

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

تمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة
مشاكل ومعوقات منذ عام 1994-2009

رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراه في إدارة الأعمال
تخصص: إدارة وتمويل

تحت إشراف:

أ. د. مصطفى بلمقدم

إعداد الطالب:

حانرم أحمد فروانة

لجنة المناقشة

رئيساً	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ. د. تشوار خير الدين
مشرفاً	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ. د. بلمقدم مصطفى
ممتحناً	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ. د. بوهنة علي
ممتحناً	جامعة سيدي بلعباس	أستاذ التعليم العالي	أ. د. بورحلة علال
ممتحناً	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر	الدكتور يوسف رشيد
ممتحناً	جامعة عسكر	أستاذ محاضر	الدكتور مختاري فيصل

السنة الجامعية 2012 – 2013

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ
أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
خَبِيرٌ"

(سورة المجادلة آية 11)

الإهداء

إلى من أضاء نور الحياة في وجهي.....والديّ أطل الله في عمرهما
إلى من أحاطوني بالدعاء..... إخواني وأخواتي وأبنائهم وأصدقائي
إلى من ساندني في تحليمي ومثلي الأعلى أخي حاتم "أبا أحمد"
إلى رفيقة هذا الدرب الطويل.....زوجتي
إلى قوة عيني ومصحة قلبي أبنيتي ساره
إلى من أضاءوا أمامي طريق العلم والبحث..... أساتذتي
إلى روح أخي الطاهرة اسكنه الله فسيح جنته..... باسم
إلى من استبقوني ذكراهم خالدة وأجسادهم الطاهرة..... شهداء القدس
إلى الأمة التي نسبت تاريخها ونام دعواتها... وانطلقت من ذنابها..... وقتل شريقتها
إلى الذين أمثلهم صدورهم بعزة الإسلام وكرامة الدين

الباحث

حازم أحمد فروانة

شكر وتقدير

الحمد لله الذي علم بالقلم علم الإنسان ما لم يعلم، الحمد لله رب العالمين حمدا كثيرا طيبا مباركا يوافي نعمه كما يحب ربنا ويرضى، و الصلاة والسلام على النبي الأمين المبعوث رحمة للعالمين فامتثالاً لهديه عليه الصلاة والسلام في قوله "لا يشكر الله من لا يشكر الناس" وقال تعالى "ومن شكر فإنما يشكر لنفسه ومن كفر فإن ربي غني كريم" (سورة النمل)، انطلاقاً مما تقدم، أتقدم بجزيل الشكر والعرفان لكل شخص قدم لي النصيحة والمشورة في إعداد هذه الرسالة، وإخراجها إلي حيز النور، أتوجه بخالص الشكر والتقدير والامتنان لبلدي الثاني الجزائر الذي استضافنا طول مدة الدراسة، كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير والعرفان لجميع العاملين في جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان من أعضاء هيئة تدريسية وعاملين على جهودهم وحسن معاملتهم وتعاملهم معنا، وأخص بالشكر لجنة المناقشة، ولكل الزملاء الذين لم يبخلوا علي يوماً بعلمهم.

كما أتقدم بالشكر والتقدير والامتنان لأستاذي الفاضل أ.د مصطفى بلمقدم المشرف على هذه الرسالة مقدراً له دعمه ومؤازرته لي خلال إشرافه على هذه الأطروحة، ومديناً له بالفضل بعد الله سبحانه وتعالى على ما بذله في سبيل إنجازها، فله مني خالص الشكر والتقدير والدعاء له بمزيد من الصحة والعافية ومن الله الأجر والثواب.

والشكر موصول لكل من أسهم في إنجاز هذا العمل سواءً بالعون أو التوجيه.

الباحث

حازم احمد فروانة

قائمة المحتويات

الإهداء.....	أ
شكر وتقدير.....	ب
قائمة المحتويات.....	ج
قائمة الجداول.....	هـ
مدخل الدراسة.....	1
مقدمة:.....	1
تحديد المشكلة:.....	3
أهمية الدراسة:.....	3
أهداف الدراسة:.....	5
فرضيات الدراسة:.....	5
منهجية الدراسة:.....	6
مجتمع وعينة البحث.....	7
خطة الدراسة:.....	7
الفصل الأول : مدخل حول المشروعات الصغيرة والدراسات السابقة.....	10
مقدمة:.....	10
المبحث الأول: تعريف وخصائص المشروعات الصغيرة.....	12
1-1 تعريف المشروعات الصغيرة:.....	12
1-2 التصنيفات الدولية للمشروعات الصغيرة.....	14
1-3 المعايير الدولية لتعريف المشروعات الصغيرة:.....	14
1-4 خصائص المشروعات الصغيرة:.....	24
1-5 مميزات المشروعات الصغيرة.....	38
1-6 أهمية المشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية:.....	40
المبحث الثاني: التجارب الدولية في مجال المشروعات الصغيرة.....	45
1-2 التجربة الإيطالية:.....	45
2-2 التجربة الهندية:.....	48
2-3 التجربة اليابانية:.....	50
2-4 برنامج اليونيدو (UNIDO):.....	53
2-5 التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة:.....	57

60.....	المبحث الثالث: الدراسات السابقة
60.....	3-1 الدراسات العربية:
69.....	3-2 الدراسات الأجنبية:
76.....	خلاصة:
78.....	الفصل الثاني: أنواع المصادر التمويل المتاحة للمشروعات الصغيرة
78.....	مقدمة:
79.....	المبحث الأول: دور البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
79.....	1-1 دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة:
80.....	1-2 مميزات البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة:
84.....	المبحث الثالث: ويتضمن:
84.....	3-1 أنواع الأموال التي يتم الاستعانة بها لتمويل المشروعات الصغيرة:
91.....	3-2 مصادر الحصول على الأموال اللازمة للمشروعات الصغيرة:
111.....	3-3 هيكل التمويل في المشروعات الصغيرة:
122.....	3-4 مصادر تمويل مرحلة البداية:
123.....	3-5 المنزلقات المالية الخطرة للمشروعات الصغيرة:
127.....	خلاصة:
130.....	الفصل الثالث: المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة
130.....	مقدمة:
131.....	المبحث الأول: المشكلات و المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية
131.....	1-1 المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية :
139.....	1-2 مشكلات وصعوبات تواجه المشروعات الصغيرة:
140.....	1-3 العوامل المؤدية إلى فشل مشروعات الأعمال الصغيرة
143.....	المبحث الثاني: مشاكل ومعوقات المشاريع الصغيرة في فلسطين (قطاع غزة)
143.....	2-1 معوقات المشروعات الصغيرة جداً في فلسطين
144.....	2-2 معوقات جديدة فرضها الوضع الحالي في قطاع غزة:
145.....	2-3 المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة
153.....	2-4 الصعوبات والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة:
157.....	2-5 عوائق تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية
158.....	2-6 المعوقات والمشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في فلسطين
164.....	2-7 أهم المشاكل والمعوقات التي تواجهها الصناعات المعدنية
167.....	2-8 المشاكل التي تواجه قطاع الصناعات الخشبية في قطاع غزة
170.....	2-9 العوامل المؤثرة على أداء المنشآت الاقتصادية في فلسطين:
177.....	خلاصة:
181.....	الفصل الرابع: نتائج الدراسة الميدانية ومناقشتها

181.....	مقدمة:
183.....	المبحث الأول: منهجية البحث
183.....	مقدمة:
183.....	1-1 منهجية الدراسة
186.....	2-1 بعض المشاكل التي واجهت الباحث أثناء توزيع وتعبئة الاستبيان
188.....	عينة الدراسة:
189.....	5-1 أداة الدراسة الرئيسية:
192.....	6-1 صدق وثبات الإستبانة
193.....	7-1 صدق أداة الدراسة:
195.....	المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة
195.....	1-2 المقدمة
195.....	2-2 المعالجات الإحصائية المستخدمة في الدراسة
195.....	3-2 مرحلة تفريغ البيانات
244.....	اختبار صحة الفرضيات:
248.....	خلاصه
250.....	خاتمة الدراسة
263.....	قائمة المراجع
275.....	الملاحق

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(1-1)	المعايير المستخدمة في تحديد أحجام المنشآت	15
(2-1)	توزيع المنشآت الصناعية حسب فئة العمالة	16
(3-1)	التوزيع النسبي لرأس المال المستثمر حسب النشاط الاقتصادي والمنطقة 2004	18
(4-1)	التوزيع النسبي للمنشآت العاملة وعدد السكان المقدر في قطاع غزة 2004	19
(5-1)	الفروق بين القطاع المنظم والقطاع غير المنظم	22
(6-1)	التوزيع النسبي للمنشآت العاملة والمشتغلين في الأراضي الفلسطينية حسب النشاط الاقتصادي 2004	23
(7-1)	عدد المنشآت الاقتصادية في الضفة الغربية وقطاع غزة حسب النشاط الاقتصادي 1997	27
(8-1)	عدد المنشآت في الأراضي الفلسطينية حسب المحافظة والحالة العملية 2010	36
(9-1)	عدد المنشآت العاملة في القطاع الخاص والأهلي والشركات الحكومية في الأنشطة الاقتصادية مختارة في الأراضي الفلسطينية 2007-2010	37
(10-1)	مساهمة الصناعات الصغيرة في ناتج الصناعات التحويلية	43
(11-1)	عدد المنشآت الاقتصادية والمشتغلين حسب المحافظة 1997-2004	44
(12-1)	نسب مشاركة المشروعات الصغيرة في الاقتصادي الهندي	49
(13-1)	عدد العمال المشاركين في النشاط الاقتصادي	50
(14-1)	مساهمة المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الياباني	51
(1-2)	مصادر تمويل مرحلة البداية	109
(2-2)	النسبة المئوية للمشروعات التي تعتمد على التمويل بالديون طبقا لحجم المشروع	113
(3-2)	الأهمية النسبية لمصدر التمويل البديلة من وجهة نظر المشروع	115
(4-2)	نسبة المشروعات التي تفضل كل نوع من أنواع التمويل	115
(5-2)	التمويل الذي يناسب مع كل مراحل الحياة للمشروع الصغير	121
(1-3)	أهم المشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في الدول النامية	138

171	أعداد المنشآت العاملة في فروع الصناعة المختلفة 2003-2007	(2-3)
187	التوزيع الجغرافي لمجتمع الدراسة حسب المحافظة والتوزيع النسبي لها	(1-4)
188	العينة المستهدفة بتوزيع الإستبانة حسب التوزيع الجغرافي للمحافظات	(2-4)
196	نشاط المنشأة	(3-4)
196	توزيع عينة الدراسة حسب العمر	(4-4)
197	توزيع عينة الدراسة حسب الحالة الاجتماعية	(5-4)
198	توزيع عينة الدراسة حسب طبيعية المستجيب	(6-4)
198	توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي	(7-4)
199	عنوان المنشأة	(8-4)
200	تاريخ تأسيس المنشأة	(9-4)
200	مكان تواجد المشروع في منطقة	(10-4)
201	وجود ترخيص للمنشأة	(11-4)
201	الشكل القانوني للمنشأة	(12-4)
202	عضوية المنشأة في الغرفة التجارية	(13-4)
202	الأرباح التي تحققها المنشأة حالياً	(14-4)
203	الأثر السلبي للإغلاقات المتكررة والمستمرة للمعابر على المنتجات	(15-4)
204	أثر صعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال الصهيوني على المعابر على صادرات المنشأة	(16-4)
205	الإجراءات التي تتبعها سلطة المعابر الفلسطينية في عملية التصدير والاستيراد	(17-4)
205	حجم رأسمال المنشأة الحالي	(18-4)
206	مصادر رأسمال المشروع	(19-4)
207	تفصيل مصادر رأسمال المشروع	(20-4)
207	مواجهة صعوبات في تمويل المنشأة عند بدء التنفيذ للمشروع	(21-4)
208	عمل دراسة جدوى مالية للمشروع	(22-4)
208	تحديد المصادر التي سيحصل منها المشروع على الأموال	(23-4)
209	المصادر التي اعتمد عليها المشروع لتمويل مرحلة البداية	(24-4)
209	التغلب على الضائقة مالية في حالة مواجهة	(25-4)
210	معاونة المنشأة من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية	(26-4)
211	عدم إقبال المستجيب على البنوك التجارية يرجع إلى أسعار الفائدة	(27-4)

211	عدم اللجوء للبنوك التجارية للتمويل يرجع إلى تعقيد الإجراءات والمعاملات في المعاملات البنكية	(28-4)
212	تفضيل تمويل القروض للمنشأة	(29-4)
212	أسباب اختيار هذا البنك بالذات للحصول على التمويل	(30-4)
213	طلب البنك ضمانات للحصول على قروض طويلة الأجل	(31-4)
213	أنواع الضمانات التي يطلبها البنك	(32-4)
214	الفائدة على القرض التي يحصل عليها البنك	(33-4)
214	سعر الفائدة الذي يطلبها البنك	(34-4)
215	وجود فترة سماح قبل سداد القرض	(35-4)
215	البدائل المتاحة للمشروع للحصول على القرض	(36-4)
216	المعرفة بطريقة التمويل بالمشاركة	(37-4)
216	قيام المشروع بالتمويل عن طريق المشاركة	(38-4)
217	الأسباب التي تعتمد على الاستئجار التمويلي	(39-4)
217	مصادر الحصول على الاستئجار التمويلي	(40-4)
218	الأسباب التي لا تعتمد على الاستئجار التمويلي	(41-4)
218	الإطلاع على قانون ضرائب الدخل الجديد	(42-4)
219	مساهمة قانون تشجيع الاستثمار في مساندة ودعم صناعة المستجيب	(43-4)
220	تأييد تعديل قانون تشجيع الاستثمار لمساندة وتشجيع الصناعات المحلية	(44-4)
220	التأثير السلبي للضرائب التي تفرضها السلطة الوطنية الفلسطينية -على الدخل والمكوس والأرباح -على الصناعة	(45-4)
221	عمل المنشأة وفق خطة إدارية موضوعة مسبقاً	(46-4)
221	وضع خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المنشأة	(47-4)
222	تمتع العاملين في المنشأة الخبرة والدراية الإدارية في إدارة المشروع	(48-4)
222	قيام المنشأة بعقد الدورات التدريبية لتطوير وتقييم أداء العاملين فيها	(49-4)
223	وجود هيكل إداري رسمي خاص بالمنشأة	(50-4)
223	وجود نظام سجلات وتقارير رسمية (قانونية) لدي المنشأة	(51-4)
224	يوضح القيام بعمل دراسة جدوى فنية للمشروع	(52-4)
224	يوضح المناطق التي يتم بها تسويق المنتج	(53-4)

225	يوضح تفصيل المناطق التي يتم بها تسويق المنتج	(54-4)
225	يوضح تشكيل امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية عائقاً في تسويق المنتج الفلسطيني	(55-4)
226	يوضح عمل دراسة جدوى تسويقية للمشروع	(56-4)
226	يوضح مدى استخدام وسائل الدعاية والإعلان للمنتج	(57-4)
227	يوضح وسيلة الترويج التي يتم استخدامها في الترويج عن منتجاتهم	(58-4)
227	يوضح مدى حاجة المنتج إلي حماية وحصانة	(59-4)
228	يوضح هل لدى المستجيب ميزة تنافسية في المنتج الذي ينتجه	(60-4)
228	يوضح مطابقة المنتج للمواصفات للمقاييس والمعايير العالمية	(61-4)
229	يوضح مدى مساعدة مراكز التدريب المهني في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية	(62-4)
230	يوضح أثر عدم وجود بنك معومات خاص بالصناعة على تحسن قدره وكفاءة المنشأة	(63-4)
230	يوضح مدى وجود نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة	(64-4)
231	يوضح مدى أهمية ربط الأبحاث التطبيقية للجامعات والصناعات الفلسطينية بتطور الصناعة الفلسطينية	(65-4)
232	يوضح مدى توفر البنية التحتية للصناعة الفلسطينية في تسهيل عملية الإنتاج والتسويق	(66-4)
232	يوضح مدى مساعدة شبكة المواصلات الموجود حالياً في تسهيل عمليات النقل من وإلى المنشأة	(67-4)
233	مدى تأثير أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات المرتفعة على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج لدي المنشأة	(68-4)
234	يوضح مدى أثر أسعار النقل داخل المناطق المحتلة إسرائيل على الصناعة	(69-4)
234	يوضح الآلات المستخدمة في الإنتاج	(70-4)
235	يوضح طريقة الإنتاج المتبعة في المنشأة	(71-4)
235	يوضح المواد الخام التي تستخدم في الإنتاج	(72-4)
236	يوضح البلد أو الدولة التي يستورد منها المواد الخام	(73-4)
236	يوضح تفصيل البلد أو الدولة التي يستورد منها المواد الخام	(74-4)
237	يوضح عدد العمال	(75-4)
238	يوضح تفصيل عدد العمال	(76-4)
238	يوضح مستوى التعليم لدي الموظفين في المنشأة	(77-4)

239	يوضح تفصيل مستوي التعليم لدي الموظفين في المنشأة	(78-4)
240	يوضح المعايير التي يتم الاعتماد عليها في توظيف العاملين في حال حاجة المنشأة للعمال	(79-4)
240	يوضح الرواتب التي تدفعها المنشأة	(80-4)
241	يوضح تفصيل الرواتب التي تدفعها المنشأة	(81-4)
242	يوضح عدد ساعات العمل اليومي في المنشأة	(82-4)
242	يوضح مدى الاهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال الصناعة	(83-4)
243	يوضح قيام اتحاد الصناعات والغرفة التجارية بتقديم النصح والإرشاد الفني والتقني أو التزويد بمعلومات حين الحاجة أو الطلب منه	(84-4)
244	يوضح مدى وجود اهتمام من قبل شركات القطاع (شركات التسويق) الخاص اتجاه الصناعة التي يقومون بتصنيعها	(85-4)

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
(1-2)	مصادر الحصول على الأموال	92
(2-2)	الفرق بين القروض قصيرة الأجل والقروض طويلة الأجل	102
(1-3)	المشاكل التي تعاني منها المشروعات الصغيرة	146

قائمة الملاحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
(1)	رسالة تحكيم الاستبيان	275
(2)	قائمة الاستبيان	277

مدخل الدراسة

مدخل الدراسة

مقدمة:

تعتبر المشروعات الصغيرة ذات أهمية كبيرة في جميع دول العالم وخاصة الدول النامية، مع الأخذ بعين الاعتبار التفاوت النسبي الكبير بين المشروع الصغير في البلدان الصناعية المتقدمة مقارنة بالمشروع الصغير في البلدان النامية، من حيث حجم رأس المال والإنتاجية والعمالة المستخدمة، ففي الولايات المتحدة واليابان وبلدان الاتحاد الأوروبي، نرى أن سقف رأس المال للمشاريع الصغيرة يتجاوز 20 مليون دولار، في حين أن كافة المشاريع الصغيرة في البلدان النامية يتراوح حجم رأس المال لكل منهما بين 20 ألف دولار و100 ألف دولار، وهو وضع يعكس طبيعة التطور الاقتصادي عموماً والصناعي خصوصاً في هذه البلدان، لكن رغم ذلك فإن المشاريع الصغيرة لها دورها الإيجابي والهام في البلدان النامية من حيث توفير فرص عمل لجميع الفئات الاجتماعية وخاصة الرياديين بما يسهم في زيادة الدخل وتحقيق الاكتفاء الذاتي جزئياً لبعض السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع، هذا وتنتشر المشاريع الصغيرة في مجالات التجارة والصناعة والخدمات وغيرها من القطاعات الاقتصادية وتشجيع التوظيف الذاتي ونشر المعرفة إلى جانب تمييزها بالتجاوب السريع مع المتغيرات مع نسبة قليلة من المخاطرة، وتتجه بعض الدول لتنمية المشروعات الصغيرة من خلال إعداد إستراتيجية متكاملة لمحاربة الفقر والبطالة وزيادة الإنتاجية، حيث تشكل المشروعات الصغيرة مجالاً حيوياً لروح المبادرة واستغلال الموارد الأولية المحلية وإعادة توزيع الدخل (الصوراني، 2005)، لذلك لا بد أن تكون المشاريع الصناعية الصغيرة محط اهتمام من السلطة الفلسطينية بجميع مؤسساتها، تدرس وتبحث وتحاول أن تشرع القوانين التي تحمي هذه المشاريع وتدعم مسيرتها في عملية التنمية حيث تمثل هذه المشاريع أكثر من 90% من إجمالي عدد المشاريع (دويكات، 2006).

ولا يمكن الحديث عن واقع المشروعات الصغيرة في فلسطين بمعزل عن الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تأثرت بها خلال المرحلة السابقة، حيث إن البيئة الاقتصادية والاجتماعية المحيطة بالأنشطة الاقتصادية المختلفة تؤثر على أدائها الكمي والنوعي الحالي، فالتطور المستقبلي لقطاع الأعمال الصغيرة مرتبط بالسياسات والإجراءات الكفيلة باستقلالية ودعم هذا القطاع، إضافة لتحفيز أفراد المجتمع على القيام بالمبادرات الاقتصادية، بما يضمن سيادة روح المبادرة والتكامل والتعاون في الجهود والإمكانيات بين المؤسسات الحكومية والقطاع الخاص بقطاعاته المختلفة ومؤسسات المجتمع المدني، الأمر الذي يكفل تحقيق المنافسة بين المشروعات الاقتصادية وزيادة الإنتاجية وخلق فرص عمل جديدة .

في ضوء ما سبق فإن حاجة الاقتصاد الفلسطيني إلى امتلاك عناصر النهوض والتطور تقتضى الاهتمام الجدي بدور المنشآت والمشاريع الصغيرة واتساعها بحيث تتمكن من تلبية العملية لرفع وتيرة التطور في الاقتصاد الفلسطيني بما يمكنه من الاعتماد النسبي على الموارد الذاتية المادية والبشرية المحدودة، وما يؤدي إلى تخفيف أوضاع التبعية للاقتصاد الإسرائيلي وبما يحقق تلبية احتياجات التشغيل وإنتاج السلع للسوق المحلي، إضافة إلى القيام بخطوات عملية تضمن تنمية وتطوير الاقتصاد الفلسطيني، ولهذا السبب سنعطي المشاريع الصغيرة أهمية بالغة من خلال هذا البحث.

وكمقدمة للشروع في كتابة هذا البحث، فقد قام الباحث بالاطلاع على مجموعة كبيرة من البحوث والدراسات السابقة، والتي من الممكن ان تساعده في إعداد هذا البحث، ونذكر منها على سبيل المثال: أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تنمية اقتصاد قطاع غزة، وكذلك؛ المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية، إضافة إلى العديد من البحوث والدراسات السابقة، والتي سيتم التطرق إليها لاحقاً.

ويعتبر هذا البحث إضافة نوعية إلى مجموع البحوث التي تتحدث عن المشروعات الصغيرة في فلسطين، ولكن هذا البحث يركز بصفة رئيسية على المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في مرحلة البداية في قطاع غزة ، لذلك فهو يجمع بين اقتصاديات النمو والتنمية، وبين اقتصاديات المشاريع الصغيرة.

وهذا البحث أيضا يعتبر مرجعاً للجهات التي تحاول التزود والاستفادة فيما يخص المشروعات الصغيرة، فهو يستهدف الطالب والكاتب، والمدرس والباحث، وكذلك تستفيد منه شرائح أخرى في المجتمع، وخاصة شريحة الاقتصاديين.

ولابد هنا من الإشارة إلى السبب الرئيس لاختيار عنوان وموضوع البحث، حيث يُعتبر هذا البحث بمثابة مرجع لمن يمتلك حتى فكرة إنشاء مشروع صغير يساهم في تنمية وتطوير الاقتصاد الوطني، لذلك لابد وان نقدم لأبناء شعبنا ما لم قدم وما لم يقدم.

خلفيات المشكلة

- وضع المشروعات الصغيرة في الهيكل الصناعي الفلسطيني .
- مشكله تمويل مرحله البداية في المشروعات الصغيرة عن طريق البنوك .
- دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في دعم وتمويل المشروعات الصغيرة .
- تقرير التنمية البشرية في فلسطين.
- الأوضاع السياسية والاتفاقيات المبرمة مع السلطة.

تحديد المشكلة:

مما سبق يمكن تحديد المشكلة قيد البحث علي إنها صعوبة الحصول علي التمويل في مرحله البداية وعدم تميز البنوك بين أسعار الفائدة التي تمنح لها التمويل للمشروعات الصغيرة في مرحله البداية عن المشروعات الكبيرة ، بالإضافة إلي عدم الاستقرار السياسي في المنطقة ، وكذلك التمويل الخارجي والمنح المقدمة لا تكون للمشاريع الإنتاجية أو الخدمائية.

ما أهم الصعوبات والمعوقات التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل اللازم لمشروعاتهم في قطاع غزة؟

- 1- ما مدى تأثير الأوضاع السياسية الراهنة علي تمويل المشروعات الصغيرة؟
- 2- ما مدى فعالية أساليب التمويل الحالية المتبعة في سد احتياجات المشروعات الصغيرة. وما هي أفضل الأساليب الواجب إتباعها لسد هذه الاحتياجات؟
- 3- ما مدى فاعلية السياسات المالية المتبعة في تمويل المشروعات الصغيرة؟
- 4- ما مدى توافر الخبرة اللازمة لأصحاب المشروعات الصغيرة في إدارة مشروعاتهم؟
- 5- ما مدى فاعلية البحث والتطوير والمركز المهنية في نجاح المشروعات الصغيرة؟

أهمية الدراسة:

أصبحت المشروعات الصغيرة وسيله استراتيجيه للتنمية الاقتصادية ، سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية، ففي الدول المتقدمة تعتبر وسيله فعاله للصناعات المغذية، وفي الدول النامية تعتبر وسيله لتنشيط قاعدة الصناعات الصغيرة ، باعتبارها نواة القطاع خاص قوي يشارك في التنمية .

* وتتمثل أهميه البحث فيما يلي :

أ- علي مستوى الاقتصاد القومي

- إقامة هيكل اقتصادي متنوع ومتطور أساسه الصناعات الصغيرة ينتج وسائل، وإنتاج سلع استهلاكية ويحقق معدلات عاليه من النمو الاقتصادي .

- زيادة حجم الاستثمارات لتوسيع القاعدة الصناعية ومن ثم زيادة الدخل القومي .

- زيادة الصادرات وتنوعها مما يؤدي إلي تخفيض العجز في ميزان المدفوعات.

ب- علي مستوى أصحاب المشروعات الصغيرة

- تعريف أصحاب المشروعات الصغيرة بالفرص التمويلية المختلفة.

- تعريفهم بالمؤسسات التمويلية المختلفة.

- محاوله تقريب وجهات النظر بين البنك وأصحاب المشروعات الصغيرة.

- سرعه الحصول علي التمويل اللازم .

- محاوله تخفيف الأعباء المالية عن صغار المستثمرين .

ج- علي المستوي الشخصي

- التعرف علي المتغيرات التي تؤثر في منح التمويل للمشروعات الصغيرة.

- محاوله عرض مصادر تمويله منافسه لمصادر التمويل .

- كيفية التغلب علي الاتفاقيات والأوضاع السياسية في قطاع غزة.

أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف البحث في :

- 1) عرض بدائل تمويله تتلاءم مع مرحله البداية في هذه المشروعات .
- 2) الوقوف علي الأسباب الحقيقية التي تؤدي إلي فشل التمويل للمشروعات الصغيرة .
- 3) تقييم أساليب التمويل الحالية للمشاريع الصغيرة في قطاع غزة وقدرتها على مواكبة احتياجات هذه المشاريع.
- 4) وضع الحلول والبدائل الموجه لمشكلات التمويل .
- 5) محاوله الوصول إلي مجموعه توصيات تساعد في توفير التمويل الداعم لمرحلة البداية في المشروعات الصغيرة .
- 6) دراسة مشكلات التمويل التي تواجه المشروعات الصغيرة في مرحله البداية .
- 7) التعرف علي المتغيرات التي تؤثر في منح التمويل للمشروعات الصغيرة.

فرضيات الدراسة:

- 1- من المتوقع أن تؤثر صعوبة حصول المشاريع الصغيرة علي التمويل تأثيراً سلبياً علي نجاح مرحله البداية لهذه المشروعات.
- 2- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين سعر الفائدة التي تحملها البنوك علي قروض المشروعات الصغيرة وقروض المشروعات الكبيرة.
- 3- من المتوقع أن يؤثر عدم درايته أصحاب المشروعات الصغيرة باحتياجاتهم الحقيقية من الأموال علي نجاح مشروعاتهم الصغيرة.
- 4- من المتوقع أن تؤثر الأوضاع السياسية والعراقيل الإسرائيلية علي تمويل المشروعات الصغيرة.
- 5- من المتوقع أن تؤثر التشريعات والقوانين علي سير المشروعات الصغيرة.
- 6- من المتوقع أن يؤثر الشكل القانوني والمعلومات التسويقية المتوفرة وعدد العمال علي تمويل المشروعات الصغيرة.

منهجية الدراسة:

أولاً: منهجية جمع البيانات:

1. المصادر الثانوية: سيلجأ الباحث بصورة أساسية إلى المصادر الثانوية، مثل: الكتب والمجلات العلمية المحكمة والأبحاث ومراكز الدراسات والأبحاث والإحصاء والرسم البياني في هذا البحث.
2. المصادر الأولية: سيلجأ الباحث إلى المصادر الأولية عند الحاجة وعند عدم كفاية المصادر الثانوية كأن يلجأ الباحث إلى المقابلات والاستبيانات .

ثانياً: منهجية التحليل:

1. المنهج التحليلي الوصفي: حيث يعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي لمحاولة وصف وتقييم واقع المشاريع الصغيرة، ومعرفة الآفاق التنموية المستقبلية لها، ومدى مساهمتها في تنمية وتطوير الاقتصاد الفلسطيني. وهو أسلوب من أساليب التحليل المرتكز على معلومات كافية ودقيقة عن ظاهرة أو موضوع محدد ومن خلال فترة أو فترتان زمنية وذلك من أجل الحصول على نتائج عملية ثم تفسيرها بطريقة موضوعية وبما ينسجم مع المعطيات الفعلية للظاهرة أو هو محاولة الوصول إلى المعرفة الدقيقة لعناصر المشكلة أو ظاهرة قائمة للوصول إلى فهم أفضل وأدق أو وضع السياسات والإجراءات المستقبلية الخاصة بها.

ويعد المنهج الوصفي التحليلي هو الأسلوب الأكثر استخداماً في الدراسات الإنسانية، كما أن هذا المنهج لا يقف عند وصف الظاهرة موضع الدراسة فحسب بل يركز في جمع البيانات والمعلومات على ظاهرة الدراسة وتنظيمها وتصنيفها والتعبير عنها كميًا وكيفيًا، وذلك بغرض دراسة العلاقات بين المتغيرات والوصول إلى نتائج يمكن أن تساهم في معالجة مشكلة الدراسة. (الرفاعي، 2002)

2. التحليل الكمي:

هنا يعتمد الباحث على المنهج الكمي من خلال استخدام البيانات والإحصاءات والجداول التي تعتبر مخرجاً للإستبانة (الرفاعي، 2002)، والتي سيتم توزيعها على أصحاب المنشآت والمشاريع الصغيرة، وذلك للوقوف على آراءهم والاستفادة من خبراتهم للتغلب على مشكلة البحث، من خلال تحليل النتائج بواسطة البرامج الإحصائية المناسبة مثل spss، وexcel، وذلك في محاولة لربط النتائج الإحصائية بالنظرية الاقتصادية. وسيلجأ الباحث إلى الأسلوب الكمي في حال تطلب الأمر ذلك، من خلال عمل استبيان وتحليل بواسطة البرامج المذكورة سابقاً.

مجتمع وعينة البحث

يشمل مجتمع البحث المشاريع الصغيرة العاملة في قطاع غزة، وسيتم استخدام عينة استطلاعية عددها 130 شخص من أصحاب المشاريع الصغيرة العاملة في قطاع غزة.

حدود الدراسة:

من المفترض أن تشمل الدراسة على كل من الضفة الغربية وقطاع غزة، تبلغ مساحة الضفة الغربية 5844 كيلو متر مربع وتشكل 21,6% من المساحة الإجمالية لأرض فلسطين التاريخية، وكانت منذ عام 1948 جزءاً من المملكة الأردنية الهاشمية حتى عام 1967، أما مساحة قطاع غزة فتبلغ 365 كيلو متر مربع، ويشكل 1,35% من المساحة الإجمالية لأرض فلسطين التاريخية، وكانت تحت الإدارة المصرية حتى عام 1967، ولكن لصعوبة الوصول إلى الضفة الغربية سيتم دراسة الحالة التطبيقية على منشآت من قطاع غزة فقط.

خطة الدراسة:

بعد التعرض لمدخل الدراسة والذي تضمن مقدمة، ومشكلة الدراسة، وفروض الدراسة، وأهداف الدراسة، وأهمية الدراسة، ومنهجية جمع البيانات، ومجتمع وعينة الدراسة، وحدود الدراسة. تحتوي هذه الدراسة على شقين رئيسيين: أحدهما نظري، والآخر تجريبي (تطبيقي). ويتضمن الشق الأول الإطار المنهجي للمشروعات الصغيرة والدراسات السابقة، وكذلك يستعرض أنواع ومصادر التمويل المتاحة للمشروعات الصغيرة، كما يتضمن عرضاً للمشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة.

أما الشق التجريبي من الدراسة فيتضمن تصميماً للدراسة الميدانية، واختباراً لبعض الفروض المبنية على العلاقة بين بعض متغيرات النموذج، ويخدم هذا الشق اختبار قدرة النموذج على شرح وتفسير تأثير صعوبة الحصول على تمويل المؤسسات تأثيراً سلبياً على النجاح في مرحلة البداية، وأثر هذه العلاقة على سعر الفائدة التي تحملها البنوك على قروض المشروعات الصغيرة والمشروعات الكبيرة، وكذلك على عدم درايته أصحاب المشاريع باحتياجاته من الأموال، بالإضافة إلى تأثير الأوضاع السياسية والاتفاقيات المبرمة مع السلطة على التمويل للمشروعات كما يتضمن هذا الشق أيضاً مناقشة لنتائج الفروض.

وقد بُنيت خطة فصول الدراسة لتعبر عن هذين الشقين: وينقسم الشق الأول من الدراسة إلى ثلاثة فصول: يحتوي الفصل الأول على الإطار المنهجي للمشاريع الصغيرة والدراسات السابقة المتعلقة بموضوع الدراسة، أما الفصل الثاني فيشتمل على أنواع ومصادر التمويل المتاحة للمشروعات الصغيرة،

، أما الفصل الثالث من الشق النظري من الدراسة فيتناول المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في قطاع غزة.

ويتضمن الشق التجريبي الفصل الرابع: يتعلق الفصل الرابع بتصميم الدراسة الميدانية، و اختبار فروض الدراسة، و مناقشة النتائج التي تم التوصل إليها، وتفسيرها واستخلاص بعض الاستنتاجات والدلالات التي تساعد في تطوير نموذج البحث من خلال الوقوف على المشاكل والمعوقات ووجود البدائل والحلول المناسبة القابلة للتطبيق إذا ما تطلب ذلك، وأخيراً يتم التطرق إلى الخاتمة العامة وتحتوي على أهم النتائج والتوصيات التي تم التوصل إليها من خلال الشق التجريبي للدراسة.

وقد تم تقسيم فصول الدراسة الحالية على النحو التالي:

الفصل الأول: ويتناول تعريف المشروعات الصغيرة والتصنيفات الدولية للمشروعات الصغيرة ومعايير التفرقة بين المنشآت الصغيرة والمنشآت الكبيرة بالإضافة إلى المعايير الكمية ومعايير تعتمد على الفروق الوظيفية ومعايير تعتمد على تحليل مكونات المشروعات الصغيرة وخصائص المشروعات الصغيرة وكذلك الخصائص المرتبطة بالملكية والإدارة والتنظيم بالتعامل في الأسواق واهم الظواهر الايجابية التي تقتزن بقطاع الأعمال الصغيرة بالإضافة إلى أهمية المشروعات الصغيرة وتحليل البيئة الاستثمارية للمشروعات الصغيرة في قطاع غزة وتجارب ناجحة في مجال المشروعات الصغيرة وتشمل التجربة ايطاليا من الصناعات الصغيرة إلى اقتصاد علمي ،تجربة الهند فلسفة غاندي في المقاومة والمشروعات الصغيرة ،تجربة اليابان دقة الهيكل المؤسسي في نجاح المشروعات الصغيرة ،و تجربة برنامج اليونيدو وتنمية المشروعات الصغيرة في الدول النامية ،النتائج والدروس المستفادة من تلك التجارب ، بالإضافة إلى الدراسات السابقة وتشمل العربية والأجنبية.

الفصل الثاني: ويتناول أنواع ومصادر التمويل المتاحة للمشروعات الصغيرة التي يتم الاستعانة بها من خلال التمويل بالملكية والتمويل بالإقراض ،التمويل بالمشاركة الإسلامية ،التمويل بالاستئجار ،دور البنوك التجارية ومؤسسات الإقراض المتخصصة والصناديق والهيئات التطوعية والمنظمات غير الحكومية المحلية والأجنبية، أنواع الأموال التي يتم الاستعانة بها لتمويل المشروعات الصغيرة ومصادر الحصول على هذه الأموال ، هيكل التمويل في المشروعات الصغيرة، المنزقات المالية الخطرة للمشروعات.

الفصل الثالث: ويتضمن المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية، والمشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في قطاع غزة .

الفصل الرابع: ويتناول تصميم الدراسة التطبيقية من حيث تحديد عينة البحث، ومجال الدراسة، وحدودها، ومتغيراتها، فضلاً عن القياس وأساليب جمع البيانات وتحليلها واختبار فروض الدراسة وعرض لنتائج التحليل الإحصائي ، ومناقشة وتفسير لنتائج اختبار الفروض، والنتائج والتوصيات، الدراسات المقترحة .

الفصل الأول

مدخل حول المشروعات الصغيرة
والدراسات السابقة

الفصل الأول : مدخل حول المشروعات الصغيرة والدراسات السابقة

مقدمة:

لقد شهدت نهايات القرن العشرين انتشاراً واسعاً للمشروعات الصغيرة حتى أصبحت تلك المشروعات ميزة العقود الأخيرة منه. وأصبح من الواضح أن العالم يعايش التطورات والتوسع المستمرين في المشروعات الصغيرة، حتى أن التقدم الاقتصادي الذي تسعي إليه كافة اقتصاديات بلدان العالم أخذ يعتمد إلى حد كبير على نمو واتساع المشروعات الصغيرة في مجال العمل الفردي، وخاصة التصنيع والخدمات والتجارة، و تعد عقود القرن الحادي والعشرين بأنها عقود ازدهار العمل الفردي والإبداعي الذي يتم في إطار المشروعات الصغيرة. لذا توجه كثير من الدول المتقدمة والنامية على السواء اهتماماً كبيراً للمشروعات الصغيرة باعتبارها أحد الدعامات الأساسية للاقتصاد القومي.

وتساهم المشروعات الصغيرة بفعالية في حل مشكلة البطالة، والمساهمة في الدخل القومي، والتشغيل الذاتي لمحدودي الدخل، إلا أن هناك العديد من الأدوار الأخرى والخصائص التي تتميز بها المشروعات الصغيرة والتي تؤدي إلى دعم الاقتصاد العام على أساسها، ومنها تحسين فرص العمل للمرأة والخريجين الجدد، والتدريب الأولي في عملية الاستثمار بمجازفة أقل، ثم التوسع بالإنتاج تدريجياً لما هو أكبر، وكذلك الاستفادة من وفورات الحجم الكبير لإنتاج المشروعات الصغيرة لدي محدودي الدخل في الاستثمار المنتج بدلاً من صرفها في مجالات غير منتجة والتوزيع الأفضل للدخل القومي في مختلف المناطق، وخاصة في المناطق الأقل حظاً، والإحلال محل الواردات، وكما أنها تشكل النواة المغذية للمشروعات الكبيرة والمكملة لها.

ومن خلال السياسات الإسرائيلية الممنهجه وجد الفلسطينيون أنفسهم مستوعبين تدريجياً ومرتبطين بقوة في الاقتصاد الإسرائيلي، من حيث كونهم سوقاً مقيداً بالمنتجات من مواد أولية أو منتجات نهائية إسرائيلية، وتحكم بالمعابر وسيطرة كاملة، وبسبب التبعية للدول الصناعية وتبعية الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي، وبالتالي قلة رأس المال المتوفر للاستثمار الصناعي ونقص الكفاءات الفنية والإدارية وتدني مستويات التكنولوجيا المنقولة، وعدم ملاءمتها لاستيعاب الموارد المحلية واستغلالها، وتشتد حدة هذه العوامل المؤثرة على إنتاجية المشروعات الصغيرة في فلسطين، إذا علمنا أن معظم السلع الاستهلاكية في فلسطين من طعام ومسكن وملبس، كانت وما زالت تأتي من الجانب الإسرائيلي، الأمر الذي يعمق من تبعية الاقتصاد الفلسطيني وبشكل مطلق للاقتصاد الإسرائيلي.

وعليه ينبغي التفكير في التخلص من هذه التبعية وبشتى الوسائل ولعل مساهمة المشروعات الصغيرة تساهم في التخلص من هذه التبعية. كما هو الحال في النماذج الشرق آسيوية والتي استخدمت أسلوب الصناعات الصغيرة في النهوض باقتصادياتها وتطويرها بشكل سريع وسنوات قليلة.

إن الارتقاء بالمستوي الصناعي ومرتكزاته يبقى على رأس سلم الأولويات التنموية الفلسطينية للرقى بالمشروعات الصغيرة، ولقد ساهمت العديد من المعوقات الاقتصادية والإدارية والسياسية وغيرها من العوائق الناتجة عن الاحتلال في تأخير التقدم الصناعي بشكل عام والصناعات الصغيرة بشكل خاص.

المبحث الأول: تعريف وخصائص المشروعات الصغيرة، ويشمل على:

- 1-1 تعريف المشروعات الصغيرة.
 - 2-1 التصنيفات الدولية للمشروعات الصغيرة.
 - 3-1 المعايير الدولية لتعريف المشروعات الصغيرة.
 - 4-1 خصائص المشروعات الصغيرة.
 - 5-1 مميزات المشروعات الصغيرة.
 - 6-1 أهمية المشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية.
- ### المبحث الثاني: التجارب الدولية في مجال المشروعات الصغيرة، ويشمل على:

- 1-2 التجربة الإيطالية.
- 2-2 التجربة الهندية.
- 3-2 التجربة اليابانية.
- 4-2 برنامج اليونيدو.
- 5-2 التمويل الإسلامي.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

- 1-3 الدراسات العربية.
- 2-3 الدراسات الأجنبية

المبحث الأول: تعريف وخصائص المشروعات الصغيرة.

1-1 تعريف المشروعات الصغيرة:

أصبح من المسلم به أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تعد واحداً من أهم واقوي أدوات وعناصر التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بل ارتقت لتصبح أهم العناصر الإستراتيجية في عملية التنمية والتطور الاقتصادي في معظم دول العالم، حيث اعتمدت العديد من الدول عليها في عملية البناء الاقتصادي واستطاعت من خلالها العبور من دائرة الدول الفقيرة لتدخل في مصاف الدول الغنية الكبرى، والأمثلة على ذلك كثيرة ومتعددة على جميع المستويات؛ فتلك النوعية من المشروعات تعتبر صاحبة الفضل في نمو وتقدم ازدهار دول شرق آسيا، كما أن الهند والصين قامتا بتجارب ناجحة في هذا المجال، واستطاعتا من خلالها تحقيق أكبر معدلات التنمية في العالم (أبو جزر، 2006)؛ إضافة إلى العديد من التجارب الأخرى.

