and entrepreneurs 2018: an OECD scoreboard. OECD Publishing, Paris

(3) Kgoroadira R, Birk A, van Ste] A (2018) Small business online loan crowdfunding: who gets funded and what gets determines the rate of interest? Small Bus Econ 52:67-87.

الانتماء للمنشآت الصغيرة⁽¹⁾ غير أن مشكلات التمويل التي تواجهها تلك المنشآت في الاقتصادات الناشئة تعد أكثر انتشاراً. كما أن أنظمة الدفع والتشغيل الرقمية تمثل فرصة هائلة لتحسين توفير القروض للمنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر في الأسواق الناشئة فتقوم المؤسسات المالية بدراسة التكنولوجيا المالية والتقانة والابتكارات التي تسعى لمنافسة الأساليب المالية التقليدية عند تقديم الخدمات المالية لتحسين الأنشطة في مجال التمويل كالأدوات الرقمية، مثل أنظمة مدفوعات التجار، وطلب الجرد عبر الإنترنت، والفواتير الإلكترونية، من أجل تحسين إنشاء الائتمان وتقييمه ومنحه واسترداده من المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر⁽²⁾. كما أن هناك عامل هام آخر يؤثر على عدد القروض الممنوحة للمنشآت الصغيرة، وهو حجم البنوك وفعالية الإشراف عليها. حيث تميل البنوك المحلية الأصغر ذات العمليات المحدودة إلى تطوير علاقات طويلة الأجل مع المقترضين، وهو يعد أمر إيجابي للمنشآت الأصغر (لأنها عادة ما تكون غير معلومة كالمنشآت الكبيرة). وقد تسمح هذه العلاقات للبنوك بجمع مزيد من المعلومات لاستخدامها في عملية صنع القرار لمنح القروض وتحديد شروط الائتمان. وبالتالي، قد تميل علاقات البنوك المحلية مع المنشآت الصغيرة على الأجل الطويل إلى دفع أسعار فائدة أقل وتقديم ضمانات أقل استناداً إلى معلومية وموثوقية هذه العلاقة. كذلك، تميل المنشآت الصغيرة إلى التقيد بعدد من البنوك التي تتعامل معها فتتلبى احتياجات رأس المال العامل لديها من مقرض واحد. كما أن العلاقات الوثيقة بين تلك المنشآت والمؤسسات المالية تساعد على تحسين شروط التمويل وزيادة توافر الائتمان⁽³⁾. كما لا يزال هناك جدل مستمر حول حجم البنك و/ أو حقوق الملكية والقدرة على إقراض المنشآت الصغيرة. فهناك من

(1) Unman A, Beck T, McDaniel C, Schropp S (2016) Filling the gap: how technology enables access to finance for small-and medium-sized enterprises. *Innovations* 10:35-48.

(2) Padilla AJ, Pagano M (1997) Endogenous communications among lenders and entrepreneurial incentives. *Rev Finance Stud* 10:205-236.

(3) Hernandez-Canovas, Gines, and Pedro Martinez-Solano (2007). "Effect of the Number of Banking Relationships on Credit Availability: Evidence from Panel Data of Spanish Small Firms," *Small Business Economics* 28: 37-53.

يرى أن البنوك الصغيرة قد تكون من المرجح أن تقوم بتمويل تلك المنشآت لأنها تعد أكثر ملاءمة لتأسيس علاقات إقراض مع تلك المنشآت⁽¹⁾.

-
- (¹) See: -Keeton, William R. (1995). "Multi-Office Bank Lending to Small Businesses: Some New Evidence," Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review 80: 45-57.
- Strahan, Philip E. and James Weston (1996). "Small Business Lending and Bank Consolidation: Is There Cause for Concern?" Current Issues in Economics and Finance, 2:1-6.

جدول رقم (3)

استخدام الائتمان الرسمي وفقاً لحجم المنشآت خلال الفترة 2016/2005

المنشآت			المنطقة
كبيرة %	متوسطة %	صغيرة %	
43	43	27	شرق آسيا والباسفيك
54	44	30	أوروبا وآسيا الوسطى
63	55	44	دول عالية الدخل
66	56	38	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي
43	36	21	الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
54	53	43	منظمة التعاون والتنمية
45	34	22	جنوب آسيا
42	29	17	أفريقيا جنوب الصحراء

المصدر: مسح البنك الدولي للمشاريع، بيانات آخر تاريخ متاح.

ويوضح الجدول السابق متوسط معدل النسبة المئوية للمنشآت التي لديها حد ائتمان أو قرض من مؤسسة مالية لكل منطقة.

ب- مقررات لجنة بازل وتمويل المنشآت الصغيرة:

تأتي تأثيرات الإصلاحات المالية على تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، وفقاً لتقييم مجلس الاستقرار المالي 2018 لمجموعة العشرين، متسقة مع الإطار التنظيمي لمقررات لجنة بازل 3 لتعزيز الاستقرار المالي والمرونة على الأجل الطويل، إلا أنها قد ترتبط ببعض التكاليف على الأجل القصير، وما تثيره تلك التكاليف من إمكانية مدى قدرة تحمل تلك المنشآت لأي تكاليف قصيرة الأجل، وحيث توفر البنوك للمنشآت الصغيرة معظم تمويلها الخارجي، فيمكن من خلال آلية انتقال آثار الإصلاح المالي التي انعكس على نمو تلك المنشآت من توفير الائتمان المصرفي لها. ومن ثم فإنه من خلال تطبيق مقررات لجنة بازل 3 يمكن الحصول على التمويل من خلال توافر الائتمان المصرفي، فبشكل عام، تركز مقررات لجنة بازل 3 على زيادة جودة وكمية رأس المال والسيولة لدى البنوك مما قد يدفع البنوك إلى دعم رأسمالها وتعديل ميزانياتها لتحسين السيولة قصيرة الأجل، وتوفير تأمين مستقر للتمويل مما قد يؤدي إلى تخفيض الائتمان الموجه لتلك المنشآت باعتبارها إحدى قطاعات الإقراض ذو المخاطر العالية لتحسين رسمة البنك وانتهاج تنظيم أكثر تشدداً لرأس المال. ومن ثم قد تحدد الآثار غير المباشرة والتوقعات كيفية تأثير تنفيذ مقررات بازل 3 على عملية التمويل، حيث تعمل التأثيرات غير المباشرة من استجابة المشتريين والموردين للمنشآت الصغيرة