ومصطلح المشروعات الصغيرة مصطلح واسع الانتشار، فقد شاع انتشاره مؤخراً، حيث يشمل هذا المصطلح الأنشطة التي تتراوح بين من يعمل لحسابه الخاص او في منشأة صغيرة تستخدم عدد معين من العمال-مثلاً، لا يزيد عن 50 عاملاً كما في القانون المصري- ولا يقتصر هذا المصطلح على منشآت القطاع الخاص وملاكها وأصحاب الأعمال والمستخدمين، ولكنه يشمل كذلك التعاونيات ومجموعة الإنتاج الأسرية أو المنزلية، وتجتمع الآراء على الأهمية المتعظمة للمشروعات الصغيرة في اقتصاديات العالم، سواء في الدول النامية أو المتقدمة وخاصة في ظل تنامي عدد السكان والاحتياج المستمر لتوفير فرص عمل وتشغيل الأيدي العاملة، وتشير بعض الإحصائيات إلى أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمثل ما نسبته 90% من إجمالي الشركات في معظم دول العالم، كما أنها توفر نسبة كبيرة من فرص العمل وتتراوح ما بين 40-80%، وتساهم تلك المشاريع في نسبة كبيرة من إجمالي الناتج المحلي للعديد من الدول، فعلى سبيل المثال لا الحصر؛ تساهم المشاريع الصغيرة والمتوسطة بنسبة 81% من إجمالي الناتج المحلي لإنجلترا، بينما تساهم بنسبة 51% في الولايات المتحدة (صقر، 2004).

وبالنسبة إلى تعريف المشاريع الصناعية الصغيرة فمن المعروف بأنه لا يوجد تعريف عام بهذا الخصوص، وبات في حكم المؤكد انه لا يمكن التوصل إلى تعريف محدد وموحد للمشروعات الصناعية الصغيرة، هذا بالإضافة إلى أن كلمة صغيرة لها مفاهيم نسبية تختلف من دولة إلى أخرى وذلك بناء على اختلاف حجم التطور الصناعي والتكنولوجي في تلك الدول واختلاف تعريفات تلك الدول لهذه المشاريع (صقر، 2004).

ومن دراسة أجرتها منظمة العمل الدولية حول المشاريع الصناعية الصغيرة، فقد تبين أن هناك أكثر من 25 تعريفاً مختلفاً في 25 بلداً أجريت عليها الدراسة، ويختلف التصنيف نسبياً باختلاف الدول وقطاعات الأعمال التي تنتمي إليها تلك المشاريع، ويوجد عدة معايير لتعريف المشاريع الصناعية الصغيرة مثل معيار العمالة، رأس المال، القيمة المضافة. وفي دراسة أخرى صادرة عن معهد ولاية جورجيا وجد أن هناك أكثر من 55 تعريفاً للمشاريع الصناعية الصغيرة في 75 دولة، ويتم تعريف المشاريع الصناعية الصغيرة اعتماداً على مجموعة من المعايير منها عدد العمال، حجم رأس المال، أو خليط منهما معاً، وهناك تعريفات أخرى تقوم على استخدام حجم المبيعات أو معايير أخرى.

- تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية المشاريع الصناعية الصغيرة بأنها تلك المشاريع التي يديرها مالك واحد يتكفل بكامل المسؤولية ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10-50 عاملاً.

- والبنك الدولي يعرف المشاريع الصناعية الصغيرة باستخدام معيار عدد العمال، حيث يعتبر المشروع متناهي الصغر إذا كان يوظف أقل من 10 عاملاً وصغير إذا كان يوظف ما بين 10_50 عاملاً (جسر التنمية، 2002)، وهناك العديد من دول العالم التي تستخدم هذا المعيار لتعريف المشاريع الصناعية الصغيرة، ففي الولايات المتحدة الأمريكية وإيطاليا وفرنسا يعتبر المشروع الصناعي صغيراً إذا كان يوظف حتى 500 عاملاً، وفي السويد لغاية 200 عاملاً، وفي كندا وأستراليا حتى 99 عاملاً، في حين أنها في الدنمارك هي المشاريع التي توظف لغاية 50 عاملاً.

- وقد عرفة البنك الفدرالي الأمريكي على أنه المشروع المستقل في الملكية والإدارة ويكون نصيبه في السوق قليل.

- لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية USSEO عرفت المشروع الصغير على أنه المشروع الذي يعتمد على مجموعة من المعايير الوظيفية مثل: استقلال الإدارة /المدير هو مالك المشروع / رأس المال المطلوب يتم الحصول عليه من شخص أو عدد من الأشخاص / نشاط المشروع محلي أي أن العامل وصاحب المشروع يقيمون في نفس المنطقة التي يقام بها المشروع.

- أما التعريف الفلسطيني فيعتمد على رأس المال وعدد العمال حيث اعتبرت المنشآت التي يقل فيها رأس المال عن 30000 دولار ويعمل بها أقل من خمس عمال في إطار المنشآت الصغيرة، أما المنشآت التي يتراوح فيها عدد العمال ما بين 5-19 عاملاً فإنها تعتبر المنشآت المتوسطة، أما ما يزيد عن ذلك فإنها تعتبر منشآت كبيرة الحجم وبحد أدنى من رأس المال يجب عن أن لا يقل عن نصف مليون دولار.

2-1 التصنيفات الدولية للمشروعات الصغيرة:

بعد البحث في اقتصاديات المشروعات الصغيرة، فقد تم تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً لثلاث فئات مختلفة (الصوراني، 2005):

أ- أنشطة كسب القوت أو العمل لحساب النفس:

وهي الأنشطة التي يقوم بها أكثر الناس فقراً ليحصلوا على قوتهم في غياب الحماية بمظلمة الضمان الاجتماعي، ومعظم هؤلاء الناس يفتقرون إلى الخبرة والمهارات الأساسية والموارد المالية وإمكانية الوصول إلى الأسواق... الخ.

ب - المشروعات الحرفية أو الحرفيين:

عرف بعضهم الحرفة اليدوية بأنها تلك التي لا تشمل إلا على الحرفي أو مالك المشروع نفسه ونادراً ما يزيد عدد العاملين في مثل هذه المنشآت عن 10 عمال يقومون عادة بأنشطة حرفية، وتشمل هذه الفئة الصناعات المنزلية التي تدر دخلاً دون أن يكون لها مقر معين، ومعظم أصحابها من النساء ولا يمتلك الحرفيون أصولاً تذكر لأنهم يعملون بأدوات بسيطة بدلاً من الماكينات .

ج - المنشآت الصغيرة:

يمكن القول بأن المنشآت الصغيرة هي منشآت خدمية أو صناعية أكثر تنظيمًا، حيث يقوم صاحب المنشأة بتشغيل عدد من العمال في تخصص معين من العمل، ولا توجد ميكنة كبيرة، كما تميل الأصول الثابتة إلى أن تكون في أضيق الحدود، ومعظم هذه الأنشطة مسجلة.

3-1 المعايير الدولية لتعريف المشروعات الصغيرة:

تجدر الإشارة إلى أن الآراء تختلف من دولة إلى أخرى- بل قد تختلف داخل الدولة الواحدة -حول تعريف المشروعات الصغيرة، وذلك لاختلاف المعايير المستخدمة في التعريف. وبصفة عامة، يمكن التمييز بين اتجاهين رئيسيين عند محاولة تحديد مفهوم المنشآت الصغيرة، حيث يسعى الاتجاه الأول إلى تحديد هذا المفهوم من خلال التمييز بين المنشآت الصغيرة والمنشآت الكبيرة استناداً إلى الاختلافات القائمة بينهما، بينما يحاول الاتجاه الثاني تحديد مفهوم المنشآت الصغيرة من خلال تحليل مكونات النشاط، أي من خلال النظر إلى نوعيات الأنشطة التي تندرج تحت مظلة الأعمال الصغيرة والتي تشترك كل منها في مجموعة خصائص متشابهة (الاسراج، 2007) .

1-3-1 الاتجاه الأول: المعايير الكمية

تتعدد المعايير الكمية المستخدمة للتمييز بين المنشآت الصغيرة والكبيرة، ولقد أشارت إحدى دراسات البنك الدولي إلى وجود ما لا يقل عن خمسين تعريفاً مختلفاً للمنشآت الصغيرة يتم الاسترشاد به في 75 دولة، كما أوضح وجود اتجاه تفضيلي للمعايير الكمية في الدول النامية والدول الصناعية المتقدمة، كما يتضح من الجدول رقم (1-1).

جدول رقم (1-1)

المعايير الكمية المستخدمة في تحديد أحجام المنشآت

الدول المتقدمة	الدول النامية	المعيار
9	6	عدد المشتغلين
1	10	رأس المال المستثمر
0	1	قيمة المبيعات السنوية
2	1	عدد المشتغلين وقيمة المبيعات
3	16	عدد المشتغلين ورأس المال المستثمر
0	1	قيمة المشتغلين ورأس المال المستثمر
0	4	عدد المشتغلين وقيمة المبيعات ورأس المال المستثمر

المصدر: الأسرج، ص 8

1-1-3-1 معيار العمالة:

يعتبر معيار عدد المشتغلين بالمنشأة هو أكثر المعايير استخداماً للفرقة بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وذلك لعدة أسباب أهمها توفر بيانات العمالة -نسبياً- في غالبية الدول ولسهولة استخدام هذا المعيار خاصة عند إجراء المقارنات الدولية أو القطاعية، كما أنه يسمح بالمقارنة الدقيقة بين المنشآت التابعة للقطاع الواحد والتي تنتج أنواعاً متماثلة من السلع وتتقارب في فنونها الإنتاجية. ولكن يلاحظ أن الاسترشاد بهذا المعيار وحده قد لا يعكس بالضرورة الحجم الحقيقي للمنشأة بسبب إغفاله لحجم رؤوس الأموال المستثمرة وتقنيات الإنتاج المطبقة ودرجة الكثافة الرأسمالية، هذا إلى جانب اعتماده على بيانات العمالة بأجر فقط وإغفاله للعمالة الأسرية بدون أجر والعمالة المؤقتة والموسمية، وذلك على الرغم من انتشارها في نطاق الأعمال الصغيرة، مما يعنى التقليل من حجم العمالة الفعلية

المنتمية لهذا القطاع، وبالتالي من أهميته النسبية في الهيكل الاقتصادي. والجدول التالي يبين توزيع المنشآت الصناعية حسب فئات العمالة في الأنشطة المختلفة .

جدول رقم (2-1)

توزيع المنشآت الصناعية حسب فئات العمالة

النشاط / الفئة	4-1	9-5	19-10	50-20	51 فأكثر
أنشطة التعدين واستغلال المحاجر	114	177	10	-	0
الصناعات التحويلية	9836	2185	689	60	67
المنتجات الغذائية والمشروبات	1163	244	89	2	16
منتجات التبغ	2	5	0	-	1
المنسوجات	207	52	18	-	3
الملابس	1353	541	259	9	29
الجلود وصناعة الحفائب	533	126	27	-	1
الخشب ومنتجات القش	727	93	17	-	1
منتجات الورق	16	16	9	-	1
الطباعة والنشر	120	28	9	-	2
المنتجات الكيماوية	95	36	10	1	7
منتجات المطاط واللدائن	39	40	39	1	0
المعادن اللافلزية	935	576	146	6	4
الفلزات القاعدية	18	2	0	-	0

0	-	12	191	2693	منتجات المعادن عدا الماكينات
1	-	6	32	159	الآلات والمعدات
1	-	5	6	69	صنع الآلات الكهربائية
0	-	1	4	41	صنع الأجهزة الطبية.
0	0	2	2	9	صنع المركبات المتطورة
0	0	0	0	5	صنع معدات النقل الأخرى.
0	41	40	188	1649	صنع الأثاث وصنع منتجات أخرى
1	0	0	3	3	إعادة تصنيع المخلفات
0	0	2	2	14	إمدادات الكهرباء
1	0	0	13	318	تنقية وتوزيع المياه

المصدر: غازي الصوراني، مرجع سابق، ص. 16.

2-1-3-1 معيار رأس المال المستثمر

يرى البعض أن معيار العمالة لا يُعد معيارًا سليمًا أو كافيًا للتفرقة بين المنشآت الصغيرة والكبيرة وأن الاستثمار بشراء رأس المال المستثمر قد يكون أكثر فاعلية، خاصة بالنسبة لبرامج تنمية المنشآت الصغيرة التي تركز على حجم الأصول الرأسمالية عند تقرير الإعانات أو القروض الميسرة لتمويل شراء الآلات والمعدات أو لإنشاء المناطق الصناعية للورش الحرفية. ومع ذلك يواجه التطبيق العملي لهذا المعيار صعوبات عديدة أهمها ما يلي:

1- صعوبة الفصل بين الأموال والممتلكات الخاصة بصاحب المنشأة والأصول الرأسمالية للمنشأة ذاتها، وإغفال صاحب المنشأة الصغيرة لبعض مكونات رأس المال المستثمر أو عدم رغبته في الإفصاح عنها أو في إظهارها بقيمتها الحقيقية .

2- تعذر الاتفاق على المقصود برأس المال المستثمر، فهل هو رأس المال الكلي بما في ذلك رأس المال العامل الصافي اللازم لتمويل دورة تشغيل واحدة، أم هو رأس المال الثابت فقط.

- 3- صعوبة تقدير رأس المال العامل خاصة المخزون السلعي من الخامات تحت التشغيل، وعدم إمكانية تقدير قيمة الأراضي والمباني في حالة تملك الأراضي منذ فترة بعيدة وعدم وجود أسواق حقيقية تعبر عن قيمة المثل، فضلا عن حساب القيمة في حالة الاستخدام المشترك للمبنى كوحدة سكنية وورشة عمل في نفس الوقت، إلى جانب تعذر التقدير الدقيق لقيمة الآلات والمعدات كأصول ثابتة نظراً لحصول المنشأة عليها في أوقات مختلفة ولتغير قيمتها حسب معدلات الإهلاك واختلاف القيمة الدفترية للأصول عن القيمة السوقية الحالية أو القيمة الاستبدالية.
- 4- تعذر إجراء المقارنات الدولية بين أحجام المنشآت بسبب مشاكل أسعار الصرف وضرورة تحويل عملات الدول المختلفة إلى عملة واحدة.
- 5- عدم إمكانية التعرف الدقيق على الحجم الحقيقي للمنشآت اعتماداً على رأس المال وحده نظراً لاختلاف الفن الإنتاجي بين المنشآت وبين القطاعات المختلفة داخل الدولة الواحدة وبين الدول المختلفة.
- 6- تعذر الاتفاق على الحد الأقصى الفاصل بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث يلاحظ اختلاف هذه الحدود الفاصلة من دولة لأخرى، ومن قطاع لآخر - كما هو الحال بالنسبة لمعيار العمالة. الجدول التالي يوضح.

جدول رقم (1-3)

التوزيع النسبي لرأس المال المستثمر حسب النشاط الاقتصادي والمنطقة-2004

قطاع غزة	النشاط الاقتصادي
0.0	التعدين واستغلال المحاجر
16.3	الصناعة التحويلية
0.4	إمدادات الكهرباء والمياه
4.6	الإنشاءات
23.2	تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات

0.8	الفنادق والمطاعم
1.1	النقل والاتصالات
42.2	المالية والتأمين
2.2	الأنشطة العقارية و الإيجار
1.3	التعليم
2.3	الصحة والعمل الاجتماعي
5.6	أنشطة الخدمية والاجتماعية والشخصية الأخرى
100	الإجمالي

المصدر الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني-2004

يتضح من خلال التعداد العام للمنشآت 2004، إن غالبية رأس المال المستثمر في المنشآت الاقتصادية العاملة في الأراضي الفلسطينية تتركز في القطاع الخاص الوطني، حيث شكل هذا القطاع ما نسبته 86.5%، أما منشآت القطاع الخاص الأجنبي فقد وظفت ما نسبته 5.1% من إجمالي قيمة رأس المال المستثمر، ومنشآت القطاع الأهلي (المنشآت الغير هادفة للربح) شكلت ما نسبته 7.7%، مقابل مساهمة ضعيفة ومحدودة للشركات الحكومية الأجنبية وذلك بنسبة 0.7%، وعلى مستوى المناطق الجغرافية (الجهاز، 2004).

جدول رقم (4-1)

التوزيع النسبي للمنشآت العاملة وعدد السكان المقدر في قطاع غزة 2004

المحافظة	نسبة عدد المنشآت	نسبة عدد السكان	عدد السكان إلى عدد المنشآت	نسبة المشتغلين	نسبة رأس المال المستثمر
شمال غزة	5.2	7	56.3	5.4	1.8
غزة	14.3	13	37.3	16.6	11
دير البلح	4.1	5.4	53.9	3.7	1.8

2.3	4.7	53.4	7.2	5.6	خان يونس
1.2	3	55.6	4.4	3.3	رفح
18.1	33.2	47.2	37.1	32.4	الإجمالي

المصدر الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني-2004

يظهر توزيع رأس المال المستثمر على فئات العمالة في الأراضي الفلسطينية أن 37.6% من رأس المال يتركز في فئة المنشآت الصغيرة والتي تشغل أقل من 5 عاملين أما فئة العمالة الثانية التي تشغل من 5-9 عاملين فقد شكلت ما نسبته 22.5% من إجمالي قيمة رأس المال المستثمر في الأراضي الفلسطينية، في حين شكلت الفئة الثالثة التي تشغل من 10-19 عامل ما نسبته 16.4% من إجمالي قيمة رأس المال المستثمر، أما الفئة الرابعة والتي تشغل أكثر من 20 عامل فقد بلغت حصتها من إجمالي قيمة رأس المال المستثمر في الأراضي الفلسطينية 23.5%. ففي فئة العمالة الأولى نجد أن قطاع غزة شكل 22.1%، في فئة العمالة الثانية أيضا شكل قطاع غزة 32.3%، في الفئة الثالثة شكل قطاع غزة 12.3% في رأس المال المستثمر وكذلك في الفئة الرابعة 15.3% (الجهاز، 2004).

3-1-3-1 معايير أخرى:

حيث توجد معايير كمية أخرى ذات صبغة فنية لارتباطها بطبيعة النشاط، منها معيار الطاقة المحركة المستخدمة (قدرة حصان)، وعدد المركبات (في حالة قطاع النقل)، وعدد الأنوال (في حالة صناعة النسيج)، وعدد الغرف (في حالة النشاط الفندقية). وتصلح هذه المعايير للتطبيق في نشاطات معينة، ولكن يصعب تعميمها واستخدامها للمقارنة بين القطاعات المختلفة.

4-1-3-1 معايير تعتمد على الفروق الوظيفية:

هناك ثلاثة فروق وظيفية رئيسية يتم الاعتماد عليها في التمييز بين المنشآت الصغيرة والكبيرة، وهي:

أ- انخفاض التخصص في الوظيفة الإدارية: حيث يتميز قطاع الأعمال الصغيرة بوجه عام بوجود شخص وحيد للإدارة، حيث يتولى المدير -وربما عدد قليل من مساعديه- كافة المهام الإدارية الخاصة بالإنتاج والتمويل والمشتريات وشؤون العاملين والمبيعات، ونادراً ما يتواجد من ينوب عن المدير في القيام بالمهام الإدارية المختلفة والمتخصصة، على عكس الحال بالنسبة للمنشآت الكبيرة التي تقوم على التخصص الوظيفي. (الاسرج، 2007).

ب- الاتصالات الشخصية القوية: حيث عادةً ما يكون مدير المنشأة الصغيرة على اتصال شخصي مع العاملين والموردين والمستهلكين وكافة المتعاملين، بينما تتعدّد المستويات التنظيمية والإدارية في المنشأة الكبيرة وتتباعد العلاقة المباشرة بين مالكي المنشأة والإدارة العليا وبين العملاء والمتعاملين مع المشروع.

ج- صعوبة الحصول على الائتمان: حيث تواجه المنشأة الصغيرة عمومًا عقبات كثيرة عند اللجوء للاقتراض من البنوك، حيث ترتفع تكلفة إقراض المنشأة الصغيرة مقارنة بالمنشأة الكبيرة.

1-3-2 الاتجاه الثاني: معايير تعتمد على تحليل مكونات المنشآت الصغيرة

ويرتكز هذا الاتجاه إلى أن مصطلح الصناعات الصغيرة يحمل في طياته نوعيات كثيرة من الأنشطة، ونظرًا لاختلاف خصائص تلك النوعيات، فإنه من الأفضل وضع معايير يتم بناءً عليها تجميع الصناعات ذات الخصائص المتشابهة في مجموعات للتعرف على قطاع المنشآت الصغيرة وفقًا لما تشكله كل مجموعة. وثمة ثلاثة معايير أساسية في هذا الخصوص بيانها كالتالي:

أ- معيار طبيعة النشاط

وفقًا لهذا المعيار، يتم التمييز بين المنشآت الصغيرة على أساس ما يُعد منها نشاطًا تقليديًا وما يُعد نشاطًا إنتاجيًا حديثًا، حيث تتميز المنشآت الصغيرة الحديثة بالقابلية للتطويع والاستجابة للظروف المتغيرة والقدرة على الاستفادة من الفنون الإنتاجية والتنظيمية الحديثة المناسبة لظروف الدول النامية، وتكون بالتالي أكثر تلبية لاحتياجات الاقتصاد الحديث في مراحله الأولى، بينما يُقصد بالمنشآت الصغيرة التقليدية تلك التي ما تزال تطبق للتقنيات القديمة المتوارثة من أجيال سابقة والتي يظل نشاطها قاصرًا على تلبية احتياجات الاقتصاد الوطني.

ب- معيار تنظيم الإنتاج

يرتكز هذا المعيار إلى التطور التاريخي لأسلوب تنظيم الإنتاج الصناعي والاتجاه تدريجيًا نحو التخصص وتقسيم العمل، بدءًا من نظام الصناعة العائلية، ثم نظام الحرف اليدوية، ثم نظام الورش المبعثرة والوسطاء، وأخيرًا، نظام المصانع.

ج- معيار الإطار التنظيمي للنشاط

وفقًا لهذا المعيار يجرى تصنيف المنشآت الصغيرة على أساس ما يدخل منها ضمن القطاع المنظم (الذي يمكن جمع البيانات عنه وتحليلها في إحصاءات كل دولة) وما يدخل ضمن القطاع

غير المُنظم (أي المنشآت التي يصعب تحديد أبعادها ويندر وجود إحصاء شامل دوري عنها، ويشمل هذا القطاع الإنتاج المنزلي والحرفي والمنشآت الصناعية الصغيرة جدًا). وتوجد عدّة معايير عادة ما تستخدم للتمييز بين القطاع المُنظم وغير المُنظم، منها على سبيل المثال المعايير التالية:

* معيار يستند إلى التفرقة بين العمالة بأجر والعمالة بدون أجر.

* معيار يستند إلى طبيعة أسواق العمل التي يتم التعامل فيها

* معيار يركز إلى موقف السياسات الحكومية من القطاعين.

* معيار يستند إلى الخصائص الاقتصادية المميّزة لكل قطاع.

ويبين الجدول رقم (5-1) الفروق بين القطاع المنظم والقطاع غير المنظم المتعلقة بالخصائص الاقتصادية المميزة لكل قطاع.

جدول رقم (5-1)

الفروق بين القطاع المنظم والقطاع غير المنظم

القطاع المنظم	القطاع غير المنظم
صعوبة الانضمام للنشاط	سهولة الانضمام للنشاط
الاعتماد على موارد غير محلية أساسًا	الاعتماد على الموارد المحلية
الشركات تمثل نمط الملكية الغالب	الملكية العائلية للنشاط
اتساع نطاق الأعمال	محدودية نطاق الأعمال
ارتفاع الكثافة الرأسمالية والاعتماد على تقنيات مستوردة	ارتفاع الكثافة العمالية والاعتماد على تقنيات محلية
الاعتماد على مهارات بشرية من خلال المؤسسات التعليمية ومع الاستعانة بخبرات من الخارج	مهارات مكتسبة خارج النظام التعليمي أو التدريبي
التعامل في أسواق تتوفّر لها سبل الحماية (تراخيص تجارية - رسوم جمركية - حصص استيراد)	التعامل في أسواق تنافسية غير منتظمة

المصدر: الأسرج، 2007، ص14. والأسرج، 2004، 28.

ونستخلص من المعايير السابقة لتحديد مفهوم المنشآت الصغيرة أن هناك شقين رئيسيين هما:

الأول: هو النشاط الصغير التقليدي الذي يتم خارج نطاق المصنع وينتمي للقطاع غير المنظم، ويجرى التمييز داخله بين الإنتاج المنزلي والحرفي أساساً.

الثاني: هو النشاط الصغير الحديث الذي يتم بالاعتماد على المصنع الصغير، وينتمي للقطاع الصناعي الصغير.

جدول رقم (6-1)

التوزيع النسبي للمنشآت العاملة والمشتغلين في الأراضي الفلسطينية حسب النشاط الاقتصادي -
2004

نسبة المشتغلين	نسبة المنشآت	النشاط الاقتصادي
0.6	0.2	التعدين واستغلال المحاجر
23.1	14.3	الصناعة التحويلية
1.1	0.6	إمدادات الكهرباء والمياه
2.1	0.8	الإتشاءات
40.5	60.2	تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات
4	4.6	الفنادق والمطاعم
3.1	1	النقل والاتصالات
2.1	0.8	المالية والتأمين
4	4.3	الأنشطة العقارية والإيجارية
6.9	2.1	التعليم
6.2	4	الصحة والعمل الاجتماعي

6.3	7.1	أنشطة الخدمية والاجتماعية والشخصية الأخرى
100	100	الإجمالي

المصدر الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني-2004

يلاحظ من خلال التوزيع النسبي للمنشآت العاملة والمشتغلين في الأراضي الفلسطينية حسب النشاط الاقتصادي لعام 2004 إن تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات بلغت نسبته في المنشآت 60.2% ونسبة المشتغلين بلغت 40.5% بينما الصناعات التحويلية بنسبة 14.3% للمنشآت و 23.1% بالنسبة للمشتغلين فيها وكذلك نلاحظ أن الإنشاءات بلغت 0.8% والعاملين 2.1%.

4-1 خصائص المشروعات الصغيرة:

تلعب المشاريع الصناعية الصغيرة دوراً لا يُستهان به في بناء الاقتصاد الوطني، وتظهر أهميتها من خلال استغلال الطاقات والإمكانات وتطوير الخبرات والمهارات كونها تعتبر احد روافد العملية التنموية، وعلي الرغم من الجدل القائم حول قدم أو حداثة المشاريع الصناعية الصغيرة، فقد تبين أن هذه المشاريع قديمة لأنها كانت النواة والبداية لحركة التصنيع، وتستحوذ هذه المشاريع علي خصائص معينة تميزها عن غيرها من المشاريع، ويمكن عرضها باختصار على النحو التالي: (المحروق، 2006)

- 1- مالك المشروع هو مديره، إذ يتولي العمليات الإدارية والفنية، وهذه الصفة غالبية علي هذه المشاريع كونها ذات طابع اسري في اغلب الأحيان.
- 2- انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشاء المشاريع الصناعية الصغيرة، وذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المشروعات الصغيرة.
- 3- الاعتماد علي الموارد المحلية الأولية، مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية وبالتالي يؤدي إلي انخفاض مستويات معامل رأس المال/العمل.
- 4- ملائمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال وملاءمته لأصحاب هذه المشاريع، حيث أن تدني رأس المال يزيد من إقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم علي مثل هذه المشاريع نظراً لانخفاض كلفتها مقارنة مع المشاريع الكبيرة.

5- تدني قدراتها الذاتية علي التطور والتوسع نظرا لإهمال جوانب البحث والتطوير، وعدم الاقتناع بأهميتها وضرورتها.

6- الارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار علي اعتبار أنها مصدرا جيدا للإدخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال.

7- المرونة والمقدرة علي الانتشار نظرا لقدراتها علي التكيف مع مختلف الظروف، مما يؤدي إلي تحقيق التوازن في العملية الإنتاجية.

8- هذه المشاريع تنتج صناعات مكملة للصناعات الكبيرة وكذلك مغذية لها.

9- صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية، نظرا لارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها علي تحمل مثل هذه التكاليف.

10- الافتقار إلي هيكل إداري، كونها تدار من قبل شخص واحد مسئول إداريا وماليا وفنيا.

ومما سبق، يُلاحظ أن خصائص المشاريع الصغيرة منها ما هو سلبي ومنها ما هو ايجابي، غير أن الجوانب السلبية في هذه المشاريع لا يرجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها، وهو ما سيتم تفصيله أيضا في هذا البحث.

وقد وضع الباحثون الاقتصاديون والخبراء في مجال المشروعات الصغيرة مجموعة من الخصائص والسمات التي تشترك فيها المنشآت الصغيرة وتكسبها طبيعة خاصة رغم تعدد مجالات النشاط وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية لمكوناتها الفرعية، ويمكن تفصيل هذه الخصائص على النحو التالي:

1-4-1 الخصائص المرتبطة بالملكية والإدارة والتنظيم:

يُغلب على المنشآت الصغيرة نمط الملكية الفردية، حيث تكون المنشأة مملوكة لفرد واحد - وفي بعض الأحيان - تكون الملكية عائلية يشترك فيها أفراد الأسرة، وذلك على نقيض الحال بالنسبة للمنشآت المتوسطة والكبيرة التي تكون مملوكة لشركات سواء شركات أشخاص (تضامن/توصية بسيطة/محاصة)، أو شركات أموال (مساهمة/توصية بالأسهم/ذات مسؤولية محدودة).

ويترتب على غلبة نمط الملكية الفردية للمنشآت الصغيرة ارتباط الإدارة ارتباطاً وثيقاً بالملكية، حيث يكون مالك المنشأة هو مديرها في نفس الوقت، مما يكسبها المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات والتكيف مع المستجدات، كما يمنحها صفة الاستقلالية في الإدارة، وذلك على نقيض المنشآت الكبيرة

التي تأخذ شكل الشركات المساهمة، إذ يؤدي الفصل بين الملكية والإدارة في هذه الشركات إلى تعدد أهداف المنشأة واحتمال تبني مجلس الإدارة لدوال منفعة إدارية خاصة (مثل تحقيق أقصى مبيعات أو أقصى نمو متوازن)، مع تأثرهم بالقرارات الرئيسية الصادرة من الجمعية العمومية.

وتختلف وظائف المدير المالك في المنشأة الصغيرة عن وظائف المدير في المنشأة الكبيرة، حيث يقوم صاحب المؤسسة الصغيرة بعدة أدوار في وقت واحد، فهو يلعب دور المستثمر الساعي للربح، ودور العامل الذي يتمتع بمهارات فنية عالية تدفعه إلى الاهتمام بالجودة والتطوير والنمو المستمر، (أو دور العامل ذي الإمكانيات المهارية المحدودة التي تجعله يقنع بمجرد البقاء في النشاط وتحقيق ربح مناسب)، كما يجمع صاحب المنشأة بين وظائف الإدارة والتخطيط والتنسيق والرقابة والبيع والشراء والصيانة والحسابات ... الخ، مع ملاحظة تفاوت أولوية هذه الوظائف حسب خبرته في كلٍ منها واهتماماته واستعداده الشخصي للاضطلاع بها (فقد يهمل البعض منها لاعتقاده بعدم أهميتها من وجهة نظره، مثل الحسابات وإمساك الدفاتر أو أعمال الصيانة والرقابة على الجودة).

وتتوقف طبيعة وكفاءة أداء المدير المالك لهذه الأدوار المتعددة على ثلاثة متغيرات أساسية:

أ- طبيعة النشاط: حيث تحتاج بعض الأنشطة إلى تدخل مباشر في كل جزئية فنية من جزئيات العمل، في حين يكون التركيز في أنشطة أخرى على جوانب محددة، مثل توريد الخامات ومستلزمات التشغيل أو تسويق المنتج النهائي أو التعاقد من الباطن مع المنشأة الكبيرة.

ب- حجم المنشآت الصغيرة ونظم الإنتاج المطبقة: حيث يكون الهدف من النشاط في حالة الأعمال الصغيرة المنزلية (العائلية) هو توليد الدخل اللازم لمواجهة متطلبات المعيشة، ويتدخل صاحب العمل في كافة المهام المطلوبة لمزاولة النشاط، بينما في حالة الورش الحرفية يجرى الفصل بين الجانب الفني للإنتاج - والذي يتولاه عمال مهرة متخصصون - والجانب التنظيمي والتسويقي للنشاط - ويختص به صاحب المنشأة ويكون تدخله في الجوانب الفنية بقدر إلمامه بها فقط - وتسعى المنشأة من خلال هذا التقسيم إلى تحقيق الربح وليس مجرد توليد دخل. أما في حالة المصانع الصغيرة التي تعمل بتقنيات حديثة وفقاً لنظام المصنع ولكن على نطاق صغير، فإن تركيز المدير المالك يكون على الجوانب الإدارية والتنظيمية، وبذلك نجد أن التحول في نظام الأعمال المنزلية العائلية الصغيرة إلى نظام الورش الحرفية ثم إلى نظام المصانع الصغيرة يستتبعه تغييراً في مهام ووظائف المدير المالك. ففي حالة الأعمال المنزلية العائلية الصغيرة يخصص صاحب العمل وقتاً طويلاً للتخطيط والتنسيق ومراقبة عملية الإنتاج، ومع التحول إلى الورش الحرفية يتغير دور المدير المالك من فني

يتحمّل مسؤوليات إدارية إلى إداري يتحمّل مسؤوليات فنية، ثم مع الانتقال إلى نظام المصانع الصغيرة يبرز الاتجاه نحو التخصص الوظيفي في المنشأة.

ج- مناخ العمل: يختلف هذا المناخ في كل من الدول المتقدمة والنامية، مما ينعكس على قدرة المدير المالك وكفاءته في أداء الأدوار المختلفة. فعلى نقيض المناخ السائد في غالبية الدول النامية، نجد أن المدير المالك في الدول الصناعية يخدمه نظام متقدم من الاتصالات ومراكز المعلومات والهيئات والمكاتب الاستشارية ومراكز التدريب وخدمات البنية الأساسية وأسواق عمل ورأس مال تتمتع بدرجة عالية من التنظيم، كما يعمل في إطار مؤسسات متقدمة مثل الاتحادات والنقابات. ويؤدي توفر هذه المقومات إلى اضطلاع المدير المالك للمنشأة الصغيرة بالمهام المطلوبة بكفاءة عالية مقارنة بنظيره في الدول النامية والذي يفترق إلى الكثير من هذه المقومات.

ويؤدي سيادة نمط المدير المالك للمنشأة الصغيرة - مع بساطة الهيكل التنظيمي للمنشأة وسهولة التأسيس وإجراءات العمل - إلى سرعة تدفق المعلومات والتقارب والاحتكاك المباشر بين العاملين بعضهم البعض وبين المنشأة والأطراف الخارجية المتعاملة معها سواء الموردين أو الوسطاء أو العملاء، مما يدعم العلاقات الشخصية للمنشآت في المحيط الخارجي. الجدول التالي يوضح عدد المنشآت الاقتصادية في قطاع غزة حسب النشاط الاقتصادي.

جدول رقم (7-1)

عدد المنشآت الاقتصادية في الضفة الغربية و قطاع غزة حسب النشاط الاقتصادي 1997-2004

النشاط الاقتصادي	عدد المنشآت الاقتصادية 1997	عدد المنشآت الاقتصادية 2004	نسبة التغير
التعدين واستغلال المحاجر	362	209	-42.3
الصناعة التحويلية	14814	13008	-12.2
إمدادات الكهرباء المياه	886	508	-42.7
الإنشاءات	526	698	32.7
تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات	39600	53425	34.9

53.5	4010	2612	الفنادق والمطاعم
12.6	776	689	النقل والاتصالات
12.6	697	619	المالية والتأمين
37.3	3756	2736	الأنشطة العقارية والايجاره
28.2	1907	1487	التعليم
19.1	3569	2996	الصحة والعمل الاجتماعي
75.3	6243	3561	أنشطة الخدمية والاجتماعية والشخصية الأخرى

المصدر الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني-2004

2-4-1 الخصائص المرتبطة بالتعامل في الأسواق (الاسرج، 2004):

1-2-4-1 سوق العمل:

تعتمد المنشآت الصغيرة بدرجة ملحوظة على العمالة غير الأجرية، حيث يزاول صاحب المنشأة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته وبعض الأقارب. ويبرز ذلك بوضوح في مجال نشاط المزارع الصغيرة وتجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوعة، كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة، وكذا تشغيل الصبية وصغار السن. وكثيراً ما يجري تشغيل العمالة دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون الالتزام بإبلاغ المؤسسات الحكومية المعنية، مثل مكاتب العمل ومؤسسة التأمينات الاجتماعية، مما يُكسب صاحب العمل حرية وسلطة مطلقة في التعيين والفصل. وتزداد هذه السلطة كلما كان سوق العمل يعاني من فائض عرض ومن انتشار البطالة الصريحة، كما تقوى سلطة مالك المنشأة في التوظيف في حالة عدم استقرار الأوضاع القانونية للعاملين (مثل عدم الحصول على تصاريح عمل أو تصاريح إقامة بالنسبة للعمالة الوافدة)، ويترتب على عدم كمال سوق العمل عدّة نتائج منها:

1- ظهور عوائق في سوق العمل تحول دون سهولة انتقال الأفراد من نشاط لآخر أو من منشأة لأخرى في نفس النشاط.

- 2- انخفاض مستويات الأجور في منشآت الأعمال الصغيرة - خاصة غير المُنظم - مقارنة بمستويات الأجور المناظرة بالمنشآت المتوسطة والكبيرة.
- 3- ضعف التنظيمات العمالية (نقابات واتحادات العمال) في قطاع الأعمال الصغيرة.
- 4- ضعف الاهتمام بتنمية المهارات والخبرات للعاملين من خلال المؤسسات التدريبية خارج نطاق المنشأة، والاكتفاء بالمهارات المكتسبة من تكرار العمل اليومي.

2-2-4-1 سوق رأس المال:

تعتمد المنشآت الصغيرة -بدرجة كبيرة- على مواردها الذاتية في تمويل النشاط، سواء في مرحلة التأسيس أو في مرحلة التشغيل. وعادة ما تتمثل مصادر هذه الأموال في المدخرات الشخصية أو الميراث أو حصيلة بيع أصول مملوكة كأراضي أو عقارات. ويجرى في بعض الأحيان تدبير جانب من الاحتياجات عن طريق الاقتراض من بعض أفراد الأسرة أو الأصدقاء الذين تربطهم صلات قوية مع صاحب المنشأة.

ويُشجع صِغر حجم الاستثمارات المطلوبة لمزاولة النشاط على الاعتماد على الموارد الذاتية، بالإضافة إلى تأثير بعض القيم الاجتماعية والعادات السلوكية التي تعتبر الاقتراض من البنوك عيباً أو مهانة اجتماعية. ومن الجانب الآخر، فإن المؤسسات التمويلية عادة ما تتحيز لصالح المنشآت الكبيرة عند منحها للقروض والتسهيلات المصرفية لأسباب تتعلق بالمركز المالي والضمانات، مما يقلل من فرص التمويل المتاحة للمنشآت الصغيرة، بل ويدفع البعض منها إلى الاقتراض من خارج النظام المصرفي بتكلفة مالية مرتفعة.

وفيما يختص بمكونات رأس المال المستثمر في قطاع الأعمال الصغيرة، يلاحظ ما يلي:

- 1- انخفاض نسبة رأس المال الثابت لجملة الاستثمار بسبب صِغر حجم النشاط (مساحة المصنع أو الورشة أو المتجر) وبساطة ومحدودية أدوات الإنتاج.
- 2- زيادة نسبة المخزون السلعي - وخاصة الخامات - لجملة رأس المال العامل نظراً لطبيعة النشاط وللحاجة إلى توفير خامات بصفة مستمرة لضمان انتظام التشغيل.
- 3- انخفاض نسبة النقدية المتاحة للتمويل الجاري لرأس المال العامل بسبب ضعف السيولة النقدية والحاجة المستمرة لتمويل شراء الخامات ومستلزمات التشغيل.

تتميز المنشآت الصغيرة بارتفاع الكثافة العمالية -أي نسبة العاملين لجملة رأس المال المستثمر.

3-2-4-1 أسواق الخامات ومستلزمات الإنتاج:

تعتمد المنشآت الصغيرة على الخامات المحلية، وتحصل عليها إما من المنتجين مباشرة في حالة القرب من مراكز الإنتاج، أو من الموردين والوسطاء في الأسواق. ونظراً لضعف القدرة التمويلية لهذه المنشآت وافتقارها إلى السيولة، فإنها تلجأ في أحيان كثيرة إلى الشراء بالأجل وطلب كميات محدودة وبصفة غير منتظمة بحسب أحوال السوق، مما يؤثر على انتظام العملية الإنتاجية وعلى مستوى جودة المنتج والذي يتأثر بدوره بانخفاض نوعيات الخامات المستخدمة، باستثناء حالات التعاقد من الباطن والتي يقوم بموجبها صاحب المنشأة الكبيرة بتزويد المنشأة الصغيرة بالكميات المطلوبة من الخامات بصفة منتظمة وبالجودة المناسبة لضمان سلامة المنتج النهائي ومطابقته للمواصفات.

4-2-4-1 أسواق السلع والخدمات:

تتميز المنشآت الصغيرة بالانتشار الجغرافي المحدود، مما يساعدها على التعامل في الأسواق المحلية المحدودة التي لا تستطيع المنشآت الكبيرة أن تفي بطلباتها، حيث يؤدي صغر هذه الأسواق إلى عدم إمكانية الاستفادة من وفورات الحجم سواء المالية أو الفنية، كما تنشط معاملات المنشآت الصغيرة في الأسواق التي يكون لها متطلبات خاصة، مثل نوعيات معينة من السلع والخدمات تعتمد على الأذواق والمواصفات المحلية غير النمطية، والتي يمكن أن توفرها المنشأة الصغيرة بكفاءة عالية. فضلاً عما تقدم، تبرز المنشآت الصغيرة في مجال التعاقد من الباطن مع المنشآت الكبيرة بتصنيع بعض المكونات أو القيام ببعض المراحل العملية الإنتاجية اللازمة للمنتج النهائي.

5-2-4-1 الاقتصاديات الوطنية (منظمة العمل العربية، 2007):

جرت العادة أن يتم قياس دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في الاقتصاد من خلال ثلاثة معايير متعددة وتظهر أهم المزايا لهذه المنشآت فيما يلي:

1- توفر المشروعات الصغيرة والمتوسطة مصدر منافسة محتمل وفعلي للمنشآت الكبيرة وتحد من قدرتها على التحكم في الأسعار.

2- تعتبر هذه المنشآت المصدر الرئيس لتوفير الوظائف في الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء، وتقل من حجم البطالة في تلك الدول.

3- هذه المنشآت هي عبارة عن بذور أساسية للمشروعات الكبيرة، فغالبا ما تتطور وتصبح شركات ضخمة، ومثل على ذلك جميع المشاريع الفلسطينية، ومنها شركة العودة لصناعة البسكويت.