والمتوسطة وكذلك أسواق العقارات (الضمان) لتنفيذ بازل 3، وتعمل التوقعات على تغيير تصورات تلك المنشآت بالنسبة لتوافر الائتمان في المستقبل، فتعدل إستراتيجيتها للاقتراض اعتماداً على آليات قد تشمل مستوى التنمية الاقتصادية، وتبادل معلومات تاريخ الائتمان، وقوة إنفاذ العقود⁽¹⁾، هذا وقد أسفرت نتائج إحدى الدراسات التطبيقية على أن تطبيق بازل 3 قد يكون له تأثير سلبي معتدل على تقييم تلك المنشآت في الأسواق الناشئة والاقتصادات النامية، ومن الجدير بالذكر أن المنشآت الصغيرة التي كانت في البداية على هامش التضمين المالي كان من الممكن أن تتأثر سلباً أكثر من المنشآت الصغيرة التي تستخدم بالفعل الائتمان المصرفي. علاوة على ذلك، فإن تأثير بازل 3 على المنشآت الصغيرة التي تستخدم الائتمان بالفعل قد يكون ضئيلاً، حيث أنه بمجرد إقامة علاقة بين المنشآت الصغيرة والبنك، عادة ما لا تواجه تلك المنشآت مشاكل في تجديد الائتمان، إلا أنه يمكن أن تنشأ قناة واحدة للأثر السلبي لبازل 3 بسبب تحول البنوك عن منح المزيد من القروض غير المضمونة (التي يُفترض أنها قصيرة الأجل)، وفي حالة القروض المضمونة ستحتاج البنوك إلى ضمانات أكثر من تلك المنشآت، كما حدث الأزمات المالية من التقدم في تسهيل وصول المنشآت الصغيرة الي التمويل في المقابل، إلا أن المنشآت الصغيرة في الدول التي تتمتع بتنفيذ أفضل للعقود يمكنها أن تصل إلى التمويل بسهولة أكبر. فهناك تأثير محدود لبازل 3 بالنسبة لحجم المنشأة وعمرها، أو رسمة البنك وموقف السيولة، وتكلفة التكييف لوصول المنشآت الصغيرة للتمويل ولتي لن تكون أقل إذا انتقلت الدول إلى بازل 3 الذي صدر عام 2010 (وشمل نسبة الرفع المالي في عام 2011، ونسب السيولة في عام 2012، ونسب كفاية رأس المال اعتباراً من عام 2013)، انطلاقةً من بازل 2.5 الذي اصدر عام 2009 (الذي يتناول تحسين جودة وحجم رأس المال وتعزيز سيولة المصارف وتقييد الرافعة المالية) بدلاً من بازل 2 (الذي يتناول

(¹) See:

- Beck, T., A. Demirguc Ku nt, and V. Maksi movie. 2004. "Bank Competition and Access to Finance: International Evidence." Journal of Money, Credit and Banking 36 (3): 627-48.
- Beck, T., A. Demirgfie-Kurt, L. Laeven, and V. Maksimovic. 2006. "The Determinants of Financing Obstacles." Journal of International Money and Finance 25 (6): 932-52.

متطلبات رأس مال المخاطر التشغيلية ومتطلبات رأس مال أكثر حساسية لمخاطر السوق والائتمان⁽¹⁾.

المطلب الثالث

أهم مبادرات تمويل المنشآت الصغيرة

يتمثل الدور الأساسي للحكومات في توفير التنظيم والإشراف الفعال للقطاع المالي من خلال إنشاء إطار تنظيمي فاعل فيما يتعلق بسد الفجوة المالية للمنشآت الصغيرة كما أن تنوع الأسواق المالية (بنوك وتعاونيات ومؤسسات التمويل الأصغر MFIs) يرتبط بتحسين وصول المنشآت الصغيرة إلى التمويل خاصة في الدول منخفضة الدخل، حيث أن هيمنة البنوك التجارية فقط على النظام المالي قد يرتبط بانخفاض استخدام الخدمات المالية من قبل تلك المنشآت⁽²⁾. فالتنوع وتحسين المنافسة في الأسواق المالية داخل النظام المالي، والسماح بعمل مؤسسات مالية متنوعة من شأنه زيادة فرص حصول تلك المنشآت على التمويل⁽³⁾. كما قد تؤثر البيئة التنظيمية الفعالة، وخاصة فيما يتعلق بإدارة الضرائب والحوكمة، أيضاً على الوصول إلى التمويل، حيث قد تختار المنشآت التمويل غير الرسمي بدلاً من خيارات التمويل الرسمية عندما تكون البيئة التنظيمية ضعيفة وغير فعالة⁽⁴⁾. كما قد تؤدي الإصلاحات التنظيمية إلى تحفيز المنشآت غير الرسمية على التسجيل رسمياً لدى السلطات وهو ما قد يؤدي إلى تحسين المعلومات والوثائق حول تلك المنشآت⁽⁵⁾.

(1) Fisera, B., R. Horvath, M. Melecky. 2019. "Basel III Implementation and SME Financing: Evidence for Emerging Markets and Developing Economies." Policy Research working paper; no. WPS 9069. Washington, D.C.: World Bank Group.

(2) Beek, Thorsten, Ash Demirgiig-Kunt, and Dorothe Singer. 2013. "Is Small Beautiful? Financial Structure, Size, and Access to Finance." World Development 52, 19-33.

(3) Love, Inessa, and Maria Soledad Martinez Peria. 2015. "How Bank Competition Affects Firms' Access to Finance." World Bank Economic Review 29 (3): 413-48.

(4) See: Safavian, Mehnaz, and Joshua Wimpey. 2007. "When Do Enterprises Prefer Informal Credit?" Policy Research Working Paper 4435. World Bank, Washington, DC.

(5) See: Bruhn, Miriam. 2013. "A Tale of Two Species: Revisiting the Effect of Registration Reform on Informal Business Owners in Mexico." Journal of Development Economics 103: 275-283.

أولاً: مبادرات مقترحة لزيادة تمويل المنشآت الصغيرة:
تكون السياسات الموجهة نحو السوق أكثر فاعلية في تحسين وزيادة فاعلية وصول المنشآت صغيرة الحجم إلى التمويل من خلال اتخاذ إجراءات تستهدف سد الفجوة المالية لتلك المنشآت تتضمن تعزيز توافر المعلومات الائتمانية بتحسين نظم المحاسبة المؤسسية ودعم تبادل المعلومات بين الأطراف المعنية، بما في ذلك المقرضين ومنشآت المرافق العامة، فضلاً عن تنفيذ قوانين الضمانات المنقولة وسجلات الضمانات الداعمة، تحسين نظم الإعسار المالي، تعزيز البنية التحتية القانونية والتنظيمية والمؤسسية لأنشطة التخصيم والتأجير، وخلق بيئة مواتية لرعاية الابتكار. كما يعد توافر البيانات المالية والوثائق الرسمية والمعلومات الائتمانية التفصيلية أمراً بالغ الأهمية لسد الفجوة المالية للمنشآت الصغيرة. فهي تعد جزءاً أساسياً من متطلبات منح القروض للعديد من البنوك التجارية، وإن كانت تختلف من حيث الجودة والموثوقية بين الدول والمنشآت، وغالباً ما تفتقر تلك المنشآت إلى المعرفة التقنية اللازمة لإعداد البيانات المالية السليمة اللازمة لاستيفاء متطلبات البنوك لمنح القروض. ومن ثم فإن توفير خدمات الاستشارات الإدارية لتلك المنشآت يساعد على تحسين نظام المحاسبة وحفظ السجلات كما تساعد خدمات تطوير الأعمال في بناء القدرات في هذا المجال⁽¹⁾. وتتمثل أهم المبادرات المقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة فيما يلي:

1- نظام الإعسار والإفلاس:

يساعد وضع نظم فعال للإعسار والإفلاس في سد فجوة التمويل للمنشآت الصغيرة من خلال دعم القدرة على التنبؤ والكفاءة في أسواق الائتمان، وحماية حقوق الدائنين، وتحديد آلية إلزامية ومنظمة لإعادة توزيع أصول المنشآت المعسرة بين أصحاب المصلحة⁽²⁾ فهناك ثغرات قانونية في العديد من الدول النامية بسبب عدم قدرة نظام الإعسار أو الإفلاس في التعامل مع تلك المنشآت بصورة فعالة، خاصة تلك المنشآت التي ليس لديها هوية قانونية تميزها عن

(1) Bruhn, Miriam, Dean S. Karlan and Antoinette Schoar. "The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises: Evidence from a Randomized Trial in Mexico." *Journal of Political Economy*, 2018, vol. 126, No. 2.

(2) See Cirmizi, Klapper, and Uttamchandani 2012. Araujo, Ferreira, and Funchal 2012 examine the effects of a reform that increased creditor protections and improved the efficiency of the bankruptcy system.

المساهمين فيها، ومن ثم يجب وضع إطار قانوني واضح للإعسار الشخصي⁽¹⁾.

2- نظم التخصيم:

التخصيم هي معاملة مالية تبيع فيها المنشأة (البائع/ محيل الحقوق المالية) ديونها المستحقة لطرف ثالث، (شركة التخصيم/ المخصم)، وذلك بخصم (يساوي الفائدة بالإضافة إلى رسوم الخدمة)، وتتلقى تلك المنشأة نقود في صورة فورية توفر لها قدر من السيولة لممارسة أعمالها. وحيث أن منشآت التخصيم / المخصم يعد أكثر جدارة بمنح الائتمان (المشتري الكبير) هو الطرف المسئول، فيمكنه إصدار الائتمان بشروط أفضل مما قد يمنحه إذا كان المقترض المباشر هو المنشأة الصغيرة والتي قد تكون غير جديرة بالحصول على الائتمان المطلوب مباشرة لاعتبارها ذات مخاطر عالية لعدم استيفائها لمعايير منح الائتمان (القدرة الشخصية والمالية وحجم رأس المال ووجود ضمانات والظروف الاقتصادية العامة السائدة ومدى تأثيرها على الوفاء بالتزاماته المالية). وقد يكون التخصيم مفيداً بشكل خاص في الدول ذات النظم القضائية الضعيفة لأن التخصيم ينطوي على الشراء الكامل للديون المستحقة القبض من خلال الطرف الثالث، بدلاً من ضمان الدين، ومع ذلك، يتطلب التخصيم إطاراً قانونياً مناسباً⁽²⁾.

(1) The SME Finance Policy Guide provides specific recommendations for the elements that such a framework should include (IFC 2011b).

(2) See: The UNCITRAL Legislative Guide on Secured Transactions (2010) includes detailed recommendations regarding the establishment of a legal framework that is amenable to factoring transactions.

3- نظم التأجير التمويلي:

يمكن من خلال نظام التأجير سد الفجوة المالية للمنشآت الصغيرة⁽¹⁾ فهناك ما يقرب من 34% من المنشآت في الدول ذات الدخل المرتفع تستخدم التأجير التمويلي لتمويل استثمارات جديدة، مقابل 6% فقط في الدول المنخفضة الدخل⁽²⁾ حيث يركز التأجير على قدرة المنشأة على توليد تدفق نقدي من خلال العمليات التجارية التي تقوم بها لخدمة مدفوعات التأجير، وذلك بدلاً من التاريخ الائتماني أو القدرة على تعهد الضمانات، كما يمكن للتأجير أن يولد فرص عمل وتمويل لكل من منشآت التأجير والمنشآت التي تطلب خدماتها⁽³⁾. كما يمكن للتأجير أن يسمح للمنشآت بالتغلب على التحديات التكنولوجية من خلال الوصول إلى المعدات المتخصصة، والوصول إلى المعدات أو المرافق عندما لا تكون الملكية ممكنة، واستخدام الأصول بطريقة مرنة، وإدارة التدفق النقدي، والاستفادة من استغلال المؤجر لاقتصاديات الحجم في الشراء والخدمة، وحيث تعد التكنولوجيا هي العامل الرئيسي في الوصول إلى التمويل فإنه يمكن للحكومات أن تبتكر مبادرات مبتكرة تدعم التقدم التكنولوجي وتبادل المعرفة، ووضع نظم حماية لتمكين وتعزيز التفاعل بين المؤسسات المالية ومنشآت التكنولوجيا. وعادة ما تنطوي صناديق الحماية التنظيمية هذه على تخفيف مؤقت أو تعديل للمتطلبات التنظيمية لتوفير "مساحة آمنة" للمنشآت الناشئة أو المنشآت المنشأة لاختبار الخدمات المالية الجديدة القائمة على

(1) Berger, Allen and Gregory Udell. 2006. "A More Complete Conceptual Framework for SME Financing." *Journal of Banking and Finance* 30 (11): 2945-66.

(2) Brown, Gregory, Larry W. Chavis, and Leora Klapper. 2010. "A New Lease on Life: Institutions, External Financing, and Business Growth." AFA 2008 New Orleans Meetings Paper, American Finance Association, Duke University, Durham, NC.

from: SME Finance Meghana Ayyagari ,Asli Demirgfi~Kunt, Vojislav Maksimovic, World bank Policy Research Working Paper no., 8241, November 2017 P9.

(3) Fletcher, Matthew, Rachel Freeman, Murat Sultanov, and Umedjan Umarov. 2005. *Leasing in Development: Lessons from Emerging Economies*. Washington, DC: International Finance Corporation.

التكنولوجيا في بيئة تفاعلية لفترة محدودة، دون الحاجة إلى الخضوع لتفويض كامل وعملية الترخيص"⁽¹⁾.

4- مكاتب الائتمان وسجلات الائتمان:

يساهم وجود مؤسسات ائتمانية، توفر تقارير ائتمانية من خلال سجلات موثقة عن القروض القائمة أو السابقة للمنشآت الصغيرة اعتماداً على بيانات ومعلومات من البنوك التجارية والمؤسسات غير المصرفية تتعلق بقدرة تلك المنشآت على الإيفاء بالتزاماتها المالية، ومدى ما تمثله من مخاطر محتملة، على الحد من قيود التمويل المفروضة ويرفع نسب التمويل المصرفي لتلك المنشآت⁽²⁾. يسمح استخدام الآليات التي تتيح للدائنين تبادل المعلومات حول الجدارة الائتمانية للمقترضين لتشجيع المنشآت الصغيرة من خلال قنوات مختلفة. والسماح للمقرضين بمشاركة المعلومات ذات الصلة من المقترضين مع المقرضين الآخرين بالحد من عدم تناسق المعلومات في إقراض تلك المنشآت. وتزيد من المنافسة المصرفية لأنها تقلل من احتكار المقرضين للمعلومات الائتمانية⁽³⁾، وقد تتخذ آليات مشاركة المعلومات الائتمانية شكل سجلات الائتمان ومكاتب الائتمان.

تتم إدارة سجلات الائتمان من قِبل الحكومات (المشرفون البنوك أو البنوك المركزية) وجمع المعلومات من المؤسسات المالية الخاضعة للإشراف. على أن تكون مكاتب الائتمان شركات خاصة تجمع المعلومات المطلوبة من المقرضين التجاريين. وتتمتع ببعض المزايا، كمنظمات تهدف للربح، لديها حوافز لتوفير تغطية واسعة، وجمع معلومات جيدة، وخدمات أخرى ذات قيمة مضافة. إلا أنه قد لا تتاح ما تجمعه من المعلومات للجميع. هذا وتشير الأدلة

(¹) Regulatory sandbox, U.K. Financial Conduct Authority; <https://www.fca.org.uk/publication/research/regulatory-sandbox.pdf>

(²) See: Love, N. Mylenko. 2013. "Credit Reporting and Financing Constraints." World Bank Policy Research Working Paper 3142.
- Martinez Peria, Maria Soledad and Sandeep Singh. 2014. "The Impact of Credit Information Sharing Reforms on Firm Financing?" Policy Research Working Paper 7013, World Bank, Washington, DC.