3-4-1 أهم الظواهر الإيجابية التي تقترن بقطاع الأعمال الصغيرة:

تكتسب المنشآت الصغيرة أهميتها في الدول النامية من مجموعة اعتبارات تتعلق بخصائص هيكلها الاقتصادية والاجتماعية، ونسب توفر عوامل الإنتاج، والتوزيع المكاني للسكان والنشاط. ويمكن إيجاز أهم الظواهر الإيجابية التي تقترن بقطاع الأعمال الصغيرة فيما يلي:

1- تستخدم المنشآت الصغيرة فنونًا إنتاجية بسيطة نسبيًا تتميز بارتفاع كثافة العمل، مما يساعد الدول النامية التي تعاني من وفرة العمل وندرة رأس المال على مواجهة مشكلة البطالة دون تكبد تكاليف رأسمالية عالية.

2- تتميز المنشآت الصغيرة بالانتشار الجغرافي مما يساعد على تقليل التفاوتات الإقليمية، وتحقيق التنمية المكانية المتوازنة، وخدمة الأسواق المحدودة التي لا تغرى المنشآت الكبيرة بالتوطن بالقرب منها أو بالتعامل معها.

3- توفر المنشآت الصغيرة سلعاً وخدمات لفئات المجتمع ذات الدخل المحدود والتي تسعى للحصول عليها بأسعار رخيصة نسبيًا تتفق مع قدراتها الشرائية (وإن كان الأمر يتطلب التنازل بعض الشيء عن اعتبارات الجودة).

4- يوفر قطاع الأعمال الصغيرة فرصًا عديدة للعمل لبعض الفئات، وبصفة خاصة الإناث والشباب والنازحين من المناطق الريفية غير المؤهلين بعد للانضمام إلى قطاع الأعمال الكبيرة والقطاع المنظم بصفة عامة.

5- تقوم المنشآت الصغيرة بتلبية احتياجات الأسواق من السلع والخدمات المتخصصة التي ترتبط بأذواق وتفضيلات المستهلكين بدرجة أكبر من المنشآت الكبيرة، نظرًا للاتصال الشخصي المباشر بين أصحابها والعملاء.

- 6- نظرًا لصِغَرِ متطلباتها الاستثمارية وبساطة تقنيّات الإنتاج وسهولة الانضمام إليها، فإن الأعمال الصغيرة قد تكون أكثر كفاءة من المنشآت الكبيرة في تعبئة وتوظيف المدخرات المحلية وتنمية المهارات البشرية، وبذلك يمكن اعتبارها مصدرًا هامًا للتكوين الرأسمالي ومشتلا للمهارات التنظيمية ومختبرًا لنشاطات وصناعات جديدة.
- 7- تلعب المنشآت الصغيرة دورًا هامًا في دعم المنشآت الكبيرة من خلال توزيع منتجاتها وإمدادها بمستلزمات الإنتاج، ومن خلال تصنيع بعض مكوناتها وإجراء العمليات الإنتاجية التي يكون من غير المجزى اقتصاديًا تنفيذها بواسطة المشروع الكبير. وبذلك تسهم المنشآت الصغيرة في تدعيم علاقات التشابك القطاعي في الاقتصاد الوطني.
- 8- تساعد المشروعات الصغيرة في استغلال موارد الثروة المنتشرة بكميات محدودة في مواقع متباعدة والتي عادة ما تتقاعس المنشأة الكبيرة عن الكشف عنها واستغلالها تجاريًا، ومثال ذلك أعمال المحاجر والمناجم الصغيرة ونشاط المزارع والمصائد الصغيرة.
- 9- تسهم المنشأة الصغيرة في تنويع الهيكل الاقتصادي من خلال نشاطاتها المتعددة والمتباينة، كما تساعد على تغيير الهيكل السوقي من خلال تخفيف حدة التركيز وزيادة درجة المنافسة بين الوحدات الإنتاجية والخدمية، وهي ميزة هامة إزاء محدودية الأسواق في الدول النامية واحتمالات هيمنة المنشآت الكبيرة عليها، وما يتمخض عن ذلك من سلطات احتكارية غير مرغوبة.

4-4-1 أهمية المشاريع الصغيرة:

تكمن أهمية وخطورة الدور الذي يمكن أن تلعبه المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الفلسطيني في النواحي التالية: (مهنا، 2008):

1- مصدر رخيص لخلق فرص عمل جديدة:

أثبتت العديد من الدراسات التي أجريت محليا ودوليا أن المشروعات الصغيرة قادرة على فرص عمل أكثر مقارنة بالمشروعات الضخمة، مع الأخذ في الاعتبار حجم رأس المال المستثمر. وبعبارة أخرى فإن تكلفة خلق فرصة العمل في المشروع الصغير هي أقل من مثيلتها في المشروع الكبير.

2. حاضنة للمهارات والإبداعات الجديدة:

إن المشروعات الصغيرة تعطي فرصة ذهبية لأصحاب المهارات والإبداعات من الأفراد الذين يمتلكون قدرات مالية محددة من أن يبدو أو بتحقيق أحلامهم في امتلاك مشروع خاص في كثير من الأحيان فإن المشروعات الكبيرة أو العابرة للقارات قد بدأت صغيرة ثم نمت بشكل متواصل ومنتظم.

3- عامل مساعد للاستقرار الاجتماعي والسياسي:

تقدم المشروعات الصغيرة فرصة لأفراد الفئات التي تعيش على هامش المجتمع لان تصبح قوة فاعلة فيه عبر أقامه وتأسيس المشروعات الصغيرة، فهذه الفئات لا تمتلك القدرات المالية أو الأكاديمية أو العلاقات العامة التي تمكنها من إقامة مشروعات كبيرة وذلك يعني بقاءها على هامش العملية الإنتاجية في المجتمع وتسهيل دخول هذه الفئات إلى العملية الإنتاجية من خلال تبنى نهج المشروعات الصغيرة يعمل على دمجهم في العملية الإنتاجية المبدعة، مما يؤدي إلى إزالة التوتر الذي يغلف عادة شكل العلاقة بين هذه الفئات وباقي شرائح المجتمع.

كما إن قدوم مئات الآلاف من اللاجئين الفلسطينيين المهجرين من بلدتهم الأصلية في فلسطين إلى مناطق قطاع غزة والضفة الغربية يستوجب من هؤلاء دخول عالم الأعمال الحرة، مما أدى إلى اندماجهم في المجتمع وشعورهم بأهمية الدور الذي يلعبونه في البناء الاقتصادي .

4- تغذية المشروعات الكبيرة بالأفكار الجديدة:

تعمل المشروعات الصغيرة في كثير من الأحيان رافدا للمشروعات الكبيرة بقطع الغيار أو الخدمات المساندة والتي ليس مجديا للمشروعات الكبيرة أن تنتجها.

5- القدرة على التكيف:

تتميز المشروعات الصغيرة بأنها أكثر قدرة من المشروعات الكبيرة-ذات الاستثمار في رأس المال الثابت- على التكيف مع الظروف والمستجدات التي يمكن لاقتصاد الضخم أن يتعرض لها، فهذه القدرة الكبيرة على التكيف تعكس على ارض الواقع سهولة نقل مكان المصنع، بتخفيض خطوط الإنتاج، تحويل العملية الإنتاجية، تغيير السياسة التسويقية، كانت الفترة الاحتلالية دليل قاطع على قدرة المشروعات الصغيرة الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة على مواجهه السياسات الإسرائيلية التي تهدف إلى تدمير وضع أي تنمية حقيقية، حيث كان لهذه المشروعات الموجودة قدره كبيرة على اتقاء سياسات الاحتلال عبر سرعة تحركها من نمط إنتاجي لأخر أو من مكان إلى آخر دون تكاليف تذكر.

وتبرز قدرة المشروعات الصغيرة على التكيف والتأقلم عندما تقوم دولة من الدول بتغيير إستراتيجيتها الاقتصادية أو السياسية لتلائم معطيات المرحلة، كما حدث في مصر بعد انتهاء حالة الحرب مع إسرائيل وكما حدث في روسيا بعد انهيار النظام الشيوعي.

6- استغلال المدخرات البسيطة:

نظرا لصغر رأس المال المطلوب للاستثمار في المشروعات الصغيرة، فإن الرياديين اللذين يملكون مدخرات بسيطة يستطيعون تشغيل مدخراتهم البسيطة والمتواضعة من خلال تأسيس مشروعات صغيرة خاصة، هذه الميزة تعمل على جلب مدخرات الناس البسيطة إلى العملية الإنتاجية بدلا من أن تظل جامدة وبدون استغلال. في ظل عدم تبني فلسفة دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، يكون أمام مالكي المدخرات البسيطة، إما الاحتفاظ بهذه المدخرات في بيوتهم مما يعمل على تأكلها بفعل التضخم وانخفاض القوة الشرائية، أو إيداعها في البنوك مقابل نسب فائدة متواضعة.

7- أحد آليات دمج المرأة في النشاط الاقتصادي:

نظرا لصغر حجم المدخرات التي تمتلكها المرأة بشكل عام في المجتمع الفلسطيني ونظرا لمحدودية البدائل المتاحة أمامها، فإن إقامة مشروعات صغيرة ذات استثمار بسيط يتطلب مهارات إدارية متواضعة، يعتبر آلية هامة جدا تمكن المرأة من أن تصبح أداة إنتاجية فاعلة بدلا من أن تظل متفرجة على ما يحدث حولها. ومن الطبيعي جدا أن لا تستطيع المرأة في مجتمعنا العربي بشكل عام والفلسطيني بشكل خاص القيام بتأسيس مشروع ضخم.

1-4-5 تحليل البيئة الاستثمارية في قطاع غزة:

تتميز البيئة الاستثمارية في قطاع غزة بالخصائص التالية:

- 1- صغر حجم الشركات والأعمال التجارية: حيث أن ما يزيد عن 97% من الأعمال التجارية هي من الأعمال المصنفة ذات الحجم الصغير جدا سواء من حيث حجم رأس المال المستثمر أو من حيث عدد العمال، وهي من العوامل التي يقاس بها حجم الشركات.
- 2- عائلية الشركات: حيث تتميز الشركات والأعمال التجارية في القطاع بان معظمها ذات طابع عائلي حيث أن الملاك وجميع أو اغلب العاملين في الشركة هم أبناء من نفس العائلة.
- 3- ضعف التمويل: حيث تعاني الكثير من الشركات والأعمال التجارية من نقص الأموال اللازمة لاستمراريتها وتطوير أعمالها، كما أن المشاريع الجديدة لم تجد طريقها إلى أرض الواقع بسبب

نقص التمويل. إضافة إلى ذلك فإن اغلب مصادر التمويل المتاحة هي مصادر ربوية (سواء كانت بنوك أو مؤسسات إقراض) يحجم الكثير من الناس عن التعامل معها بسبب هذا الأمر.

4- ذاتية التمويل: حيث تعتمد معظم الشركات الصغيرة في فلسطين على التمويل الذاتي والذي تعتبر المدخرات العائلية مصدره الأساسي ونادرا ما يلجأ أصحاب هذه الشركات إلى الاقتراض من البنوك أو المؤسسات الإقراض العاملة في فلسطين للأسباب التالية:

أ- عدم قبولهم بالمنهجية الربوية في الإقراض.

ب- صعوبة شروط الإقراض التي تفرضها هذه المؤسسات.

5- الأيدي العاملة الماهرة والخبيرة والعاطلة عن العمل: يتميز قطاع غزة بوجود الأيدي العاملة الماهرة والخبيرة التي اكتسبت هذه الخبرة عبر سنوات طويلة من العمل داخل الشركات من الخط الأخضر (فلسطين المحتلة عام 1948م) وبسبب الظروف القمعية الإسرائيلية التي واكبت الانتفاضة، أصبح جزء كبير من هذه العمال الماهرة عاطلة عن العمل.

6- ارتفاع نسبة البطالة بين الخريجين الجامعيين: يضاف إلى البطالة المذكورة في البند السابق العمالة نسبة عالية من الشباب الذين يتخرجون من الجامعات الفلسطينية ولديهم المؤهلات العلمية والطموح الكبير لتأسيس أعمالهم الخاصة. خاصة وأن الكثير منهم لديه الأفكار الخلاقة لمشاريع جديدة ومتنوعة. ويشهد الواقع الفلسطيني ببروز العديد من المشروعات الصغيرة والتي كان مصدرها هؤلاء الشبان.

7- التبعية الاقتصادية لإسرائيل: حيث يعتبر قطاع غزة سوقا استهلاكية أساسية للمنتجات الإسرائيلية، حيث يستورد القطاع اغلب حاجياته من إسرائيل. فقد عمدت سلطات الاحتلال على ترسيخ هذه الحقيقة طوال فترة الاحتلال الإسرائيلي لقطاع غزة، عبر تقييد الصناعات الفلسطينية ومنع قيام المصانع الفلسطينية وتدمير ما هو قائم منها تحت ذرائع مختلفة.

8- بيئة استهلاكية: يتميز قطاع غزة بأنة بيئة استهلاكية تستورد اغلب منتجاتها من الخارج (خاصة من إسرائيل) خاصة في المجال الصناعي ولا تغطي المنتجات المحلية إلا جزء صغيرا من الاحتياجات السكانية. وتعتبر الكثافة السكانية العالية في قطاع غزة من العوامل المساعدة في زيادة الصبغة الاستهلاكية للقطاع.

9- انخفاض مستوى الدخل: يتميز قطاع غزة كذلك بانخفاض الدخل بشكل عام حيث تتركز اغلب العمالة في القطاع الحكومي ومن المتعارف عليه إن المرتبات في هذا القطاع عادة ما تكون منخفضة مقارنة بغيره من القطاعات.

جدول رقم (8-1)

عدد المنشآت في الأراضي الفلسطينية حسب المحافظة والحالة العملية 2010

الحالة العملية			المحافظة
المجموع	أخرى	عاملة	
132.164	16.736	115.428	الأراضي الفلسطينية
93.745	11.699	82.046	الضفة الغربية
13.683	2.030	11.653	جنين
2.059	295	1.764	طوباس
7.656	1.121	6.535	طولكرم
17.113	2.687	14.426	نابلس
4.764	653	4.111	قلقيلية
2.607	264	2.343	سلفيت
13.3102	1.471	11.631	رام الله والبيرة
1.529	162	1.367	أريحا والأغوار
4.867	408	4.459	القدس
6.930	685	6.245	بيت لحم
19.435	1.923	17.512	الخليل

38.419	5.037	33.382	قطاع غزة
5.708	749	4.959	شمال غزة
16.064	2.274	13.790	غزة
5.511	817	4.694	دير البلح
6.807	736	6.071	خان يونس
4.329	461	3.868	رفح

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2010

بلغ عدد المنشآت في الأراضي الفلسطينية عام (2010) باستثناء ذلك الجزء من محافظة القدس الذي ضمته إسرائيل عنوة بعيد احتلالها للضفة الغربية عام (1967) 132.164 منشأة، توزعت بواقع 93.745 منشأة (70.9%) في الضفة الغربية، و 38.419 منشأة (29.1%) في قطاع غزة.

تحتل الخليل المرتبة الأولى من حيث وجود المنشآت العاملة فيها، حيث بلغت 17.512 منشأة، تليها نابلس 14.426 منشأة، ثم محافظة غزة 13.790 منشأة، وكان أقل عدد من المنشآت في محافظة أريحا والاعوار 1.367 منشأة.

جدول رقم (1-9)

عدد المنشآت العاملة في القطاع الخاص والأهلي والشركات الحكومية في الأنشطة الاقتصادية مختارة في الأراضي الفلسطينية 2007-2010

السنة				النشاط الاقتصادي
2010	2009	2008	2007	
14.797	15.274	15.229	15.340	الصناعة
846	846	844	844	الوساطة المالية
479	521	590	627	الإنشاءات
1.056	1.116	1.175	1.215	النقل والتخزين والاتصالات

24.262	24.420	24.603	24.655	الخدمات (للمؤسسات الهادفة للربح وغير الهادفة)
59.110	59.171	59.299	59.253	التجارة الداخلية

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2010

عند توزيع المنشآت العاملة في القطاع الخاص والقطاع الأهلي والشركات الحكومية حسب النشاط الاقتصادي تبين أن نشاط تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات في عام 2010 احتل المرتبة الأولى، حيث بلغ عدد المنشآت في هذا النشاط 59.111 منشأة وهي تشكل ما نسبته 51.2% من إجمالي عدد المنشآت العاملة (الجهاز، 2010).

5-1 مميزات المشروعات الصغيرة

تتمثل أهم مميزات المشروعات الصغيرة في النقاط التالية (برنوطي، 1997):

- 1- انخفاض رأس المال المطلوب للبدء بها وبالتالي صغر القروض اللازمة لذلك.
- 2- تتركز معظم إدارتها في شخص مالكة، فتتبع سياسات وإجراءات أداء عمل مبسطة وخطط واضحة.
- 3- تقام من قبل أشخاص وليس من قبل حكومات وهو نشاط ديني أو اجتماعي أو سياسي.
- 4- العلاقة التي تميز العاملين فيها هي علاقة عائلية أو أسرية وتسود بينهم روابط شخصية فقد يكونوا أصدقاء أو أصدقاء مما يؤدي إلى الولاء والانتماء إلى المشروع.
- 5- الشكل القانوني لها غالباً ما يكون مشروع فردي أو شركة تضامن.
- 6- هناك تشابك واضح بين الملكية والإدارة.
- 7- العلاقات الطيبة والقوية مع المستهلكين نتيجة قرب المستهلك من صاحب المشروع، وبالتالي يتم تقديم خدمة ذات طابع شخصي مما يؤدي إلى رضا المستهلكين.
- 8- غالباً لا يتم إتباع إجراءات رسمية في العمل داخل المشروع، فعلى سبيل المثال لا تكتب تقارير أداء للمدير أو لا توجد حاجة إلى لقاءات واجتماعات رسمية مطولة بين العاملين .
- 9- مصادر تمويل المشروعات الصغيرة غالباً ما تكون ذاتية حيث لا يستطيع المشروع في معظم الأحيان من الحصول على قروض كبيرة وخارجية بل يعتمد على مدخرات شخصية.

- 10- سرعة التكيف في مواجهة الظروف الاقتصادية الصعبة والتي قد لا تكون المشروعات الكبيرة قادرة عليها.
- 11- تعتمد في الغالب على المهارة الحرفية فمجالات عملها متخصصة وغالبا ما يتسم إنتاجها بالدقة والجودة مقارنة بالمشروعات الكبيرة.
- 12- القدرة على سرعه التغيير والتطوير والتكيف مع متغيرات التحديث والنمو خاصة فيما يتعلق برغبات المستهلكين وأذواقهم والقدرة على إشباع حاجاتهم في أماكن تواجدهم.
- 13- انخفاض تكلفة الإدارة وقلة المصروفات، وسهولة الدخول في السوق والخروج منه بصورة جيدة.
- 14- ملكية رأس المال من قبل مالك أو عدد قليل من المالكين، لا يتجاوز عشرة أشخاص.
- 15- استقلالية الإدارة في اتخاذ قراراتها مع قدرتها على التكيف مع العمل.
- 16- صغر حجم الخدمات و البضائع التي تساهم فيها قياسا بالاحتياجات المحلية وصغر المشاركة في حجم السوق.
- 17- غالبا ما يقوم المشروع بإنتاج نوع واحد من المنتج /أو الخدمة، وهذا ما يجعله يتعرض للخطورة في حالة تعرض هذا المنتج للكساد أو طرح بدائل له.
- 18- الهيكل التنظيمي غير معقد ويمتاز بالبساطة، ويسود الطابع غير الرسمي في التعامل بين العاملين والمالكين.
- 19- قراراتها مركزية ولا يوجد لوائح جامدة تحكم عملية اتخاذ القرار، وبالتالي يكون هناك سهولة في اتخاذ القرار.
- 20- القدرة على تبني السياسات الجديدة والتغيير والتطوير بسهولة ويسر.
- 21- يمكنها النمو والتطور على أسس غير مركزية في المناطق الريفية وشبه الريفية لمواجهة الطلب المحلي على السلع والخدمات المناسبة من حيث الكلفة والنوعية وملائمة الذوق العام.
- 22- تستعمل التقنية المناسبة والبسيطة وقليلة التكلفة.
- 23- تُبنى روابط وقنوات تواصل بين الأنشطة الزراعية والريفية بشكل عام.
- 24- توجد بين الطبقة المتوسطة من الرواد الذين يديرون مشروعات خاصة بهم.

- 25- تساهم بشكل فعال في تحقيق عدالة توزيع الدخل والثروة على قاعدة عريضة من السكان.
- 26- ذات كلفة منخفضة أو محدودة بالنسبة للحكومة وسلطات الخدمات والتجهيزات العامة.
- 27- انخفاض كلفة إيجاد فرصة العمل الواحدة للمشروع الصغير، مقارنة بالمشروعات المتوسطة والكبيرة

1-6 أهمية المشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية:

ازدادت أهمية المشروعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية نتيجة للتحويلات الاقتصادية العالمية نحو تشجيع المبادرات الفردية ودعم المشاريع الخاصة من أجل المشاركة الواسعة للأفراد وتشجيع برامج الخصخصة وتقليص دور القطاع العام المدعومة من المؤسسات الدولية. وتكمن أهمية المشروعات الصغيرة في تلبية رغبات الأفراد والرياديين في الاستقلالية وتحقيق طموحاتهم ورفع مستوى المعيشة، بما يساهم في معالجة أهم المشكلات الاجتماعية - البطالة - بتوفير فرص عمل، إضافة للخدمات الإنتاجية والإدارية والاجتماعية وبالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي في كثير من السلع والخدمات والحد من التبعية والعجز التجاري مع الاقتصاد الإسرائيلي (نصر الله، 2005).

ويعتبر نمط التقدم التقني المستخدم في المشروعات الصغيرة أكثر ملاءمة لظروف البلدان النامية، وكذلك انخفاض قيمة تكاليفها مقارنة مع التقنيات المتطورة المكثفة لرأس المال، هذا بالإضافة إلى أن المشروعات الصغيرة تؤدي إلى تساوي الفرص أمام الجميع في ممارسة النشاط الإنتاجي في الأسواق (شعبان، 2005).

وتعتبر المشروعات الصغيرة ذات منافع للشركات الكبيرة والمشروعات المختلفة لتنفيذ العديد من المهام التي تتحاشى أن تتولاها الشركات والمشروعات الكبيرة، وكذلك مساهمتها في تنشيط مستوى المنافسة التحفيزية، وربما يدفع إلى الابتكار والإبداع وتقديم أفضل الخدمات للمستفيدين (منصور وآخرون، 2000).

وعلى أي حال فإن وجود قطاعات للصناعات الصغيرة في البلدان النامية، وربما قطاع هام في العديد من الحالات، يجعل من تنميته ضرورة لا غنى عنها في عملية التنمية الصناعية، وسواء كانت هذه الصناعات الصغيرة ظاهرة مرحلية أو دائمة (احمد، 1996).

وتتمثل أهمية الصناعات الصغيرة من الناحية النظرية في النقاط التالية (صالح، 1992):

1- شكلت الصناعات الصغيرة مراكز تدريب عملية لعدد كبير من الفنيين وخاصة أن المعاهد الفنية محدودة العدد، وسدت الصناعات الصغيرة النقص في هذه المعاهد للتدريب الميداني والعملي ولذلك تخرج الصناعات الصغيرة فنيين ذو خبرة للصناعات الكبيرة.

2- قيادة عملية الاستقلال الاقتصادي وإنهاء الطابع الأحادي الجانب للاقتصاد الفلسطيني الذي جرى تكريسه من خلال تبعية الاحتلال، من خلال مجالات إنتاجية جديدة ومنتزعة الاتساع، الأمر الذي يؤدي إلى تنوع مصادر الدخل القومي وتميئتها .

3- ولا يمكن تجاهل الدور الهام والحيوي الذي تلعبه المشاريع والصناعات الصغيرة في المساهمة في الناتج المحلي والمساهمة في الدخل القومي من حيث زيادة الصادرات الفلسطينية، كذلك المساهمة في نمط توزيع الدخل وقربه من العدالة (العدالة في توزيع الدخل) في ظل وجود أعداد كبيرة من المنشآت الصغيرة المتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية وتعمل بها أعداد كبيرة من العمال، وذلك بالمقارنة بنمط التوزيع الذي يسود في ظل أعداد محدودة من المنشآت الكبيرة أو الضخمة التي تعمل في ظروف غير تنافسية في النظم الاقتصادية الرأسمالية الحرة .

4- المرونة في الإنتاج حيث تستطيع الصناعات الصغيرة إنتاج عدة أشكال وأنواع مختلفة من نفس

السلعة المنتجة وذلك لوجود عدد كبير من الصناعات الصغيرة في نفس مجال أو نوع السلعة الواحدة.

5- تساهم الصناعات الصغيرة في إحداث علاقة تكامل بين المنتجات الصناعية فيما بينها من ناحية، ومع الصناعات الكبيرة والمتوسطة من ناحية أخرى.

6- تقدم المشاريع الصغيرة فرصاً مناسبة وملائمة للتاسب وإمكانيات الاستثمار المتاح، أي أن النمط التقني المستخدم في الصناعات الصغيرة أكثر ملائمة لظروف البلدان النامية، فالتقنيات المستخدمة في هذه الصناعات مكثفة العمل نسبياً وبسيطة وتكلفتها بالنقد الأجنبي منخفضة جداً بالمقارنة بالتقنيات المتطورة المكثفة لرأس المال، وكذلك الخدمات المرتبطة بهذه التقنيات تكون متوافرة محلياً، والمهارات العمالية المطلوبة لها بسيطة فتتخفف الحاجة إلى الإعداد والتدريب.

7- التكيف مع ظروف ضيق السوق المحلية الفلسطينية وقلة عدد السكان وانخفاض القوة الشرائية ولصعوبة التصدير، فإن الصناعات الصغيرة تستطيع أن تلبي هذه الحاجة، ولتتميز الصناعات الصغيرة بالمرونة العالية مقارنة بالصناعات الكبيرة والمتوسطة في مواجهة عمليات التقلبات أو التغيرات في الظروف الاقتصادية (Al-Sheikh, 1997).

8- تستوعب الصناعات الصغيرة نسبة أكبر من قوة العمل بالإضافة إلى أنها تسهم في خلق فرص أكثر للعمل بالمقارنة بغيرها، إن استثمار مبالغ صغيرة تعمل على تشغيل نسبة من الأيدي العاملة أكبر من الصناعات المتوسطة والكبيرة في حالة الزيادة المماثلة أو النسبية، وأهم الأسباب المعروفة لهذه الظاهرة هي استخدام الصناعات الصغيرة لتقنيات مكثفة للعمل نسبياً، أن قدرة القطاع الصناعي الحديث على / وذكر التقرير العالمي لمنظمة اليونيدو (1992-1993) استيعاب الزيادة المستمرة في قوة العمل أضعف من قدرة قطاع الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، فيجب أخذ ذلك في السياسات الاقتصادية للتنمية (أحمد، 1995).

9- مواجهه ظهور أي اتجاه احتكاري لمنتجات الصناعات الصغيرة، فوجود الصناعات الصغيرة يرتبط بدرجة أعلى من المنافسة في الأسواق، فالعدد الموجود من المنشآت في الصناعة الواحدة كبير جداً عادة، وحجم الوحدة الإنتاجية صغير ومتقارب، لذلك فمن النادر أن تتمكن واحدة من المنشآت من فرض سيطرتها على السوق إلا في ظروف استثنائية ومؤقتة (تيم، 1995).

10- تعزيز الارتباط بين الجانب الاقتصادي والجانب الاجتماعي، فالمشروع الصغير كثيراً ما يرتبط بالعائلة فيوفر فرص عمل لأفرادها من الرجال والنساء، كباراً وصغاراً، كما يساهم في تعبئة مدخرات العائلة بشكل قد لا يتحقق بطريقة أخرى، أي رأس المال الصغير الذي تدخره الأسرة لا توجد طرق مثلي لاستثماره إلا من خلال هذه الطريقة التي يثق بها المواطن ذو الدخل المحدود ولا يجب مواجهه المخاطر (أحمد، 1995).

وبالنظر إلى واقع المشروعات الاقتصادية الفلسطينية نجد أنها انحصرت طوال فترة الاحتلال الإسرائيلي في المشاريع الصغيرة ذات الملكية الفردية، حيث اضطرت للعمل بشكل غير رسمي وغير قانوني لتجاوز القوانين الضريبية التعسفية، ورغم ذلك فإنها لعبت دوراً هاماً في تحقيق التنمية الاقتصادية وتوفير فرص عمل، ومنذ تسلم السلطة لمسؤولياتها عام 1994م ، باشرت مهامها المدنية المختلفة ومن ضمنها بلورة رؤية تنموية فلسطينية وفقاً لإمكانيات واحتياجات المجتمع الفلسطيني، وفي عام 2000م بلغت نسبة الأسر الفلسطينية في قطاع غزة التي تعتمد على المشاريع الأسرية (الصغيرة) كمصدر رئيسي للدخل حوالي 25 %، ويوضح الجدول رقم (1-4) نسبة مساهمة الصناعات الصغيرة في ناتج الصناعات التحويلية في فلسطين.

رقم الجدول (10-1)

مساهمة الصناعات الصغيرة في ناتج الصناعات التحويلية

السنة	قيمة ناتج الصناعات التحويلية	نسبة ناتج الصناعات الصغيرة
2001	501	12.6%
2002	496	12.9%
2003	496	12.5%
2004	501	12.1%

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، الحسابات القومية، 2001-2004م.

وقد تعرضت المشروعات الاقتصادية لخسائر كبيرة منذ عام 2000م أثرت على تراجع الطاقة الإنتاجية المستغلة، حيث تقدر إجمالي الخسائر للأنشطة الاقتصادية المختلفة في فلسطين حتى منتصف 2002 أكثر من 10 مليار دولار.

ويرى الباحث أهمية المشروعات الصغيرة في كونها حجر الأساس الذي تقوم عليه الصناعات المتوسطة والكبيرة وخاصة في الدول النامية التي ترمي إلى تطوير وتنمية اقتصادها الصناعي، والذي يعكس أثر هذه المشروعات الصغيرة على القطاع الصناعي الفلسطيني أو الدولة التي تعمل على تنمية وتطوير اقتصادها المحلي لمواكبة التطور العالمي الصناعي والتكنولوجي والعولمة من خلال العمل على توفير البنية التحتية الصناعية للصناعات الصغيرة بالإضافة إلى الاهتمام بها من قبل الدولة والعمل على متابعتها وحمايتها وتوفير الأسواق لها وتوفير الآلات وقطع الغيار والمواد الخام لها و.....الخ.

الجدول التالي يوضح عدد المنشآت الاقتصادية والمشتغلين حسب المحافظة.

جدول رقم (11-1)

عدد المنشآت الاقتصادية والمشتغلين حسب المحافظة 1997-2004

نسبة التغير		2004		1997		المحافظة
عدد المشتغلين	عدد المنشآت	عدد المشتغلين	عدد المنشآت	عدد المشتغلين	عدد المنشآت	
78.7	56.7	13141	4727	7353	3017	شمال غزة
41.9	28.2	40643	13077	28639	10204	غزة
92.8	51.9	9015	3760	4675	2476	دير البلح
48.1	41.8	11450	5093	7731	3592	خان يونس
73.9	31.5	7294	2998	4194	2280	رفح
55	37.5	81543	29655	52592	21569	الإجمالي

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2004

المبحث الثاني: التجارب الدولية في مجال المشروعات الصغيرة

من المعلوم أن الكثير من المشروعات الكبيرة العملاقة حالياً، قد بدأت في أولى مراحلها في شكل مشروعات صغيرة ثم أخذت في التطور والنمو، ففي البداية قد تبدو المشروعات الصغيرة والمتوسطة مرحلة بدائية وغير مؤهلة للوصول إلى المشروعات الكبيرة الحجم، ولكن مع الأخذ بالتكنولوجيا الحديثة والمتطورة وتدريب عمالة ماهرة وتوفير المساعدات سواء كانت فنية أو تمويلية أو إدارية أو تسويقية من قبل الدولة، يمكن هذه المشروعات الصغيرة من التطور وزيادة نطاق نشاطها مما يجعلها تخطو نحو المشروعات الكبيرة الحجم.

ويستعرض هذا المبحث بعض من التجارب الناجحة التي قامت بها دول غربية وذلك لتوضيح كيفية تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة للاستفادة من هذه التجارب لتنمية هذا القطاع الهام تنمية حقيقية وشاملة.

1-2 التجربة الإيطالية:

1-1-2 إيطاليا من الصناعات الصغيرة إلى اقتصاد عالمي (مركز أضواء، 2007):

يعتبر النموذج الصناعي الإيطالي أحد النماذج الناجحة عالمياً والمتميزة لكونها معتمدة على التنمية الداخلية من خلال المشروعات الصغيرة والمتوسطة المتأصلة في المجتمع الإيطالي والذي يعتبر سر نجاح النظام الصناعي الإيطالي ووصوله إلى العالمية والى أن يكون احد أقوى الاقتصاديات العالمية على الرغم من اعتماده على الشبكات التي تكونها الشركات الصغيرة والمجموعات المتخصصة في نشاط معين وفي منطقة جغرافية معينة، اعتماداً على خصائصها ومواردها وسلوكيات السكان التي تشكل جزء من أجزاء تكامل نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

2-1-2 أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتنمية الاقتصاد الإيطالي:

تعتبر التجربة الإيطالية من أهم التجارب العالمية والمثيرة للاهتمام، حيث أكدت أن الوصول للتنمية الاقتصادية ليس بالضرورة من خلال الشركات الضخمة، فحينما يتميز الاقتصاد الإيطالي الضخم بتكلفة عمالة عالية وارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، واعتباره من أهم وأقوى الاقتصاديات العالمية، نجد أن هذا الاقتصاد الضخم يعتمد في الأساس على شركات صغيرة ومتناهية الصغر، لذلك نجد أنها أعلى نسبة ضمن دول الاتحاد الأوربي من حيث أعداد المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وعلى الرغم من صغر حجم تلك الشركات الصغيرة إلا أنها استطاعت الوصول للعالمية وأصبحت من أقوى المصدرين للسلع ذات الجودة العالية مثل: السلع الغذائية، المنسوجات، السيراميك، ماكينات المشغولات المعدنية، الماكينات الزراعية، وغيرها من السلع الاستهلاكية الأساسية.

2-1-3 سر نجاح التجربة الإيطالية:

يتركز سر نجاح تجربة المشروعات الصغيرة والمتوسطة الإيطالية ومناستها في الأسواق العالمية في عدد من النقاط التي تم التوصل إليها من خلال النظرة المتعمقة لنظام عمل تلك الشركات وهي:

- عدم اعتبار الشركات الصغيرة كيان مستقل، ولكن جزء من مجموعة مترابطة وذات علاقات متداخلة بين بعضها البعض.
- على الرغم من المنافسة الشديدة بين تلك الشركات إلا أن هناك درجة كبيرة من التعاون والتنسيق، حيث يتم تقسيم عملية الإنتاج إلى عدد من المراحل المحددة تكون كل مجموعة من تلك الشركات مسئولة عن واحدة منها. ويتيح هذا النموذج المرونة في العمل وتقليل وقت الاستجابة والذي لا تستطيع الشركات الكبرى في بعض الأحيان توفيرها.
- تتميز السياسات التي تهدف إلى تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة والديناميكية، بحيث تكون مفتوحة لأي شكل من أشكال التجمعات الصناعية التي تضمن تنافسية المنتج سواء في الداخل والخارج بالإضافة إلى ضمان الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي.

2-1-4 السياسات الحكومية وخطط الدعم والتسهيلات (مركز أضواء، 2007):

اهتمت الحكومة الإيطالية بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة بعد أن أدركت مدى أهميتها لتنمية الاقتصاد الوطني، ودعم التجارة الخارجية، ولذلك قامت بوضع الأهداف والاستراتيجيات اللازمة لتقديم هذا الدعم، كما أعطت اهتمام كبير لتوفير البيئة التشريعية، لذلك وضعت عدد من القوانين التي تحكم عملية التعامل بين الشركات وبعضها البعض بالإضافة إلى التعامل بين الشركات والحكومة ووضع آليات لتحفيز العمل في تلك الشركات، كما وضعت تشريعات لتنظيم القروض والمنح التي تساعد ملاك تلك الشركات وتقديم كافة التسهيلات والمساعدات التي تساعد على توفير بيئة صالحة للنمو.

2-1-5 الأهداف الحكومية:

أولاً: وضعت الحكومة خمسة أهداف رئيسية من أجل الإصلاح الهيكلي للدولة والتي تساعد على خلق بيئة صالحة لنمو الشركات وهي :

- التنمية والتحسين الهيكلي للمناطق التي تعاني من معدل نمو منخفض.

- تحويل النشاط الاقتصادي في المناطق أو أجزاء من المناطق التي تأثرت بشدة بالتدهور في الصناعة.
- العمل على التدريب والتكامل المهني للشباب بالإضافة إلى دعم الفئات المحرومة (مثل متحدي الإعاقة).
- مساعدة العاملين على التأقلم مع المتغيرات في الصناعة والتدريب على التكنولوجيا المتطورة.
- الإسراع بالإصلاح الزراعي وتنمية وتطوير المناطق الريفية.

ثانياً: نتيجة سياسات الدولة التي تعمل على دعم المشاريع الصغيرة إلى تقليل آثار العيب الرئيسي الذي تعاني منه تلك الشركات وهو صغر حجمها وذلك عن طريق الدعم المالي لتلك المشاريع وتقديم التسهيلات اللازمة لزيادة تواجد تلك الشركات في السوق والتحسين المستمر لجودة منتجاتها، من خلال :

- تطوير وتحديث معدات الإنتاج، نقل التكنولوجيا المتطورة، من أجل تحسين تنافسية وإنتاجية المشروعات الصغيرة.
- تحفيز البحث العلمي والتطبيقي.
- تحسين وتثبيت وضع المشروعات الصغيرة في الأسواق الأجنبية، ومساعدتها في دخول أسواق جديدة، والترويج لمنتجاتها خارجياً.
- تحسين الجودة، وزيادة حجم الخدمات التي تخدم المشروعات الصغيرة، فيجب ألا تقتصر المساعدات على الدعم المالي فقط، بل يتعدى ذلك إلى توفير التدريب اللازم والاستثمارات في جميع المجالات.
- تحرير سوق العمل، وتقليل السوق السوداء للتوظيف.
- تطوير التجارة الخارجية والوصول بالمنتج النهائي للعالمية.

2-1-6 النتائج والدروس المستفادة:

يعتبر سر نجاح التجربة الإيطالية هو خلق تكتلات صناعية في منطقة واحدة، بالإضافة إلى تقسيم العمل بين الشركات حيث تكون كل منها مسؤولة عن مرحلة معينة من مراحل الإنتاج، وقد ساعد هذا على زيادة التعاون بين الشركات وبعضها البعض بالإضافة إلى مرونة التعامل ومرونة سير

العمل، كما ساعد على زيادة الإنتاجية بما لا تستطيع عليه كبرى الشركات، كما أدى الاهتمام بمعايير الجودة إلى زيادة جودة المنتج وتنافسيته ليس فقط في السوق المحلي ولكن أيضاً في السوق العالمي، هذا بالإضافة إلى سياسات التجارة الخارجية التي تعمل على أساسها الحكومة الإيطالية والتي أدت بدورها إلى وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى العالمية.

2-2 التجربة الهندية:

1-2-2 فلسفة غاندي في المقاومة والمشروعات الصغيرة:

كان دائما قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة على قائمة اهتمامات جميع الأحزاب السياسية في الهند منذ أن حصلت على الاستقلال في عام 1948 وكان السبب الرئيسي في ذلك هو إتباع سياسة غاندي الذي نادى بضرورة الاعتماد على النفس اقتصاديا في أثناء فترة الاحتلال البريطاني بالإضافة إلى زيادة فرص التشغيل لأبناء الشعب الهندي وذلك من خلال تبني فكرة المشروعات الصغيرة. وقد وجدت الهند في الصناعات الصغيرة غايتها لدعم التنمية اجتماعيا واقتصاديا وذلك لقدرتها على استيعاب العمالة وتنمية قطاع الصناعة خاصة بعد أن أصبحت الصناعات الصغيرة احد مكوناتها الأساسية، هذا بالإضافة إلى تنمية الصادرات الوطنية، ولذا اهتمت الحكومة الهندية بوضع السياسات اللازمة بالإضافة إلى توفير التسهيلات والموارد التي تحتاج إليها المشروعات الصغيرة وذلك من أجل توفير البيئة الملائمة لها والتي تساعد على النمو وزيادة حجم أعمالها، كما قامت بإنشاء الهيئات المتخصصة التي تعمل من اجل توفير المساعدة لتلك المشروعات.

2-2-2 أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتنمية قطاع الصناعة الهندي:

تتبع القوة الدافعة لهذا القطاع من قدرته الكبيرة على خلق فرص عمل، بالإضافة إلى التنوع في الصناعات وتشجيع العمل الحر، وقد كان للصناعات الصغيرة دور كبير في التنمية التي يشهدها القطاع الصناعي والتنوع الكبير في المنتجات، وأحد أهم العوامل التي ساعدت على هذا النجاح هو تناسب الصناعات الصغيرة للبيئة الاقتصادية في الهند والتي تفتقر إلى الموارد المالية، بالإضافة إلى الزيادة الكبيرة في أعداد السكان، من حيث كونها كثيفة العمالة ولا تحتاج إلى رأس مال كبير.

ويوضح الجدول (1-12) أهم المؤشرات التي تظهر الأهمية النسبية للمشروعات الصغيرة ونسب مشاركتها في تنمية الاقتصاد الهندي (وزارة التشغيل، 2007).

جدول رقم (1-12)

نسب مشاركة المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الهندي

البيان	نسبة المشاركة
الناتج المحلي الإجمالي	30%
إجمالي الصادرات الصناعية	45%
عدد المنشآت الصناعية	95%
إجمالي الإنتاج الصناعي	40%
عدد الوحدات المسجلة	3.2 مليون وحدة
العمالة	18 مليون

المصدر: وزارة التشغيل، 2007

3-2-2 السياسات الحكومية وخطط تقديم الدعم والتسهيلات:

نظرا للأهمية الكبيرة التي تحتلها المشروعات الصغيرة والمتوسطة كانت دائماً الصناعات الصغيرة في المقدمة عند وضع سياسات الإصلاح الاقتصادي والتي تمكنها من التكامل مع قطاع الصناعة تحت مظلة سياسة التحرير الاقتصادي التي تتبعها الهند، بالإضافة إلى خلق البيئة اللازمة لنموها وزيادة نشاطها ومشاركتها في التنمية الاقتصادية للدولة.

4-2-2 النتائج والدروس المستفادة:

تتميز التجربة الهندية بأنها ليست وليدة سياسة جديدة ولكنها تتبع منذ الاحتلال البريطاني طبعا لتوجهات غاندي، كما تتميز الحكومة الهندية بالمعرفة الجيدة لظروف الدولة والسوق والمجتمع والدراسة المتأنية لها، ومنها قامت بوضع السياسات والتشريعات التي تناسب طبيعة الشعب الهندي والتي تعمل على تشجيع العمل في هذا القطاع وفي نفس الوقت التحكم وحماية حقوق العاملين به.