(³) OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). 2012. "Facilitating Access to Credit. Discussion Paper on Credit Information Sharing." OECD.

إلى أن المنشآت الصغيرة تحقق استفادة أكثر من هذه الآليات حيث تساعد تحسين آليات مشاركة المعلومات على تقليل فجوة التمويل بين المنشآت الكبيرة والصغيرة، ويوسع نطاق الائتمان ليشمل المنشآت الصغيرة التي تواجه قيود ائتمانية⁽¹⁾.

5- نظام ضمانات الائتمان:

هناك نحو 79% من القروض أو خطوط الائتمان تتطلب وجود ضمانات، وغالباً ما تمثل الأصول المنقولة (الآلات أو المعدات أو المستحقات) معظم الأصول الرأسمالية للمنشآت الصغيرة، ففي الاقتصادات النامية يوجد نحو 78% من رأس مال المنشآت في الأصول المنقولة، و22% فقط في الممتلكات غير المنقولة⁽²⁾، وعادة ما تتردد البنوك في قبول الأصول المنقولة كضمانات بسبب قوانين المعاملات المضمونة وسجلات الضمانات القائمة أو السابقة. كثير تفرض النظم القانونية قيوداً غير ضرورية على إنشاء الضمانات، مما يجعل المقرضين غير متأكدين مما إذا كانت المحاكم ستنفذ اتفاقية القرض. فعلى سبيل المثال، من المحتمل أن يكون حوالي 90% من الممتلكات المنقولة التي يمكن أن تكون بمثابة ضمان لقرض في الولايات المتحدة غير مقبول للمقرض في نيجيريا⁽³⁾. قد يمكن إصلاح اطر الضمان المنقولة المنشآت من الاستفادة من أصولها للحصول على الائتمان. هذا وقد نجحت بعض الدول النامية في إصلاح هذه الأنظمة⁽⁴⁾. بشكل عام، يمكن للقوانين المنظمة

(1) Berger, A., W. S. Frame, and N. Miller. 2005. "Credit Scoring and the Availability, Price and Risk of Small Business Credit." *Journal of Money, Credit, and Banking* 37 (2): 191-222.

(2) Alvarez de la Campa, Alejandro. 2011. "Increasing Access to Credit through Reforming Secured Transactions in the MENA Region." *Policy Research Working Paper 5613*, World Bank, Washington, DC.

(3) Fleisig, Heywood, Mehnaz Safavian, and Nuria de la Pena. 2006. *Reforming Collateral Laws to Expand Access to Finance*. Washington DC: World Bank.

(4) See Fleisig, Safavian, and de la Pena 2006. See also UNCITRAL 2010 for a guidebook on efficient and effective secured transactions laws; Fleisig and others 2006 on the benefits of a single registry; and Love, Martinez Peria, and Singh 2016 for a recent study covering movable collateral.

للضمانات وإمساك السجلات السليمة أن تتيح للمنشآت الصغيرة استخدام أصولها ضمان للقروض التي تحصل عليها، كما قد تحد أيضاً من الحاجة إلى أنظمة ضمان تشرف عليها الحكومة.

أ- ضمانات الائتمان العام:

إن وضع خطط لضمان الائتمان من خلال آليات يتعهد من خلالها الطرف الخارجي (الضامن) بسداد القرض بالكامل أو جزءاً من القرض إذا تخلف المقرض عن السداد. عندما يكون الائتمان مضموناً، يواجه الدائن مخاطر أقل، ويمكنه تحسين شروط الإقراض ويطلب البنك التجاري ضمانات أقل. وقد أصبحت ضمانات الائتمان العام أداة فاعلة تستخدمها الحكومات لتوجيه الائتمان نحو الشركات الصغيرة والمتوسطة، وقد أظهر مسح لخطط ضمان الائتمان في جميع أنحاء العالم أن أكثر من 30% من هذه المخططات لديها شكل ما من أشكال ملكية الدولة، كما تعدد خطط ضمان الائتمان العامة ذات أهمية خاصة في الدول النامية، حيث تمثل النوع الرئيسي من خطط الضمان وغالباً ما تشارك الحكومات في هذه المخططات بطريقتين مختلفتين: من خلال دعم أنظمة الضمان الخاصة (بتمويل مباشر، الضمانات و/ أو الحوافز الضريبية) أو إدارة مخططاتهم ضمان الائتمان الخاصة مباشرة⁽¹⁾، إلا أن الأدلة على تأثير ضمانات الائتمان بالنسبة لتلك الشركات ما زال محل جدل حيث أن هناك بعض الأدلة على أن هذه الآليات وإن كانت يمكن أن تزيد القروض وتعزز شروط التمويل إلا أنه يمكن أن يكون لها تأثير على انخفاض الجدارة الائتمانية وارتفاع معدلات التخلف عن السداد قد تتحول البنوك ببساطة من الإقراض غير المضمون إلى الإقراض المضمون، فلا تنشأ أي قروض جديدة أو حتى محدودة، على حين أن هناك بعض الدول التي تحصل على قروض مضمونة من خلال تلك الآلية قد حسنت من أدائها، وفي دول أخرى، لم يتغير أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة أو ربما ساء⁽²⁾.

(1) Beck, T., L. Klapper, and J. C. Mendoza. 2010. "The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World." *Journal of Financial Stability* 6 (1): 10-25.

(2) Gozzi, J. C., and S. L. Schmukler. 2015. "Public Credit Guarantees and Access to Finance." *European Economy: Banks, Regulation, and the Real Sector* 2: 101-17.

ب- الضمان المنقول:

تمثل الأصول المنقولة (الألات، وحسابات القبض) معظم أصول المنشآت خاصة المنشآت الصغيرة، ولضعف البيئة القانونية والتنظيمية، تحجم البنوك في كثير من الأحيان عن قبول هذه الأصول كضمان، لاسيما في الدول النامية حيث تفضل البنوك الأصول غير المنقولة كضمان حيث تكون من الأصعب إخفاؤها وأقل عرضة لنزاعات الملكية. في هذا السياق، قامت العديد من الدول بإصلاحات أنظمة المعاملات المضمونة، (الهياكل القانونية والمؤسسية) التي تحكم الأصول المنقولة⁽¹⁾. وبإصلاح وتعزيز استخدام الأصول المنقولة وتغطيتها لتشمل الشركات الصغيرة والمتوسطة وتحسين قوانين الضمان المنقولة، وتقديم سجلات الضمان كجزء من المبادرات ما يؤدي إلى تعزيز استخدام الضمانات المنقولة ويخفض من تكاليف التمويل⁽²⁾.

6- منصات الانترنت:

تعمل المنصات عبر الانترنت لإجراء معاملات تساعد على تسهيل سلسلة التوريد للمنشآت الصغيرة. فبعد البيع، تتلقى تلك المنشآت في كثير من الأحيان حسابات مستحقة القبض من مشتريها، والتي يتم دفعها عادة بعد شهر من تسليم البضائع. حيث تسمح تلك المنصات للمنشآت الصغيرة بتقصير اجل استحقاق هذه المدفوعات من خلال تسهيل قيامها ببيع حساباتها المدينة إلى المؤسسات المالية مقابل النقد. حيث يمكن للمشتريين الكبار نشر الحسابات المستحقة التي يتلقونها من موردي تلك المنشآت على الانترنت. فيمكن من خلال المؤسسات المالية المهتمة بتقديم آخرين لشرائها بسعر مخفض. هذا وتقبل المنشآت الصغيرة الأكثر ملاءمة وتتلقى الدفع تلقائياً إلى حسابها المصرفي، حيث أن استخدام المنصات عبر الانترنت يقلل من تكاليف المعاملات ويعزز المنافسة. كما أن إدخال المشتريين معلومات عن المستحقات إلى النظام، ما لا يسمح للمنشآت الصغيرة بتقديم مستحقات وهمية أو مكررة، مما يقلل من الاحتيال، فيتم تقليل مخاطر ائتمان أيضاً لأن المؤسسات المالية

(1) Alvarez de la Camps, A. 2013. "Secured Transactions and Collateral Registries Program." Presentation at International Finance Corporation (IFC) conference, September 18, San Jose, Costa Rica.

(2) Love, I., M. S. Martinez Peria, and S. Singh. 2016. "Collateral Registries for Movable Assets: Does their Introduction Spur Firms' Access to Bank Finance?" Journal of Financial Services Research 49 (1): 1-37.

تتحمل مخاطر المشتريين. هذا وطورت الحكومات منصات ناجحة على الانترنت، ومن الأمثلة الرائدة على ذلك بنك التنمية في المكسيك National Financiera (NAFIN) الذي يدير منصته الخاصة على الانترنت لسلسلة التوريدات منذ عام 2001، فهو تدير فقط المنصة ولا تقدم الإقراض مباشرة، والتي تقدمها البنوك الخاصة اعتباراً من عام 2015، وقد شمل البرنامج حوالي 12000 من الموردين، وأكثر من 600 مشتري، وحوالي 40 مؤسسة تمويل خاصة، ونظراً لنجاحها، دخلت NAFIN في اتفاقيات مع بنوك التنمية الأخرى في أمريكا اللاتينية لتطوير أنظمة المعاملات العكسية في أمريكا الوسطى وكولومبيا والإكوادور⁽¹⁾، هذا وفي الوقت الحاضر، يتم تشغيل هذه الأنظمة الآلية أيضاً بواسطة شركات التكنولوجيا (التكنولوجيا المالية) بالإضافة إلى المشاريع الجديدة التي أنشأتها البنوك التقليدية في كل من الدول المتقدمة والنامية⁽²⁾.

7- أسواق رأس المال المخصصة للمنشآت الصغيرة:

حاولت الحكومات تطوير أسواق رؤوس أموال محددة تستهدف المنشآت الصغيرة، حيث تنتم هذه الأسواق بمتطلبات تنظيمية مصممة خصيصاً لتلك المنشآت مثل الرسوم المنخفضة، ومتطلبات انخفاض القدرة على المنافسة، والإصدارات الصغيرة. لكن على الرغم من الترويج لهذه الأسواق في جميع أنحاء العالم، إلا أن هذه الأسواق لم يتم التسجيل بها سوى عدد صغير من المنشآت⁽³⁾. فمنذ أواخر التسعينيات من القرن الماضي، أنشأت دول مختلفة في

(1) de la Torre, A., J. C. Gozzi, and S. L. Schmukler. 2017. Innovative Experiences in Access to Finance: Market-Friendly Roles for the Visible Hand? Latin American Development Forum, World Bank.

(2) the Economist, 2017. "How Fintech Firms Are Helping to Revolutionize Supply-Chain Finance" January 14.

(3) Harwood, A., and T. Konidaris. 2015. "SME Exchanges in Emerging Market Economies: A Stocktaking of Development Practices." Policy Research Working Paper 7160, World Bank, Washington, DC. - Galindo, A., and A. Micco. 2010. "Information Sharing and Access to Finance of SMEs: Cross Country Evidence from Survey Data." CAF Working Paper No. 2010/06, Financiando el Desarrollo America Latina/Development Bank of Latin America (CAF).

جميع أنحاء آسيا على سبيل المثال أسواق رأس مال محددة تستهدف أصغر الأسواق. إلا أن هذه الأسواق لم يتم التعامل من خلالها إلا عدداً صغيراً من المنشآت الصغيرة والمتوسطة. فاعتباراً من عام 2014، لم يتم إدراج سوى 4 شركات متوسطة وصغيرة في أسواق رؤوس أموال المنشآت الصغيرة في الفلبين، و88 في الهند، و107 في ماليزيا، و111 في تايلاند⁽¹⁾.

وقد يرجع عدم فاعلية تلك الأسواق لعدم المعرفة والإدراك المالي الكافي لدى بعض المنشآت الصغيرة فلا تلجأ إلى أسواق رأس المال للحصول على التمويل اللازم، كما أن المشاركون الرئيسيون في أسواق رأس المال حيث يفضلون المنشآت الكبيرة التي يمكن التخلص من أوراقها المالية في غضون أجل قصير دون التأثير على سعرها. ثانياً: بعض مبادرات سد فجوة التمويل:

تعد مصر من الدول الرائدة في مجال تشجيع المنشآت صغيرة الحجم حيث اهتمت بتحسين البنية التحتية للقطاع المالي (توسيع نطاق تغطية مكتب الاستعلام الائتماني، وإنشاء سجلات للضمانات، وتطبيق إطار الإقراض الآمن، وتبسيط إطار إجراءات إشهار الإفلاس...) وتعد من الدول الرائدة أيضاً في العالم العربي في دعم وتشجيع المنشآت الصغيرة في الحصول على التمويل، الذي مثل تحدياً كبيراً أمام تلك المنشآت خاصة تلك التي لا تحتفظ بسجلات منتظمة للحسابات، أو التي ليس لها القدرة على إصدار بيانات مالية مدققة، أو التي لا تمتلك ضمانات كافية، فضلاً عن العوامل التي تتعلق بجانب الطلب (عدم كفاية الإلمام المالي والمعرفة المحدودة بأساليب المحاسبة على سبيل المثال)، وذلك أساساً توفير لمزيداً من فرص العمل وخفض معدلات البطالة، وزيادة القيمة المضافة، وتحسين تنافسية الاقتصاد، ومن ثم كانت الجهود التي تستهدف زيادة فاعلية تلك المنشآت في النفاذ لأسواق التمويل والحصول على الخدمات المصرفية المطلوبة بإنشاء معظم البنوك وحدات أو مراكز لخدمة المنشآت الصغيرة وتقديم الخدمات المالية وغير المالية الجديدة والمتنوعة وغير التقليدية لها، مع تنفيذ بعض المبادرات والبرامج التي تراها الحكومة لدعم تلك المنشآت للحصول على التمويل اللازم بأسعار عائد تنافسية، وتوفير معرفة كافية بالخدمات المالية غير المصرفية، وزيادة فاعلية التدريب والإرشاد المالي. هذا فضلاً عن الاهتمام بالجانب التشريعي والقانوني الذي ينظم عمل تلك المنشآت، ويهتم بالضمانات المنقولة، وصيغ التأجير

(1) WFE (World Federation of Exchanges). 2015. WFE Report on SME Exchanges. London: WFE.