2-3 التجربة اليابانية:

2-3-1 دقة الهيكل المؤسسي ونجاح المشروعات الصغيرة:

يشتهر المجتمع الياباني بتقديره للعمل بالإضافة إلى الدقة والالتزام في وضع إطار وخطط العمل، وكان هذا احد الأسباب الهامة التي أدت إلى نجاح المشروعات الصغيرة والتي تمثل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الأساس الذي يعتمد عليه نمو وقوة الاقتصاد الياباني، فبالإضافة إلى تعدد الأنشطة التي تعمل بها وتوفيرها للعديد من فرص العمل، فإن لها دور أساسي في ابتكار وخلق صناعات جديدة، وتشجيع المنافسة في السوق مما يؤدي إلى زيادة جودة المنتجات وتنافسه المنتج الياباني في كل من السوق المحلي والعالمي، كما تساعد على دعم وإحياء الحركة الاقتصادية في المناطق المختلفة. ويتم تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة في اليابان طبقاً لحجم العمالة ورأس المال، مع الأخذ في عين الاعتبار الوضع الاقتصادي، والجدول (1-13) يبين ذلك (الندوة العالمية، 2000):

جدول رقم (1-13)

عدد العمال المشاركين في النشاط الاقتصادي

حجم رأس المال	عدد الموظفين	القطاع
100 مليون ين (تقريباً 909 آلاف دولار)	299 موظف أو أقل	الصناعة
أقل من 30 مليون ين (تقريباً 273 آلاف دولار)	99 موظف أو أقل	تجارة الجملة
أقل من 10 مليون ين (تقريباً 91 آلاف دولار)	49 موظف أو أقل	تجارة التجزئة والخدمات الأخرى

2-3-2 أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتقوية المناخ الاقتصادي الياباني:

للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في اليابان أهمية كبيرة تتركز في قدرتها الفائقة على دعم النمو الاقتصادي وإحداث تغييرات في المناخ التجاري والعملية للدولة بسبب مرونتها والمهارة التي تتميز بها، بالإضافة إلى قدرتها على التحول إلى شركات كبرى.

ويوضح الجدول رقم (1-14) بعض النسب التي توضح مدى أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة للاقتصاد الياباني.

جدول رقم (1-14)

مساهمة المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الياباني

القيمة	نسبة مشاركة المشروعات الصغيرة والمتوسطة
81%	قوة العمل
99%	المنشآت التجارية
51%	المنتجات المصنعة

3-3-2 السياسات الحكومية وخطط تقديم الدعم والتسهيلات:

قامت الحكومة اليابانية بوضع العديد من السياسات التي من شأنها أن تدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وفيما يلي أهم السياسات الحكومية التي وضعتها الحكومة اليابانية لهذا الموضوع، خاصة وأنها تعتمد عليها في تنمية وإحياء اقتصادها.

أولاً: تسهيل الحصول على التمويل اللازم

تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة في اليابان بعض الصعوبات من ناحية الحصول على التمويل اللازم لها من الهيئات التمويلية الخاصة، ونظراً لتزايد حاجاتها لتمويل أنشطتها المختلفة، كانت الحاجة إلى وجود هيئات تمويلية حكومية تستطيع أن توفر تمويل مستقر، طويل المدى مع سعر فائدة قليل، بالإضافة إلى استطاعتها الوقوف في مواجهة التقلبات التي قد يشهدها الاقتصاد من وقت إلى آخر، نذكر من تلك الهيئات : هيئة تمويل المشروعات الصغيرة اليابانية التي أنشئت عام 1953، بالإضافة إلى الهيئة القومية للتمويل التي أنشئت عام 1949.

ثانياً: إنشاء هيئات خاصة من أجل توفير الدعم اللازم للشركات الصغيرة والمتوسطة في المجالات

المختلفة

نظراً للأهمية الكبيرة التي تتمتع بها المشروعات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، فالحكومة لم تدخر وسعاً من أجل توفير الدعم اللازم والاستشارات التي تحتاجها في الأمور الإدارية والمالية والقانونية بالإضافة إلى تقديم الحلول لما يواجهها من مشاكل، وذلك من خلال إنشاء العديد من الهيئات التي تعمل على دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاثة أنواع وهي:

1- مراكز الدعم الإقليمي: حيث أنشئ 251 مركز إقليمي لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء اليابان التي تهدف لبدء مشروع جديد أو تحسين أداء مشروع قائم، وتقديم الاستشارات الفنية والمعلومات اللازمة من أجل رفع مستوى أداء العمل، بالإضافة كونه ملتقى أصحاب المشروعات الصغيرة حيث يقومون بمناقشة أمورهم والصعوبات التي تواجههم .

2- مراكز الدعم الأهلية: حيث هناك 54 مركز أهلي يعمل لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة تحت مسؤولية السلطة الأهلية للمنطقة، والتي تعمل من أجل تسهيل حصول تلك الشركات على الموارد اللازمة لهم مثل الموارد البشرية المدربة والمعلومات عن السوق بالإضافة إلى الاطلاع على التكنولوجيا الحديثة والحصول عليها من معدات وأدوات لازمة للعمل، كما تقوم تلك المراكز بالعمل كمركز استشاري لأصحاب الأعمال.

3- مراكز دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة حديثة الإنشاء: حيث تم إنشاء مراكز دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة حديثة الإنشاء في 8 مواقع تغطي جميع أنحاء اليابان وتعمل على توفير المساعدات المالية والفنية بالإضافة إلى الخدمات الاستشارية في أساليب الإدارة الحديثة والشئون التمويلية والقانونية .

ثالثاً: دعم الشركات التي أنشئت حديثاً من أجل تسهيل عملية دخولها إلى السوق وبدء أعمالها

تعتبر حالة الاقتصاد الياباني من الحالات الفريدة التي تجمع بين نقيضين، فحينما يشهد الاقتصاد الياباني حالياً تنوع في احتياجات المستهلكين وتنافس شديد في الأسعار والخدمات من أجل الوصول إلى العالمية بمنتجاتهم، يعاني على الصعيد الآخر من ظاهرة زيادة معدلات الشركات التي تقرر إنهاء أعمالها وقلة أعداد الشركات حديثة الإنشاء. هناك أمل كبير على أن تقوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بقيادة الاقتصاد الياباني للخروج من حالة الركود التي يشهدها، لذلك تعمل الدولة على توفير الدعم الشامل لها على جميع المستويات والتشجيع على إنشاء شركات جديدة.

رابعاً: دعم الشركات من أجل توفير الأدوات اللازمة من أجل مواكبة التطوير التكنولوجي

من الصعوبات التي تواجهها المشروعات الصغيرة والمتوسطة هو الحصول على الموارد الضرورية مثل التكنولوجيا المتطورة والتمويل، والمعلومات بالإضافة إلى العمالة المدربة، ومن أجل التغلب على مثل تلك المشكلات تقوم الدولة بتوفير العديد من صور الدعم التالية:

- دعم المجهودات الذاتية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من أجل انطلاقة صحيحة للمشروع بالإضافة إلى النمو والتطوير التقني.

- تعزيز البنية التحتية التكنولوجية بالإضافة إلى تسهيل الحصول على الموارد اللازمة من معلومات وموارد بشرية وتكنولوجيا حديثة تساعد على تطوير ودعم العمل بها.
- زيادة مشاركات الحكومة والهيئات الصناعية والأكاديمية في العمل من أجل تطوير عمل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والندوات، بالإضافة إلى إتاحة استخدام التقنية الحديثة والاطلاع على آخر التطورات بها.

2-3-5 النتائج والدروس المستفادة:

تعتبر المشروعات الصغيرة والمتوسطة لليابان ذات أهمية عظيمة حيث عليها في إعادة إحياء الاقتصاد، ومما هو جدير بالذكر ويميز التجربة اليابانية هو التنظيم الشديد للهيكल المؤسسي للعمل، من حيث تعدد الجهات التي تعمل من أجل دعم هذا القطاع وتوزيع الأدوار بمنتهى الدقة، كما يميز تلك التجربة هو العمل المنظم من أجل دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ليس فقط داخل اليابان ولكن خارجها أيضاً، حيث أنشأت الحكومة العديد من المكاتب حول العالم والتي تعمل على توفير المعلومات اللازمة لأصحاب تلك الشركات عن الأسواق الأخرى والفرص المتاحة بها، بالإضافة إلى تقديم المنتج الياباني من هذا القطاع لأسواق أخرى.

2-4 برنامج اليونيدو (UNIDO):

2-4-1 لتنمية المشروعات الصغيرة في الدول النامية (مركز أضواء، 2007):

قامت منظمة (UNIDO) منذ عام 1993، بوضع أسلوب خاص من أجل مساعدة الحكومة والقطاع الخاص في التعاون من أجل تصميم وتنفيذ برامج تعمل على دعم، تنظيم، وتطوير شبكات ومجموعات الشركات الصغيرة والمتوسطة، وقد كان هناك العديد من البرامج الناجحة والتي تم تنفيذها من خلال مشروعات تعاون فني في العديد من الدول النامية، مثل (الهند - إندونيسيا - المكسيك - نيكاراغوا - مدغشقر - بوليفيا) .

ويتميز برنامج المساعدات الفنية لمنظمة (UNIDO) بأنه يدعم العلاقات المتبادلة بين الشركات المشاركة في مجموعة واحدة وبعضها البعض من ناحية، وبين تلك الشركات والهيئات التي يعتمد عليها في العمل من ناحية أخرى (نذكر منها: الهيئات التمويلية، مراكز توفير المواد الخام وغيرها)، مما يتيح للشركات أن تتغلب على عزلتها، وأن يكون لها كيان ووزن في السوق وبالإضافة إلى ميزة تنافسية لا تستطيع الشركات الصغيرة الوصول إليها منفردة. كما يؤكد البرنامج ضرورة عمل الهيئات المدعمة والمساعدة للشركات الصغيرة كوسيط وعامل لتقوية عمل الشبكات ومساعدتها على النهوض ودخول الأسواق بقوة.

2-4-2 الخطوات المنهجية والمبادئ التي تميز برنامج منظمة (UNIDO):

يتركز برنامج المنظمة على مبدأ محدد، يعتمد على أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تستطيع أن تلعب دوراً هاماً في دعم النمو الاقتصادي في الدول النامية، ولكن ذلك الدور قد يواجه صعوبات وذلك بسبب عدد من المشاكل التي تواجه تلك الشركات التي ترتبط بحجمها ونذكر منها :

- عدم قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على أن تغتنم الفرص المتاحة في السوق والتي تتطلب إنتاج كميات كبيرة بالإضافة إلى الالتزام بمستوى معين من الجودة.
- المشاكل التي تواجهها عند شراء احتياجات العملية الإنتاجية من معدات: مواد خام، التمويل والخدمات الاستشارية.
- يشكل الحجم الصغير لتلك الشركات مشكلة من ناحية وجود بعض الوظائف التي تعتبر القلب الديناميكي للشركات وأحد المحركات الرئيسية لها .
- يعتبر صغر حجم الشركات أحد العوامل التي تمنح وجود إدارات متخصصة والتي تعمل على التحسين المستمر لقدرات العمل والعاملين .
- في محاولة للحفاظ على هامش الربح الضئيل، لا تحاول تلك الشركات أن تقوم بتقديم أي ابتكارات أو تحسين لمنتجاتهم وللعلمية الإنتاجية، ومحاولة اغتنام الفرص في السوق.

من هذا المنطلق يعمل برنامج منظمة (UNIDO) على توفير المساعدات اللازمة للشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل مساعدتها على توسيع حدود مواردها بدلاً من أن تكون محددة في إطار معين، لذلك تعمل المنظمة على تعزيز إنشاء وتقوية شبكات صناعية متخصصة من الشركات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تنمية التجمعات والتكتلات القائمة حالياً.

2-4-3 منهجية برنامج المنظمة:

تتكون المنهجية الخاصة التي يقوم عليها البرنامج من أربعة مبادئ أساسية هي (مركز أعضاء، 2007):

أولاً: دعم مفهوم إنشاء شبكات من الشركات الصغيرة والمتوسطة (network promotion of):

أثبتت تجربة المنظمة في العديد من الدول النامية أنه من الممكن أن يتم إنشاء علاقة فعالة بين الشركات المستقلة اعتماداً على مبدأ التعاون والإنتاج المتكامل حتى ولو لم يكن هناك سابق معرفة

أو تعاون بينهم، إن العنصر الأساسي وراء تنمية مفهوم وعمل الشبكات الصناعية المتخصصة هو خلق ثقة كافية بين الأعضاء من خلال عملية التبادل المعرفي والمشاركة في أنشطة مشتركة والتي يتم تنظيمها من خلال طرف خارجي مدرب على أداء تلك الوظائف.

ثانياً: إعادة الهيكل والبناء على مستوى الشركات (Restructuring at the firm level):

بالإضافة إلى خلق ميزة تنافسية جماعية، تعمل على دعم عملية التحول داخل الشركات المشاركة فيها بحيث تهدف إلى أقامة العملية الإنتاجية والتنظيم الداخلي لنظام العمل وذلك من اجل الوفاء بمتطلبات الهدف المشترك للشبكة، وتعمل تلك الشركات على تحسين التنظيم الداخلي وما يتعلق به من جودة المنتج، وجداول الإنتاج بالإضافة إلى تسعير المنتج والتي تقرها المجموعة والتي تعمل على دفع الشركات من اجل الالتزام التام بتنفيذ التعديلات اللازمة ووضع شروط جزائية على من يفشل في تنفيذ الهدف المشترك للشبكة، وكما تؤثر الشبكات في أحداث تغييرات إيجابية على الشركات المشاركة، يؤثر هذا التحسن على أداء الشبكة والذي بالتالي يعود على جميع الشركات الأعضاء.

ثالثاً: تحسين البيئة المؤسسية (improving the instirunal environment):

من العيوب الهامة التي تعيق تقدم العمل في الدول النامية هو عدم وجود إطار مؤسسي واضح للعمل، بالإضافة إلى عدم تحديد المسؤوليات والأدوار بشكل قاطع، لذلك اهتم البرنامج بهذه النقطة وعمل على محاولة وضع هذا الإطار وتحديد الأدوار، وكان جزء من البرنامج هو تعريف الهيئات وأنواعها وتحديد مسؤولية كل منها، فنتج عن ذلك نوعين من الهيئات والمؤسسات التي تؤثر على مشروع إنشاء وتنمية الشبكات الصناعية المتخصصة وهي:

أولاً: هيئات تلعب دوراً مباشراً وفعالاً في تنفيذ المشروعات وتقديم المساعدات والتسهيلات للشركات. ويندرج تحت هذه الفئة الآتي:

1- مستشار الشبكة (Network Broker) : وهو الوسيط أو المستشار الذي يعمل على مراقبة وتنفيذ وبناء الشبكات الصناعية المتخصصة من عدد من الشركات التي تعمل في نفس المجال.

2- الوحدة المركزية المنظمة لعمل الشبكة (Network unit): والتي تعمل على ما يلي:

- تصميم استراتيجيات الخاصة بعمل الشبكة والترويج لها في الدول الأخرى.
- تحديد المناطق التي يجب العمل عليها.

- التعريف بالشبكة وأعمالها بين الشركات الصغيرة والكبرى بالإضافة إلى جميع الهيئات المحلية.
- تدريب الوسطاء/المستشارين.
- تنظيم وإدارة التمويل المتاح بالإضافة إلى تقسيم المسؤوليات والأدوار على الأعضاء.
- مراقبة تطور وتأثير عمل الشبكة، القيام بتحليل وتقييم النتائج.

ثانياً: هيئات تلعب دوراً غير مباشر حيث تقوم بتنفيذ الخطط ومراحل العمل التي يصممها النوع الأول من الهيئات، منها ما يلي:

- موردي المواد الخام والمعدات والآلات.
- معامل الاختبار سواء العامة أو الخاصة.
- المعاهد المختصة بالبحث العلمي.
- الهيئات والجمعيات الصناعية.
- المنظمات التي تقدم الاستشارات الإدارية والفنية.
- المراكز والمعاهد التدريبية.
- الجهات التنفيذية للقوانين.
- الحكومة المحلية.
- الهيئات التمويلية.

4-4-2 النتائج والدروس المستفادة:

يتميز برنامج المساعدات الفنية لمنظمة (UNIDO) بأنه يدعم نظام فعال من العلاقات المتبادلة بين المشاركة في مجموعة واحدة وبعضها البعض، وبين تلك الشركات والهيئات التنفيذية التي تساعد على العمل، مما يتيح للشركات أن تتغلب على عزلتها، وأن يكون لها كيان له وزن في السوق يكسبها ميزة تنافسية لا تستطيع الشركات الصغيرة الوصول إليها منفردة. كما يؤكد البرنامج ضرورة عمل الهيئات المدعمة والمساعدة للشركات الصغيرة كوسيط وعامل لتقوية عمل الشبكات ومساعدتها على النهوض ودخول الأسواق بقوة.

ويعتمد البرنامج على إتباع عدد من الخطوات المنهجية والمبادئ التي من خلالها تساعد الدولة محل التنفيذ على الوصول إلى إنشاء نظام متكامل لدعم وتطوير هذا القطاع الهام، يركز على الخطوات التالية:

- دعم مفهوم خلق شبكات من الشركات الصغيرة والمتوسطة بين أصحاب تلك الشركات من خلال الاجتماعات والمشاركة في الأنشطة المختلفة.
- إعادة البناء والهيكلة على مستوى الشركات.
- تحسين البيئة المؤسسية.

2-5 التمويل الإسلامي للمشروعات الصغيرة:

تعد عقبة التمويل واحدة من المعوقات المهمة لقيام المشروعات الصغيرة، فأصحاب هذه المشروعات عادة ما يكونون من المهنيين ولا تتوفر لديهم مدخرات تمكنهم من إقامة مشروعاتهم، كما لا يوجد لديهم من الضمانات التي يمكن تقديمها للبنوك للحصول بموجبها على قروض، ومن جانب آخر فإن مصادر التمويل في صورة قروض بفائدة ترهق هذه المشروعات، إذ تعد فوائد هذه القروض بمثابة تكلفة ثابتة ترهق كاهل هذه المشروعات وتجعلها تفقد ميزة تنافسية مع المشروعات الأخرى من حيث سعر منتجاتها، كما يتخوف عدد لا بأس به من الراغبين في إقامة المشروعات الصغيرة من شبهة الربا التي تلحق بالقروض بفائدة، ومن هنا توجد مجموعة من المميزات التي تجعل اعتماد أساليب التمويل الإسلامية واجبة التطبيق من أجل النهوض بالمشروعات الصغيرة، ورفع الحرج الشرعي عن الراغبين في إقامتها، نذكر منها ما يلي (الصاوي، 2005):

- 1- المحافظة على الهوية الذاتية للمسلمين في ظل العولمة والتأكيد على قدرة المسلمين على التأثير المتبادل والإسهام الإيجابي في نظام العولمة بتقديم ما لديهم من أساليب ونظم تفيد الجميع.
- 2- تحقق أساليب التمويل الإسلامية العدالة بين طرفي المعاملة بحيث يحصل كل طرف على حقه بدلا من نظام الإقراض بفوائد الذي يحصل المقرض على حقه من مبلغ القرض والفوائد دائما، بينما يظل حق المقرض محتملا قد يحدث أو لا يحدث، ومن جانب آخر فأساليب التمويل الإسلامية تضمن استخدام التمويل المتاح في مشروعات حقيقية وهو ما يؤدي إلى قيام تنمية تفيد المجتمع، بينما في الأساليب الأخرى قد تستخدم الأموال في حاجات شخصية بعيدة عن المشروعات المقدمة للتمويل مما يكرس حال الديون والفقر في المجتمع.

وتتميز أساليب التمويل الإسلامية بالتعدد والتنوع بما يلبي جميع المتطلبات، ويظهر هذا التنوع وخصوصاً أنه توجد المتطلبات، ويظهر هذا التنوع وخصوصاً أنه توجد أساليب قائمة على المعاوضات¹ التي أساسها العدل مثل المشاركات والائتمان التجاري .

2-5-1 تقويم تجربة البنوك الإسلامية في تمويل الصناعات الصغيرة:

البنوك الإسلامية عند نشأتها نظر إليها من قبل جموع الأمة على أنها بنوك تنموية، وفي إطار مشاركتها في تمويل الصناعات الصغيرة، قام الدكتور "عبد الرحمن يسري" -أستاذ الاقتصاد الإسلامي في جامعة الإسكندرية- ورئيس قسم الاقتصاد فيها سابقاً - بتقويم تجربتها في ثلاثة بلدان هي مصر والسودان والأردن، وخلص إلى مجموعة من النتائج العامة ومجموعة أخرى من النتائج المحددة (الصاوي، 2005).

2-1-5-2 نتائج عامة حول التجربة:

- 1- إن تجربة التمويل الإسلامي بصفة عامة واجهت مشكلات عدة منها أن بعض هذه المؤسسات التي قامت في بعض البلدان اتخذت الصفة الإسلامية أساساً وهي ليست كذلك مستغلة العاطفة الإسلامية الموجودة لدى الشعوب، وقد ساعد على وجود مثل هذه المؤسسات الجهل بالمعاملات الإسلامية، وأيضاً ثمة عامل آخر وهو قد يقع انحراف داخل مؤسسات التمويل الإسلامية نتيجة ضعف هياكلها الإدارية أو مستوى التدريب والمعرفة، وأيضاً إن تجربة التمويل الإسلامية واجهت صراعات فكرية على المستويات السياسية والاجتماعية والاقتصادية داخل المجتمعات التي وجدت فيها، فهي تحظى بعاطفة لدى الأفراد بعامة ولكنها تواجه بمعارضة عنيفة من الصفوة في مراكز الحكم والقيادة السياسية.
- 2- إن تجربة التمويل بصيغ إسلامية تمت من خلال البنوك الإسلامية، وهي مؤسسات حديثة، وما زالت في بداية تجربتها المصرفية، كما أنها تأتمر بأوامر البنك المركزي الذي يعمل أساساً من خلال نظم وقوانين وضعية ملائمة للبنوك التجارية التقليدية وليس للبنوك الإسلامية.
- 3- التصدي لتمويل الصناعات الصغيرة بكل مشكلاتها المعروفة ليس بسيطاً ولا سهلاً، كما أن النتائج المتوقعة من الجهود المبذولة في هذا المجال قد لا تؤثر قبل فترة طويلة.

¹ - المعاوضات هي العقد الذي ينشأ عنه التزام إرادي حر بين المتعاقدين بأداء التزاماتهما المتقابلة أخذاً وعطاءً لتملك عين أو الاستفادة من منفعة أو خدمة أو اكتساب حق مالي مقابل ثمن.

2-1-5-2 نتائج خاصة بتجربة الدول الثلاث:

كان لتجربة البنوك الإسلامية في كل من مصر والسودان والأردن الخاصة بتمويل الصناعات الصغيرة جانبان، الأول إيجابي والآخر سلبي، حيث يتمثل الجانب الإيجابي في النقاط التالية:

1- اتخاذ البنوك الإسلامية تمويل المشروعات الصغيرة هدفا لها على الرغم من حداثة هذه البنوك، وعلى الرغم أيضا من أن هذا النوع من التمويل يتطلب استحداث طرق ونظم غير تقليدية، فإن اعتماد البنوك الإسلامية لهذا الهدف يعد عملا إيجابيا عجزت عنه البنوك التجارية التقليدية، فلم تكتف البنوك الإسلامية بوضع الهدف فقط، ولكنها سعت إلى تطبيقه على الرغم من أنها في مراحلها الأولى، وقد وفرت بالفعل تمويل نسبة من أصحاب المنشآت الصناعية الصغيرة، لم يكن أمامهم أي بديل آخر سوى التمويل عن طريق الربا بقروض البنوك ذات الفائدة.

2- إن انتقاد البنوك الإسلامية بأنها مولت هذه المشروعات بشروط تقترب من شروط البنوك التجارية التقليدية، يأتي في إطار أن الدور المنتظر من البنوك الإسلامية كان أكبر مما شهدته التجربة، وأيضا حينما ننزل للواقع نجد أن البنوك التجارية انصرفت عن تمويل هذه المشروعات بينما تبنتهم البنوك الإسلامية لتتعامل معهم على قدم المساواة مع متوسطي وكبار العملاء الذين تتعامل معهم البنوك التجارية التقليدية.

3- إن تجربة البنوك الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة تمت من دون الحصول على دعم من الحكومات أو المؤسسات الدولية، كما حدث مع البنوك المتخصصة ومع ذلك حققت البنوك الإسلامية هذا النجاح، ويتساءل "يسري" ماذا لو حصلت البنوك الإسلامية على مثل هذا الدعم، لاشك أن النتائج كانت ستكون أكثر إيجابية.

أما الجانب السلبي للتجربة فتتمثل فيما يلي:

1- اتسمت تجربة البنوك الإسلامية بالاقتراب من شروط تمويل البنوك التقليدية نفسها التي تتعامل بالفوائد الربوية، ويرجع هذا إما لقيود البنوك المركزية أو لقناعة القائمين على التطبيق بالبنوك الإسلامية بما تعلموه في البنوك التقليدية وعدم رغبتهم في تطبيق أساليب جديدة.

2- تجربة تمويل البنوك الإسلامية للصناعات الصغيرة لم تكن ناضجة بالمفهوم الإسلامي فالتخلي عن التمويل بالفائدة مجرد شرط أساسي أو ضروري للتمويل الإسلامي، ولكنه ليس كافيا، فلقد كان مفترضا أن تبذل البنوك الإسلامية جهدا أكبر لمساعدة صغار الصناع، لما في ذلك من آثار إيجابية على المستوى الاقتصادي والاجتماعي.

3- عدم تعاون البنوك الإسلامية مع بعضها بعضاً لمواجهة مشكلات تمويل الصناعات الصغيرة بالرغم من أن هذا التعاون كان يمكن أن يثمر في تطوير الممارسات العملية والأخذ بأفضل الأساليب في دراسة جدوى المشروعات الصغيرة وتنظيم تنفيذ عمليات تمويلها بأقل التكاليف.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

كمقدمة لدراسة المشاريع الصغيرة ودورها في تنمية وتطوير الاقتصاد الفلسطيني، فقد قام الباحث بالاطلاع على مجموعة من الدراسات السابقة، والتي من الممكن أن تساهم في إتمام البحث، ونذكر منها على سبيل المثال:

1-3 الدراسات العربية:

3-1-1 (أبو جزر، 2005):

حيث تناول فيها مؤشرات سوق العمل، والمشروعات الصغيرة من حيث التعريفات والخصائص والأهمية والمعيقات والواقع الذي تعيشه، إضافة إلى إستراتيجية تنمية قدمها الباحث من أجل تطوير المشروعات الصغيرة والحد من البطالة، وفي النهاية يقدم الباحث نتائج وتوصيات من أجل تنمية تلك المشاريع.

3-1-2 (نصر الله، وآخرون، 2005):

طبقاً لهذه الدراسة فقد قدم الباحث عرضاً مجملاً للمشاريع الاقتصادية الصغيرة في كافة القطاعات الاقتصادية المختلفة (صناعة - زراعة - خدمات - إنشاءات ومقاولات) وتطرق الباحث لأهم العوائق التي تقف أمام نمو وتطور هذه المشاريع وخلص بنتيجة مفادها أن المشاريع الاقتصادية الصغيرة لها دور فعال في تحقيق ما يلي:

زيادة الدخل - وخلق فرص العمل الجديدة - وتحقيق الاكتفاء الذاتي لبعض السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع الفلسطيني في ظل الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية الصعبة في فلسطين - كما أنها تعمل على تحقيق الاستقرار السياسي والاجتماعي لإتاحة الفرصة للفئات المهمشة لامتلاك مشاريع وتفعيلها في المجتمع.

3-1-3 (الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، 2005):

طبقا لهذه الدراسة فقد وضع الباحث أهمية المشاريع الاقتصادية سواء للدول النامية أو الدول المتقدمة، ومدى أهمية هذه المشاريع في المملكة العربية السعودية ومدى مساهمتها في إجمالي الناتج المحلي.

وعرض الباحث آراء أصحاب المشاريع الصغيرة بخصوص أولويات المشاكل التي يعانون منها، وآراء أصحاب المشاريع الصغيرة بخصوص أهم الخدمات الداعمة التي يرغبون في أن تقدم لهم من خلال الجهات المعنية بتنمية المشاريع الصغيرة، واستعرض الباحث كذلك تجارب بعض الدول الرائدة في مجال دعم وتطوير المشاريع الصغيرة.

3-1-4 (دويكات، 2005):

حيث تركز هذه الدراسة على واقع اقتصاد قطاع غزة، ودور المشاريع الصغيرة في تنمية اقتصاد القطاع، كما وقام بوضع خطة تنموية تركز على مجموعة أهداف، وتناولت الدراسة العوامل المطلوبة لإنجاح المشروعات الصغيرة في القطاع، وتناولت الدراسة كذلك مقترحات لأهم المشاريع الصغيرة التي يمكن القيام بها من أجل تنمية وتطوير اقتصاد القطاع، وكان من تلك المشاريع ما يلي:

مشاريع زراعية، وأهمها: مشاريع تربية المواشي - مشاريع تربية الطيور - مشاريع التفريخ والدواجن - مشاريع النحل والعسل - مشاريع الدفيئات الزراعية.

مشاريع صناعية، وأهمها:

صناعة المواد الغذائية - صناعة مواد التجميل والتنظيف - مصانع السجاد والموكيت والمساند والفرش الأرضي - مصانع القرطاسية والمستلزمات المدرسية - صناعة التحف والصناعات التراثية.

3-1-5 (الصوراني، 2006):

وفقا لهذه الدراسة فقد صنف الباحث الصناعة إلي ثلاث مجموعات رئيسية هي التعدين والمقالع، الصناعات التحويلية، الكهرباء والمياه، وبموجب هذا التصنيف قسم الصناعات التحويلية إلي عدة أقسام حيث شكلت هذه الأقسام تسعة فروع، وتمثل الصناعات التحويلية النصيب الأكبر من مجمل الصناعات سواء في مساهمتها في إجمالي القيمة المضافة، أو عدد العاملين بها، أو عدد المؤسسات.

أما بالنسبة للأداء التصديري لتلك الفروع فيري الباحث أنها تتميز بالضعف لعدة أسباب نجملها في ضعف الوعي لدى أصحاب المنشآت الصناعية التي تتسم معظمها بالطابع الفردي شبه العائلي، علاوة على الأسباب الناجمة عن العدوان الإسرائيلي وبروتوكول باريس، إلي جانب العوامل السلبية المتعددة في الأوضاع الاقتصادية الداخلية.

3-1-6(المحروق، إيهاب، 2006):

وفقاً لهذه الدراسة يرى الباحث أن تطوير المشاريع الصغيرة وتشجيع إقامتها من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص، وذلك باعتبارها منطلقاً أساسياً لزيادة الطاقة الإنتاجية من ناحية، والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى، ولذلك يجب على الدول أن تعطي هذه المشاريع اهتماماً متزايداً، وكذلك تقديم يد العون والمساعدة لها بمختلف السبل ووفقاً للإمكانيات المتاحة وتهيئة المصادر المختلفة لتمويل هذه المشاريع.

3-1-7 (ملك، 2006):

حيث تناول الباحث فيها واقع التجارة في غزة، وخصائص القطاع التجاري الفلسطيني، والاتفاقيات التجارية، وإستراتيجية تنمية القطاع التجاري، وكذلك التطرق إلي المشاريع الصغيرة ودورها في تنمية وتطوير قطاع غزة.

3-1-8 (مركز الإمارات للدراسات والأبحاث، 2006):

ووفقاً لهذه الدراسة يرى الباحث أن مفهوم المشاريع الصغيرة والمتوسطة أصبح من المفاهيم الشائعة في أوساط سوق العمل، وباتت تحكمه العديد من المتغيرات التي باختلاف المكان والزمان والنظام الاقتصادي والعامل البشري المنتج في المؤسسة، وحدد الباحث في دراسته الأهداف الإستراتيجية العامة للمشاريع الصغيرة بتحقيق التوازن في هيكل النشاط الإنتاجي، وتنويع وتوسيع شبكة المنتجات وخدمات الإنتاج، وتوفير فرص العمل الحقيقية المنتجة، ومكافحة مشكلة البطالة واستثمار وتعظيم المدخرات وتنمية التكنولوجيا المحلية وتطويرها، من خلال استخدام هذه المؤسسات لها والإسهام في تنفيذ سياسة إحلال الواردات وتنمية الصادرات.

3-1-9 (محمد الزاعي، 2006):

ووفقا لهذه الدراسة عرض الباحث واقع القطاعات الإنتاجية (زراعة - صناعة - خدمات - إنشاءات)، والآفاق المتاحة للتشغيل في كل منها، والقوة الاستيعابية لها بعد الانسحاب من قطاع غزة.

3-1-10 (البحيصي، 2006):

نحو أساليب حديثة لتمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة دراسة استطلاعية لأصحاب المشروعات الصغيرة في قطاع غزة.

تناولت الدراسة الأساليب الحديثة في تمويل المشاريع الصغيرة في قطاع غزة من وجه نظر أصحاب المشروعات الصغيرة في قطاع غزة لاعتبار ان المشاريع الصغيرة هو العمود الفقري للاقتصاد الفلسطيني، والعمل على معرفة مصادر التمويل لهذه المشروعات من خلال البحث العلمي.

هدفت الدراسة إلى معرفة مدى فاعلية أساليب التمويل المحلية المتبعة في قطاع غزة في سد حاجة المشروعات الصغيرة، ومعرفة أفضل الأساليب الواجب إتباعها لسد الاحتياجات المحلية.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة: كثير من صغار المستثمرين في قطاع غزة يواجهون مشاكل مالية عند البدء بتنفيذ المشروع، والربا هو السبب الرئيسي في عدم إقبالهم على تمويل البنوك الربوية، ورجبتهم في إنشاء صندوق تمويل للمشروعات الصغيرة وهو حل جيد بالنسبة لهم.

3-1-11 (برغوثي، 2005):

القطاع غير المنظم (المنشآت الصغيرة) في الأراضي الفلسطينية: فرص البقاء وتحديات الاستمرار، تناولت الدراسة واقع المنشآت الصغيرة في الأراضي الفلسطينية وقدرتها على البقاء والاستمرار في ظل التحديات المعاصرة التي تواجهها، من الإغلاقات المستمرة للمعابر والتسويق والمواد الأولية والتسهيلات المالية وعدم توفر البنية التحتية لممارسة النشاط الاقتصادي .

هدفت الدراسة إلى تحليل الفرص والتحديات أمام القطاع غير المنظم (قطاع المنشآت والمشاريع الصغيرة جدا)، بهدف تقديم معلومات إضافية للمهتمين وصناع القرار ورسم السياسات.

أهم النتائج والتوصيات التي توصلت إليها الدراسة: تفاوت القدرة على الاستفادة من المواد، التفاوت النسبي لمستويات الدخل بين الرجال والنساء في الصناعات الصغيرة، تخفيف مستويات الفقر من خلال المشروعات الصغيرة وتحسين ظروفهم المعيشية ، تسارع نمو القطاع غير المنظم، وارتفاع

حجم الأسر ذات العلاقة بالقطاع غير المنظم، تدني نسبة مشاركة المرأة في قطاع الصناعة، الشراكة بديل للتنافس السلبي في عملية التنمية.

3-1-12 (شعبان، 2005):

تناولت الدراسة واقع التمويل ومستقبله لواقع قطاع الصناعات الصغيرة، واهم المشاكل التي يعاني منها قطاع الاقتصاد الفلسطيني من تدهور وتراجع حاد في معظم القطاعات الاقتصادية.

وهدفت الدراسة إلى إلقاء الضوء على الظروف العامة المحيطة بواقع الاستثمار في عملية التنمية الاقتصادية، وكذلك دراسة مستفيضة وتفصيلية لواقع الاستثمار وبنية التحتية في قطاع الصناعات الصغيرة، ودراسة أهم المشاكل الاستثمارية في قطاع الصناعات الصغيرة والمساهمة في نهوض هذا القطاع.

وأهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة: الصناعات الصغيرة مازالت تلعب دوراً كبيراً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، تتطلب الصناعات الصغيرة رأس مال متواضع وعدداً محدداً من العمال، ومنتجاتها لا تجد صعوبة في تسويقها، إمكانية دمج وتشبيك هذه الصناعات بسهولة.

أما أهم التوصيات: التركيز على القطاع الصناعي والأرياف لأنه المصدر الذي يوفر المادة الخام للصناعات الصغيرة، التركيز على الصناعات السياحية، بتفعيل الملحقات التجارية والاقتصادية في الدبلوماسية الفلسطينية في جميع الدول التي تمثل بها.

3-1-13 (حسن، 1990):

تناولت الدراسة الفجوة التمويلية والتي تتمثل في محدودية التمويل عامه ومحدودية التمويل متوسط وطويل الأجل من خلال المؤسسات التمويلية، حيث أشارت إلي الصعوبات التي تواجه المشروعات الصغيرة من حيث عدم توفير الضمانات التي تطلبها البنوك وأن البنوك التجارية تفضل منح قروض للمشروعات الكبيرة عن تمويلها للمشروعات الصغيرة، كما أوضحت الدراسة أن هناك حواجز بين المنشآت الصناعية الصغيرة والبنوك.

وقد اقترحت الدراسة أن يلعب البنك التنمية الصناعية دوراً أكبر في تمويل المشروعات الصغيرة، من خلال التوسع في إقامة فروع المجتمعات العمرانية الجديدة وتسهيل إجراء منح القروض، وتخفيض الضمانات التي يطلبها البنك وكذلك شركات التأمين بتوسعه نشاطها لإقراض المشروعات الصغيرة.

وقد أشارت نتائج الدراسة إلى ما يلي:

- تركز المشروعات الصغيرة في القاهرة الكبرى.
- تقوم المنطقة الصناعية الجديدة في مدينة العاشر من رمضان بجذب العديد من المشروعات الصغيرة.
- تواجه المشروعات الصغيرة بعض الصعوبات في التعامل مع الهيئات الحكومية.
- هناك مشكلة في وجود العمالة الماهرة المدربة مما يؤدي إلى زيادة أجور العمالة المدربة.
- وقد استفاد الباحث من هذه الدراسة في التعرف على أنواع التمويل المختلفة، وكذلك المؤسسات التمويلية المختلفة كما تعرف على المشكلات التمويلية التي تواجه المشروعات الصغيرة.

3-1-14 (قنديل، 1997):

تناولت هذه الدراسة مشكلات تمويل المشروعات الصغيرة لديها قدرة ضئيلة علي الحصول علي العملات الأجنبية والائتمانات المصرفية بالمقارنة بالمشروعات الكبيرة، ويرجع ذلك إلي انخفاض رأس المال في بداية المشروع باحتياجاتهم الحقيقية من الأموال، وتناول الباحث مراحل دورة حياة المشروعات الصغيرة. وكما تناول الباحث تقييم دور مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة في مصر، كما تعرض البحث إلي عرض التجار، بعض الدول مثل الولايات المتحدة وإنجلترا واليابان وكوريا، وانحصرت أهداف البحث في بيان أهمية تمويل المشروعات، مع تحديد الكيفية التي يمكن تمويل المشروعات بما يناسبها مع مراحل دورة حياتها، وتحديد الدور المتوقع من المؤسسات المعنية بتمويلها من أجل النهوض بها. وتركزت توصية البحث على أهمية إنشاء نظام قومي يمتلك منهجية واضحة ومحددة للنهوض بالمشروعات الصغيرة. استفاد الباحث من هذه الدراسة في التعرف على مشكلات تمويل المشروعات الصغيرة، والتي تعد أهم المشكلات الرئيسية التي تواجه تلك المشروعات، كذلك التعرف على الملامح الأساسية لفشل المشروعات الصغيرة، وكذلك المراحل المختلفة التي يمر بها المشروع، وطرق التمويل المستخدمة في كل مرحلة.

3-1-15 (شمس الدين، 1997):

يري الباحث أن الدول النامية ومن بينها مصر تعاني من مشكلات التنمية مما ينعكس علي هيكل الجهاز المصرفي يختلف بدوره عن مثيله في الدول المتقدمة التي تتصف بالاستقرار في الأوضاع الاقتصادية، ويلاحظ أن تدعيم التنمية يطفى علي غيرة من الأهداف الاقتصادية، ويرى أن

البنوك دوراً هاماً فاعلا في تمويل التنمية الصناعية وبوجه خاص الصناعات الصغيرة، وتتجه السياسة الائتمانية في المقام الأول نحو تعبئه أكبر قدر ممكن من الموارد المالية، ووضعها في خدمة التنمية ، عن طريق تطوير النظم النقدية و الائتمانية ، ومنها مصر .

وانحصرت أهداف هذه الدراسة في :

- دراسة كيفية المساهمة في التغلب علي المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة فيما يتعلق بشروط الإقراض من فترة سماح وفترة سداد وسعر فائدة .
- كيفية تهيئه المناخ المناسب لسياسات تيسير الائتمان الإنتاجي للصناعات الصغيرة ، وذلك عن طريق تبسيط إجراءات و ضمانات منح الائتمان الإنتاجي.

وكانت من نتائج الدراسة :

- إن اختيار احد البنوك لتمويل ودعم المشروعات الصغيرة سوف يفيد كثيرا في دعم الأنشطة الإنتاجية للمشروعات الصغيرة.
- يقوم هذا البنك بدور المدير المالي للمشروع الصغير .
- وبما أن مصر تتصف بندرة عنصر رأس المال ووفرة نسبية في عنصر العمل فان فنون الإنتاج كثيفة العمل في القطاع الصناعي تعد الأنسب حيث تتخفف تكاليف استخدام عنصر العمل والأجور، ويتم تفضيل إقامة الصناعات المستخدمة للعمل بكثرة، أما المتاح من رأس المال النادر فيستخدم في شراء قدر قليل من الآلات لتشغيل العمال.
- إن المشروعات الصناعية الصغيرة أكثر مرونة من الصناعات الكبيرة في قدرتها على التوطن بما يمكن من تحقيق انتشار صناعي على المستوى القومي، حيث تتمكن المشروعات الصغيرة من الاستفادة من المواد الخام والأسواق المحددة، كما يمكنها الاستفادة من العمالة منخفضة التكاليف، بتصنيع أجزاء العقود من الباطن مع المنشآت الكبيرة.
- وقد استفاد الباحث من هذه الدراسة في التعرف على مدى مرونة المشروعات الصغيرة من حيث إمكانية انتشارها الصناعي على المستوى القومي من خلال استخدام العقود من الباطن واستخدام عنصر العمل بكثافة لتوافره وقلة تكلفته.

1-1-16 (دياب، 1998):

يرى الباحث أن الهدف من وراء إنشاء المجتمعات العمرانية الجديدة إعطاء دفعه كبيره لحركة الاستثمار في مصر ، من خلال إقامة مجتمعات صناعية - سكنية متكاملة ، إلا أن التطبيق العملي لهذه السياسات الاستثمارية قد أسفر عن قصور واضح في مجال تشجيع وإقامة المشروعات الصغيرة ، ويلخص الباحث أن العقبات التي تواجه المشروعات الصغيرة في المجتمعات العمرانية الجديدة مشكلات تمويلية ، مثل صعوبة توافر رأس المال الشراء المواد الخام والسلع الوسيطة ولتلبية احتياجاتها من الآلات والمعدات والمباني اللازمة لتطوير عمليات الإنتاج ، كما أن القيود الحكومية والضرائب والتأمينات الاجتماعية والرسوم الجمركية تحد من إنتاجه المشروع وتطوره .