التمويلي (ق). تنمية المشروعات الصغيرة رقم 141 لسنة 2014، ق. تنظيم المشروعات متناهية الصغر رقم 141 لسنة 2014، والعمل على إعداد مشروع ينظم عمل المشروعات يضم المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، والقانون رقم 10 لسنة 2009 حيث تختص الهيئة العامة للرقابة المالية بالرقابة والإشراف على الأسواق والأدوات المالية غير المصرفية بما في ذلك أسواق رأس المال، وبورصات العقود الآجلة، وأنشطة التأمين، والتمويل العقاري، والتأجير التمويلي، والتخصيم، والتوريق)، وكذا تضمنت الجهود المبذولة توفير آليات ضمان لقروض المنشآت الصغيرة (شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي، التي تضمن مخاطر عدم السداد للعملاء من المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وضمان جهات التمويل متناهي الصغر لدى البنوك للحصول على تمويل لإعادة إقراضه للمشروعات متناهية الصغر، واعتباراً من مارس 2018 سيتم تسجيل الأصول المنقولة كضمانات من خلال سجل الضمانات المنقولة إلكترونياً وذلك تحت رقابة الهيئة العامة للرقابة المالية، وهناك أيضاً شركات التأمين التي تصدر وثائق ضمان مخاطر عدم السداد، الجمعية المصرية للتأمين التعاوني)، كما أسفرت تلك الجهود أيضاً عن إعداد نظام لتقييم الجدارة الائتمانية وإعداد التقارير الائتمانية للشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر (الشركة المصرية للاستعلام الائتماني وهي تخضع لرقابة البنك المركزي المصري) لتحسين جودة وموضوعية القرارات الائتمانية، وتوفير مؤشرات اقتصادية عن الصناعة، كما تم إنشاء بورصة النيل عام 2009 (أول بورصة متخصصة على مستوى الشرق الأوسط) كمنصة متخصصة لإدراج وتداول أسهم تلك المنشآت للاستفادة من آليات التمويل من خلال أسواق المال لتوفير التمويل اللازم للمنشآت الصغيرة، ومساعدتها على تحقيق النمو وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي⁽¹⁾.

ومن أهم الجهات التي تنظم عمل تلك المنشآت جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر (يتبع رئاسة مجلس الوزراء، وهو المعني بتنمية المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر)، والبنك المركزي المصري (يهتم أساساً بالإجراءات والتنسيق مع الجهات المعنية للتغلب على التحديات التي تواجه تلك المنشآت، وإتاحة وتيسير الحصول على التمويل بأسعار عائد مخفضة، وتهيئة بيئة الأعمال لتيسير الحصول على

(1) لمزيد من التفاصيل: الإستراتيجية الوطنية والخطة التنفيذية للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر وريادة الأعمال، ص 28 – 29.

التمويل وتوفير آليات ضمان مخاطر الائتمان للبنوك، والتدريب والتحفيز لرفع المستوى الابتكاري وجذب الشباب لتبني ثقافة ريادة الأعمال وبناء مشروعات صغيرة ناجحة)، ووزارة الاستثمار والتعاون الدولي (التي تهتم بتحسين مناخ الاستثمار والتفاوض لتوفير التمويل اللازم لدعم المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر)، والهيئة العامة للرقابة المالية (منح تراخيص مزاولة نشاط التمويل متناهي الصغر، ووضع الضوابط والقواعد لمزاولة نشاط التمويل متناهي الصغر، ووضع معايير الملائمة المالية التي تلتزم الشركات المرخص لها باتباعها وقواعد الرقابة والإشراف عليها)، وهيئة التنمية الصناعية (تنفيذ السياسات الصناعية التي تضعها وزارة الصناعة لتحفيز وتشجيع الاستثمارات في القطاع الصناعي). ويعد الجهاز المصرفي من أهم مصادر التمويل المحلي للمنشآت الصغيرة، مع وجود مصادر تمويلية أخرى أهمها جهاز تنمية المشروعات، وشركات التأجير التمويلي، وشركات التخصيم، وصناديق الاستثمار المباشر، وحضانات الأعمال، وشركات رأس المال المخاطر، كما يعد البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير من أهم مصادر التمويل الخارجية الرئيسية⁽¹⁾.

ولزيادة مصادر تعبئة التمويل المحلية تم انتهاج سياسات للشمول المالي. حيث تؤثر ثقافة الادخار السائدة في المنطقة العربية (الشمول المالي) على سبيل المثال على تعبئة مصادر التمويل المحلية، وهو ما قد يؤثر سلباً على موارد التمويل المحلي التي توجه لإدارة المشروعات المتوسطة والصغيرة. فهناك نحو 7% فقط من إجمالي العرب البالغين يمتلكون حسابات ادخارية لإدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مقابل 14% للمتوسط العالمي، في حين 5% من العرب البالغين يمتلكون حسابات اقراض من المؤسسات المالية لإدارة مشاريع متوسطة وصغيرة مقابل 11% للمتوسط العالمي⁽²⁾.

ونظراً لانخفاض نسبة التسهيلات المصرفية المقدمة إلى المنشآت الصغيرة والتي قدرت بنحو 9% من إجمالي الائتمان المصرفي في الدول العربية بشكل عام قامت بعض البنوك المركزية باتخاذ إجراءات وتدابير تحفيزية لتشجيع المؤسسات المالية على توفير مزيداً من القروض لتلك المنشآت، حيث تم إنشاء وحدات متخصصة تهتم وتعد مسئولة عن جميع الاستشارات والتمويل المقدم لتلك المنشآت. كما سمحت بعض البنوك

(1) صندوق النقد العربي: النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 2019، ص 159 – 166.

(2) World Bank (2018), Findex Database.

المركزية للمؤسسات المصرفية وغير المصرفية بالمساهمة في رؤوس أموال المنشآت الصغيرة وفق نسب معينة، كما انتهجت بعض البنوك الأخرى ضخ كميات من السيولة لتحفيز تلك المنشآت، فضلاً عن تشجيع الجهاز المصرفي لرفع نسبة الائتمان إلى مستويات تتراوح بين 12، 20% من إجمالي التسهيلات المصرفية (مصر والسودان)، كما عدت بعض البنوك المركزية لخفض أوزان المخاطر المرتبطة بهذا النوع من القروض إلى 75% عند احتساب نسبة كفاية رأس المال (الإمارات ومصر والكويت)، كما تم توجيه التمويل بأسعار فائدة محفزة في القطاعات الاقتصادية الهامة، وتشجيع البنوك على تمويل الجمعيات والشركات العاملة في مجال التمويل متناهي الصغر لإعادة إقراض المشروعات متناهية الصغر (مصر). كما قامت مصر في إطار توفير آليات لتمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة من خلال أسواق المالي، وللتغلب على محدودية الملاءة المالية والضمانات المتوفرة لتلك المشروعات لإصدار السندات والأسهم والحصول على تمويل من أسواق المال بإطلاق منصات موازية لسوق المال بشروط أكثر مرونة تستهدف الشركات المتوسطة والصغيرة، حيث قامت بإدراج تلك الشركات في "بورصة النيل" بقواعد للإدراج والتداول تناسب طبيعة تلك الشركات، ويصل عدد الشركات المسجلة بها نحو 40 شركة، وبالعامل على مواجهة التحديات التي تتعلق باستجابة الشركات ذات الملكية العائلية للتسجيل في سوق المال وامتطلبات الحكومة والإفصاح⁽¹⁾.

وفي مصر وفي إطار تسهيل نفاذ المنشآت الصغيرة للتمويل المطلوب في الوقت المناسب والتغلب على معوقاته، تم تبني عدد من المبادرات بداية من قرار مجلس إدارة البنك المركزي في 2016 بزيادة محفظة القروض والتسهيلات الائتمانية المباشرة وغير المباشرة الصغيرة والمتوسطة لتصل إلى نسبة لا تقل عن 20% من إجمالي محفظة التسهيلات الائتمانية للبنوك العاملة في مصر، وذلك خلال أربع سنوات من القرار، لحث البنوك على التوجه لتمويل هذه المنشآت، وما تلاها من مبادرات وجهود للاهتمام بالمنشآت الصغيرة، ومن أهم المبادرات والجهود في هذا المجال ما يلي:

1- مبادرة تمويل المشروعات الصغيرة بمعدل عائد 5%⁽²⁾:

(1) صندوق النقد العربي: مرجع سبق ذكره، ص 18 – 23.