واستهدفت الدراسة :

- تقييم دور المجتمعات العمرانية في دعم المشروعات الصغيرة.
 - دعم الدور الإيجابي للمشروعات الصغيرة بالمجتمعات العمرانية الجديدة في تنميه الاقتصاد المصري.
 - الاتجاه نحو تشجيع إنشاء المشروعات الصغيرة بالمدن العمرانية الجديدة من خلال توفير البنية الأساسية.
- ومن أهم نتائج الدراسة ما يلي :

- صعوبة حصول المشروعات الصغيرة على التمويل اللازم لها مما يوقعها فريسة لتاجر المواد الخام، حيث زيادة الأسعار بما يزيد في غالبية الأحوال عن نحو 50% من قيمة المواد نظير عدم السداد الفوري لثمنها، بالإضافة إلى وقوعها فريسة لتاجر الجملة أو التجزئة الذي يشتري المنتج لتسويقه بمبالغ ما بين 10% إلى 20% من قيمتها نظير أن يسدد له ثمن المنتجات عند التسليم.
- تتحمل الصناعات الصغيرة بخسائر تصل إلى 255 من ساعات العمل نتيجة انقطاع التيار الكهربائي في المدن العمرانية الجديدة.

1-1-17 (رجب ، 2000):

يعني البحث بدراسة إمكانية قيام الصندوق الاجتماعي للتنمية بدور مناسب لحل مشكله تقديم فرص عمل لفئات العمالة المتعطلة، وفتح مجال أمام شريحة هامه من المجتمع ، وذلك بتقديم حجم

معقول من رأس المال والتدريب عن طريق تقديم الكيفية المناسبة التي يمكن بها تمويل المشروعات الصغيرة ، والقيام بدور فعال في تقديم التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة.

* هدف الدراسة:

كان الهدف هو دراسة المشكلات والمعوقات التي تحول دون قيام المستثمر الصغير بالاستفادة من القروض التي يحصل عليها من الصندوق، وتحقيق أقصى استفادة ممكنة من هذه القروض، ووضع إستراتيجيه لزيادة فاعليه دور الصندوق الاجتماعي في دعم الصناعات الصغيرة.

وكانت أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة هي :

إن المستثمر الصغير يمثل عبئاً كبيراً علي البنوك التجارية ، لأنه يأخذ نفس الوقت والجهد ونفس الإجراءات التي يتخذها البنك مع المستثمر الكبير، بل وتوضع أمامه العقبات ومن خلال هذه الدراسة تعرف الباحث علي دور الصندوق الاجتماعي في دعم المشروعات الصغيرة من خلال تقديم القروض لصغار المستثمرين، إلي جانب إمكانية تقديم الدعم الفني والتدريب.

1-1-18 (عطية، 2002):

تأثير الشروط التمويلية علي النتائج المالية للمشروعات الصناعية الصغيرة

تتمثل مشكله البحث في أن سياسة الائتمان الموجودة بالبنوك والمؤسسات المالية الأخرى لا تتناسب وطبيعة المشروعات الصناعية الصغيرة، والتي تتمثل في عدم ملائمة الشروط التمويلية التي تفرضها البنوك والمؤسسات التمويلية علي المشروعات الصناعية الصغيرة، وتتمثل هذه الشروط في حجم القروض، وسعر الفائدة، وفترة السماح، وفترة السداد، والضمانات، ويترتب علي ذلك الحد من نموها، ويؤدي إلي مشاكل ماليه أخرى كالعجز في السيولة وعدم القدرة علي سداد احتياجاتها المالية، وبالتالي تؤثر علي النتائج المالية للمشروعات الصناعية الصغيرة.

* هدف الدراسة:

وتستهدف الدراسة التعرف علي مدي تأثير الشروط التمويلية علي النتائج المالية للمشروعات الصناعية الصغيرة، وكذلك تقديم توصيات مناسبة للنهوض بالمشروعات الصناعية الصغيرة.

* أهم نتائج الدراسة:

- أن حجم القروض وسعر الفائدة وفترة السداد تؤثر علي ربحيه المشروع تأثير إيجابياً.

- إن فترة السماح مؤثر علي ربحية المشروع .

- يؤثر حجم القروض وسعر الفائدة وفترة السداد بشكل سلبي علي سيولة المشروع.

وقد تعرف الباحث من خلال هذا البحث على الشروط التمويلية التي تفرضها البنوك والمؤسسات التمويلية على المشروعات الصناعية الصغيرة، وتتمثل هذه الشروط في حجم القرض، وسعر الفائدة، وفترة السداد، والضمانات، ومدى تأثيرها على النتائج المالية للمشروعات الصناعية الصغيرة.

2-3 الدراسات الأجنبية:

1-2-3 دراسة مورفي (2011، Murphy):

هذه الدراسة تبحث مشكلة بشأن السياسات المالية للتنمية المشروعات الصغيرة في جنوب السودان العائدة من قبل جهات غير حكومية. فهو يستكشف الواقع المنعقد في التمويل الصغير، وهو التدخل الذي يهدف إلى تشجيع التنمية الاقتصادية، وتعمل من أجل بناء السلام، فيلاحظ التضخم الجامح والشامل في الهجرة، والعديد من العملات المتداولة، وتسفر عن تحقيق السلام مؤكدة رؤى هامة في تأويلات السكان المحليين "لبرامج التنمية التي تماشي تلك الدولة، هذا البحث يهدف إلى فهم أفضل لدور التمويل الصغير في محصلة المعالجة بعد انتهاء الصراع. إلى فهم أفضل لكيفية عودة الناس من الصراع الناجم عن الشنات معنى لإصلاح الاقتصاد وأنماط المختلفة من الممارسة، وهذا المشروع يسأل كيف تصور السكان المحليين القروض الصغيرة لأنها تواجه أشكال النقود التقليدية من خلال البحث كان السؤال الأساسي: كيف لسكان جوبا التفكير والحديث عن الاقتصاد من خلال تمويل المشاريع الصغيرة؟ ثم كيف إنها طلبت من تلك المفاهيم مفاهيم إبلاغ عن التمويل الصغير وبناء السلام.

للإجابة على هذا السؤال، أجريت سلسلة من المقابلات المتعمقة في ديسمبر 2008 ويوليو وأغسطس 2009 في جوبا، والتي تحدثت مع الناس الذين كانوا يقدمونها لهذه برامج التنمية الاقتصادية والمستخدمين منهم، والناس الذين كانوا على علم ولكن ليس بالضرورة أعضاء منهم. من خلال سلسلة من التحليلات التفسيرية، بما في ذلك البحث والتحليل الأساس، وجدت أن هناك العديد من البرامج التصميم واستخدام ميزات فردية لتمويل المشاريع الصغيرة التي لم يتم الكشف عنها في منحة التمويل التقليدية قبل فرز الأصوات غير التقليدية، المجيبين على طول الطريق لصعود سلم المؤسسة، واستفادت الدراسة من وجود تفاهم قوي من الدراسات المتعددة التي تمر من شخص لآخر، تشمل هذه: (1) الاختلاف بين المؤسسة والافتراضات المكتوبة حول كيفية استخدام القروض، والتي لم يتم التمسك بها في استخدام العملاء الفعلية.

(2) تفضيل المؤسسة لقطاعات معينة من السكان التي هي أكثر الشبكات الاجتماعية ولكن رجال الأعمال أقل حظا .

(3) الاختلاف بين المقترض وغير الأعضاء، والتوقعات المؤسسية، وجداول السداد.

(4) غير الأعضاء تفضيل العمل المأجور على المقاولين وأخيرا، فإن التحليل تقترح سبل جماعات المصالح المتنافسة يمكن الاستفادة من أفضل طرق التمويل الصغير في مرحلة ما بعد الصراع للتنمية الاقتصادية التي هي بعيدة النظر والتفكير الاستدامة.

3-2-2دراسة ماسون(Mason،2010):

هذه الدراسة تحقق في توفير مجموعة من القروض للفقراء، وتيسير رأس المال لمؤسسات التمويل الصغيرة القائمة للفقراء أصحاب المشاريع التعاونية بما يكفي لتشكيل مجموعات اقراض مضمونة ولكن، إذا كان الكثير من التصرف بشكل انتهازى، وتكلفة التنفيذ ضمن مجموعات الإقراض ستكون مرتفعة جدا، والمجموعات سوف تتوقف عن النموذج. من خلال إقامة نموذج للروح التعاون مع أصحاب المشاريع الغير متجانسة ، تبين لي أن تكلفة التنفيذ سوف تؤثر على قرار المشاركة ، وبالتالي على نجاح مشروع الإقراض، على الأقل جزئيا لأداء مهام يؤديها عادة من قبل البنك ، من قبل أعضاء المجموعة و أصحاب المشاريع الذاتية في اختيار أعضاء المجموعة سوف تواجه المفاضلة بين المخاطر وتكاليف التنفيذ، ومنظم مع مجموعة أخرى من انخفاض الإنتاجية ما دامت هذه الأعمال غير التعاونية يكفي للتعويض عن زيادة خطر التخلف عن السداد مع انخفاض تكاليف التنفيذ، والعكس بالعكس، التحقيق في اختيارات المقرضين وآثار المنافسة على التمويل الصغير ، وذلك باستخدام حالة كيفا، وهو رأس المال على الانترنت منصة تنسيقيه لمؤسسات التمويل الصغير.

بالتحقيق في ما إذا كان اختيار المشروع من قبل المقرضين الفردية خارج صناعة تساهم في تحقيق وعد التمويل الصغير الأكثر احتمالا للتقليل من خطر التخلف عن السداد، مثل القروض للنساء، والقروض الجماعية والقروض الصغيرة وتمويل القروض بشكل أسرع، الحصول على قروض لتمويل قطاعات النشاط مع انخفاض تكاليف دخول أسرع، جنبا إلى جنب مع القروض المطلوبة لتمويل التعليم ، والصحة ، والترفيه ، والتي تشير إلى وجود دافع التوعية .على ما تحقق في مدى المنافسة بين مشاريع التمويل المتناهي الصغر يؤثر على قدرتها على جمع التبرعات.

أظهرت النتائج أن زيادة التمويل تتفاقم في وقت المنافسة، وهذا التأثير أقوى عندما تكون المنافسة بين أقرب البدائل بالإضافة إلى ذلك، أثر المنافسة يختلف حسب النوع والمنطقة و الدعاية العامة قد تخفف بعضا من تأثير المنافسة السلبية، ولكن الدعاية الموجهة ستقل مرات خلال تمويل

الأجزاء المستهدفة على حساب القروض الأخرى ويمكن استخدام منصة التصميم والدعاية التي تستهدف التخفيف من حدة الحرمان من المشاريع الأكثر عرضة للمعاناة من زيادة في المنافسة.

3-2-3 دراسة حسين (Hussein,2007):

تركز هذه الدراسة على المشروعات الصغيرة بصفة عامة، فتبدأ بتفصيل تعريفها، ومن ثم تتناول التعريف الخاص بالدول العربية والمعايير المحددة له، وأهم ما ركز عليه الباحث هو أهمية المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، وكذلك العوائق التي تحد من مساهمة تلك المشاريع في التشغيل وتوفير فرص العمل في الدول العربية، ثم يتطرق الباحث إلى آلية تفعيل دور قطاع المشروعات، ثم يعطينا الباحث جداول لأعداد المشروعات الصغيرة في بعض الدول العربية.

3-2-4 دراسة حسين (Hussein,2004):

هذه الدراسة تتناول موضوع المشروعات الصغيرة ودورها التنموي لمصر، حيث بدأ الباحث بوصف عام للاقتصاد المصري، ثم ينتقل إلي مفهوم المشروعات الصغيرة والاتجاهات التي تناولت التعريف، ويتطرق الباحث إلي محددات خصائص المنشآت الصغيرة، وأهم ما يركز عليه الباحث هو الأهداف الإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة في مصر، وينتقل إلى التحديث التي تواجه تنمية المشروعات الصغيرة.

3-2-5 دراسة مقداد (Migdad,1999)

ومما سبق يلاحظ أن كل الدراسات السابقة تناولت العديد من مشكلات التمويل والتحديات الاقتصادية التي تعوق تنميه الصناعات الصغيرة في مصر وكذلك في فلسطين منها اقتصاد المشروعات الصغيرة إلي التمويل الذاتي الكاف وعدم قدرة المشروعات علي توفير المواد المالية بصوره رسميه من المؤسسات المالية كذلك القيود الحكومية والضرائب والتأمينات الاجتماعية والرسوم الجمركية ، إلا أن هذه الدراسة مشكلات تمويل مرحله البداية في المشروعات الصغيرة في قطاع غزة .سوف تتعرض إلي المصادر والمشكلات التي تواجهها المشروعات الصغيرة للتمويل مرحله البداية ، كما أنها سوف تتعرض لهيكل التمويل في المشروعات الصغيرة.

3-2-6 دراسة رايس وباتريك (Raes &Batrek,2008)

أقترح أن الاختلافات في هشاشة الدولة سوف تؤثر على أي نوع من نموذج الأعمال التي لن تتجح في البلدان المنخفضة الدخل بوجه خاص و إنا اختبار النموذج المؤسسي للطوارئ من خلال تحليل للنمو العالمي وتسويق التمويل التجاري، تمويل المشاريع الصغيرة، ووضع خطة لتوفير قروض

لأصحاب المشاريع الصغيرة الفقيرة في أقل البلدان نمواً، هي كثيراً ما يستشهد في البلدان والمثال النموذجي لحلول الأعمال إلى العالمية.

3-2-7 دراسة براهالاد (Brahalel,2005):

وأشارت الدراسة إلى صناعة عشرات الملايين من المقترضين في جميع أنحاء العالم. علاوة على ذلك ، دفعت صناع القرار في الصناعة بنشاط للانتقال إلى نموذج للربح، الاتجاهات العالمية في مجال التمويل الأصغر وبالتالي توفير خلفية مناسبة لاختبار النموذج المؤسسي للطوارئ، اختبار اثنين من الفرضيات الأساسية، الأولى تتعلق بالطوارئ المؤسسية التي تؤثر على النمو العالمي للتمويل البالغ الصغر. فإنه يتوقع أن التمويل سيكون على الأرجح في النمو في تلك البلدان التي لديها مستويات متوسطة من ضعف الدولة. الفرضية الثانية تتعلق بالمؤسسية الطارئة التي تشكل الاختيار بين الربح وغير الربح ومقابل الحكم نموذجاً لإقراض التمويل الصغير. أنها تتوقع أنه ، في بعض البلدان التي لديها نوع من قطاع التمويل الصغير ، فإن الصناعة ترجح أن يكون استخدام نموذج للربح في تلك البلدان التي لديها أقل مستوى. نماذج عشوائية باستخدام معامل (RCM) ، الأول إجراء تحليل العمودي للتمويل الصغير في 175 بلداً. أجد الدعم لهذا النموذج المؤسسي للطوارئ، تم العثور على ضعف الدولة في التأثير على النمو العالمي وتسويق نموذج صناعة التمويل الصغير للتجارة.

ثم تبين لي من آثار ضعف الدولة على النمو العالمي وتسويق التمويل الأصغر من خلال اثنين من دراسات متعمقة القضية.

3-2-8 دراسة فيليبيرييه (PhilippeRegnier,2011):

تعمل مؤسسات المنتجين الريفيين بشكل متزايد لما بذلوه من جهود في تحسين سبل معيشة صغار المزارعين في العالم النامي، اشتغلت بين التمويل الصغير و البنوك التجارية ، وهذه المؤسسات في كثير من الأحيان تعمل من أجل الحصول على الأموال اللازمة لإحضار منتجاتهم إلى السوق أو تمويل البنية التحتية التي تشتد الحاجة إليها. في السنوات الأخيرة، أدى الاعتراف المتزايد للمشكلة في ظهور جيل جديد المؤسسات المالية المتخصصة (وتسمى عادة الإقراض البديل). باستخدام supply chain مبتكرة الاستراتيجيات الموجهة مثل التخصيم العكسي، وهذه الجهات المقرضة تهدف إلى تحفيز ظهور الأسواق المالية المحلية التي تلبى احتياجات مؤسسات المنتجين في الريف. هذه الدراسة يتم تقييم الحاجة إلى هذه الابتكارات المالية، وتأثيرها، وكذلك الحال لإقراض الأعمال التجارية الريفية لمنتج المؤسسات. ويتحقق هذا التقييم من خلال البحوث تم استعراض ثلاث دراسات لمشروعات القهوة المنتجة في المناطق الريفية في الولايات المكسيكية أوساكا وفيرا كروز وتشيا باس.

هذه الدراسة تخلص إلى أنه على الرغم من أن حددت بالفعل فجوة تمويلية RPO في المكسيك في وقت مبكر 2000، تم العثور على هذه الفجوة أن هناك تراجعاً في السنوات الأخيرة نتيجة لنجاح الحكومة المكسيكية في تشجيع الإقراض التجاري لهذا القطاع من خلال فيرا، وهو بنك للتنمية من الدرجة الثانية ، والتغييرات في الإطار التنظيمي المالي مما يتيح للصعود فئتين من البنك غير للمؤسسات المالية ، وSOFOL وSOFOM.

وجدت الدراسة أيضاً حالة الأعمال للإقراض مريحة للمنظمات المنتجين الريفيين. كل المشروعات التي تمت دراستها ، على الرغم من التحديات التي تواجهها ، وجدت لتكون ديناميكية مع شركات التمويل يحتاج بلا شك وراء ما سوق التمويل الصغير لهذا العرض. لكن هذه الدراسة تحدد العديد من عوامل الخطر بالنسبة للمقرضين المحتملين : التعرض لتقلبات الأسعار والمنافسة المحلية، تسييس طبيعة RPOs، والاعتماد على الإعانات الحكومية والخاصة فضلا عن انخفاض الداخلية القدرات في مجال الإدارة المالية والمحاسبة.

هذه الدراسة تقييم أثر الابتكارات المالية الأخيرة إلى أن تكون إيجابية معتدلة في أسوأ الأحوال والتحول في أحسن الأحوال على منظمات المنتجين الريفيين. القروض المقدمة من بديل السماح للمنظمات المقرضين للحصول على الخبرة الثمينة الائتمان في حين الاستفادة من السوق الفرص التي كان يمكن أن يكون خلاف ذلك بعيد المنال.

أخيراً، خلصت هذه الفرضية من خلال اقتراح بعض الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها بواسطة البديل المقرضين لزيادة تأثيرها ، بما في ذلك تعديل أسعار الفائدة لديها لظروف السوق ، والعمل مع المؤسسات المالية المحلية ، وتنويع قاعدة عملائها، واتخاذ المزيد من المخاطر، وتعزيز RPO والقدرات من خلال برامج بناء القدرات والاستفادة من صناديق الائتمان RPO الداخلية لمعرفة معاناة أسواق التمويل البالغ الصغر في المناطق الريفية.

3-2-9 دراسة أدريانا بياتريز (ADRIANA BEATRIZ,2011) :

تناولت هذه الدراسة التمويل الصغير في المناطق الريفية والحضرية في تايلاند من خلال الإقراض الذي يساعد على التغلب على العقبات من سوء الاختيار والمخاطر المعنوية ، وتكلفة مراجعة الحسابات و الإنفاذ من خلال استغلال المعلومات المحلية المجسدة في شبكات اجتماعية محددة. أقل بكثير وقد تم إيجاد اهتمام لشرح كيفية الميزات الأخرى للعقود القروض الصغيرة قد فتحت إمكانيات لتمويل المشاريع الصغيرة. إنا في هذا البحث دراسة برنامج الإقراض المسؤولية المشتركة في المناطق الريفية والمجتمعات الحضرية في تايلاند لتحليل كيفية العلاقات والسياسات الاجتماعية، مثل الادخار

الإجباري والتدريب ، وتسهم في تفسير نجاح البرنامج من حيث معدلات السداد، يمكننا من استخدام مجموعة البيانات على القروض المنزلية التي شيدت من المنازل والمؤسسات و بيانات من مجموعة البيانات تاو نسند التايلاندي. النتائج التجريبية تتسق مع توقعات سداد القروض القائمة على نظريات المسؤولية المشتركة. وتشير النتائج إلى أن درجة من المسؤولية المشتركة ، وتفهم على أنها الدرجة التي تعنى المقترضين بالاشتراك مسئوله عن كل القروض الأخرى، ويرتبط سلبا مع السداد في المجتمعات الريفية والحضرية ، وذلك عن تعطى درجة من المسؤولية المشتركة ، ببرامج الإقراض من المرجح أن تزدهر في المجتمعات التي لديها علاقات أقوى الاجتماعية وتمكين هؤلاء الأفراد لتنفيذ الاتفاقات و فرض عقوبات اجتماعية في حالة التخلف عن السداد. بالإضافة إلى ذلك، فإن الأدلة تشير إلى أن الأسر في المناطق الريفية لديها بعض المعرفة عن عادات وخصائص الشعب والمؤسسات في المنطقة التي يتفاوت بين المجتمعات المحلية ويتوقع النجاح والفشل في تمويل المشاريع الصغيرة البرنامج. كذلك ، فإن النتائج تشير إلى أن تقدير مثل هذه الممارسات التي تتطلب وفورات الحجم الإجباري وتوفير التدريب للمقترضين هي ايجابية تتبنا السداد في كل من الريف والحضر ، كانت النتائج قوية على عدد من الشيكات مواصفات.

3-2-10 عطا ألف سيساي (Atta A. Ceesay,2011):

وكان الهدف الرئيسي لهذه الدراسة الاستطلاعية لمعرفة كيف يؤثر التمويل الصغير في حياة رجال ونساء الريف في غامبيا. بالإضافة إلى ذلك ، فإن الدراسة أيضا تحقق في ما إذا كانت القدرة المؤسسية للقرية التوفير والتسليف لعبت الجمعيات (VISAS As) أي دور في تمويل المشاريع الصغيرة في تعزيز أو تثبيط التدخل المخطط. باستخدام نهج مختلط الأساليب وأجريت الدراسة باستخدام العديد من أدوات جمع البيانات. تم الانتهاء من الاستبيانات من قبل خمسة خبراء وطنيين، ومقدمي التمويل الصغير والخدمات الفنية (TSPs) في مجال التمويل الصغير إلى الحصول على فهم واسع للتمويل الصغير في غامبيا. والمقابلات شبه المنظمة أجريت مع عينة عشوائية من المتلقين القروض الصغرى 120 و VISACA 50 موظف. وقد اتسع نطاق هذه الاستبيانات والمقابلات التي أجريت مع القائمة الثانوية بيانات وملاحظات المشاركين، وتلاحظ الدراسة الميدانية. مزيج من إحصاءات وصفية ، لفحص البيانات الكمية و النوعية وتم تحليل البيانات عن طريق سحب المواضيع وجعل الشعور من الموضوعات. ووجدت الدراسة أن المشاركة في تمويل المشاريع الصغيرة يؤدي إلى الزيادة الفردية و دخل الأسرة والمدخرات، القدرة على تقديم الأفضل للعائلة الواحدة لزيادتها. في حين أن عددا من المستفيدين عن طريق بعض الأصول المتراكمة، وهي كبيرة وذكرت أن عدد حيازة تلك الأصول الناتجة عن مشاركتها في التمويل الأصغر للبرنامج. نتائج تحليل الانحدار تشير إلى أنه ليس هناك فرق كبير

في العلاقة بين التغيرات في الدخل والادخار (المتغيرات المستقلة) و قوة VISACA. وعلاوة على ذلك، أشارت إلى نتائج هامة العلاقات بين النساء "التمكين ليالي وقوة VISACA. الموضوعات و برز ذلك من خلال التحليل النوعي، بالنسبة للجزء الأكبر تكمل الإحصائية النتائج. الحاجة إلى تعزيز بناء القدرات من خلال VISAS As برز بوصفه القضية المركزية التي يجب التصدي لها لضمان الاستدامة على المدى الطويل.

3-2-11 ليندسي بارون (Lindsey R. Barone, 2011):

هذه الدراسة تستهدف قرارات التمويل المنزلية لدى الأسر الريفية في غانا و الادخار ،آليات نقل التأمين والائتمان ، وصندوق أدوات المالية التي تشكل الجهة المصرفية المعقدة للنظام التي يمكن استخدامها في انسجام تام لإدارة الأصول والمخاطر المستقبلية. وتستخدم الدراسة 351 أسرة نموذج لتحليل العوامل المرتبطة بشراء التأمين الصحي والتحقيق في الارتباط بين منتجات التأمين والادخارات المنزلية، مدخرات الأسر، والوصول الى استخدام خدمات الرعاية الصحية، واستخدام منتجات التأمين إضافية، المعالين كحصة من الأسر للتوظيف، والتعرض للمتغيرات الماضي، يبلغ متوسط عمر أفراد الأسرة ، ونوع من استخدام المرافق الصحية ترتبط مع جميع قرارات الصحة شراء التأمين. الأسر التي لديها تأمين صحي و / أو تغطية التأمين على الحياة إنقاذ ، في المتوسط ، أكثر من الأسر من دون تأمين مماثلة. قدم العمر / معاش التأمين يبدو أن له تأثير معاكس على مدخرات الأسر، بدلا من ذلك "مزاحمة" المدخرات. وترتبط هذه النتائج إلى احتمال التعرض بسيطة أو قد تعكس المخاطر المختلفة أساليب الإدارة بين الأسر بغض النظر، وزيادة فرص الحصول على الخدمات المالية الشاملة كما يمكن للأسواق مساعدة الأسر خفض الدخل وتقلب الاستهلاك.

3-2-12 ميليندا ويز فالنتي (Melinda Louise Valente, 2011):

كان الغرض من هذه الدراسة لتحديد الخصائص التنظيمية التي، تلعب دورا في نجاح منظمات التمويل الأصغر الذين يعملون حاليا في مقاطعة لوس انجليس وفقا للدليل الميداني من عام 2008، وهناك حاليا سبع مؤسسات التمويل الأصغر لخدمة مواطني مقاطعة لوس انجليس. في ذلك الوقت من هذه الدراسة ستة من السبعة المنظمات الاستمرار في العمل. كان أعضاء من كل من هذه المنظمات الست مقابلات للدراسة. من أجل تحديد ما إذا كان للإقراض جوانب محددة مع كل منظمة على نجاحهم، وقادة اثنين من القروض غير العاملة كما أجريت مقابلات مع المنظمات. ثم تم فحصها لتحديد الاستجابات أو أوجه الشبه والاختلاف بين المنظمات. ووجدت الدراسة أن هناك عدة مواضيع مشتركة للردود. ومنظمات عرضوا أنفسهم على أنهم يقدمون المساعدة للناس لكي يتمكنوا من العثور

على الطريقة الخاصة للخروج من الفقر وهي مد يد العون ، وليس من جهة وأضاف " أنهم يتوقعون لعملائها تسديد قروضهم ، وسوف لا تقرض المال لشخص لا يفي الدخل المتطلبات لتمويل هذه المنظمات تتلقى من مجموعة متنوعة من المصادر البنوك والشركات والمؤسسات الخاصة، الحالة الراهنة للاقتصاد هو قلق لجميع المنظمات ، لأنه بالنسبة لهم يعني أنهم لقضاء الحاجة مزيد من الوقت والطاقة لجمع التبرعات، لنفس المبلغ من المال الذي حصل في الماضي ، أو في بعض الحالات ، لأقل من المال أكثر مما حصلت عليه في الماضي و مستقبل هذه المنظمات ، فضلا عن صناعة القروض الصغرى ككل ، هو الأمر الذي شملهم الاستطلاع متفائلون بحذر حول أنهم يأملون في العاصفة الاقتصادية الحالية ، وتكون قادرة على ان تقرض المزيد من المال لمزيد من العملاء في المستقبل ، وتقديم المزيد من المساعدة التقنية لهؤلاء العملاء أيضا.

خلاصة:

رغم اختلاف التعاريف للمشروعات الصغيرة في دول العالم إلا أنه لا يوجد تعريف واحد للمشروعات الصغيرة في العالم والوطن العربي وفلسطين، غير أن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني اعتمد معيار عدد العاملين في المنشأة الواحدة لتحديد مفهوم المشروعات الصغيرة واعتبر المنشأة التي تشغل من 5-19 عاملاً في المنشأة الواحدة، وهناك بعض المميزات للصناعات أو المشروعات الصغيرة وردت في أهم الصفات والمميزات للمشروعات الصغيرة والتي من ضمنها الصناعات الصغيرة التي تتمتع بنفس الصفات.

وتكمن أهمية الصناعات الصغيرة في المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، والمساهمة في تشغيل الأيدي العاملة الفلسطينية وخاصة في الظروف الحالية التي تتميز بارتفاع معدلات البطالة، وكذلك مساهمتها في الإنتاجية والقيمة المضافة لقطاع الصناعة الفلسطينية والذي يساهم بدوره في القطاع الصناعي والاقتصاد الفلسطيني بشكل عام، وإضافة إلى معرفة التوزيع الجغرافي والاقتصادي لمنشآت الصناعة الصغيرة من خلال المنشآت بشكل عام، ومن جانب آخر معرفة الأموال المستثمرة الموجهة لقطاع الصناعات الصغيرة من خلال الاستثمار الموجهة للصناعات.

الفصل الثاني

أنواع مصادر التمويل المتاحة
للمشروعات الصغيرة

الفصل الثاني: أنواع مصادر التمويل المتاحة للمشروعات الصغيرة

مقدمة:

يمثل التمويل عصب الحياة بالنسبة للمشروعات الصغيرة ، شأنها في ذلك كشأن المشروعات الكبيرة، ولكن ذلك يثير قضية هامة وهي أن مصادر التمويل المتاحة أمام المشروعات الصغيرة، وأيضا كمية التمويل تتضاءل عنها في المشروعات الأخرى ، ولعل ذلك يرجع إلى المخاطرة التي تنتج من الشكل القانوني للمشروع الصغير و الذي يكون في الغالب في شكل مشروع فردي أو شركة توصية تجعل البنوك تتخوف من التعامل مع ذلك المشروعات ، فمن يقدم الأموال يهيمه أساساً :

- الضمان الكافي الذي يغطي أمواله المقدمة للمشروع .
- القدرة على تحقيق أرباح على أمواله مقابل لاستخدام الغير لها .
- إمكانية استرداد أمواله مرة أخرى في المواعيد المحددة.

يعتمد تمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة على المدخرات الشخصية بشكل أساسي فيما تعتبر البنوك مؤسسات الإقراض هي المصدر الخارجي الرئيسي لتمويل مثل هذه المشاريع. إلا أن اغلب البنوك العاملة في فلسطين هي بنوك تجارية غير متخصصة. وتتقاضى هذه البنوك نسب فائدة تتراوح ما بين 9% و11% كما أن هناك ثلاث بنوك إسلامية تغلب صيغة المراجعة على أعمالها وتتقاضى نسب أرباح تكاد تساوي نسبة الفائدة في البنوك التجارية.

ويتناول هذا الفصل ما يلي :

المبحث الأول: دور البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: مؤسسات الإقراض المتخصصة.

المبحث الثالث: ويتضمن:

3-1 أنواع الأموال التي يتم الاستعانة بها لتمويل المشروعات الصغيرة.

3-2 مصادر الحصول على هذه الأموال .

3-3 هيكل التمويل في المشروعات الصغيرة .

3-4 مصادر تمويل مرحلة البداية.

3-5 المنزلاقات المالية الخطرة للمشروعات الصغيرة .

المبحث الأول: دور البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

من خلال التعامل مع موضوع المشروعات الصغيرة والمتوسطة يجب الأخذ في الاعتبار فرضية أن شرط نجاح هذه المشروعات هو أن توليها الدولة أهمية ضمن سياساتها الاقتصادية. ويعتبر التمويل من أهم المتطلبات لتنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، شأنه في ذلك شأن بقية المتطلبات مثل الإطار القانوني والتسويقي والبحث والتطوير. ويعد نقص التمويل من العقبات الرئيسية التي تواجه هذه المشروعات. ولا يمكن أن ننكر أنه في كل من الدول النامية والمتقدمة، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد واجهت صعوبات في الحصول على التمويل من المصادر الرسمية، وبصفة خاصة التمويل طويل الأجل. ويرجع السبب في ذلك إلى أن هذه المشروعات تعتبر من أوجه الاستثمار عالية المخاطرة، لعدم كفاية الأصول أو صغر حجم رأس المال، أو نقص الضمانات، أو التعرض لمخاطر السوق.

وقد أثبتت التجارب الخاصة بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مختلف أنحاء العالم، أن من أنجح الطرق لتمويل هذه المشروعات، الطريقة التي تحفز الوسطاء الماليين على إمداد هذه المشروعات بالتمويل على أسس تنافسية، وليست تلك التي تقدم الدعم المادي بصورة مباشرة من خلال المشروعات المساندة التي اتضح أنها مكلفة ولا تنتم بالكفاءة.

1-1 دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

يظهر دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة واضحاً، خاصة البنوك التجارية والمتخصصة ويتراوح هذا الدور ما بين تأسيس الصناديق التي تقوم بتمويل هذه المشروعات والاستثمار فيها، أو إنشاء وحدات خاصة داخل البنوك لتمويل هذه المشروعات. وتأخذ الخدمات التمويلية التي تقدمها البنوك لهذه المشروعات أشكالاً عديدة مثل:

(1) القروض قصيرة الأجل والتي تتفق مع معدلات نشاط ودخل بعض المشروعات.
 (2) القروض المتكررة؛ حيث يتم فتح حساب ائتماني جديد عند انتهاء مدة القرض وسداد التزامات العميل وفي هذه الحالة يعتمد حجم القرض على التدفقات الائتمانية للعميل.
 (3) القروض متناهية الصغر أو التسهيلات الائتمانية للسحب على المكشوف (بدون ضمان) التي تلائم متطلبات تمويل التعاملات اليومية للمشروعات الصغيرة.

(4) شراء حسابات القبض بخصم أو تخصيم، أو تمويل شراء الأصول (بما يتضمنه ذلك من رهونات تجارية)، التي تقع جميعها في إطار منهج التفهم لاحتياجات العميل.

وعند تقديم هذه الخدمات، لا بد على البنوك أن تأخذ في الاعتبار ما يأتي:

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

- 2- استخدام إجراءات مبسطة لمنح القروض.
 - 3- التقليل من الوقت ما بين التقدم لطلب القرض والحصول عليه.
 - 4- تحسين الصورة العامة للبنك فيما يتعلق بمدى توافر خدماته للطبقات ذات الدخل المنخفضة.
- وهذه جميعاً من الخصائص التي يجب أن تتوفر في وحدات البنوك المتخصصة التي تخدم المشروعات الصغيرة والمتوسطة (يوسف، 2007).

1-2 مميزات البنوك التجارية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

- تتمتع البنوك التجارية بمزايا عديدة مقارنة بالمؤسسات التمويلية غير البنكية والمؤسسات غير الحكومية؛ من حيث تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة. وذلك لعدة أسباب:
- 1- القواعد الواضحة لتوضيح قواعد الملكية والإفصاح المالي وكفاية رأس المال التي تساعد على الإدارة الرشيدة للمخاطر.
 - 2- البنية الأساسية من شبكة الفروع، التي تمكن البنوك من الوصول إلى أكبر عدد من المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
 - 3- النظم الخاصة بالرقابة الداخلية والنظم المحاسبية التي تمكن من القيام بتنفيذ عدد كبير من المعاملات.
 - 4- هيكل الملكية التي يسيطر عليها القطاع الخاص، بما يمكن من تطبيق أساليب الحوكمة¹ وتحقيق كل من كفاءة التكاليف والربحية. كما أن هيكل الملكية هذا (الذي يسيطر عليه القطاع الخاص) عادة ما يؤدي إلى استمرارية مصادر التمويل التي تعتمد بصورة كبيرة على الودائع ورأس المال، وليس على المصادر النادرة، كثيرة النقلب التي تعتمد عليها هيئات المعونة والمنظمات غير الحكومية.

¹ - الحوكمة هي النظام الذي يتم من خلاله إدارة الشركات والتحكم في أعمالها.

المبحث الثاني: مؤسسات الإقراض المتخصصة

جاء إنشاء المؤسسات الإقراضية المتخصصة في معظم دول العالم كرد فعل لتجنب البنوك التوجه نحو توفير الائتمان طويل الأجل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، في الوقت الذي تركز فيه نشاطها الائتماني في مجال القروض قصيرة الأجل، للحصول على الربح السريع وعليه، كان لا بد من إنشاء مؤسسات تمويلية متخصصة تقدم التسهيلات الائتمانية المتوسطة وطويلة الأجل لمختلف القطاعات الاقتصادية، وذلك وفقاً لشرط وأساليب محددة ومميزة عن تلك المتبعة في البنوك، في محاولة للمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية، وإتاحة المجال أمام مختلف المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتلعب دورها المهم في الاقتصاد الوطني.

أ- المؤسسات التمويلية:

غالباً ما تكون هذه المؤسسات حكومية أو شبه حكومية إلى حد ما، تقوم الحكومات بإنشاء مثل هذه المؤسسات وتشجع على إقامتها لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تطويرها عن طريق توفير التمويل اللازم لها، والعمل على زيادة فرص العمل وتقليل حدة الفقر والبطالة.

وتتولى تلك المؤسسات عملية خلق قنوات تمويلية متخصصة في تمويل المنشآت الصغيرة من خلال وجود برامج خاصة للتمويل تتناسب وطبيعة العمل بالمنشآت الصغيرة، ويتكون رأس مال الصندوق من حصة الدولة ومساهمات من المصارف القائمة والشركات الكبرى ورجال الأعمال. وتتكون مواردها المقترحة من خلال مساهمة الدولة في هذا الصندوق ومشاركة جهات التمويل الدولية والمنظمات التمويلية الدولية والعربية.

ويمكن أن تتكون الموارد من أكثر من نوع من التمويل مساعدات وهبات لا ترد ومساهمات لبعض الجهات تحقق منها عوائد سنوية وقروض بأسعار فائدة ميسرة وفترة سماح كبيرة تسمح بتدوير أموال الصندوق.

ب- الصناديق والهيئات التطوعية والمنظمات غير الحكومية المحلية الأجنبية NGOs:

جاء تأسيس هذه الجمعيات والهيئات نظراً للحاجة الملحة لتوفير الخدمات الاقتصادية والاجتماعية لمختلف أفراد المجتمع وشرائحه العديدة وتتوجه هذه الجهات عادةً لقطاعات وفئات محدودة مسبقاً، وتكثر هذه الصناديق في الدول الغربية وخاصة الصين واليابان، حيث تعمل اليابان على إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة وبعد تمكنها من خوض المنافسة السوقية؛ تقوم ببيعها للقطاع الخاص أو ما يسمى بالخصخصة، وكذلك توجد هذه الصناديق في دول الخليج ومصر، حيث وجود الصندوق الاجتماعي للتنمية، والذي يعتبر أهم مؤسسات تمويل المشروعات

الصغيرة، حيث أنشئ هذا الصندوق، الصندوق القومي المصري بالقرار الجمهوري رقم 40 لعام 1991، لتوفير فرص عمل جديدة والمساهمة في حل مشكلة البطالة، والتعامل مع الآثار الجانبية لبرنامج الإصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي، وتخفيف وطأة إجراءاته عن كاهل محدودي الدخل .

تتلخص مهام هذا الصندوق في تعبئة الموارد المالية والفنية العالمية والمحلية لاستخدامها في تحقيق حلول عاجلة، كتنفيذ برامج تتضمن مشروعات عديدة في مجالي الإنتاج والخدمات، وذلك لخلق فرص عمل جديدة دائمة ومؤقتة لمساعدة الفئات الأكثر احتياجاً، وتحقيق تنمية اجتماعية وبشرية لها. وأيضاً لتنمية المؤسسات بدعم قدراتها التنظيمية ورفع أدائها الفني للاحتفاظ باستمرارية برامج الصندوق ومشاريعه.

وكذلك هناك برنامج آخر يسمى برنامج تنمية المشروعات؛ وهو أحد آليات الصندوق الاجتماعي للتنمية لدعم إقامة مشروعات صغيرة جديدة والتوسع في القائم منها وتحديثه لزيادة دخل الأفراد وإتاحة فرص عمل جديدة، بما يساهم في حل مشكلة البطالة ويعمق وعى الشباب وغيرهم بأهمية العمل الحر، ويعمل البرنامج على إتاحة الائتمان والمعونة الفنية والتدريب للمساعدة في تنفيذ مشروعات تتقدم بها جهات مؤهلة للصندوق، وتكون ذات جدوى فنية واقتصادية توفر فرص عمل جديدة.

1. المؤسسة الدولية للتنمية: (1)

تمثل المؤسسة الدولية للتنمية (IDA) ذراع البنك الدولي الذي يضطلع بمساعدة أشد بلدان العالم فقراً. وتهدف مؤسسة التنمية الدولية، التي أنشئت في عام 1960، إلى تخفيض أعداد الفقراء من خلال تقديم اعتمادات بدون فائدة ومنح لبرامج تستهدف تعزيز النمو الاقتصادي، وتخفيف حدة التفاوت وعدم المساواة، وتحسين الأحوال المعيشية للشعوب. وتكمل المؤسسة الدولية للتنمية عمل البنك الدولي للإنشاء والتعمير. فرع الإقراض الآخر التابع للبنك الدولي. الذي يقدم للبلدان المتوسطة الدخل خدماته الاستشارية وتلك المتعلقة بالاستثمار الرأسمالي. ونلاحظ أن موظفي البنك الدولي للإنشاء والتعمير هم أنفسهم موظفو المؤسسة الدولية للتنمية حيث إن هاتين المؤسستين لهما نفس المقر ويقومان بتقييم مشاريع بنفس الدرجة من المعايير المتشددة.

¹ - للمزيد من التفاصيل، انظر: <http://web.worldbank.org>

2. الاتحاد العربي للمنشآت الصغيرة: (1)

هو تنظيم عربي إقليمي تأس في 13 مايو 2004، وحصل على موافقة الانضمام تحت مظلة مجلس الوحدة العربية الاقتصادية في 2004/12/1، وهو يجمع المؤسسات والهيئات والصناديق والاتحادات والجمعيات والمراكز والشركات العامة والخاصة والأهلية التي تعمل في مجال تنمية المشروعات الصغيرة وتمويلها ورعايتها ودعمها.

ويهدف الاتحاد بوجه عام إلى تنمية وتنسيق مجالات عمل أعضائه في مجال التنمية وتطوير المنشآت الصغيرة العربية وتعظيم قدرتها التنافسية وتوثيق الروابط بينهما والإسهام في تحقيق التكامل الاقتصادي بين الأقطار العربية من خلال ممارسته لمهامه واختصاصه وخبراته ودعم ومساندة المؤسسات والجمعيات والنقابات والاتحادات التي تعمل في مجال المشروعات الصغيرة وعلى الأخص الآتي:

- تبادل الخبرات والمهارات المكتسبة في مجال تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة.
- توسيع قاعدة أصحاب الأعمال من خلال المشروعات الصغيرة.
- دعم فرص العمل من خلال الدعم الفني والمالي.
- تنمية الموارد البشرية والاستغلال الأمثل من خلال المشروعات الصغيرة.
- تشجيع الاستثمارات العربية التي تعتبر مدخلا للشراكة العربية.
- تطبيق معايير التكامل بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة ونقل التجارب والخبرات ومحاولة تطبيقها على أكبر عدد من المنشآت.
- تعزيز وتنمية الاقتصاد العربي في التعاون والتكامل الاقتصادي التجاري والصناعي والزراعي والخدمي والتكنولوجي والمعلوماتي.
- العمل على توحيد التشريعات العربية الخاصة بتنمية ودعم المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر.
- تعبئة الموارد المالية والتنمية المطلوبة لقطاع الصناعات الصغيرة المتوسطة.
- حصيللة الخدمات ذات العائد التي سوف يقوم بها الاتحاد.

¹ - أنظر الموقع الإلكتروني الخاص بالاتحاد: www.sfdegypt.org/arab_union_a.asp

المبحث الثالث: ويتضمن:

1-3 أنواع الأموال التي يتم الاستعانة بها لتمويل المشروعات الصغيرة:

يعتمد حجم رأس المال المطلوب لتمويل بداية المشروع على حجم ونوع النشاط، ومما لا شك فيه إن مرحلة البداية تعتبر من أصعب مراحل التمويل. الحصول فيها على التمويل، حيث أن مصادر تمويل المشروعات الصغيرة أضيق وأقل في الحصول عليها، فبمجرد تحديد صاحب المشروع الصغير لاحتياجاته التمويلية فلا بد أن يقرر من أي أنواع التمويل سيستعين بها حيث أن هناك عدة أنواع للتمويل تؤثر على النشاط بطريقته وهم :

1- التمويل بالملكية .

2- التمويل بالاقتراض .

3- التمويل بالمشاركة الإسلامية.

4- التمويل بالاستئجار .

1-1-3 التمويل بالملكية (المستثمرين)

حيث يحصل المشروع على الاحتياجات التمويلية من المستثمرين و نتيجة لذلك يتنازل صاحب المشروع عن جزء من المشروع كئمن لهذا التمويل حيث يحصل المستثمر على نسبة من الإرباح المستقبلية تمثل نسبة مساهمته بجزء من ملكية المشروع (Steve Marioti, 1996). وهنا يقبل المستثمر المخاطرة العالية لأنه إذا لم يحقق المشروع أرباح فأن المستثمر كذلك لن يحصل على أرباح نتيجة مساهمته في التمويل. كما أن المستثمر لا يستطيع أن يصل بالمشروع إلى الإفلاس في حالة عجز المشروع، تحقيق أرباح. أما إذا وصل المشروع لحد الإفلاس فأن المستثمر يحصل على حقوقه بعد حصول المقرضين الآخرين على حقوقهم أولاً.

و تتخذ غالبية المشروعات الصغيرة في فلسطين شكل المشروع الفردي. و بالتالي يمثل التمويل بالملكية في مثل هذه المشروعات في أموال صاحب المشروع، و إذا لم تكن أموال صاحب المشروع (رأس المال) كافية لتمويل النشاط، فأنه قد يبحث عن شريك أو شركاء يتقاسمون ملكيته وهذا الوضع يعطى المالك الأصلي ميزة مشاركة شخص آخر له في المسؤولية الكاملة عن الديون و التزامات المشروع (شاكر، حسن، 1995).

وكذلك من مزايا الحصول على التمويل من خلال المستثمرين أنه إذا تحقق أرباح للمشروع فإن هذا يشجع المستثمر أن يعطى دعم أكبر للمشروع و يمدّه بتمويل إضافي. كما أنه هناك بعض العيوب

التي يجب إن ينتبه المالك الأصلي إليها و يأخذها في عين الاعتبار و قبل إشراك أي شخص آخر معه في المشروع وهذه العيوب هي:

- أ - إن الشريك الجديد سوف يتقاسم معه أرباح هذا المشروع.
- ب - أن المالك الأصلي يفقد السيطرة الكاملة على إدارة المشروع .
- ج - هنالك مخاطرة قيام الشريك الجديد باتخاذ قرارات غير مدروسة تؤدي إلي إضافة أعباء جديدة على المشروع أو تحقيقه لخسائر .
- د- إذا تمت تصفية المشروع نتيجة لزيادة خصومة على أصوله و كان الشريك الجديد مفلساً فإن المالك الأصلي سوف يصبح مسؤولاً عن جميع ديون المشروع حتى ولو أدى ذلك إلى تصفية ممتلكاته الخاصة.

ويلاحظ مما سبق أن العيبين الأول و الثاني تمثل نتائج حتمية لإشراك شخص آخر في ملكه المشروع، أما العيبين الأخيرين فيمكن التقليل من أثارهما عن طريق توخي الدقة في اختيار الشريك أو الشركاء وذلك لأنهما يرجعان إلى شخصية الشريك و إمكانياته المالية لذلك يلاحظ إن غالبية أصحاب المشروعات الصغيرة يختارون شركائهم من الأقارب أو من الأصدقاء المقربين الموثوق فيهم (شاكور، حسن، 1995).

وبالتالي فإنه بإعطاء جزء من ملكية المشروع فإن صاحب المشروع يفقد جزء من السيطرة على المشروع ويتدخل المستثمر في اتخاذ القرارات وحيث أنه يعتبر تمويل هذه المشروعات مخاطرة كبيرة للمستثمر فإنه يطلب عائد مرتفع.

3-1-2 التمويل بالاقتراض

حيث يقوم صاحب المشروع بالاقتراض من أشخاص أو مؤسسات و يوقع على تعهد لسداد هذه الأموال المقترضة بإضافة إلى الفائدة على هذا المبلغ المقترض و التي في الغالب تكون أعلى من الفائدة الممنوحة لمشروع كبير قائم بالفعل حيث أن الفائدة لا تعوض مخاطرة إقراض المشروع الصغيرة في مرحلته الأولى و يتم سداد المبلغ المقترض في خلال فترة محددة و إذا ما نمي هذا المشروع فإن المقرض يكون له الحق في الحصول على أموال إضافية عن المبلغ المقترض و فائدته (Paul, 1996, Adams).

ومن مزايا الاقتراض أن المقرض ليس له الحق في سير المشروع طالما يقوم المشروع بالسداد في أوقات محددة، ما إذا لم يتم السداد في الأوقات المحددة فإن هذا قد يؤدي بالمقرض إلى إعلان إفلاس المشروع أو قد يدخل كشريك في المشروع وفاء لديونه (Steve Marioti, 1996).

3-1-3 التمويل بالمشاركة الإسلامية:

تقوم البنوك الإسلامية وهي أساسا بنوك أعمال، أي بنوك استثمارية بدعم المشروعات الصغيرة والمشروعات الأسرية عن طريق الدخول كشريك في الأعمال بالاستثمار وتحمل احتمالات الأرباح والخسائر دون تحصيل أسعار "فائدة" أو "ربا" على تلك الأموال (النجار، 2000) وبالتالي فإن الإطار الأساسي لوظيفة البنوك الإسلامية لاختلف عن إطار وظيفة البنوك التقليدية، ففي كلا الحالتين تنحصر وظيفة البنك في القيام بدور الوسيط بين المدخرين و المستخدمين للموارد المالية المتاحة للبنك مع مراعاة إن البنك إسلامي - على عكس البنك التقليدي - ملتزم في أدائه لتلك الوظائف بالابتعاد عن الأنشطة التي تقوم على أساس التعامل بالفائدة (الهندي، 1999).

وتتمثل العلاقة بين البنك الإسلامي وبين مستخدمي أمواله في صيغ ثلاثة رئيسية هي أ- المضاربة:

والمضاربة الشرعية أو الإقراض تعنى اتحاد المال المقدم من احد الأطراف والعمل المتقدم من طرف آخر، بهدف تنفيذ مشروع استثماري ما، ويطلق على الطرف الأول رب المال أو المقارض، والذي عليه أن يتحمل عبئ الخسارة وحدة إذا ما وقعت ، أما الطرف الثاني فيطلق على رب العمل أو المضارب الذي له نصيب في الربح يتفق عليه. أما الخسارة فلا يتحمل منها المضارب شيئاً طالما لم يثبت تقصيره أو تعمده، وأن كان لا يحصل على شيء مقابل الجهد الذي بذله في الإدارة (الهندي، 1999)، وفي حالة تقديم المال من أكثر من طرف واحد فأن المكسب أو الخسارة يتم تقسيمه حسب مساهمة كل طرف في المال المقدم للمشروع (A.Hassan, 1990).

وفي هذه الحالة سوف يصبح البنك هو رب المال وصاحب المشروع المقترض هو المضارب، فإذا حقق المشروع أرباحاً خصم المشروع من الأرباح مصاريفه و احتياجاته ثم يقسم الربح بينه وبين البنك حسبما يتفق الطرفان مقدماً ، فإذا لم يحقق المشروع ربحاً، رد المال إلى البنك، إذا سلم رأس المال، وأما إذا أصاب رأس المال خسارة فإن الخسارة لا تلحق إلا برب المال " البنك" هذا إذا لم يكن لصاحب المشروع يد في هذه الخسارة. أما إذا كان له يد في الخسارة فأن عليه الضمان (مكي، 1979) حيث يجوز مطالبة صاحب المشروع بضمان ما يضيع من مال بقصد أو بتقصير منه أو بمخالفة شروط التعاقد وتقع على عاتق البنك مسؤولية القيام بدراسة الجدوى ، التي يختار على أساسها المشروعات التي يعتقد أنها لا تتطوي على درجة عالية من المخاطر كما ينبغي عليه القيام بالمتابعة الميدانية الدورية لضمان حسن سير المشروع (الهندي، 1999).

ومن مزايا وجود جهاز تخطيط بالبنك يقوم بدراسات الجدوى و المتابعة الميدانية ما يلي (مكي،1979):

- دراسة المشروعات للتأكد من صلاحيتها للتنفيذ .
- ضمان استثمار الأموال في مجالها الصحيح .
- ضمان البنك لأمواله .
- تحقيق أرباح تشجع المستثمرين على الأقدام على المشروعات الإنتاجية مادام البنك سيشارك مع هذه المشروعات في التخطيط وتقديم النصح.

ونظراً لعدم توافر حسن النية لدى بعض المضاربين مما صعبت معه مراجعته حساباتهم للتأكد من صحتها فقد تقلص دور المضاربة و اتجهت به العديد من البنوك الإسلامية بعيداً عن التمويل الدائم لنشاط أصحاب الحرف والمهن وصغار المنتجين وتركز في النهاية على أنشطة غير إنتاجية (الهندي،1990).

ب- المشاركة:

وهي تعنى خلط مال البنك بمال الغير بطريقة لا تميزها بعضهما البعض . وذلك بغرض استخدامه في إنشاء مشروع أو شراء بضاعة وبيعها على أن يتم تقسيم الربح و الخسارة بين الشركاء على أساس حصة كل منهما في رأس المال ، و إذا ما تولى أحد الشركاء مسؤولية الإدارة حينئذ يخصص له نسبة أو حصة من صافي الربح قبل اقتسامه وذلك حسب ما ينص عليه عقد الشركة (الهندي،1990) ، وطبقاً لهذه الطريقة فان العلاقة بين البنك و الشريك تكون علاقة مؤقتة وعادة ما تكون أكثر من سنة ، ومما هو جدير بالذكر فإنه يحق للبنك التدخل في الإدارة (A.Hassan,1990).

ج- المرابحة:

وهي اتفاق بين مشتري وبتاع لبيع سلعه معينة قد توجد لدى البائع أو يمكنه شراؤها ليعيد بيعها للمشتري، وذلك وفقاً لمواصفات محددة للسلعة وعلى أساس سعر يمثل التكلفة مضافاً إليها هامش ربح يتفق عليه الطرفان و قد يتم تسليم فوراً أو أجلاً كما قد يتم الدفع نقداً أو بالتقسيط، والسائد في تعاملات البنوك الإسلامية هو سداد قيمة البضاعة بالأجل أو بالتقسيط، و لذلك فإن هذا النوع يلاءم البيع بالأجل أو الاعتمادات المستنديه (A.Hassan,1990) .

وقد ظهرت البنوك الإسلامية في الثمانينات وتقوم منذ إنشائها في فلسطين بدور بناء في تمويل المشروعات الصغيرة ، و إعطاء عناية خاصة لصغار المستثمرين وذلك بما تتمتع به من أساليب خاصة بالاستثمار و توظيف الأموال تناسب تمويل المشروعات الصغيرة ومثال ذلك:

التمويل بالمشاركة :

وهو أسلوب تمويلي مناسب و أكثر ضماناً لنجاح المشروعات الصغيرة عن القروض، لاسيما في المراحل الأولى من حياة المشروع الصغير إذا يقتضي بعدم التعامل بالفائدة و إنما يشترك معه في الأرباح.

التأجير التمويلي :

حيث يقوم البنك بتمويل شراء الأصول التي يحتاجها العميل ثم يقوم بتأجيرها لفترة ما، على أن تغطي النفقات الإيجارية ثمن الأصل وكافه المصروفات، وعائد مناسب للبنك وفي نهاية مدة الإيجار يصبح الأصل ملكا للعميل (قنديل،1997).

أن الدور الذي تضطلع به البنوك الإسلامية قد اثبتت جاذبيته لجمهور من المتعاملين، فقد حققت بعض البنوك الإسلامية، معدلاً سنوياً للنمو في حجم الأصول خلال الفترة بين 1983 إلي 1986 مبلغاً متوسطة ما يزيد عن 200% كما بلغ متوسط النمو السنوي في حجم الودائع ذاته تقريباً (الهندي،2000).

إن النشاط الاقتصادي لتلك البنوك يجب أن يمتد لتوفير سبل التمويل لصغار المنتجين والأفراد ذوى الخبرات والمهارات ، وتوفير حاجة صغار المستثمرين لأدوات الإنتاج ممن لا يتوافر لهم رأس المال أو الضمانات ليقدمونها لمصادر التمويل طالماً يتمتعون بالخبرة والسمعة الطيبة .

3-1-4 التمويل بالاستئجار :

استئجار أصل معين يعنى الحصول على حق الانتفاع بهذا الأصل دون اكتساب حق ملكيته، وبعبارة أخرى فأن صاحب الأصل (المؤجر) يسمح لطرف آخر (المستأجر) باستخدام ذلك الأصل لفترة معينة مقابل سداد أقساط دورية خلال تلك الفترة وتأخذ علاقة الاستئجار الشكل الرسمي في صورة عقد استئجار والذي يوضح فترة الاستئجار، القسط الدوري وحقوق المؤجر في حالة تخلف المستأجر عن سداد القسط، ومن الممكن لمختلف الشركات استئجار أي نوع من الأصول الثابتة مثل المباني ، المعدات،السيارات،السفن،الطائرات،وليس من الضروري إن تقوم

الشركة باستئجار آلة معينة من الشركة المنتجة لها، بل قد تستأجر هذه الآلة من شركة متخصصة في التأجير أو من شركة أخرى تعمل في نفس النشاط وتكون لديها آلات غير مستخدمة خلال فترة معينة من السنة (شاكر، حسن، 2000). وهناك نوعان رئيسيان من عقود الاستئجار هما:

الاستئجار التشغيلي :

في ظل هذا النوع من عقود الاستئجار يكون للمستأجر الحق في استغلال الأصل لفترة قصيرة نسبياً من العمر لذلك الأصل ولا يوجد اتفاق بين المهتمين بهذا المجال حول مدة هذا النوع من العقود الاستئجار، ولكن هذه الفترة تتراوح بين ستة أشهر وثلاثة سنوات ومن الملاحظ الأخرى للاستئجار التشغيلي ما يلي:

- مدة هذا النوع من الاستئجار تكون قصيرة إلى حد ما.
- من الممكن إلغاء العقد بواسطة المؤجر أو المستأجر، ولكن بعد إخطار الطرف الآخر بفترة معينة يتم الاتفاق عليها و إدراجها في العقد.
- المؤجر هو الذي يتولى صيانة الأصل وتحمل تكاليف التأمين عليـة طول فترة الاستئجار.

الاستئجار التمويلي :

أما النوع الثاني من الاستئجار فهو الاستئجار التمويلي ومن ملامحه الرئيسية :

- يعتبر تمويل طويل الأجل تحصل عليه الشركة المستأجرة ولذلك يطلق عليه " تمويلي " بالتالي فهو يغنى الشركة عن الاقتراض لأجل طويل من أجل شراء أصل معين.
- انه غير قابل للإلغاء سواء بواسطة المؤجر أو المستأجر.
- إجمالي أقساط الاستئجار تعادل تكلفة الأصل بالإضافة إلى ربح المؤجر.
- يكون المستأجر هو المسئول عن صيانة الأصل و التأمين عليـة طول فترة الاستئجار .

- بعض عقود الاستئجار التمويلي تعطى للمستأجر الحق في إن يشتري الأصل في نهاية فترة الاستئجار بسعر منخفض أو بسعر يتم الاتفاق عليه بين الطرفين أو بسعر السوق السائد نهاية فترة الاستئجار. وللمقارنة أيهما أفضل هل شراء الأصل أم استئجاره ، فإنه يحسب على أساس صافي القيمة الحالية للمكاسب و تكاليف كل بديل وذلك لاختيار أفضل البديلين الذي يحقق أعلى صافي قيمة حالية موجبة (A.Hassan,1990).

مزايا الاستئجار التمويلي :

- تمويل الشراء يتطلب ربط جزء كبير من الأموال المتاحة لشراء الأصل في حين أن الاستئجار التمويلي يمكن من توجيه هذا الجزء من الأموال لاستخدامات أخرى (Scot A.Clark،1991).
- لا توجد قروض تظهر في شكل التزامات على المشروع نتيجة للاستئجار التمويلي.
- لن تدفع الشركة المستأجرة قيمة الأصل، مما يعنى وجود تدفق نقدي داخل يعادل قيمة الأصل (شاكرا،حسن،2000).
- لا تظهر في الميزانية سواء في جانب الأصول أو جانب الخصوم ، وإنما تظهر كمعلومة يكتب فيها التزامات المشروع الخاصة بهذا الاستئجار،و بالتالي فان الظروف التمويلية للمشروع تظهر بشكل أفضل من ظهور هذا الأصل في الميزانية في الأصول و الالتزامات (Paul Adams,1996).
- تحقيق وفر ضريبي من قسط الاستئجار بينما يتحقق وفر ضريبي فقط على الفائدة التي تدفع على القرض (Mahrous,1990).
- في ضوء المقارنة بين استئجار الأصل و بين الاقتراض لشراء الأصل ، نجد أنه في معظم حالات القروض المسموحة للشركات و المستخدمة في شراء أصول ذات فترة أقصر من العمر الاقتصادي للأصل، بمعنى أن الشركة تقوم بسداد قيمة القرض قبل أن ينتهي العمر الاقتصادي للأصل،أما في حالة استئجار فإن القيمة الاجاربه المدفوعة مرتبطة بالعمر الاقتصادي للأصل و تستمر لفترة طويلة وهو ما لا يمكن أتاحتته من خلال التمويل التقليدي (الحمودي،1997).
- المدفوعات الاجاربه غالبا ما تكون متصلة بالموازنة النقدية للمستأجر و بالتالي فإن المخاطر المرتبطة بالتمويل قصير ومتوسط الأجل لا تتوافر في حالة الاستئجار ،فكثير من القروض متوسطة

الأجل تحمل معها أقساط عالية و قد تكون أعلى من قيمتها الأصلية ، وبصفة خاصة تلك المدفوعات في نهاية فترة القرض، وفي حالة إبقاء المشروع على معدلاته الائتمانية (معدلات الاقتراض) فإن مثل هذا يشكل - عادة - تمويل جديد مما يؤدي إلى إضافة مخاطر جديدة نتيجة لمعدلات فائدة متغيرة (الحمودي، 1997).

- تجنب مخاطر التقادم و ذلك بالنسبة للأصول التي تخضع للتقادم بصورة سريعة مثل الحاسبات الألية .وبالتالي فان المخاطر تتخفض إلا أن هناك مقابل لهذا و هو تكلفة الإيجار من جانب المستأجر (الحمودي، 1997).

التمويل بالاستئجار في المشروعات الصغيرة:

يعتبر التمويل بالاستئجار من مصادر التمويل الملائمة للمشروعات الصغيرة و خاصة عند النظر إلية كبديل للاقتراض طويل الأجل، ويرجع ذلك للأسباب التالية :

أ- إن استئجار أصل معين يترتب عليه إعفاء المشروع من دفع مبلغ كبير من المال في وقت اقتناء الأصل، و بالتالي استخدام هذا المبلغ في احتياجات أخرى (Mahrous, 1990).

ب- التمويل بالاستئجار يناسب المشروعات التي تواجه صعوبة في احتجاز جزء من الأرباح لتمويل شراء الأصول الثابتة، وخاصة في حالة اعتماد صاحب المشروع على الأرباح كمصدر للدخل الشخصي (شاكر، حسن، 2000) .

ج- وهو أيضاً يناسب المشروعات الصغيرة التي لا يمكنها الاقتراض لأجل طويل من البنوك و كذلك المشروعات التي تجد صعوبة في الوفاء بالشروط و القيود التي تضعها عند تقديم القروض طويلة الأجل.

2-3 مصادر الحصول على الأموال اللازمة للمشروعات الصغيرة

يمثل التمويل عصب الحياة بالنسبة للمشروعات الصغيرة شأنها في ذلك شأن المشروعات الكبيرة إلا أن مصادر التمويل المتاحة لتمويل المشروعات الصغيرة تتضاءل أمام المشروعات الكبيرة، وهناك طريقتان أمام المشروع للحصول على التمويل . إما عن طريق الملكية أو عن طريق الاقتراض .

و الشكل التالي يوضح مصادر التمويل المختلفة
شكل (1-2) يوضح مصادر الحصول على الأموال



Adopted From Justin G Longenecker Small Business Management and Enterperneual Emphasis,(Times Business Random House , 1999) p 242

1-2-3 التمويل عن طريق الملكية :

تميل المشروعات الصغيرة الفردية إلى الحصول على التمويل المبدئي بصفه رئيسية من مدخرات المالك الخاصة، حيث يبحث المستثمر أولاً عن بذرة رأس المال في مدخراته، وغالبا ما تكون مدخراته غير كافية و بالتالي يرجع إلى الأهل و الأصدقاء حيث تكون لديه علاقات و أصدقاء لديهم رأس مال يريدون أن يستثمروه و كذلك لديهم الثقة الكافية في صاحب المشروع أن يودعوه كل هذه المدخرات (شاكر،محروس،2000).

وغالبا ما تكون هذه المدخرات غير كافية إلا أنها خطوة ضرورية لإقناع الممولين القادمين في المراحل التالية لإقراض المشروع(Paul Adams ,1996).

ومن الصعب بدء المشروع بدون وجود مساهمة من صاحب المشروع من مصادرة الشخصية أو من الأهل أو من الأصدقاء ، حيث أن المؤسسات يهتمها التأكد من إن المستثمر لديه المقدرة على المساهمة بجزء معقول من تمويل المشروع من قبل إن توافق عليه هذه المؤسسات لتمويله، وهذا الاتجاه من البنوك محبط لكثير من المشروعات التي تريد الحصول على تمويله لمرحلة ابتدائية، إلا أنه كلما كان التمويل شخصي كلما شجع ذلك المستثمر على محاولة إنجاز المشروع (Justen,1999).

ويلاحظ أهمية المقرضين في الحصول على أموالهم قبل استرداد أصحاب المشروع أي جزء من رأس المال من دخل المشروع ، وكذلك في حالة تصفية المشروع،فإن للمقرضين الحق في الحصول على أموالهم قبل أصحاب المشروع (Nicolas,1986)، ويعتقد المقرضون من الأهل والأصدقاء أن بحكم إقراضهم المشروع فإن لهم الحق في التدخل في أدارته أو تقديم بعض الاقتراحات بالنسبة لإدارة المشروع (Justen,1999).

3-2-2 رأس مال المخاطر :

إن الشركات الصغيرة ذات احتمالات النمو المرتفعة تحتاج إلى تمويل بمقدار كبير نسبياً وتتضمن مخاطر عالية بالقياس إلى المخاطر المحيطة بأي نوع آخر من الأعمال و الشركات لذلك ظهرت مصادر متخصصة في توفير رأس المال اللازم لهذه الشركات ذات المخاطر العالية تتمثل في شركات تمويل رأس المال المخاطر .

ويقوم التمويل المخاطر بسد الفجوات التمويلية من خلال تمويل مرحلة البداية ومرحلة النمو الأولى فهم المصدر التمويلي الأول الذي يتم استثماره في المشروع، فالتمويل المخاطر على حد التعبير الأمريكي " ليس مظلة مصرفية تتسحب عندما تمطر السماء، فهو لا يهرب بسهولة " (صبح،1994).

وبدأ نشاط رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينات استجابة لاحتياجات تمويل الشركات الصغيرة و المتوسطة للثورة الجديدة في مجال التقدم التكنولوجي وخاصة في صناعة الكمبيوتر والالكترونيات و تكنولوجيا المعلومات، ويهدف رأس المال المخاطر إلى التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة و التي توفر التمويل للمشروعات الجديدة أو عالية المخاطر و التي تتوافر لديها إمكانيات نمو عائد مرتفع و تعد مؤسسات رأس المال المخاطر أحد وسائل الدعم الفني و المالي و الإداري للمشروعات الجديدة .

إلا أنه في بعض الأحيان يحجم رأس المال المخاطر عن تمويل المشروعات الصغيرة في مرحلة البداية، والسبب في ذلك إلى نسبة الفشل في المشروعات القائمة اقل من 20%، بينما قد تصل نسبة الفشل في المشروعات الجديدة إلى 80% (A.Clark,1986)، وعندما تتقدم الشركة الجديدة بطلب تمويل من إحدى شركات تمويل رأس المال المخاطر تقوم الأخيرة بفحصه و دراسته بشكل دقيق، وعموماً فإن نسبة عالية من هذه الطلبات ترفض ونسبة صغيرة منها يوافق علي تمويلها،حيث يتقدم

لمؤسسات رأس المال المخاطر أكثر من 1000 طلب للحصول على تمويل كل عام، ومعظم هذه الطلبات لديها فرصة صغيرة للنجاح، حيث أن من 100 طلب :

- 80 مشروع يرفض في أقل من يوم واحد دراسة.
- 10 مشروعات ترفض بعد أسبوع واحد من الدراسة.
- 8 مشروعات ترفض بعد شهر واحد من الدراسة .
- 2 مشروع يتم قبولهم بعد شهر أو أكثر من الدراسة المستفيضة .

ويتوقع المستثمر أن يحصل على ستة أضعاف استثماراته في خلال فترة خمس سنوات ، و بالتالي فإنه يبحث عن المشروع الذي يعد بالنمو السريع (Scot A.Clark,1991) ونتيجة لاستخدام صاحب المشروع لرأس المال المخاطر ، فإن صاحب التمويل يتدخل في إدارة المشروع و خاصة ما إذا كان لديه خبرة في مشاريع مماثلة و ذلك يرجع إلى محاولته من خلال خبرته الحد من الأسباب التي قد تؤدي إلى فشل المشروع (Nicolas C.Siropolis,1988).

ويتم تمويل هذه المشروعات من خلال شراء حصة في حقوق الملكية ، وفي بعض الأحيان يتم الاتفاق على تقديم التمويل بقرض في شكل "سندات قابلة للتحويل " لأسهم عادية. أن هدف شركة التمويل هنا ليس السيطرة على إدارة الشركة الجديدة التي أصبحت مالكة فيها ، إنما تطلب إن يكون لها على الأقل عضوا واحد في مجلس الإدارة ، وكذلك تطلب شركة التمويل أن يكون على اتصال مستمر مع الشركة الجديدة و أن تقدم لها استشارات إدارية عند الحاجة و إن تراقب عملياتها و استثماراتها و مدى التقدم الذي تحرزه.

وهناك من يقترح نسباً للملكية تحصل عليها شركات التمويل، فإذا ما قامت بتمويل احتياجات الشركة بالكامل في مرحلة البداية ، فإنها تتمتع بنسبة ملكية ما بين 80% إلى 90% أما إذا مولت احتياجات الشركة بعد مرحلة البداية فإنها تحصل على نسبة ملكية ما بين 30% إلى 70% و في حالة تمويلها للاحتياجات الموسمية للشركة- بعد ثبوت نجاحها مالياً- فإنها تستحوذ على نسبة ملكية من 10% إلى 50%(صبح،1994).

3-2-3 أنواع الاستثمارات التي يمولها رأس المال المخاطر:

في الولايات المتحدة الأمريكية ، يمكن التمييز بين ستة أنواع من الاستثمارات التي يمكن تمويلها من خلال هذا المصدر، وهي (صبح،1994).

أ- استثمارات بذرة رأس المال

وهي الأموال اللازمة لتمويل فكرة المشروع ، وتشمل تكاليف دراسة الفكرة من مختلف جوانبها الفنية و التنظيمية و جدواها الاقتصادية.

ب- استثمارات الدورة الثانية

وهي الأموال اللازمة لتمويل مرحلة " النمو الأولي" في الشركات التي تم تأسيسها ولكن تعتبر حديثة نسبياً.

ج- استثمارات الكوبري التمويلي

وهي الأموال المقدمة للشركات التي اجتازت مراحل النمو الأولى بغرض تمويل الفترة الزمنية المحصورة بين إصدار أسهمها للجمهور و بين الاكتتاب في.

د- استثمارات المرحلة الثالثة

وهي الأموال المقدمة للشركات الناجحة و المستفيدة نسبياً و التي ترغب في تمويل استثمارات جديدة "مبتكرة" بغرض زيادة ربحيتها.

هـ - الاستثمارات المطلوبة لفصل فرع أو شركة تابعة

وهي الأموال المطلوبة لتمويل شراء أسهم الفروع أو الشركات التابعة التي ترغب الشركة الأم في فصلها عن سيطرتها.

و - استثمارات الإنعاش

وهي الأموال المطلوبة "لحقن" الشركات القائمة بالفعل ذات الأداء المالي الضعيف من أجل تحسين ربحيتها . ويحصل أصحاب رأس المال المخاطر العائد على استثماراتهم من خلال :

- بيع جزء من نسبتهم في المشروع لمستثمر آخر .

- الانتظار حتى نمو المشروع بحيث يبدأ في طرح ساهمة للبيع ، و بالتالي يستطيع صاحب رأس المال المخاطر بيع ساهمة في سوق الاوراق المالية (Steve, 1996).

3-2-4 المصادر التمويلية لرأس المال المخاطر

مثل كل أنواع التمويل، فيمكن الحصول على رأس المال المخاطر أما عن طريق مؤسسات أو عن طريق أشخاص و هذه المصادر هي (A.Hassan,2000)

- 1- أشخاص أثرياء.
 - 2- معاش التقاعد.
 - 3- شركات التأمين على الحياة.
 - 4- مؤسسة التمويل الصناعي والتجاري (ICFC) في المملكة المتحدة .
- (THE INDUSTRIAL AND COMMERCIAL FINANCE CORPORATION)
- 5- مجموعه التكنولوجيا البريطانية (BTG)
 - (THE BRITISH TECHNOLOGY GROUP) و التي تم إنشائها عام 1981.
 - 6- شركات الاستثمار في المشروعات الصغيرة (SBICs) في الولايات المتحدة
- (THE SMALL BUSINESS INVESTMENT COMPANIES).
- 7- بعض الشركات الصناعية الكبرى التي تستثمر جزء من أموالها في استثمارات متعلقة بنشاطها ولكنها ليست منافسة لها.
 - 8- بعض الأشخاص الذين يملكون رأس المال المخاطر كما يمتلكون الخبرة والمهارة.
- و هؤلاء الممولين يأخذون في الاعتبار المقارنة بين المخاطرة و الربح وذلك أما لتقليل المخاطرة أو لتعظيم الربح، وفي هذا الشأن فإن ممولي رأس المال المخاطر يقومون بتقييم كل من المستثمر و المشروع كما يلي :
- أ- فبالنسبة للمستثمر،فأنهم يأخذون في الاعتبار استقامته و نزاهته ومدى الاعتماد عليه،كذلك قدرته على المنافسة و اتجاهاته و طموحاته و قدرته على الإبداع و حماسة في قبول المخاطرة.
 - ب- بالنسبة للمشروع نفسه فأنهم يأخذون في الاعتبار مدى ملائمة لرأس المال المخاطر، منفعته الاقتصادية، احتمالات نجاحه و الدورة المستديمة التي يجب إن تكون مرفقة بخطة العمل الكاملة والتي تحتوى على الأرباح و الخسائر الميزانية و قوائم التدفقات النقدية .

3-2-5 أداء نشاط شركات رأس المال المخاطر في فلسطين:

وفي فلسطين بدأ نشاط رأس المال المخاطر بصدور قانون سوق رأس المال رقم 95 لسنة 1992 والذي يعد أول تشريع ينظم مجال نشاط الشركات العاملة في هذا المجال،وفي عام1996صدر

القرار الوزاري رقم 935 لسنة 1996 و الذي أضاف صناديق الاستثمار إلى مجال نشاط رأس المال المخاطر .

ومازال أداء نشاط شركات رأس المال المخاطر ضعيفاً في فلسطين حيث لم تبدأ نشاطها إلا بعد عامين من صدور قانون سوق رأس المال. و يبلغ عددها حالياً 16 شركة منها 9 شركات مقيدة في البورصة وهي في الأساس شركات أوراق مالية ولكنها أدرجت نشاط رأس المال المخاطر ضمن أنشطتها للحصول على مزايا ضريبية، وعدد قليل منها عمل في مجال نشاط رأس المال المخاطر بمفهوم إعادة الهيكلة للشركات المتعثرة ، و بالنسبة لنشاط الاستثمار في تكنولوجيا الاتصالات و المعلومات فلم تقم به سوي شركتين.

ويواجه نشاط رأس المال المخاطر عدة معوقات تتعلق بالبيئة الاقتصادية التي تعمل من خلالها ومنها إن العمل الأساسي لشركات رأس المال المخاطر في الدول المتقدمة هو الدخول في اختبار أفكار واعدده في مجال التكنولوجيا و تمويلها حتى تتحول إلى مشروع، وهذا الشكل غير موجود لان فلسطين دولة ناقلة للتكنولوجيا ومعظم الأفكار المعروضة ليست مبنية على قدرات علمية في مجال جديد ومكررة وليست ذات جدوى تجارية ، كما إن هذه الشركات تفتقد الكوادر المؤهلة لتقييم الأفكار المقدمة لها(عبد الباسط،2001).

3-2-6 المزايا التي يحققها رأس المال المخاطر للمشروعات:

- تحقق مؤسسات رأس المال المخاطر مزايا للمشروعات التي تساهم فيها تتمثل في :
 - زيادة الموارد المالية للمشروع.
 - لا تكون أموال شركات رأس المال المخاطر مستحقة أو واجبة الأداء إذا كانت الأوضاع المالية للمشروع لا تسمح بذلك باعتبار أن الأموال التي تضخها الشركات مساهمات وليست قروضاً.
 - متابعة المشروعات وتقديم إرشادات ونصائح لها في مختلف المجالات .
 - توفير المعونة النقدية و الإدارية للمشروعات .
 - يستفيد الجهاز المصرفي من إنشاء شركات رأس المال المخاطر في تمويل المشروعات الصغيرة التي تتوافر لديها إمكانيات النمو و التطور بينما لا يتوافر لديها الضمانات الكافية

للاقتراض من الجهاز المصرفي ، ومن ثم يمكن للجهاز المصرفي في مراحل لاحقة دخول مجال تمويل هذه المشروعات .

أن تقييم رأس المال المخاطر

يتم عن طريق مدى أهمية هذا النوع من التمويل بالنسبة للمشروعات الخطرة و خاصة المشروعات الجديدة، ويلاحظ الآتي

1- بالنسبة لممولي رأس المال المخاطر فأنهم يقومون بالتركيز على المشروعات المألوفة، كما إنهم يبحثون عن مقعد لهم في إدارة المشروع والذي يقومون بتمويله.

2- معدل النمو للمشروع الذي يمول عن طريق رأس المال المخاطر يجب أن يزيد عن 40%، فإذا كان معدل النمو أقل من ذلك فأن المشروع يجب أن يبحث عن مصادر تمويلية أخرى.

3- قامت مؤسسات تمويل رأس المال المخاطر في المملكة المتحدة بتمويل 30% فقط من المشروعات الجديدة أو المشروعات في مراحل البداية الأولى .

إل SBICs في الولايات المتحدة تقوم بتمويل المشروعات الصغيرة عن طريق منحها قروض بدلاً من التمويل بالملكية ،لأنهم يقومون باقتراض من "أدارة المشروعات الصغيرة" إل SMALL (SBA) (BUSINESS ADMINISTRATION)

ومن العرض السابق نجد أن المؤسسات تمويل رأس المال المخاطر تتبنى سياسات تمويلية متحفظة وذلك أما بسبب طبيعة مصادره التمويلية أو اتجاهاتهم لتمويل المشروعات ذات المخاطر الأقل، وبالتالي فأن مؤسسات رأس المال المخاطر كمصدر تمويلي للمشروعات الصغيرة أقل أهمية بالمقارنة بالنسبة للأشخاص فيما يختص بأخذ المخاطرة (A. Hassan, 1999).

7-2-3 مصادر التمويل بالمديونية:

تتمثل مديونية أي مشروع في القروض التي يحصل عليها من مصادر مختلفة، وتقسم هذه

القروض إلى:

- قروض قصيرة الأجل .
- قروض متوسطة الأجل .
- قروض طويلة الأجل .

ويتم السداد حسب طبيعة القرض من حيث فترة الاستحقاق فالقروض قصيرة الأجل تسدد في خلال سنة على الأكثر، أما القروض متوسطة وطويلة الأجل فهي التي يمكن أن تسدد في فترة أكثر من سنة ما بين 5 سنوات إلى 30 سنة (justen,1999).

ويجب أن يكون هناك توافق في الاستحقاقات بمعنى، أن يتم تمويل الأصول قصيرة الأجل بمصادر تمويلية قصيرة الأجل، كما يجب أن يتم تمويل الأصول طويلة الأجل عن طريق مصادر تمويلية طويلة الأجل (A.Hassan,1999).

ويمكن الحصول على هذه القروض أما من المستثمرين أو الاقتراض من البنوك، وفيما يلي توضيح للمصادر المختلفة للتمويل بالمديونية :

أ- مصادر التمويل قصير الأجل :

• الدفع الآجل (الائتمان التجاري)

وهي من أكثر مصادر التمويل شيوعاً، وتمثل فترة سماح يمنحها التاجر (تاجر المواد الخام مثلاً) لصاحب المشروع و تتراوح ما بين 30 إلى 60 يوماً للسداد (justen,1999)، ويمكن أن يأخذ الائتمان التجاري أشكال متعددة، منها مدة فترة التحصيل أو زيادة البضاعة لتمويل المخازن (النجار، 2002).

وقد يطلب البائع من المشتري كتابة تعهد بأن يقوم المشتري بالدفع في الوقت المناسب لضمان الدين ويكون موعد استحقاق الدين هو الوقت الذي يستغرق المشتري لبيع البضاعة التي اشتراها من البائع أو حسب النشاط الذي تستخدم في هذه البضاعة أو المواد الخام، وكذلك قد يقدم البائع خصم نقدي في حالة السداد المبكر عن الموعد، وبالتالي فإن الائتمان التجاري يستخدم في تغطية رأس المال العامل استناداً إلى الاحتياجات الدورية للمشروع أو لبناء قاعدة مخزون، ويمثل الائتمان التجاري أحد طرق التمويل غير المنتظم حيث يعتمد في الغالب على علاقة البائع بالمشتري و مدى الثقة بينهما .

ومن مزايا هذا المصدر أنه يمثل تمويل مستمر بالسعر المناسب وفي الوقت المناسب بدون أي عوائق أو إجراءات يطلبها البائع كما أنه مرن لأن المشروع لا يحتاج لتقديم ضمانات للبائع (A.Hassan,1990).

كذلك يستطيع صاحب المشروع إن يستفيد من استخدام مبلغ الائتمان في أغراض أخرى لحين حلول موعد السداد (Nichollis,2002).

ويحتمل أن يكون الائتمان التجاري ذو تكلفة عالية، لأن معظم الموردين يعطون خصماً على المشتريات الجارية للحسابات التي تسدد في الحال أو في نهاية الشهر الجاري، ويسقط حق المشتري في الحصول على الخصم إذا كانت الفاتورة تسمح بامتداد فترة السداد أكثر من هذا، فحتى مع وجود

خصم بسيط مثل 25% وتكون الفترة التي يمكن لحساب أن يتمتع فيها بالخصم ثلاثة شهور فإن سعر الفائدة الحقيقي السنوي يعادل 10% سنوياً ، وذلك العائد الكبير هو الذي يمكن التجار و المنتحيين أحياناً من إعطاء القروض للمنشآت الصغيرة لان هذا العائد يمثل هامش ملموس زيادة على معدلات الفائدة التي يدفعونها أنفسهم لمقابلة أي ديون معدومة (ف.و.بيش،1971).

• الأوراق قصيرة الآجل

هي الأموال التي يمكن اقتراضها سواء من البنوك أو أي مصادر تمويلية أخرى لفترة قصيرة (90 يوم مثلاً)، وتمثل مصدر من مصادر التمويل الأولية للمشروعات الصغيرة (justen,1999).

• الإقتراض بضمان الأصول ASSETS-BASED LENDING

وتعني أن يقوم المقرض بتقديم التمويل للمشروع عن طريق رهن أصول المشروع ، ويتم الإقراض بنسبة تتراوح بين 65% و 85% من قيمة الأصول أو 55% من قيمة المخزون ،وهذا النوع من الإقراض يناسب تمويل المشروع في مراحل الأولى (Ibid,2005).

العلاقة بين المشروع ومقرضيه

لا تأتي العلاقة بين المشروع ومقرضيه من خلال تعامل واحد فقط، وإنما عدة تعاملات ومع الوقت سيكون هناك علاقة عندما يقوم المقرض بأداء التزاماته في الوقت المحدد، وفي نفس الوقت يكون المقرض مرناً في تقييم احتياجات المقرض، إلا أن بعض الممارسات التي تعوق هذه العلاقة يرجع بعضها إلى المقرض و البعض الآخر قد يرجع إلى المقرض ، وهذه الممارسات تتمثل في :

أ- بعض المشروعات لا تقوم بأداء التزاماتها في الوقت المحدد، وإنما تتعداه وذلك للاستفادة بأكبر قدر ممكن من النقدية، ألا أن الممولين قد يرفضون عادة التمويل أو قد يطلبون أسعار أعلى لبضاعتهم.

ب-البطء في أداء الالتزامات المالية قد يحول العبء التمويلي إلى البائع (المقرض) والذي قد يكون مشروعه غير ،أيضاً مما يؤدي إلى نقل المشكلة لقطاع أعمال آخر .

بعض الممولين يعتبرون المشروع (مقرض عرضي) وهذا الإجراء قد يكون ضد الفائدة التي تعود على الممول، حيث أن المقرض الصغير و الأقل ربحية لهم قد يصبح مقرض كبير و أكثر ربحية مستقبلاً (A.Hassan,1999).

تكلفة التمويل قصير الأجل

هناك بعض العوامل التي يجب إن تؤخذ في الاعتبار عند تحديد تكلفة التمويل، هذه العوامل هي:

- سعر الفائدة الذي يتم التعامل به .
- قدرة المقرض على السداد.
- العلاقة الحالية و المستقبلية بين الممول و المقرض.
- العرض و الطلب على التمويل .
- تكلفة المعاملات بالنسبة للمقرض، حيث يقوم برفع سعر الفائدة وخاصة عندما يكون المقرض مشروع صغير .

أن المحدد الرئيسي لتكلفة التمويل هي التكلفة الخاصة بمموليه، فإذا منح الممول خصماً على السداد قبل الاستحقاق، فإن بعض المشروعات الصغيرة، لا تستطيع السداد في مرحلة الخصم، وذلك إما بسبب نقص السيولة أو بسبب توجيه الأموال لأغراض أخرى، وهذا يرفع تكلفة البيع الآجل، فإذا كان سعر الفائدة على البيع الآجل الذي يقدمه الممول (التاجر) أعلى أو على الأقل يساوى التكلفة التي يتحملها وحيث أن المشروعات الصغيرة لا تتمتع بمركز تفاوضي قوى مثل المشروعات الكبيرة، فإنه يمكن القول بأن تكلفة التمويل قصير الأجل بالنسبة للمشروعات الصغيرة تكون أعلى نسبياً إذا ما تم مقارنتها بالمشروعات الكبيرة (Ibid,2005).