(2) البنك المركزي المصري، منشور صادر في 11 يناير 2016.

أ- توفير تمويل بسعر عائد متناقص منخفض يبلغ 5% للشركات والمشروعات الصغيرة فقط مع منح الأولوية للمشروعات الصناعية، وتلك المنتجة للمكونات الوسيطة للصناعة أو لإحلال الواردات، وإلى الأنشطة ذات الكثافة العمالية، والمشروعات ذات الأفكار المبتكرة، والمشروعات التي تستهدف التصدير، مع الأخذ في الاعتبار التوزيع الجغرافي والقطاعي لتلك الشركات والمشروعات للوصول إلى أكبر عدد ممكن منهم على مستوى المحافظات.

ب- السماح للبنوك بتمويل الشركات والمشروعات الصغيرة بحد أقصى 10 مليون جنيه مصري، دون اشتراط الحصول على قوائم مالية معتمدة من مراقب الحسابات لمدة سنتين كحد أقصى، لإتاحة فترة كافية لتأهيل تلك المشروعات بشكل تدريجي لإعداد بيانات وقوائم مالية معتمدة.
2- مبادرة تمويل المشروعات المتوسطة بمعدل عائد 7%⁽¹⁾:

تخصيص مبلغ 5 مليار جنيه تمويل متوسط أو طويل الأجل بحد أقصى 40 مليون جنيه مصري للتعيل الواحد بسعر عائد متناقص منخفض يبلغ 7% عن طريق بنك واحد ولمدة حدها الأقصى 10 سنوات للشركات والمشروعات المتوسطة المنتظمة العاملة في مجال الصناعة والزراعة والطاقة الجديدة والمتجددة أو لتمويل عمليات شراء آلات أو معدات أو خطوط إنتاج جديدة.
3- مبادرة تمويل المشروعات متناهية الصغر⁽²⁾:

أ- قرار البنك المركزي بإضافة التمويل متناهي الصغر الممنوح من البنوك مباشرة للأشخاص والشركات والمشروعات أو من خلال الجمعيات والمؤسسات الأهلية وشركات التمويل متناهي الصغر إلى نسبة 20%، بما يلزم البنوك بتخصيص هذه النسبة من إجمالي محفظة التسهيلات الائتمانية لتمويل الشركات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة خلال أربع سنوات من تاريخ صدور هذا القرار.

ب- السماح للبنوك بتمويل الشركات والمشروعات متناهية الصغر دون الحصول على قوائم مالية معتمدة من مراقب الحسابات بحد أقصى عامين من تاريخ المنح لإتاحة فترة كافية لتأهيل تلك المشروعات بشكل تدريجي لإعداد بيانات وقوائم مالية معتمدة.

(1) البنك المركزي المصري، منشور صادر في 22 فبراير 2016.

(2) البنك المركزي المصري، كتاب دوري صادر 2016، منشور صادر في 3 مايو 2015.

4- ضمان مخاطر الائتمان⁽¹⁾:

ساهم البنك المركزي في ديسمبر 2017 بنسبة 20% في رأسمال شركة ضمان مخاطر الائتمان، وإعادة هيكلة الشركة، وإصدار ضمانات بقيمة 2 مليار جنيه مصري إلى الشركة مقابل قيام الشركة بتغطية جزء من المخاطر المصاحبة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، والسماح للبنوك بالاعتراف بكفالة الشركة عند احتساب نسبة معيار كفاية رأس المال فضلاً عن الاعتداد بضمان الشركة عند تكوين المخصصات، مما يعد تشجيعاً للبنوك على تمويل تلك المشروعات والتي عادة يصاحبها درجة مرتفعة من المخاطر.

5- مبادرة رواد النيل⁽²⁾:

أ- مبادرة رواد النيل التي تم إطلاقها في نهاية عام 2018 بالشراكة بين البنك المركزي وجامعة النيل لمدة خمس سنوات، من خلالها يقدم البنك المركزي خدمات تطوير الأعمال للشركات الصغيرة والمتوسطة في مراحلها المختلفة بدءاً من الفكرة حتى النمو والنضوج. إضافة إلى تشجيع الشباب على تبني ثقافة ريادة الأعمال وبناء مشروعات ناجحة، ومن ثم نشر ثقافة ريادة الأعمال والمعارف المتعلقة بها لدعم الشباب، وتحفيز سوق العمل من خلال قوافل التوعية، والمحاكاة وريادة الأعمال.

ب- كما تم إنشاء أول بيت للتصميم بجامعة النيل لتوفير المتطلبات والتجهيزات الفنية والهندسية لتصميم النماذج الأولية لأفكار المشروعات أو المنتجات، وتقديم الاستشارات الهندسية لرواد الأعمال لتحويل أفكارهم إلى واقع ملموس، وجاري إنشاء ثلاث مراكز أخرى بجامعة مختلفة.

6- برنامج شراكة بين القطاع الخاص والعام:

عمد البنك المركزي في العمل مع مصلحة الكفاءة الإنتاجية في مجال دعم الشركات لسد الفجوات في سوق العمل بدعم وتطوير مراكز الكفاءة الإنتاجية التابعة لوزارة التجارة والصناعة وتفعيل المراكز التأهيلية المهنية التابعة لها لتخريج عمالة ذات مهارة فنية مناسبة (نحو 45 مركز) فضلاً عن برامج التدريب المهني بالتعاون مع القطاع الخاص (برنامج دعم الابتكار، وتطوير مراكز الكفاءة الإنتاجية) لتحقيق استدامة الشراكة بين البنوك والقطاع الخاص.

7- دعم مركز خدمات تطوير الأعمال:

(1) البنك المركزي المصري، منشور صادر في 5 مارس 2018.

(2) البنك المركزي المصري، منشور صادر في 5 مارس 2018.

صياغة نموذج متكامل يمكن تنفيذه من قبل القطاع الخاص، لدعم مركز خدمات تطوير الأعمال (BDS Hubs) الذي يتبع البنوك وجهاز تنمية المشروعات، المشروعات الصغيرة والمتوسطة بتزويد تلك الشركات بخدمات غير مالية لشريحة متنوعة من المستفيدين تساعد على نمو تلك الشركات والحصول على التمويل بتقديم دراسات الجدوى وبناء خطط العمل التنفيذية، وخدمات التأسيس واستخراج التراخيص ثم خدمات التسويق والعلاقات مع الشركات الكبرى والسلاسل التجارية، والحصول على خدمات الاستشاريين المتخصصين في مجالات قانونية ومحاسبية وفنية متخصصة، والربط مع باقي وحدات مبادرة رواد النيل كبيت التصميم وحضانات الأعمال واستيعاب تقنية التطبيقات التكنولوجية.

8- منصة خدمات الدعم للشركات الصغيرة:

العمل على تنفيذ مشروع منصة خدمات الدعم للشركات الصغيرة (enablers platform) لتسريع وتسهيل مهمة رواد الأعمال منذ نشأة الفكرة إلى إنشاء المشروع، وتوفير الأدوات الرقمية للشركات لتسهيل الأنشطة غير الأساسية لمشروعاتهم بإنشاء موقع يخدم رواد الأعمال والمشروعات الصغيرة.

9- الجانب المعرفي والتدريبي:

أ- تطوير شهادة الائتمان المصرفي بالمعهد المصرفي التابع للبنك المركزي المصري لتصبح شهادة خبير المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالتنسيق مع "Frankfurt School of Business" (FSB) وتتضمن برامج عن الخدمات المالية وغير المالية والمهارات الشخصية والسلوكية.

ب- إنشاء قاعدة بيانات (الأسئلة المتكررة FAQ) بالبنك المركزي بشأن مبادرات البنك المركزي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وآليات تنفيذها.

ج- تفعيل خط ساخن للرد على استفسارات العملاء حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتدريب مسؤولي الشركة على الرد على الاستفسارات.

10- وضع إستراتيجية وطنية للمشروعات:

العمل على إصدار "الإستراتيجية الوطنية للمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة" لتوفير بيئة ملائمة لتلك المشروعات ورواد الأعمال من خلال عدد من الآليات من بينها الارتقاء بقدرات تلك المشروعات، وتمكينها من تحويل التحديات إلى فرص والاستفادة من فرص نمو الأسواق الدولية.

الخلاصة والنتائج والتوصيات:

هناك 65 مليون منشأة صغيرة رسمية (متوسطة وصغيرة ومتناهية الصغر) مقيدة بالانتمان في الدول النامية، ويقدر الطلب المحتمل على تمويل تلك المنشآت بنحو 8.9 تريليون دولار أمريكي، مقارنة بمعروض الائتمان الحالي البالغ 3.7 تريليون دولار، ومن ثم تبلغ قيمة الفجوة المالية لتلك المنشآت (المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر) نحو 5.2 تريليون دولار، وهو ما يعادل 19% من الناتج المحلي الإجمالي. وهذا بدوره يساوي 1.4 ضعف المستوى الحالي لإقراض تلك المنشآت لهذه الدول. هذا ويقدر الطلب المحتمل على التمويل من المؤسسات غير الرسمية في الدول النامية بنحو 2.9 تريليون دولار، وهو ما يعادل 10% من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدول، وهو ما يضيف أهمية لإجمالي الفجوة التمويلية ونفاذ قطاع المنشآت الرسمية وغير الرسمية إلى التمويل المطلوب في الوقت المناسب.

أولاً: النتائج:

- 1- يمثل الطلب الذي لم تتم تلبيةه (الفجوة المالية) لقطاع المنشآت الصغيرة في الاقتصادات النامية فرصة عمل تحقق مزيداً من الإيرادات للمؤسسات المالية، الذي بدوره يساعد على توسيع نطاق وصول ونفاذ المنشآت الصغيرة إلى التمويل.
- 2- قد يكون هناك طلب محتمل أعلى من التمويل، فمن منظور قيود العرض والطلب للمنشآت الصغيرة ولقياس حجم فجوة التمويل في الاقتصادات الناشئة، قد تفضل المؤسسات المالية (جانبا العرض) توفير الائتمان للمنشآت ذات المخاطر المنخفضة (ذات جدارة ائتمانية)، ومن ناحية الطلب قد تحجم المنشآت الصغيرة عن طلب التمويل (لأسباب لإرادية).
- 3- مع صعوبة صياغة وإدارة برامج التمويل الموجه وترتيبات توزيع المخاطر بفاعلية، إلا أن وجودهما له آثار ايجابية على وصول المنشآت الصغيرة إلى التمويل.
- 4- أن أنظمة المعلومات الائتمانية القوية، واطر الضمانات المنقولة والسجلات المنتظمة، وأنظمة الإعسار والإفلاس الفعالة، وأنظمة التخصيم والتأجير التمويلي يمكن أن تزيد من فرص تمويل المنشآت الصغيرة.
- 5- أهمية الدور الحكومي على مواصلة تطوير وتحسين البنية التحتية المالية يمكن من زيادة تمويل المنشآت الصغيرة.
- 6- يمكن لمبادرات القطاع الخاص الاستفادة من سياسات إصلاحات السوق، والتدخل مباشرة وتعزيز الشمول المالي وزيادة فاعلية المؤسسات المالية

- التقليدية، والمؤسسات المالية غير المصرفية، لتقديم خدمات مالية لقطاع المنشآت الصغيرة.
- 7- أهمية دور مقدمي الخدمات المالية والتكنولوجيا المالية والرقمية (منصات التمويل) في توفير خدمات التمويل والدفع لقطاع المنشآت صغيرة الحجم ، وسد الفجوة المالية للمنشآت الصغيرة بالعمل بمفردها أو من خلال الشراكة مع المؤسسات المالية التقليدية (البنوك).
- ثانياً: التوصيات:
- 1- التزام البنوك التقليدية والمؤسسات المالية الأخرى بأفضل معايير الممارسات المالية لتنوع عروض المنتجات والخدمات المصرفية وغير المصرفية لتناسب مع احتياجات المنشآت الصغيرة.
- 2- زيادة فاعلية ومرونة قدرات إدارات المخاطر للتحوط من المخاطر العالية المحتملة وإنشاء درجات مخاطر مختلفة تتناسب وأنشطة تلك المنشآت، لاتخاذ قرارات الانتماء في الوقت المناسب، والحفاظ على مستويات الربحية والتنافسية والبقاء في سوق المنشآت الصغيرة.
- 3- توفير بنية تحتية قوية للتكنولوجيا والخدمات المالية الرقمية (منصات التكنولوجيا أو منصات الانترنت) يمتلكها البنك، أو يتعاقد مع منصة مستقلة عنه، لتوفير خدمات التمويل والمدفوعات وتقديم حلول الدفع الالكترونية (البصمة الاليكترونية) وتحسين مستويات الخدمة لقطاع المنشآت الصغيرة.
- 4- دعم الخدمات المالية المقدمة للنساء في قطاع المنشآت الصغيرة يراعى التغطية الجغرافية بتبني مبادرات من خلال منصات إقراض مشتركة بين المؤسسات المالية والمستثمرين.
- 5- تجميع بيانات ومعلومات موثقة عن قطاع المنشآت الصغيرة من مصادر متعددة لاستخدامها في تحديد جدارتها الائتمانية وقدراتها على الوفاء بالتزاماتها المالية من خلال سجل معاملات يستند على شراكة بين المؤسسات المالية ونظم التكنولوجيا المالية، يساعد على جذب العديد من تلك المنشآت وزيادة حدود الاقتراض الائتماني لها، وخاصة تلك التي لاتملك سجل إنتماني تاريخي كاف للتعامل مع المؤسسات المالية.
- 6- ضرورة تبني إستراتيجية موجهة لقطاع المنشآت الصغيرة، تتواكب مع بناء قدرات وظيفية وإدارية مناسبة للحد من نقص الخدمات المالية وغير المالية التي تؤثر على تلك المنشآت.

- 7- يجب استخدام مقياس دقيق، يمكن مقارنته بالدول الأخرى، يتم تحديثه على فترات منتظمة لتقليص الفجوة التمويلية عبر الزمن.
- 8- يجب جمع وتدقيق البيانات والمعلومات لتصنيف تقديرات فجوة التمويل، حيث قد تختلف الحاجة إلى التمويل وفق القطاع والصناعة التي تعمل فيه المنشآت الصغيرة.
- 9- أهمية تحقيق الإتساق بين سياسات الدعم المالي والتنفيذ من خلال مؤسسات التمويل والمنظمات غير الحكومية فى إطار اشراف حكومى فعال.