ثانياً : التمويل عن طريق البنوك

يمكن للمشروع الصغير الحصول على التمويل من خلال الاقتراض من البنوك. وهناك نوعان من القروض التي تمنحها البنوك وهما :

- **قروض قصيرة الأجل**

كقاعدة، فإن البنوك تفضل معدل دوران سريع للقروض، وبالتالي تتجه لمنح القروض قصيرة الأجل و التي تستحق خلال سنة واحدة ، و هذا النوع من القروض يستخدم في تمويل المخزون أو تمويل العملاء الذين يقومون بعمليات البيع الآجل، ويتم السداد من بيع المخزون أو سداد فواتير البيع الأجل (Nicholis,2002).

وبما إن هذه القروض قصيرة الأجل، فغالباً ما تكون بدون ضمانات وذلك لأن البنك في هذه الحالة يعرف مدى قدرة المقرض، إلا إذا كان المقرض مشروع جديد.

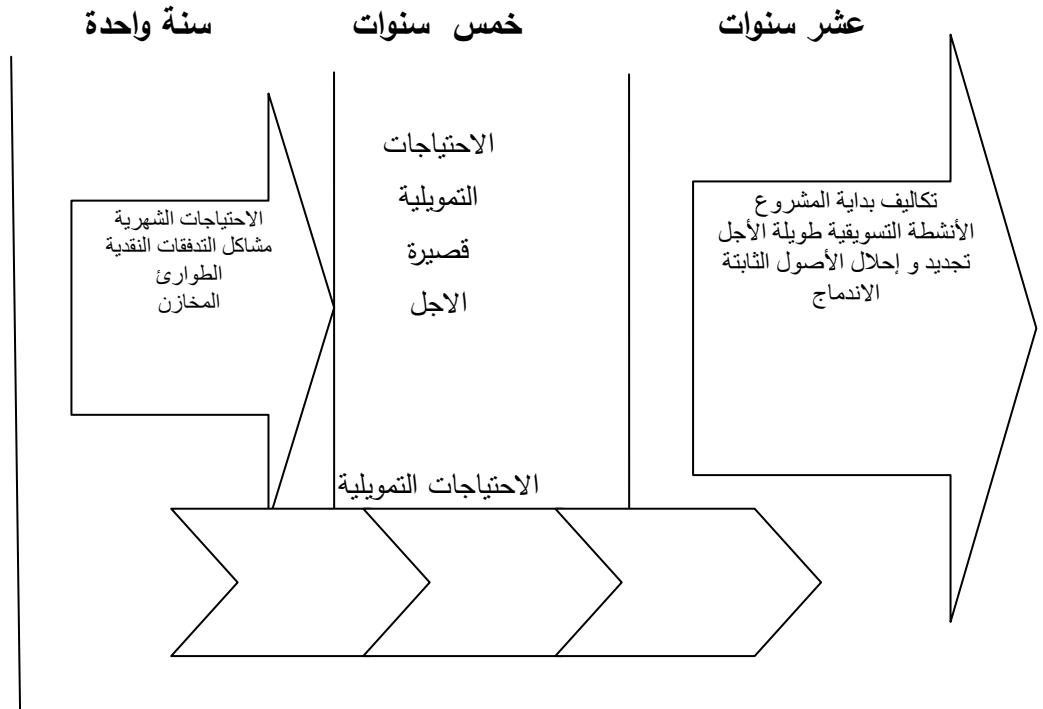
وهذا يعنى أن القروض قصيرة الآجل تمول الاحتياجات المؤقتة (اليومية) للمشروع.

• **القروض متوسطة وطويلة الآجل**

وتغطي التمويل الدائم للمشروع، وهذا النوع من القروض يساعد المشروع على تمويل احتياجاته من الأصول الثابتة و الآلات و المعدات و يتم الوفاء بهذا القرض من أرباح المشروع (Ibid,2005).

شكل (2-2)

يوضح الفرق بين القروض قصيرة الآجل و القروض متوسطة و طويلة الآجل



Source: Adapted From Robert J.Hughes And Jack R.Kapoor , Business (Boston mass: Houghton Hifflim Company ,1985) P.424

ونجد أن البنوك لديها أنواع عديدة من القروض سواء قصيرة الآجل أو متوسطة وطويلة الآجل

وهي تتمثل في:

أ- **أنواع القروض قصيرة الآجل التي تمنحها البنوك:**

تفضل البنوك منح القروض قصيرة الآجل،حيث إن معظم مصادر الأموال في البنوك تتمثل في حسابات العملاء الجارية و ودائعهم و التي يمكن إن يطلبوها في أي وقت وبدون سابق إنذار، و بالتالي فان البنوك التجارية يجب إن يكون لديها حد أدنى من السيولة لمواجهه قيام العملاء بالسحب

من حساباتهم. كما أن بعض البنوك يكون لديها سياسات متحفظة في الإقراض لا تتجاوز مدة السنة (A.Hassan,1999).

- أنواع القروض قصيرة الأجل المضمونة

أوراق القبض

إذا حقق المشروع مبيعات قوية، فإنه يمكن له الاقتراض بضمان أوراق القبض الموقعة من المشتري، حيث يستخدم البنك هذه الأوراق كضمان لهذا القرض، بمعنى يقوم المشروع برهن أوراق القبض لدى البنك وعادة ما يمثل القرض نسبة معينة من قيمة أوراق القبض تتراوح ما بين 60% إلى 80% (Scot. A,1991)، أما باقي النسبة فتمثل هامش أمان للبنك، وهذا الهامش يعتمد على نوعية هذه الأوراق و وسيلة البنك لمتابعتها (A. Hassan, 1999).

وتكلفة هذا النوع من القرض يختلف اختلافا كبيرا ما بين 10 إلى 13 درجة أعلى من سعر الفائدة الأولى و هذا الاختلاف يعتمد على موقف ومدى نضج المشروع (Scot A,1999).

- الوساطة

حيث يقوم المشروع ببيع أوراق البيع الآجل لبنك أو شركة أخرى ويحصل على أمواله مخصوما منها جزء يمثل تكلفة الحصول على هذا النوع من القروض والتي تكون مرتفعة جدا تمثل 10 درجات أعلى من سعر الفائدة الأولى (Ibid, 2005).

وقد يكون نظام الوساطة بالموارد أو بدون موارد، فإذا كان نظام الوساطة بالموارد، فإن المشروع يتحمل مخاطر توقف عملائه عن الدفع، أما إذا كان نظام الوساطة بدون موارد، فإن الوسيط يتحمل توقف عملاء المشروع عن الدفع.

وقد يحصل المشروع على قرض من الوسيط بضمان فواتير البيع الآجل وفي هذه الحالة فإن الوسيط يحمل المشروع سعر الفائدة إلى جانب مصاريف تتراوح بين 1% إلى 2% من قيمة أوراق القبض، وقد يقوم الوسيط بتقديم القرض إما في الحال أو في موعد سداد أوراق القبض.

ويعتبر نظام الوسيط مناسب جدا لتمويل المشروعات الصغيرة وخاصة عندما يكون بدون موارد، حيث يعفى الوسيط المشروع الصغير من متابعة سداد أوراق الدفع والتكلفة التي تتعلق بها، كما أن الوساطة تكون مفيدة في حالة قيام الوسيط بمنح القرض للمشروع في الحال، بحيث تكون تكلفة الوساطة لا تزيد عن تكلفة الحصول على قرض بضمان أوراق الدفع (A. Hasan,1999).

- قروض تمويل المخزون:

الغرض من هذه القروض هو تمويل المخزون الموسمي ، وهذا المخزون يعتبر هو الضمان لسداد هذا القرض، ويتم السداد في شكل أقساط، وعادة ما تكون فترة السداد من 6 إلى 9 شهور. وتتمثل قيمة القرض في نسبة من المخزون وهذه النسبة تختلف حسب القدرة التسويقية لهذا المخزون ومقاومتها للتلف، كذلك فإن أسعار الفائدة على هذا النوع من القروض تكون أعلى من سعر الفائدة الأولي الذي يقدمه البنك لعملائه.

ويجد البنك انه من الأفضل أن تكون قيمة الضمان أعلى من قيمة القرض ذلك للأسباب التالية:

- استحقاق القرض مضافا إليه الفائدة.

- يجب مراعاة القيمة السوقية للضمان في حالة إذا ما تم تسجيله، وذلك ضمانا لحصول البنك على أمواله.

ومعظم القروض المقدمة للمشروعات الصغيرة تكون بضمان أوراق قبض أو مخزون وذلك للأسباب التالية :

- لا يوجد دفاتر يمكن تقييم المشروع من خلالها في حالة المشروعات الجديدة.

- قد تكون قدرة المشروع على السداد أقل من المشروعات الكبيرة.

وفي عبارات أخرى، فإن صغر حجم المشروع يجعله يتأثر بتذبذب السوق أكثر من المشروعات الكبيرة.

القروض قصيرة الأجل غير المضمونة

- الاعتماد المستندي (Scot A,1991)

هو اتفاق بين البنك وعميله وطبقاً لشروط هذا الاتفاق فإن البنك يقوم بدفع مبلغ معين لطرف ثالث بالنيابة عن عميله، هذا القرض قرض مستندي حيث يخول للبنك الاحتفاظ ببعض المستندات مثل بوليصة الشحن، بوليصة التأمين، وأي مستندات يرسلها الطرف الثالث لعميل البنك، وغالبا ما يطلب البنك من العميل إيداع نسبة من مبلغ التمويل كضمان ،وبالنسبة للمشروعات الصغيرة فأنها في وضع ملائم للتعامل مع هذا النوع من التمويل وذلك للأسباب التالية :

- قد يطلب البنك من المشروع الصغير فائدة أعلى من التي قد يطلبها من المشروع الكبير .

- لتخوف البنك من عدم مقدرة المشروع على السداد فإنه يطلب من المشروع الصغير وديعة

أعلى من قيمة القرض المتفق عليه كضمان.

- القروض قصيرة الأجل غير مضمونة UNSECURED SHORT TERMS LOANS

هذا النوع من القروض نوع تقليدي، حيث يؤخذ القرض كمبلغ إجمالي على إن يتم السداد في موعد الاستحقاق لمبلغ القرض مضافاً إليه الفائدة، أو عن طريق أقساط، وهذا النوع من القروض يمول عمليات ذات موعد الاستحقاق المحدد، وألا أصبحت تكلفة هذا القرض مرتفعه، بمعنى أنه إذا حدد المقترض احتياجاته من التمويل لمدة عام ولم يتم استخدام المبلغ كله فإن تكلفة القرض قد تكون عالية نسبياً لأن الفائدة تستحق على المبلغ كله سواء استخدم هذا المبلغ كله أو جزء منه .
وبالنسبة للمشروعات الصغيرة فإن تكلفة هذا القرض تكون مرتفعه و التي تنعكس مباشرة على انخفاض الأرباح و بالتالي فإن المشروع الصغير يبحث عن نوع أكثر مرونة .

- خط الائتمان

وهو نوع من السحب على المكشوف، وتكون فترة استحقاقه من 30 يوم وحتى سنتين و هذا النوع من القرض ينقسم إلى ثلاثة أنواع :

- غير ملزم : أي غير ملزم للبنك، بمعنى إن يقوم البنك بقطع هذا الخط من الائتمان إذا ما حدث أي خلل في المشروع .

- متعهد (COMMITTED) : أي إن يلتزم البنك بالوفاء بخط الائتمان و لا يستطيع قطع هذا الخط.

- مستمر (REVOLVING) : هو اتفاق رسمي بين البنك و المقترض و الذي يلزم الأخير بأن يقترض حتى حد معين، وهناك اتفاق على إن يكون هناك رسوم على القرض سواء استخدام القرض كله أو لم يستخدم بالكامل ويكون واجب الأداء على أقساط شهرية وذلك بالنسبة لأصل المبلغ و الفائدة .

- السحب على المكشوف

هو اتفاق بين البنك و عميلة على إن يقوم الأخير بالسحب على المكشوف من حسابه إلى حد معين، والذي يمثل الحد الأقصى للقرض و الميزة الأساسية لهذا النوع من القرض أنه مرن، حيث إن المقترض لا يسحب إلا الجزء الذي يحتاجه فقط وتحسب الفائدة على الجزء المسحوب فقط، إلا أنه من عيوب هذا النوع من القروض وجود السداد عند الطلب، كما إن البنك لا يستطيع حساب تكلفة القرض بدقة نظراً لاختلاف سعر الفائدة باختلاف ظروف السوق (Scot A , 1991).

ويعتبر السحب على المكشوف وخط الائتمان نوعان مرنان من القروض قصيرة الأجل بالنسبة للمشروعات الصغيرة، حيث أنه لا يوجد التزام بمبلغ معين من القرض أو الأداء في وقت محدد ، و أيضاً يناسب المشروعات التي لا تستطيع إن تحدد بدقة كمية ومدة دوران احتياجاتها التمويلية قصيرة الأجل (Ibid, 2005).

وبما إن هذه القروض غير مضمونة بمعنى عدم تقديم المشروع بعض من أصوله كضمان للحصول على القرض، فإن قرار البنك بمنح القرض يرجع الي (A. Hassan ,1999) :

- سمعه صاحب المشروع الشخصية بين المتعاملين معه و خاصة مع مانحي الائتمان التجاري.
- التعاملات السابقة بين البنك و المشروع .

- الرفع المالي THE BUSINESS CAPITAL GEARING ، بمعنى العلاقة بين رأس المال المملوك و رأس المال المقترض.

وبالرغم من عدم طلب البنك الأصول كضمان للقروض التي تمنحها للمشروع، إلا أنها تطلب حساب تعويضي يتم إيداعه بالبنك خلال فترة الاقتراض. هذا ما يجعل التكلفة الحقيقية للقرض أعلى من الفائدة الاسمية.

- تكلفة الحصول على قروض قصيرة الأجل من البنوك بالنسبة للمشروعات الصغيرة (2005, Ibid)

إن تكلفة الحصول على قرض من البنك لتمويل المشروع الصغير ترتفع نسبياً بالنسبة للمشروعات الصغيرة بالمقارنة بالمشروعات الكبيرة وذلك للأسباب التالية :

أ- إن معدل الفائدة على القروض تكون مرتبطة بسعر الفائدة الأساسي Prime Rate حيث ينظر للمشروعات الصغيرة على أنها أقل قدرة على السداد بان يضاف لسعر الفائدة الأساسي فائدة مخاطرة Risk Premium تتراوح بين 2% إلى 4%.

ب- تكلفة المعاملات التي يضعها البنك في تحديد القروض و الضمانات تكلفة ثابتة، وبالتالي فإن تكلفة القروض الصغيرة للمشروعات الصغيرة تكون أعلى من تكلفة القروض الكبيرة للمشروعات الكبيرة.

ت- بعض البنوك تطلب إيداع مبلغ تعويضي مقابل القرض، وهذا يجعل التكلفة الحقيقية للقرض أعلى من معدل الفائدة حيث أن المبلغ المطلوب من المقترض أعلى من حجم القرض.

القروض متوسطة الأجل

تتراوح فترة سداد هذه القروض بين سنة وخمس سنوات، وتستخدم لتمويل التوسع وشراء المعدات بالنسبة لهذه القروض فان البنوك تهتم اهتماما واسعا بالضمانات مما جعلها تهتم أكثر وأكثر بالضمانات الخاصة بالمشروعات ذات المخاطرة العالية ومن أنواع القروض متوسطة الأجل :

القروض الأجلة TWEM LONAS

يستخدم هذا النوع من القروض في تمويل شراء الآلات والمعدات وحيث تمتد الاستفادة الاقتصادية من الاستثمار بشراء هذه الآلة أو المعدة أكثر من عام. فإنه يتم محاولة إقناع البنك بان يقوم بالتمويل بما يتوافق مع التدفقات النقدية من استخدام هذه الآلة .
ونجد إن عدم التوافق بين شروط دفع القرض و التدفقات المتوقعة يؤدي إلى مشاكل تمويلية للمشروعات الصغيرة (Ibid,2005).

تأجير المعدات

حيث يكون هناك علاقة بين البنك و شركات تأجير المعدات والآلات، استئجار المشروع للآلات يعنى التزام شهري بسداد نقدي، و الفرق بين الاقتراض و الاستئجار أنه عند الاقتراض لشراء آلة فان المشروع يمتلك سند هذه الآلة، إما في حالة الاستئجار فان المؤجر هو الذي يمتلك سند الملكية(Justen, 1999) وتكون فترة الاستئجار من سنتين إلى خمس سنوات و في النهاية هناك ثلاثة بدائل أمام مستأجر الآلة:

- إعادة الآلة المؤجرة.
- تجديد الإيجار لفترة جديدة.
- شراء الآلة حسب سعر السوق الحالي .

- القروض طويلة الأجل

فترة استحقاق هذه القروض هي من خمس سنوات فأكثر، وتستخدم هذه القروض لتمويل:

- التوسعات.
- شراء أراضي جديدة و مباني جديدة للمشروع .
- المشروعات الجديدة.

والقروض طويلة الأجل هي أكثر القروض صعوبة في إمكانية توفير الضمانات الخاصة بها،
ومن أنواع القروض طويلة الأجل :
- الرهن العقاري

ويمول هذا النوع من القروض شراء المباني أو الأراضي، حيث يقوم البنك بتمويل 75% من
قيمة المبنى و تتراوح مدة القرض من 5 سنوات إلى 25 سنة وتختلف شروط الدفع اختلافاً كبيراً
باختلاف شدة المخاطرة التي يتحملها البنك (Scot, 1991) ويمنح هذا القرض بضمان مباني أو
أراضي .
- رهن المنقولات (Ibid, 2005)

وهو قرض بضمان بضاعة مثلاً أو بعض المنقولات بحيث لا يستطيع المقرض التصرف في
البضاعة أو المنقولات قبل الرجوع للبنك.
- قرض مرحلة البداية (Justin, 1999)

إن المشكلة الحقيقية لصغار المستثمرين الذين يريدون تمويل مرحلة البداية في المشروعات
الصغيرة هي عدم كفاية مدخراتهم الشخصية لبداية المشروع ويكون محبطاً لهم سؤال البنك عن حجم
المساهمة التي يقدمونها من مدخراتهم لبداية المشروع، كذلك ما هي الضمانات التي يقدمونها ضماناً
للقرض.

ولا يوجد حلاً سهلاً لمشكلة تمويل مرحلة البداية من البنوك والتي تواجه الكثير من صغار
المستثمرين، وبالتالي فإن المستثمر الصغير لكي يحقق هدفه فإنه يرجع إلى الأهل أو الأصدقاء
للاقتراض منهم أو يبحث عن شريك يوفر له المال اللازم لتمويل مرحلة البداية.
وفى دراسة أجريت على 500 شركة في الولايات المتحدة عن مصادره تمويل مرحلة البداية
فإن النتيجة كانت كما يلي:

جدول رقم (1-2)

مصادر تمويل مرحلة البداية

7%	قرض البنوك	79%	المدخرات الشخصية
5%	مستثمرين	16%	العائلة
4%	رهن عقاري	14%	الشركاء
3%	رأس مال مخاطر	10%	كروت الائتمان
8%	أخرى	7%	الأصدقاء

Source: Adapted From Robert J.Hughes And Jack R.Kapoor , Business (Boston mass: Houghton Hiffilm Company ,1985) P239

ومن الجدول السابق نجد أن استخدام صغار المستثمرين لمدخراتهم الشخصية هي النسبة الأكبر في التمويل حيث تمثل 79%، أما بالنسبة لاتجاه البنوك للحصول على القروض فيمثل نسبة ضئيلة جداً تمثل فقط 7%.

تكلفة الاقتراض طويل الأجل للمشروعات الصغيرة (Ibid ,2005)

تواجه المشروعات الصغيرة صعوبات في الحصول على مثل هذا النوع من التمويل ومن هذه الصعوبات ما يلي :

أ- فترة الاستحقاق التي تسمح بها البنوك لقروض المشروعات الصغيرة عادة ما تكون أقل من تلك المسموح بها للمشروعات الكبيرة.

ب- إصرار البنوك على ضرورة تقديم ضمانات عينية مقابل القروض التي تمنح للمشروعات الصغيرة.

ت- تميل بعض البنوك إلى تخفيض القيمة التسلفية للضمانات المقدمة من المشروعات الصغيرة مقابل القروض طويلة الأجل، والقيمة التسلفية هي قيمة القرض الممنوح منسوباً إلى قيمة الضمانات المقدمة من العميل المقترض.

ونظراً لهذه الصعوبات تميل كثير من المشروعات الصغيرة إلى الاعتماد على المصارف غير المؤسسية (من غير المؤسسات الرسمية المعنية بالإقراض) كبديل للاقتراض طويل الأجل . ولمحاولة فهم رد فعل البنوك تجاه الاقتراض فيجب الأخذ في الاعتبار ما يلي :

أ- يخضع البنك لأحكام منظمة تتطلب منة دراسة كافة القروض و أعطاء القرض للمشروع الذي يستطيع السداد في الأوقات المحددة .

ب- لحماية حقوق مودعي البنك فإنه يجب على مانحي القروض توخي الحذر في منح القروض، فإذا كان البنك أقل تحفظا في ضمان القرض، فإنه سوف يعاني من معدل السداد وسوف يفقد ثقة المودعين فيه.

وهناك اهتمامين رئيسيين للبنوك عند منح القرض وهما (نبيل ، محروس ، 1995) :

- كم الدخل الذي سوف يعود للبنك من خلال سعر الفائدة على القرض.
- احتمالات توقف المقترض عن سداد القرض.

فالبنوك لا تهتم بالمخاطرة العالية و بالتالي فإنها تمنح قروض تقلل من نسبة المخاطرة للبنك ويأخذ البنك خمسة شروط في اعتباره يجب توافرها عند منح القرض وهي :

- 1- شخصية المقترض.
- 2- قدرة المقترض على سداد القرض.
- 3- رأس المال المستثمر من قبل المقترض في المشروع .
- 4- ظروف الصناعة و الاقتصاد.
- 5- ضمانات القرض.

وقد حدد مارك لوين فلسفته تجاه البنوك من خلال عبارة واحدة :

"سوف تقرضك البنوك مظلة عندما تكون الشمس ساطعة، وسوف تأخذها منك إذا أمطرت" وصحيح إن البنوك تركز على اقل مخاطرة، إلا أنها تريد أن تقدم الخدمة لعملائها و لتحقيق هذين الغرضين المتناقضين، فان البنوك سوف تقدم كمية قليلة من التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة في مرحلة البداية حتى يتم تجميع ضمانات كافية من قبل هذه المشروعات ثم تقوم بإقراضها كمية أكبر من التمويل .

ويمكن القول بأن درجة "الترحيب التمويلي" من جانب البنوك التجارية العاملة في فلسطين ستختلف على حساب نوعية الاستثمارات، فهي ترحب بتمويل استثمارات (النضوج)، و تنتردد في تمويل استثمارات (البداية)، وتكون حذرة إلى حد ما في تمويل (مرحلة النمو الأولى) و تتخوف إلى حد ما من تمويل استثمارات (الابتكارات)، و تحجم إلى حد ما عن تمويل استثمارات التدهور (محمود ، 1994).

مقارنة بين البنوك و رأس المال المخاطر في تقييم المشروعات الصغيرة التي تبحث عن التمويل (Acquiring) :

- 1- تدرس البنوك المستقبل القريب للمشروع والذي يتأثر بماضيها بينما يهتم رأس المال المخاطر بمستقبل المشروع على المدى البعيد .
- 2- تهتم البنوك في تحليلها لمنح الفرص بالنتائج الخاصة بالعمليات في الماضي والكم و الكيف لاستخدام القرض كذلك تهتم بالعائد و الظروف التمويلية المستقبلية، أما رأس المال المخاطر فإلى جانب اهتمامه بما سبق، فإنه يهتم أيضاً بملامح المنتج و حجم السوق الخاص به .
- 3- تعتبر البنوك من المدينين (المقرضين)، حيث ينصب اهتمامهم على المركز السوقي للمشروع الذي يجعلهم متأكدين إن المنتج الخاص بهذا المشروع يحقق مبيعات ثابتة ، وبالتالي يحقق تدفقات نقدية تضمن الوفاء بالقرض، إما رأس المال المخاطر فهو "مالك"، بحيث يتم إضافة الجزاء المستثمر إلى قاعدة رأس المال الخاص بالمشروع، وبالتالي يتم دراسة المنتج والمركز السوقي للمشروع بعناية فائقة وبالتالي فرأس المال المخاطر يستثمر فقط في المشروعات التي تولد أرباح سريعة وذلك لان رأس المال المخاطر يستثمر ليحقق مكاسب طويلة الأجل وليس مجرد فائدة على الدخل .

ومن هنا يمكن تلخيص ملامح تمويل المشروعات الصغيرة في الآتي :

- 1- معظم قروض المشروعات الصغيرة تكون قروض قصيرة الأجل.
- 2- يلعب الائتمان التجاري دوراً هاماً بالنسبة للمشروعات الصغيرة.
- 3- القروض التي تمنح للمشروعات الصغيرة تكون ذات تفاصيل طويلة وتعهدات مشددة ضماناً للقرض.
- 4- المشروعات الصغيرة قد تكون غير قادرة على إثبات نجاحها لإقناع المقرضين.

3-3 هيكل التمويل في المشروعات الصغيرة:

يشير هيكل التمويل إلى تركيب أو مكونات الأموال التي بموجبها يتم تمويل الأصول ويرى البعض استبعاد الخصوم المتداولة عند دراسة مكونات التمويل على اعتبار أنها تمويل مؤقت، في حين يرى البعض ضرورة حساب الخصوم المتداولة من مكونات التمويل ولاسيما في المشروعات الصغيرة ذلك على اعتبار أنها تعتمد اعتماداً كبيراً على الخصوم قصيره الأجل (الهوري، 2002).

وهيكل التمويل الأمثل هو هيكل التمويل الذي يحقق أقصى قيمة للمنشأة، فالفكرة الأساسية هي إن طريقة التمويل (تمويل بالملكية أو تمويل بالقروض) تؤثر في ربحية المشروع و بالتالي في هيكل التمويل الذي يعظم هذا الربح، ولما كانت المشكلة هي في استمرار الربحية مستقبلاً فأن عامل المخاطرة الناتج من الاعتماد على القروض يؤثر على الربحية في المستقبل وبالتالي فأنه من الأهمية بمكان اختيار هيكل التمويل الذي يحقق التوازن بين الأرباح وبين المخاطرة المرتبطة بهيكل التمويل. وتنقسم المخاطرة إلى نوعين :

3-3-1 مخاطرة الأعمال BUSINESS RISK:

وهي المخاطرة التي تنشأ في المشروع وفي حالة عدم استخدامه للقروض و التي تتمثل في حالة عدم التأكد من معدل العائد على الأصول في المستقبل و الذي يمثل أهم محدد في هيكل التمويل ومخاطرة الأعمال تعتمد على عدة عوامل تتمثل في سعر البيع حيث كلما كان ثابتاً كلما قلل من مخاطر الأعمال كما أنها تعتمد على مدى ثبات تكاليف المشروع فكلما كانت تكلفة المشروع ثابتة و لا تتأثر بالانخفاض في الطلب على المنتج كلما زاد ذلك من مخاطر الأعمال وإذا كانت نسبة التكاليف الثابتة مرتفعة فمعنى ذلك أن المشروع يستخدم رافعه تشغيل عالية و التي تعنى أن أي تغير بسيط في المبيعات يؤدي إلى تغير كبير في الدخل، وكلما زادت الرافعة التشغيلية كلما زادت مخاطر الأعمال .

3-3-2 المخاطر المالية :

وهي المخاطرة التي تقع على عاتق أصحاب المشروع و التي تنتج من استخدام المشروع للقروض في التمويل والتي تمثل الرافعة المالية للمشروع والتي تمثل في النسبة بين الأموال المقترضة إلى إجمالي الأصول (إجمالي التمويل) ، وتكون الرافعة المالية مرغوبة للمشروع إذا زاد عائد الأصول عن تكلفة القرض .

ومن غير المتوقع إن يكون الهيكل التمويلي للمشروعات الصغيرة مماثلاً للهيكل التمويلي في المشروعات الكبيرة، ويتمثل هذا الاختلاف في انخفاض مستوى الرفع التمويلي في المشروعات الصغيرة نظراً لقلّة اعتمادها على القروض في التمويل (الهورى،2002) حيث يرجع ذلك إلى واحد أو أكثر من الأسباب الآتية :

أ- بعض المشروعات الصغيرة ليس لديها القدرة على الاقتراب من المؤسسات التمويلية إما بسبب أنها غير مؤهلة أو إن هذا التمويل غير متاح (Eugenc,1995)

ب- بعض البنوك تطلب فوائد مرتفعة نسبياً مما يجعل التمويل بالاقتراض مكلفاً بالنسبة للمشروعات الصغيرة.

ت- تضع البنوك حداً أقصى لمستوى الرفع التمويلي للمشروع الصغير حتى توافق على منحة القرض المطلوب ومثل هذا القيد يحول دون حصول كثير من المشروعات على حاجتها من القروض، حتى وإن كانت قادرة على سداد هذه القروض وفوائدها.

وقد أوضحت إحدى الدراسات التي أجريت على المشروعات الصغيرة في 12 دولة النتائج التالية :
أ- يختلف الهيكل التمويلي للمشروعات طبقاً لنشاط المشروع وحجمه، وكذلك طبقاً لمستوى النمو الاقتصادي للدولة .

ب- في المراحل الأولى للنمو يسهل اعتماد المشروعات على الاقتراض من البنوك ويزيد اعتمادها على الأقارب و الأصدقاء و المدخرات الشخصية، وتبدو هذه الظاهرة أكثر وضوحاً في الدول النامية .

ت- كلما زاد حجم المشروع أو زاد عمرة، كلما زادت المصادر التمويلية المتاحة أمامه .

وفيما يتعلق بمدى اعتماد المشروعات الصغيرة على التمويل بالقروض أوضحت نفس الدراسة أنها تختلف طبقاً لحجم المشروع، من حيث عدد العمال كما هو موضح بالجدول التالي:

جدول رقم (2-2)

النسبة المئوية للمشروعات التي تعتمد على تمويل بالديون طبقاً لحجم المشروع

عدد العمال في المشروع		حجم المشروع
أكثر من 50 عامل	من 5 إلى 20 عامل	الدولة
90	88	ألمانيا الغربية
74	76	كندا
100	72	بريطانيا
77	62	الولايات المتحدة
57	50	اسبانيا
71	61	هولندا
85	67	اليابان
75	54	الكاميرون
87	55	كولومبيا
63	35	البرازيل

59	33	اندونيسيا
65	32	كندا
75	57	جميع الدول
86	70	الدول المتقدمة
67	43	الدول النامية

وبالنسبة لفلسطين فقد أوضحت إحدى المؤسسات إن 37% فقط من المشروعات الصناعية الصغيرة تعتمد على التمويل بالقروض في حين لا يستخدم 63% من هذه المشروعات القروض في التمويل.

وفيما يتعلق بالعلاقة بين حجم المشروع الصغير - من حيث عدد العمال - والاعتماد على القروض المصرفية في التمويل فقد أوضحت هذه الدراسة ما يلي:

الإجمالي	هل يعتمد المشروع على القروض المصرفية		حجم المشروع عدد العمال
	لا	نعم	
%100	%74	%26	من 10 إلى 24 عامل
%100	%44	%56	من 25 إلى 49 عامل

وتؤكد هذه النتائج أنه كلما زاد حجم المشروع، كلما أتاحت له فرصة استخدام القروض في التمويل، على أن هذه النتائج يجب إن تؤخذ في ضوء حقيقتين هما:

أ- إن كل من هاتين الفئتين تمثل مشروعات صغيرة .

ب- إن الاعتماد على القروض في التمويل في الفئة الأكبر من المشروعات الصغيرة (25 إلى 49 عامل) تعتبر منخفضة بالمقارنة مع مثيلاتها في الدول الأكثر تقدماً عن فلسطين .

كذلك فقد أوضحت نفس الدراسة إن المشروعات الصناعية في فلسطين والتي تعتمد على القروض في التمويل تفضل الاعتماد على التمويل الذاتي (الأرباح المحتجزة) و الائتمان التجاري (الشراء بالأجل) و الجدول التالي يوضح الأهمية النسبية لمصادر التمويل البديلة للاقتراض من وجهة نظر هذه المشروعات.

جدول رقم (2-3)

الأهمية النسبية لمصدر التمويل البديلة من وجهة نظر المشروعات

الأهمية النسبية %	مصادر التمويل البديلة للاقتراض من البنوك
46.1	الأرباح المحتجزة
2.6	الاقتراض من الأقارب والأصدقاء
9.2	التمويل بالمشاركة
36.8	الائتمان التجاري
5.3	الاقتراض من الشركاء
%100	الإجمالي

وعلاوة على ذلك فإن المشروعات الصناعية الصغيرة التي تتعامل مع البنوك تفضل الاعتماد على مصادر تمويل أخرى بخلاف الاقتراض من البنوك، و الجدول التالي يوضح نسبة المشروعات التي تفضل كل نوع من أنواع التمويل وذلك من بين جميع المشروعات التي شملتها الدراسة سواء كانت هذه المشروعات تتعامل مع البنوك أم لا :

جدول رقم (2-4)

نسبة المشروعات التي تفضل كل نوع من أنواع التمويل

الأهمية النسبية %	مصادر التمويل المفضلة لدى المشروعات الصغيرة
58.3	الأرباح المحتجزة
16	الائتمان التجاري
12.1	الاقتراض من الأقارب والأصدقاء
5.3	زيادة رأس مال المشروع
5.3	التمويل بالمشاركة
3	الاقتراض من التنمية الصناعية
%100	الإجمالي

3-3-3 المفاضلة بين أنواع الأموال المختلفة:

قد يقوم المشروع الصغير بالحصول على التمويل اللازم له عن طريق الاقتراض أو التنازل عن جزء من ملكيته أو الاعتماد على النوعين معاً ويعتمد الاختيار هنا على نوع النشاط الذي يمارسه المشروع وقوة المشروع المالية وكذلك البيئة الاقتصادية المحيطة بالمشروع، كما يعتمد أيضاً على الإحساس الداخلي لصاحب المشروع من حيث تفصيلاً لأي من المصدرين.

وهناك بعض العوامل التي يجب إن تؤخذ في الاعتبار عند اختبار مصدر التمويل هي:

1- الربحية :

طالما إن معدل العائد من الدخل على الأصول (الدخل /الأصول) اكبر من تكلفة الحصول على القرض (الفائدة) فإنه يفضل التمويل عن طريق القروض حيث إن استخدام القرض في هذه الحالة يزيد من فرصة المشروع في زيادة معدل العائد على الاستثمار.

2- المخاطرة التمويلية :

في حالة حصول المشروع على احتياجاته التمويل عن طريق القروض ،فإذا لم يحقق المشروع الأرباح المرجوة التي تساعد على الوفاء بالتزاماته المالية فأن المقرضين يصرون على الحصول على أموالهم بغض النظر عن أداء المشروع، وقد يصل الحال إلى طلب المقرضين إعلان إفلاس المشروع، أما إذا حصل المشروع على التمويل من خلال التنازل عن جزء من الملكية فان حالة تعثر المشروع المستثمر في هذه الحالة يتقبل النتائج .

3- السيطرة على المشروع :

يقاوم معظم أصحاب المشروعات الصغيرة فقد السيطرة الكاملة على المشروع الخاص بهم من خلال دخول شركاء معهم حتى ولو بنسبة بسيطة حيث يعطى ذلك لهم فرصة في التدخل في اتخاذ القرارات الخاصة بالمشروع، وخوفاً من ذلك فأن أصحاب المشروعات الصغيرة يفضلون الحصول على التمويل الخاص بمشروعاتهم من خلال الاقتراض بالرغم من المخاطرة و التكلفة .

3-3-4 الاعتبارات المؤثرة في قرار هيكل التمويل (Justin, 1999)

- تقييم المستقبل فيما يتعلق بمعدل النمو المتوقع في المبيعات ومدى استقراره :

أن معدل النمو في المبيعات ومدى استقراره يتأثر باتجاهات النشاط الاقتصادي العام و النشاط الاقتصادي في الصناعة ذاتها ونوع وتركيب المنافسة في الشركات المماثلة بحيث أنه كلما كانت الزيادة المتوقعة في مبيعات الشركة أكبر، كانت زيادة الاعتماد على التمويل بالقروض مطلوبة، وبالتالي فإن التغيرات المتوقعة في المبيعات لها أثر كبير على مخاطر الأعمال في الشركة حيث كلما زادت مخاطر الأعمال في الشركة (الانخفاض الأكبر في المبيعات) فإن التمويل بالقروض يجب أن يقل.

- سيولة الأصول:

كلما زادت سيولة الأصول أمكن الاعتماد على القروض، فبالإضافة إلى إن سيولة الأصول هنا ذات أهمية خاصة في تحديد استحقاقات الديون لأنها تؤثر في نسبة الديون وبالتالي في هيكل التمويل، فكلما كانت الشركة أقل في السيولة كانت أقل مرونة في مقابلة الالتزامات الثابتة بالنسبة للفوائد أو لأصل الدين.

- تكلفه الأموال وسهولة الحصول عليها :

إن تكلفة الأموال المقترضة عامل مؤثر في اختيار هيكل التمويل ذلك على اعتبار أنه كلما كانت الفوائد أقل شجع على الاقتراض، كما أنه كان هناك صعوبة نسبية في الحصول على الأموال زادت صعوبة الاعتماد على قروض طويلة الأجل سواء من البنوك أو من المؤسسات المالية، وتختلف المنشآت الكبيرة في هذا عن المنشآت الصغيرة التي غالباً ما يكون من الصعب عليها أن تقترض لأجل طويل.

3-3-5 الاختلاف في الهيكل التمويلي بين المشروعات (الهوري، 2002) :

هناك اختلاف واسع بين الرافعة المالية المستخدمة بين الصناعات و بعضها فمثلاً في قطاع الدواء و الالكترونيات فإن استخدام القروض يكون منخفضاً وذلك لاستخدام العائد في التمويل.

أما بالنسبة لمشروعات التجارية فأنها تعتمد على القروض بشدة فتستخدم القروض قصيرة الأجل وذلك لتمويل المخزون، كما أن هناك اختلاف واسع في استخدام الرافعة المالية بين المشروعات المختلفة في نفس الصناعة تعتمد على اتجاهات الإدارة في هذه المشروعات في وضع الهيكل التمويلي للمشروع .

3-3-6 تكلفه الهيكل التمويلي في المشروعات الصغيرة :

عدم تقييم تكاليف رأس المال الخاص بالمشروعات الصغيرة، فإنه يتم عن طريق المقارنة بالمشروعات الكبيرة، بمعنى أن يؤخذ في الاعتبار عوامل الحجم التي تؤثر على تكلفة رأس المال، وفي هذا الشأن هناك عدة عوامل تؤثر على تكلفة رأس المال وهو :

أ- تكلفة الحصول على قرض من بنك من البنوك أعلى نسبياً بالنسبة للمشروعات الصغيرة حيث أن تكلفة التعاملات ثابتة لا تتغير نسبياً مع حجم القرض .

ب- زيادة تكلفة الوكالة (AGENCY COST) في حالة قيام المشروع في اجتذاب أموال المقرضين حيث يؤثر من جهتين أولهما زيادة تكلفة الاقتراض المباشر عندما يطلب المقرضين معدل فائدة أعلى، وثانيهما زيادة التكاليف غير المباشرة للاقتراض و التي تتمثل في الحد من قدرة الإدارة على العمل بكفاءة وهذا بالتالي سوف يؤدي إلى انخفاض قيمة المشروع .

ت- بالنسبة للمشروعات الصغيرة التي يديرها مالكيها فان تكلفة رأس المال المملوك تكون منخفضة وذلك لعدم وجود تكلفه الحصول على رأس المال من مستثمرين آخرين، إلا إن هذا يحتوى على تكلفه ضمنية تتمثل في التضحية بحياة أكثر رفاهية و ادخار بعض المال و تكريسه لإعادة استثمار في المشروع .

3-3-7 المخاطرة المالية وهيكل التمويل في حاله الحصول على تمويل بالمشاركة (Eugene,1995)

الشركات التي لا تقترض وتعتمد على تسهيلات مالية بالمشاركة فإنها لا تتحمل فوائد ثابتة محددة مسبقاً ولكنها تتقاسم الربح مع البنك الذي قام بتقديم تلك التسهيلات بالمشاركة، فإذا لم يتحقق الربح مع البنك فإنه لا يصبح على الشركة الوفاء بأي التزامات على سبيل الفوائد، ولا تكون مسئولة عن سداد أصل المبلغ إذا حققت خسائر، فالمشاركة هي في الربح والخسارة، وعلى ذلك يمكن القول إن الشركات التي تحصل على تمويل بالمشاركة لا تتعرض للمخاطرة المالية التي تتعرض لها الشركات التي تستخدم القروض في التمويل.

3-3-8 المراحل التي يمر بها المشروع الصغير (دورة حياة المشروع الصغير)

يمر المشروع الصغير بعدة مراحل في دورة حياته و هذه المراحل :

● المرحلة الأولى : الفترة التجريبية

في هذه المرحلة يدخل المنتج أو الشركة الجديدة السوق لأول مرة، وكل من المبيعات و الأرباح تنمو ببطء،تحتاج المشروعات في هذه المرحلة إلى تمويل طويل الأجل لبداية نشاطها و تثبيت أقدامها في دنيا الأعمال وذلك من أجل تمويل الأصول الثابتة كالأرض و المباني والآلات و تتمثل المصادر التمويلية للمشروع خلال هذه المرحلة في :

- المدخرات الفردية المملوكة لأصحاب المشروع .
- الأقارب و الأصدقاء .
- الاستئجار .
- الشراء بالتقسيط .
- الائتمان التجاري.

ويعكس أثر تلك المرحلة على التدفقات النقدية و التي تظهر بصورة سالبة .

● المرحلة الثانية : فترة الازدهار

تبدأ مرحلة انطلاق المشروع و تحقيقه لمعدلات النمو المرغوبة، إذا نجحت المنشأة مبدئياً بعد تأسيسها، فتبدأ الزيادة في المبيعات وكذلك الأرباح نظراً لقبول منتجاتها من قبل المستهلكين، ومع زيادة المبيعات تبدأ معها التدفقات النقدية الموجبة وتتمثل مصادر التمويل خلال هذه الفترة في:

- الأرباح المحتجزة.
- القروض التجارية.
- شركات تمويل رأس المال المخاطر .

وينبغي الإشارة إلى إن المنشآت الصغيرة تسعى إلى أطالة هذه المرحلة بقدر الإمكان.

● المرحلة الثالثة : فترة الإبطاء

حيث يبدأ انخفاض معدل النمو قليلا، وتبدأ معدلات الأرباح في الاستقرار نوعا ما، مع استقرار التدفقات النقدية للمشروعات، و وجود إدارة جيدة للمشروعات، ويستمر الاحتياج للتمويل من أجل تمويل رأس المال العامل و الذي يمثل في تمويل المخزون والحاجة إلى تمويل المبيعات الآجلة ومنح الائتمان التجاري للعملاء وفي هذه المرحلة يلجأ المشروع إلى :

- الموردين للحصول على الائتمان التجاري.

- القروض قصيرة الأجل من البنوك التجارية .

• المرحلة الرابعة : فترة النضوج

وتصل إلى هذه المرحلة المنشأة التي يتم إدارتها جيداً و تتسم باستقرار نمو المبيعات و الأرباح و كذلك استقرار نمو التدفقات النقدية و في تلك المرحلة يفكر المشروع الصغير في الحفاظ على حصة معينة من المبيعات و هذا يجعلها في احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل وقليل من التمويل الطويل الأجل لتمويل منتجات بديلة أو تطوير الحالية وقد يفكر المشروع في التوسع وبالتالي يقيم عملية التحول إلى شركة مساهمة و بالتالي يفكر في الحصول على التمويل من الملاك الجدد و المساهمين .

• المرحلة الخامسة : فترة الانحدار

وتحاول المنشآت الصغيرة بصفة عامة الابتعاد عن هذه المرحلة،حيث تواجه الشركة منافسة من منتجات بديلة، وتقادم في إدارتها وفي المستوى الفني الذي يعمل به وكذلك التشبع في الطلب على منتجاتها وقد تصل المنشأة إلى هذه المرحلة نتيجة إلى :

- دخولها في مجالات غير موجودة من قبل ولا تتوفر لديها معلومات كافية تؤهلها للاستقرار .

- تزايد احتياجاتها إلى تمويل إضافي لاسيما عند الانتقال إلى المرحلة الثانية و الثالثة وذلك لتمويل رأس المال فإذا لم تحسن إدارة تلك العمليات تتعرض لمخاطر مالية قد تؤدي بها إلى الانهيار و الانتقال بسرعة إلى المرحلة الخامسة .

- إن نجاح المنشأة و ازدهارها قد يشجع قيام مشروعات أخرى منافسة مما يهدد بضياع حصتها في السوق .

- التقادم التكنولوجي و التشبع في الطلب على منتجاتها.

ويوضح الجدول التالي التمويل الذي يناسب مع كل مرحلة من مراحل المشروع الصغير:

جدول رقم (2-5)

التمويل الذي يناسب مع كل مرحلة من مراحل حياة المشروع الصغير

مرحلة التدهور	مرحلة النضوج	مرحلة النمو السريع	مرحلة الإنشاء والتجريب
الاحتياج إلى وقوف المؤسسات التمويلية الحكومية إلى جانب المشروع ومد يد العون بالتمويل المناسب و النصح و المشورة	الاعتماد بدرجة أكبر على القروض قصيرة الأجل الاستعانة ببعض القروض طويلة الأجل لتمويل تطوير المنتج	الاعتماد على الأموال الذاتية. احتجاز الأرباح. القروض القصيرة الأجل من الموردين لتمويل الحصول على الخامات	مطلوب أموال طويلة الأجل و ينبغي الحصول عليها من: المدخرات الفردية الأقارب و الأصدقاء بعض المؤسسات المتخصصة بالمشروعات الصغيرة

وقد تم تطوير الأنماط التمويلية كما يلي :

مصادر التمويل	المرحلة
مدخرات أصحاب المشروع	النمو I
مدخرات أصحاب المشروع، الأرباح المحتجزة، الائتمان التجاري من الموردين، القروض البنكية، الاستئجار	النمو II
تمويل طويل الأجل من المؤسسات التمويلية	النمو III
بحث عن مصادر جديدة	النضوج
كل المصادر الممكنة	الانحدار
رأس المال المخاطر	

Source Mahrous A Hasn ,OP,CIT,P.60,Adopted

Patrick Hutchinson and Graham Ray." surviving the Financial stress of small Enterprise Growth. " in james Curran jhon stand worth and David Watkins"

رأس المال اللازم لمرحلة البداية

وتعني الأموال اللازمة لبداية مشروع جديدة، وفي هذا الشأن لا بد من التمييز بين نوعين :

- رأس المال اللازم لبداية المشروع .

- بذرة رأس المال .

حيث أنهما مختلفين في المعنى عن بعضهما البعض، ففي مرحلة بذرة رأس المال يكون المشروع مجرد فكرة، حتى إذا كان للمنتج الخاص بالمشروع نظير مماثل له في الأسواق، فطالما إن المنتج الخاص بالمشروع موضعاً فقط على الورق فإن المشروع يعتبر في طور البذرة Seed Stage .

بمعنى أن بذرة رأس المال تمثل الأموال اللازمة لمرحلة ما قبل بداية المشروع والتي تتمثل في مرحلة دراسة الجدوى التي تدرس مدى إمكانية تنفيذ فكرة المستثمر، أما رأس المال المطلوب لمرحلة البداية يمثل الأموال اللازمة للبداية الحقيقية للمشروع، بمعنى آخر فهو يمثل تكلفة الحصول على الأراضي والآلات و المعدات و المواد الخام اللازمة لبداية النشاط .

و الأسباب الرئيسية للترقية بين هذين النوعين :

• تمويل بذرة رأس المال لا يعنى بالضرورة إن هذا المشروع سوف يبدأ نشاطه وذلك ببساطة لان دراسة الجدوى قد تثبت عدم جدوى هذا المشروع .

• ليس كل مستثمر من الذين يهتمون بتمويل مرحلة البداية يهتمون في نفس الوقت بتمويل بذرة رأس المال حيث أنه لا يوجد أصول ملموسة يمكن الرجوع إليها في حالة إثبات عدم جدوى المشروع .

وبالتالي فإن بذرة رأس المال تمول من الأموال الخاصة لصاحب المشروع أو أي مصادر تمويلية أخرى .

4-3 مصادر تمويل مرحلة البداية:

ليس من المتوقع إن يتم تمويل مرحلة البداية من مصادر خارجية كلية إنما ليريد أن يشترك صاحب المشروع في التمويل، حيث يمثل الجزء الخاص به من التمويل المحرك الأساسي للمصادر الأخرى للمشاركة في تمويل مرحلة البداية، ويستخدم كتمويل طويل لأجل للحصول على الأصول الثابتة كما يمول الجزء الثابت في الأصول المتداولة (Scot A ,1999).

ويمكن تقسيم مصادر تمويل مرحلة البداية من وجهة نظر الباحث إلى مصادر مؤسسية و

مصادر غير مؤسسية، فأما المصادر الغير مؤسسية فتتمثل في :

- الأهل و الأقارب و الأصدقاء.

- الأفراد الأثرياء.
- الائتمان التجاري.
- الموظفين السابقين الذين يؤمنون بجدية المشروع و المستثمر.

أما المصادر المؤسسية فتتمثل في :

- البنوك .
- شركات التمويل.
- شركات رأس المال المخاطر.
- شركات الاستئجار التمويلي .
- مصرفي الاستثمار.

3-4-1 المشاكل التي تواجه تمويل مرحلة البداية:

يمكن القول بأن حصول المشروع على التمويل من مصادر غير مؤسسية أسهل من الحصول على التمويل من مصادر مؤسسية، إلا أن كل نوع من هذه المصادر له مشاكله الخاصة به فمثلا الاقتراض من الأفراد يؤدي إلى طلبهم الدخول في المشروع كشركاء أو التدخل في الإدارة، إما بالنسبة للتمويل من المؤسسات التمويلية فأن المشاكل التي تنشأ تختلف باختلاف نوع المنشأة كما يلي :

أ- فالبنوك و خاصة البنوك التجارية تفضل التمويل قصير الأجل عن التمويل طويل الأجل و الذي يجعله نادراً ما يكون مناسباً لتمويل أغراض مرحلة البداية.

ب- شركات التمويل تطلب معدلات فائدة اعلي مما تطلبه البنوك .

ت- شركات رأس المال المخاطر مثل INDUSTRIAL AND COMEMRCAIL في المملكة المتحدة تفضل تمويل المشروعات القائمة بالفعل و لها سجلات جيدة.

ث- SMALL BUSINESS INVESTMENT COMOANY (SBICs)

هذه الصعوبات قد تجعل تمويل مرحلة البداية أكثر المراحل حرجاً في دورة حياة المشروع الجديد.

3-5-5 المنزلاقات المالية الخطرة للمشروعات الصغيرة:

تتعرض جميع المشروعات لأخطاء مالية قد تؤدي إلى فشل المشروعات الصغيرة فمن الملاحظ أن الشركات كبيرة الحجم تستطيع امتصاص تكاليف هذه الأخطاء بسهولة، في حين أن

الشركات صغيرة الحجم نسبياً لا تستطيع ذلك، وهذا قد يؤدي إلى فشلها، وفي هذا الصدد يقول دكتور/ محمود صبح بالنص: وهناك بعض المنزقات الخطرة التي تتعرض لها الشركات الصغيرة عموماً، هذه المنزقات هي:

3-5-1 عدم كفاية التمويل اللازم لبداية المشروع:

ويمثل التقدير الأقل من اللازم لاحتياجات المشروع المالية أول خطأ تقع فيه الإدارة، فمن المعروف أن المشروع يحتاج التمويل لمقابلة الاحتياجات التالية:

- الأصول الثابتة: وتشمل المباني والأراضي.
- ثمن شراء المواد الخام من الموردين ودفع أجور العمال.
- تكاليف تنفيذ الأفكار المقترحة بغرض إنتاج السلعة أو تقديم الخدمة خالية من العيوب.
- الاحتياطات النقدية الكافية لمقابلة الطوارئ مثل السرقة والكوارث التي قد تؤثر في المركز المالي للمشروع.

3-5-2 الاعتماد على القروض في التمويل:

ويمثل الاعتماد المتزايد على الديون في تمويل احتياجات المشروع الصغير الخطأ المالي الثاني الذي تقع فيه الإدارة فمن المعروف إن المقرضين يكونون على حذر شديد وهم بصدد إقراض أموالهم للمشروعات الصغيرة بسبب ارتفاع مخاطر الفشل فيها، وإذا ما تم الإقراض فإنه سيتم بمعدلات فائدة مرتفعة لزيادة درجة المخاطرة التي تتعرض لها الأموال المقدمة منهم، وتمثل الفوائد أعباء ثابتة يتعين سدادها بصرف النظر عن نتيجة أعمال المشروع، كما أن أصل القرض نفسه له تاريخ سداد معين، هذه الأعباء تتطلب عناية خاصة من إدارة المشروع لمقابلتها بدون أن يؤدي ذلك إلى مشاكل مالية متعلقة بالسيولة.

3-5-3 الاهتمام غير الكافي بالتخطيط المالي:

على الرغم من الأهمية الحيوية للتخطيط في المشاريع الصغيرة إلا أنه نتيجة لخوض الإدارة في المشاكل اليومية، فإن العديد منها لا يعطي للتخطيط لمستقبل المشروع الاهتمام الكافي إلا إذا واجه مشاكل حادة في نشاطه، فعلى الأقل يجب أن تكون هناك خطة مالية مفصلة لمدة سنة فيما يتعلق بمصادر الحصول على الأموال وأن تكون هناك خطة إجمالية للسنوات القليلة القادمة.

3-5-4 اهتمام غير كافي بإدارة النقدية:

تعتبر الموازنة النقدية أداة التخطيط الرئيسية في المشروعات الصغيرة، فهي توضح على أساس شهري مصادر النقدية التي تحصل عليها المشاريع وكذلك عناصر المدفوعات التي يتعين عليها القيام بها، فالموازنة النقدية تساعد الإدارة في تقدير إذا كان المشروع سيعاني من عجز نقدية أو سيوفر نقدية فائضة في الشهور القادمة وبالتالي تتيح الوقت الكافي للإدارة للحصول على الأموال أو البحث عن فرص الاستثمار المناسبة للأموال القابضة.

3-5-5 التركيز على النشاط بدلاً من الربحية:

عادة تقع الإدارة في خطأ شائع وهو أنه كلما زاد حجم النشاط أدى إلى زيادة الربحية إلا أنه ليس بالضرورة أن تؤدي الزيادة في معدل الدوران إلى زيادة الربحية ما لم يكن هناك هامش ربح صافي قد تحقق بعد تغطية كافة التكاليف، حيث إن معدل العائد على الاستثمار يعرف بأنه حاصل ضرب هامش الربح (صافي الربح سنوياً منسوباً إلى المبيعات) في معدل دوران الأصل .

3-5-6 الإفراط في سحب الأرباح من المشروع:

من المعروف أن أصحاب المشروعات الصغيرة يبدؤون العمل ببعض من مدخراتهم بالإضافة إلى مدخرات أفراد أسرهم وأصدقائهم المقربين، وبالتالي فإن الاعتماد هنا يكون كبيراً على إعادة استثمار الأرباح التي تحققها المشروعات الصغيرة عند تمويل مراحل التوسع ، وهذا يتطلب عدم سحب هذه الأرباح من المشروع حتى يمكن تمويل خطط التوسع .

3-5-7 الخلط بين النقدية و الأرباح:

قد يعاني المشروع من عجز في النقدية مع تحقيق أرباح، وذلك لان الأرباح نادراً ما تظل في شكل نقدية، فالنقدية يتم استخدامها لشراء المخزون السلعي ، والاستثمار في الأصول الثابتة، هذه الحقيقة تجعل من الرقابة المستمرة لأصحاب المشروع على التدفقات النقدية مسألة حيوية حتى يتأكدوا من قدرتهم على سداد ديونهم و الالتزامات الأخرى فالمشاريع الناجحة يمكن إن تتعرض العديد من المشاكل بسبب نقص النقدية .

3-5-8 اهتمام أقل بالعلاقات مع البنوك:

تقع بعض المشروعات الصغيرة في خطأ عدم إعلام البنوك التي تتعامل معها بالأحوال المالية و بأية تطورات جديدة في هذه الأحوال. فعادة تفضل البنوك العملاء الذين يقدمون لها معلومات حديثة عن مراكزهم المالية، كذلك يجب على صاحب المشروع إلا ينتظر حتى اللحظة الأخيرة ليطالب بمد القرض حيث إن ذلك يعتبر علامة على الأداء المالي الضعيف للمشروع .

3-5-9 التسهيل الزائد عن الحد للبيع الأجل:

من احد الأسباب الرئيسية لفشل المشروعات الصغيرة التسهيل الزائد عن الحد عند منح الائتمان للعملاء فهناك اعتقاد شائع بأنه يمكن زيادة الأرباح من خلال البيع لأي عميل يطلب السلعة أو الخدمة، وهذا الاعتقاد يكون صحيحاً إذا كان العملاء يدفعون نقداً، إما في حالة البيع فيجب اختيار العملاء الذين تتميز حساباتهم بالجودة حتى لا تضيع الأموال و تتحول إلى ديون معدومة .

3-5-10 اهتمام أقل بزيادة حسابات الدفع:

بصرف النظر عن حجم المشروع فإنه يتعين الاستفادة الكاملة من ميزة الخصم النقدي ففي اغلب الأحوال يحقق هذا الخصم و فوارت كبيرة، كما إن قيام المشروع بسداد الفواتير المستحقة عليه في مواعيدها يحقق سمعه جيدة تزيد من مركزها الائتماني لدى الموردين .

3-5-11 إهمال العلاقة بين العائد و المخاطرة:

من المعروف إن العلاقة بين العائد و المخاطرة علاقة طردية، لذلك فإن استخدام أساليب إدارة الأعمال الماهرة يمكن من خلالها زيادة العائد عند مستوى معين من المخاطرة المقبولة .

3-5-12 اهتمام أقل بالنظم المحاسبية في المشروع:

يشعر بعض أصحاب المشروعات الصغيرة إن النظم المحاسبية غير مهمة، ولكن هذا خطأ فالنظام المحاسبي يعد أمراً حيوياً بالنسبة لأي مشروع، فهو يوفر المعلومات اللازمة للإدارة لكي تعرف أين تقف، فعلي الأقل يجب إن يوفر النظام المحاسبي ما يلي :

- المركز النقدي اليومي للشركة .

- صورة تقريبية يومية عن حسابات القبض .

- صورة تقريبية يومية عن حسابات الدفع .
- حسابات المخزون السلعي .
- حسابات التكاليف الخاصة بالعمليات الصناعية.
- تقارير دورية توضح المركز المالي للمشروع (ربع سنوية) .

خلاصة:

ويعتبر التمويل من أهم المتطلبات لتنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة، شأنه في ذلك شأن بقية المتطلبات مثل الإطار القانوني والتسويقي والبحث والتطوير. ويعد نقص التمويل من العقبات الرئيسية التي تواجه هذه المشروعات. ولا يمكن أن ننكر أنه في كل من الدول النامية والمتقدمة، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد واجهت صعوبات في الحصول على التمويل من المصادر الرسمية، وبصفة خاصة التمويل طويل الأجل. ويرجع السبب في ذلك إلى أن هذه المشروعات تعتبر من أوجه الاستثمار عالية المخاطرة، لعدم كفاية الأصول أو صغر حجم رأس المال، أو نقص الضمانات، أو التعرض لمخاطر السوق.

تناولنا في هذا الفصل دور البنوك في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال القروض قصيرة الأجل والقروض المتكررة والقروض متناهية الصغر وشراء حسابات القبض، بالإضافة إلى مؤسسات الإقراض المتخصصة التي تساهم في عملية التنمية الاقتصادية وأتاحه المجال أمام مختلف المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتلعب دورها المهم في الاقتصاد الوطني من خلال المؤسسات التمويلية وصناديق الهيئات التطوعية والمنظمات غير الحكومية المحلية والأجنبية و المؤسسة الدولية للتنمية والاتحاد العربي للمنشآت الصغيرة.

كذلك أنواع الأموال التي يتم الاستعانة بها لتمويل المشروع الصغير من خلال التمويل بالملكية والتمويل بالاقتراض والتمويل بالمشاركة الإسلامية من خلال ثلاثة صيغ هي المضاربة والمشاركة و المرابحة ويتبع التمويل بالمشاركة التأجير التمويلي والتمويل بالاستئجار ، ويشمل نوعين هما الاستئجار التشغيلي و الاستئجار التمويلي.

أيضا مصادر الحصول على الأموال اللازمة للمشروعات الصغيرة بالتمويل عن طريق الملكية ورأس المال المخاطر وأنواع الاستثمارات التي يمولها رأس المال المخاطر والمصادر التمويلية لرأس المال المخاطر وكذلك نشاط شركات رأس المال المخاطر في فلسطين والمزايا التي يحققها للمشروع،

بالإضافة إلى المصادر المختلفة للتمويل بالمديونية من خلال التمويل قصير الأجل والاقتراض بضمان الأصول وتكلفة التمويل قصير الأجل والتمويل عن طريق البنوك.

أيضا هيكل التمويل في المشروعات الصغيرة والمخاطر المرتبطة بهيكل التمويل منها مخاطر الأعمال والمخاطر المالية والمفاضلة بين أنواع الأموال المختلفة والاعتبارات المؤثرة في قرار هيكل التمويل والاختلاف في الهيكل التمويلي بين المشروعات وتكلفته في المشروعات الصغيرة والمراحل التي يمر بها المشروع الصغير ورأس المال اللازم في مرحلة البداية ومصادر التمويل لهذه المرحلة والمشاكل التي تواجهها هذه المرحلة.

الفصل الثالث

المشاكل والمعوقات التي تواجه
المشروعات الصغيرة

الفصل الثالث: المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة

مقدمة:

تواجه المشروعات الصغيرة مجموعة من المعوقات التي تحد من نموها وتؤثر على اختيارها لفنون الإنتاج الملائمة، وبالتالي تعتبر عائقا أمام دفع عجلة التنمية الاقتصادية والصناعية، وفي هذا الفصل يتم إلقاء الضوء على أهم المشكلات والمعوقات التي تعاني منها المشروعات الصغيرة .

المبحث الأول: المشكلات و المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية.

1-1 المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية

2-1 مشكلات وصعوبات تواجه المشروعات الصغيرة

3-1 العوامل المؤدية إلى فشل مشروعات الأعمال الصغيرة.

المبحث الثاني: المشكلات والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في قطاع غزة.

1-2 معوقات المشروعات الصغيرة جدا في فلسطين

2-2 معوقات جديدة فرضها الوضع الحالي في قطاع غزة.

3-2 المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة.

4-2 الصعوبات والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

5-2 عوائق تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية.

6-2 المعوقات والمشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في فلسطين.

7-2 أهم المشكلات والمعوقات التي تواجهها الصناعات المعدنية.

8-2 أهم المشكلات التي تواجه قطاع الصناعات الخشبية في قطاع غزة.

9-2 العوامل المؤثرة على أداء المنشآت الاقتصادية في فلسطين.

المبحث الأول: المشكلات و المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية.

تعاني الدول النامية من العديد من المشكلات والعقبات التي تعوق دفع عجلة التنمية الاقتصادية، وبالتالي فإن المشكلات والعقبات التي تواجهها المشروعات الصغيرة في البلدان النامية تكون أكثر واشد وطأه من مثيلاتها في الدول المتقدمة، ويعتبر التعرف على هذه المشكلات في البلدان النامية عموما ضروريا حتى يمكن التصدي لهذه المشكلات والعمل على معالجتها.

1-1 المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية :

1-1-1 يعتبر أهم المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة في البلاد النامية، حيث تحتاج المصانع الصغيرة إلى الاقتراض لتمويل إقامة المباني وشراء الآلات والمعدات والمواد الخام وغيرها من الموارد اللازمة لمباشرة مهامها الإنتاجية، ويندر وجود المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع منشآت الأعمال الصغيرة في البلاد النامية، وإذا وجدت هذه المؤسسات، فعاده ما تكون محدودة الإمكانيات، فضلا عن أنها تضع شروطا للإقراض غالبا ما تكون صعبة بالنسبة للمصانع الصغيرة، ومن هذه الشروط طلب ضمان عيني ذا قيمة، ونادرا ما يتوفر هذا الشرط بالنسبة للمشاريع الصغيرة (Robert,1967).

وعلاوة على ذلك فإن المنشآت الصناعية الصغيرة لا يتاح لها عادة الحصول على التمويل اللازم من خلال الأسواق العالمية، وذلك نظرا لكونها شركات أشخاص في الغالب (صفوت،2000).

وتفتقر المشروعات الصغيرة في البلاد النامية إلى المدخل الذي يؤهلها إلى الحصول على القروض، وخاصة القروض طويلة ومتوسطة الأجل، حيث عادة ما تحجم مؤسسات التمويل وخاصة البنوك عن تزويد منشآت الأعمال الصغيرة باحتياجاتها من التمويل، نظرا لزيادة المخاطرة في عمليات إقراض المشروعات الصغيرة، إلى الحد الذي تتردد معه مؤسسات التمويل في الإقدام على تمويل هذه المشروعات، بحيث يمكن القول بان مشكلات المخاطرة الناجمة عن إقراض المشروعات الصغيرة تمثل في حد ذاتها إحدى العقبات الأساسية في تمويل منشآت الأعمال الصغيرة، وتتنجم هذه المخاطرة من انخفاض ثقة مؤسسات التمويل في دراسات الجدوى المقدمة من المشروعات الصغيرة، وفي قدراتهم على إتباع أسس محاسبية سليمة، لذلك تطلب المؤسسات المالية من أصحاب المشروعات الصغيرة ضمانات عالية تفوق إمكانياتهم حتى يمكنهم الحصول على القرض.

كما أن التمويل حتى لو أتيح لمنشآت الأعمال الصغيرة، يجد سبيله إلى مقترضين ذوي نفوذ وأصحاب مكانة رفيعة، وليس لمنظمين جدد (هالن،1989).

وفي دراسة تمت عام 1998م في الأردن عن المشروعات الصغيرة وجد أن التمويل الذاتي يمثل 74%، والقروض من العائلة والأصدقاء يمثل 14%، بينما تمثل القروض من البنوك والمؤسسات غير الحكومية والموردين 12% فقط، مما يعكس ضالة التمويل المصرفي بالنسبة للمشروعات الصغيرة، كما أوضحت الدراسة أن أسباب ذلك عدم كفاية الضمانات، ارتفاع سعر الفائدة، وصعوبة الإجراءات (هالة، 2002).

كما أن المشروعات الصغيرة لا تستطيع أيضا الاستفادة من خصم أوراقها التجارية، وإن ذلك قد أدى في كثير من الأحيان إلى اعتماد هذه المشروعات على التجار والموردين والوسطاء الذين يقبلون البيع بالأجل، ويقومون برفع الأسعار لمقابلة هذا الأجل، وبالتالي فإن الصانع الصغير يضطر لشراء المواد الخام بسعر مرتفع، والتخلص من منتجاته بسعر منخفض وتذهب هذه الفروق في الأسعار بين البيع والشراء إلى التاجر الوسيط في شكل عمولات وفوائد على أمواله التي يقرضها للصانع الصغير (أبو إسماعيل، 1996).

وغالبا ما يكون هناك نوعان من السوق المالية في الدول النامية، يتكون السوق الأول من البنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى، وهو السوق المنظم، أما الثاني فيتكون من المقرضين وموردي المواد الأولية وهو السوق غير المنظم، وتتفاوت أسعار الفائدة بصورة واسعة بين النوعين، حيث تتفاوت أسعار الفائدة الرسمية طبقا للحدود القصوى التي تقرضها الحكومة على نحو نموذجي بين 9% و24% في حين أن أسعار الفائدة الرسمية تتفاوت من 29% إلى 200%، فعلى سبيل المثال، بلغ السعر الرسمي للفائدة في تايلاند 9% في عام 1973م بالمقارنة بسعر الفائدة غير الرسمي الذي بلغ 29%، كذلك في كولومبيا كان السعر الرسمي 24% في عام 1974م مقابل السعر غير الرسمي للفائدة الذي بلغ ما بين 36% إلى 60%، وبالتالي فإن سعر الفائدة غير الرسمي الحقيقي في ظل الظروف التضخمية، يصبح منخفضا تماما، وقد يصبح سالبا في بعض الأحيان، وترتبطا على ذلك فإن البنوك تجنح إلى أن تقرض مؤسسات الأعمال الكبيرة الراسخة فقط، فتتعرض بذلك لدرجة مخاطرة وتكاليف إقراض أقل، وبالتالي فالعملاء هم عادة المنشآت الكبيرة الموجودة في المدن الكبرى والمكتنفة لرأس المال (هالن، 1989).

وقد تغلبت الهند على مشكلة أسعار الفائدة بتزويد المقترضين بقروض مصرفية بأسعار فائدة منخفضة لتخفيف وطأة المخاطرة، ولتحميل المقترضين بمعدلات فائدة أقل، كما تلتزم الحكومة الهندية بضمان 90% من قيمة القروض الضائعة على البنوك التجارية، ولغيرها من المؤسسات المالية التي تدعم المشروعات الصغيرة (قنديل، 1997).

وكذلك فإن الحكومة الإقليمية والمركزية باندونيسيا أقامت مؤسسات لتزويد المشروعات الصغيرة بالائتمان مثل Baden Credit Kecamatan (BKK) (هالن، 1989).

2-1-1 النقد الأجنبي:

تحتاج المشروعات الصغيرة إلى النقد الأجنبي وذلك لاستيراد الآلات والمعدات والمواد الخام اللازمة للمشروع، والحصول على النقد الأجنبي يمثل عبء كبيرة في سبيل المشروعات الصغيرة في الدول النامية، حيث غالبا ما تحدد حكومات بلاد العالم الثالث سعرا مرتفعا للنقد الأجنبي ولكنها تمنح المشروعات الكبيرة أسعار متميزة، وتحرم المشروعات الصغيرة من نفس المزايا لأنها لا تكون مؤهلة للحصول على النقد بالأسعار المتميزة، أو تجهل وجودها، ويرجع ذلك إلى أن المشروعات الكبيرة عادة ما تستورد معدات أكثر نسيبا، وبالتالي تحقق منافع أكبر مما تحققه المشروعات الصغيرة، ونتيجة لذلك تجنح سياسات النقد الأجنبي إلى تشجيع الصناعات كثيفة رأس المال بدرجة أكبر من الصناعات الصغيرة، وعندما يوزع النقد الأجنبي بنظام الحصص، فمن الأرجح أن تحصل المنشآت الأكبر على هذه الموارد النادرة(هالن،1989).

وكذلك تقوم الحكومات في الدول النامية بتقويم العملة المحلية بأكبر من قيمتها، بمعنى انخفاض سعر الصرف الأجنبي وما يترتب على ذلك من الأضرار بالصناعات الصغيرة، ذلك أن انخفاض سعر الصرف الأجنبي نتيجة تقويم العملة المحلية بأكبر من قيمتها يجعل تكلفة استيراد الآلات والمعدات منخفضة، ومن ثم فهو يحفز على إحلال الآلات محل العمالة في عملية الإنتاج، وبالتالي فهو يؤدي إلى تشجيع المشروعات الإنتاجية الكبيرة ذات رؤوس الأموال الضخمة، والتي غالبا ما تكون كثيفة رأس المال(صفوت،2000).

3-1-1 الرسوم الجمركية:

غالبا ما تكون الرسوم الجمركية في صالح المشروعات الكبيرة على حساب المشروعات الصغيرة، حيث تكون الرسوم على الواردات اقل ما تكون على السلع الرأسمالية الثقيلة، ثم ترتفع تدريجيا بدءاً ببنات السلع الوسيطة، ثم السلع المعمرة، وكثيرا ما تكون السلع المصنفة سلعا وسيطة أو استهلاكية سلعا رأسمالية للمشروعات الصغيرة في كثير من البلاد النامية، ففي سيراليون مثلا صنفت ماكينة الخياطة سلعة استهلاكية ترفيهية وحددت الرسوم الجمركية الخاصة بها تبعا لذلك، برغم أنها رأسمالية هامة للترزيبه (هالن،1989).

كذلك في السعودية فان المشروعات الصغيرة لا تتمتع بالشروط التي تؤهلها إلى الحصول على حوافز الاستثمار مثل الإعفاءات الجمركية، وأراضي مجانية أو بأسعار رمزية(هالة،2002).

وفي بعض الأحيان تعفي السلع الرأسمالية والمواد الأولية إعفاء كاملا من الرسوم الجمركية، فلقد سمحت الحكومة الكورية منذ عام 1965م للمستوردين باستيراد السلع الرأسمالية والوسيطة دون قيود مع إعفائها من الرسوم الجمركية(سامي،1989).

4-1-1 الأيدي العاملة المدربة

تعاني البلاد النامية من ندرة الأيدي العاملة الماهرة المدربة، كما أن العمال المهرة يفضلون العمل لدى المصانع الكبيرة، حيث الأجور أعلى والمزايا أفضل، فضلا عن فرص الترقى، ومن ثم تضطر الصناعات الصغيرة إلى توظيف عمال غير مهرة والقيام بتدريبهم أثناء العمل (صفوت، 2000)، وانخفاض القدرة مهاريه للعماله يؤدي إلى خفض الإنتاجية وخفض جودة ونوعية السلع المنتجة، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج بالنسبة للمنشآت الصناعية الصغيرة، فضلا عن عدم بقائهم في أعمالهم بمجرد إتقان العمل، والبحث عن فرصة عمل في مصنع كبير نظرا للمزايا التي يقدمها، وقد تغلبت الهند على هذه المشكلة عام 1962م من خلال إنشاء معهد التدريب المتسع للصناعات الصغيرة على مساحة 121 فدان في مدينة حيدر أباد (The Industry Training Institute) (مصطفى، 1976).

5-1-1 عدم وجود حاضنات أعمال أو مستعمرات صناعية:

غالبا ما يجد الصانع الصغير صعوبة كبيرة في تدبير المكان الملائم لإقامة المباني اللازمة لإنشاء المصنع الصغير، ففي كثير من البلدان النامية لا تتولى الحكومات عملية إقامة مستعمرات صناعية تلائم احتياجات صغار الصناع (بنك القاهرة، 1998).

ومن ثم فإن العبء الأكبر يقع على عاتق الصانع الصغير في تدبير المكان الملائم والأبنية اللازمة، وهذا يعني تجميد جزء من رأسماله الصغير، وقد أقامت الهند عدد من المجمعات الصناعية التي تحتوي على تشكيلة كبيرة من المنتجات التي يمكن تصنيعها من خلال شبكة متكاملة من المشروعات الصغيرة، ولقد اختارت الحكومة الهندية مكانا لهذه المجمعات الصناعية في المناطق والأقاليم المكتظة بالسكان لتوفير فرص عمل لها من ناحية ولوفرة العمالة الرخيصة من ناحية أخرى (تقرير، 1995).

6-1-1 نقص الخدمات العامة والبنية الأساسية:

هناك صعوبة في توفير المرافق مثل المياه والغاز والكهرباء والصرف، إلا أن السياسات التي قد تكون أعدتها الحكومات في البلاد النامية لتنمية الاقتصاد، والتي تتعلق بتوفير البنية الأساسية والمرافق مثل الكهرباء، والمياه، وإقامة الطرق تستفيد منها المشروعات الكبيرة و الصغيرة على حد سواء، والمشروعات الصغيرة لا تتطلب قدرا كبيرا من البنية الأساسية ذات التكلفة العالية، إلا انه في حالة البنية الأساسية ذات التكلفة المرتفعة مثل الكهرباء، وبما إن المنشآت الصناعية الكبيرة يمكنها أن تتحمل جانبا كبيرا من التكاليف الأساسية اللازمة لها، يمكن أن تكون هذه المنشآت وحدات توليد

صغيرة لمشروعات مختارة، ثم يتلو ذلك مولدات اكبر تخدم مشروعات عديدة، ثم تصبح خدمه على مستوى المجتمع (إسماعيل، 1996).

7-1-1 نقص الخبرة الإدارية:

حيث نجد أن صاحب المشروع عادة ما يكون غير ملم بكافة النواحي الإدارية التي يتطلبها المشروع من عمليات تمويل وتسويق وانتاج، وكثيرا ما يتردد في تفويض السلطة، وغالبا ما يخطئ بين إنشاء المشروع وإدارته، ونجد انه يقوم بالانكباب على اصغر تفصيلات الإدارة منه إلى تفويض السلطة، فمثلا يقوم بالتوقيع على حالات صرف مبلغ من المال (هالة، 2002).

وكثيرا ما يبدأ المشروع الصغير دون أن تكون لديه معرفة عن المحاسبة المالية، ولا يرجع إليها إلا عندما يصعب تجنب دفع الضرائب، أو عند طلب ائتمان مصرفي، ويشترط البنك تقديم قائمة المركز المالي لاعتماد الائتمان (بنك القاهرة، 1992)، وفي دراسة عن كوريا والفلبين وجد على سبيل المثال أن اقل من ثلث المشروعات الصغيرة (20-40 عامل) تطبق نظام القيد المزدوج، واقل من نصفها لديه شكل معترف به من السجلات والدفاتر المحاسبية، وقد يقوم المشروع بتحديد أسعار غير واقعية للمنتجات في ظل غياب حسابات التكلفة والمبيعات وقد يجنح صاحب المشروع إلى الخلط بين أعمال المنشأة ومصروفاته الخاصة، فيأخذ من الأرباح ليسدد ديونه الشخصية، أو يدفع المصروفات المدرسية، أو يسدد نفقات إصلاح المنزل (هالن، 1989).

8-1-1 التسويق:

تعاني المشروعات الصغيرة في الدول النامية من مشكلات وصعوبات التسويق، فالمشروع الصغير تتفصه الإمكانيات والمؤهلات اللازمة لنجاح عملية التسويق، فمثلا في السعودية أهم المشكلات التسويقية التي تواجهها المشروعات الصغيرة منافسة المنتج الأجنبي، وعدم تحمل ميزانيات معظم المشروعات الصغيرة للتكاليف التسويقية، مع انخفاض الوعي التسويقي، مع فوضى الأسعار الناتجة عن عدم قدرة هذه المشروعات على إجبار التجار على تحديد أسعار محددة لمنتجاتهم (هالة، 2002).

كذلك فمن مشكلات التسويق في الدول النامية نقص الإمكانيات المادية لإقامة غرف العرض الخاصة به، كما انه يصعب عليه إقامة اتصالات وثيقة مع الأسواق ومؤسسات التوزيع البعيدة عنه، ومن ثم فانه يجد نفسه مضطرا للاعتماد على الوسطاء من التجار والمرابين الذين يتسلمون سلعته لتسويقها، ويقومون بعبئها قروضا بأسعار فائدة مرتفعة، كذلك فان المشروع الصغير يعاني من عدم القدرة على تطوير سلعته باستمرار لتتناسب احتياجات السوق، ومن ثم قد يتعرض المشروع لخسارة مفاجئة نتيجة لحدوث تطورات سريعة وغير متوقعة في أذواق المستهلكين في السوق، كما انه في حالة

المنتجات التي تتطلب إعطاء خدمه بعد إتمام عملية البيع مثل الصيانة أو التركيب فان المشروع لا يستطيع في الغالب القيام بها (إسماعيل، 1996).

وقد تغلبت الهند على مشكلة تسويق منتجات المشروعات الصغيرة من خلال تكليف القطاع العام بتقديم تلبيات الأجزاء ومكونات معينة للمشروعات الصغيرة، وقد زاد عدد المشروعات من 60000 مشروع عام 1950م إلى مليون مشروع عام 1983م، وقد زاد إنتاج المشروعات الصغيرة من عام 1973م إلى عام 1983م خمسة أمثال (عيسى، 1988).

1-1-9 الاستغلال:

من اخطر الأمور التي تواجه المشروعات الصغيرة ذلك الاستغلال الذي يقع عليها من التعامل مع المشروعات الكبيرة، حيث تقدم الأولى السلع والخدمات للأخيرة بأسعار رخيصة جدا، مما يمكن الأخيرة من الحصول على أرباح عالية، وتعتبر العقود من الباطن من ابرز صور ممارسة الاستغلال من قبل المشروعات الكبيرة، ولكن ينبغي أن نلاحظ إن تلك العقود من أبرز دعائم النجاح في اليابان، حيث أثبتت التجربة اليابانية أهمية تلك العقود في مجال التكنولوجيا من المشروعات الكبيرة إلى الصغيرة (بنك القاهرة، 1992).

وفي الهند هناك ما يسمى بالتعاقد الفرعي "Ancillarization" والذي من خلاله يقوم القطاع العام بالشراء من المشروعات الصغيرة، ويتوقع اللجوء لهذه الصيغة لتصل التغطية كما في النحو التالي:

من 60% إلى 90% في مجال النقل.

من 50% إلى 75% في مجال الاتصالات.

من 20% إلى 40% في مجال الآلات والمعدات (عيسى، 1988).

1-1-10 السياسات الحكومية المتحيزة

أن المشروعات الصغيرة تكون في حالة تخلف نسبي بالنسبة للمشروعات الكبيرة، ويظهر هذا بوضوح في الممارسات المتحيزة للسياسات الحكومية لصالح المشروعات الكبيرة وضد المشروعات الصغيرة فأنشطة القطاع الرسمي (المشروعات الكبيرة) تحصل على المنافع المباشرة التي تقدمها الحكومة مثل الصرف الأجنبي، الامتيازات الجمركية، والتدابير الحمائية كالتعريفات والحصص، بل أن ممارسات السياسة الحكومية لا تحمي المشروعات الكبيرة من المنافسة الأجنبية فحسب، بل من منافسة المشروعات الصغيرة أيضا، كما أن المشروعات الصغيرة تواجه نفس اللوائح الحكومية، والمطالب البيروقراطية من شأنها في ذلك شأن المشروعات الكبيرة (بنك القاهرة، 1992).

11-1-1 الحوافز الضريبية

تستخدم حكومات عديدة الضرائب حافزا لتشجيع التنمية الصناعية، قد تكون هذه الحوافز في شكل إعفاء ضريبي لفترة معينة، الترخيص باستهلاك الأصول والاستثمارات بنسب مرتفعة أو على مدد أقصر، وكذلك الإعفاء من الرسوم على الواردات، إلا أن غالبا ما تحصل المشروعات الكبيرة على هذه المميزات، إما بالنسبة للمشروعات الصغيرة فغالبا ما تكون الشروط معقدة بحيث تثبط هم أصحاب المشروعات الصغيرة، وعند تطبيق ضرائب المبيعات وضرائب الإنتاج فإنها تكون اشد وقعا على المنشآت الصغيرة(هالن،1989)، وفي ابريل عام 1978م أدخلت الحكومة الهندية نظاما واضحا للإعفاءات الضريبية بحيث تصبح نسبة الإعفاء الضريبي للمشروعات الصغيرة التي يصل رأس مالها لأقل من 75 مليون روبية، ثم 50% إذا كان رأس المال يتراوح بين 1.5 او 2.5 مليون روبية ثم 25% إذا كان رأس المال يتراوح ما بين 2.5 و 4 مليون روبية، والقصد من هذا النظام تشجيع النمط الصناعي والتقليل من حدة البطالة في الهند(تقرير،1995).

12-1-1 الدخول غير المتكافئ إلى أسواق المواد الخام:

إن الصعوبات في الحصول على المواد الخام أمر معتاد بالنسبة للمشروعات الصغيرة في البلاد النامية، حيث تواجه هذه المشروعات التحيز الحكومي لصالح المشروعات الكبرى عند تخصيص المواد الخام ومستلزمات الإنتاج، مما يترتب عليه وجود طاقات عاطلة من ناحية، وعدم القدرة على الوفاء بالالتزامات التعاقدية من ناحية أخرى، مما يضعف من وضعها التنافسي، وقدرتها على المساومة(بنك القاهرة،1992).

13-1-1 التصدير:

هناك مشكلات عديدة تؤدي إلى ضعف القدرة التنافسية للمشروعات الصغيرة على التصدير، كما أن السياسات التجارية السائدة في معظم البلدان النامية لا تساعد الصناعات الصغيرة على النفاذ إلى الأسواق العالمية، وذلك إما لتعقد الإجراءات الخاصة بالتصدير أو تعدد الجهات التي ينبغي الحصول على موافقتها، أو لعدم دراية أصحاب المشروعات الصغيرة بمتطلبات أسواق التصدير من الأذواق والجودة، أو لعجز أصحاب هذه الصناعات عن الحصول على الائتمان اللازم للقيام بالتصدير، وبالتالي عجزهم عن الاستفادة من المزايا التي يحصلون عليها المصدرون (صفوت،2000).

وتبدو مساهمات بعض الدول العربية في مجال التصدير ضئيلة جدا بمقارنتها بالصادرات الصناعية التحويلية، ففي الكويت بلغت نسبتها 12.2%، والبحرين 9.2%، أما السعودية فكانت النسبة 5.2%(المنظمة العربية،1998)، وفي كوريا تم تخفيض الضرائب المباشرة على الدخول الناشئة عن التصدير بنسبة 50% مما شجع على زيادة الاستثمار.

والجدول التالي يوضح أهم المشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في الدول النامية

جدول (1-3)

أهم المشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في الدول النامية

مشاكل أخرى	المواد الخام	التسويق	العمالة	الأراضي/المباني	التمويل
1-عدم كفاية مقاييس التحكم والجودة.	1-النقص النوعي للمواد الخام.	1-عدم كفاءة المقاييس التشجيعية للسوق.	1-انخفاض القدرة المهارية للعمالة.	1-ارتفاع إيجارات الأراضي والمباني.	1-عدم كفاية رأس المال الثابت والعمل.
2-نقص التدريب والنشاطات التوسعية.	2-النقص الكمي للمواد الخام.	2-ثبات المنافسة في كل المراكز التجارية الكبيرة والصغيرة.	2-ارتفاع تكاليف العمل.	2-عدم الأمان الناتج عن التعسف في اشتراطات التملك.	2-أعباء خدمة الدين.
3-نقص المشروع التدعيمية.	3-ارتفاع تكلفة المواد الخام.	3-عدم كفاية الحوافز التشجيعية.	3-هجرة العمالة من المنشآت الصناعية الصغيرة إلى المنشآت الصناعية الكبيرة.	3-عدم وجود أراضي ومباني كافية داخل العقارات والملكيات الصناعية لإقامة منشآت صناعية صغيرة.	3-عدم كفاية القروض المقدمة بواسطة قطاع التمويل.
4-عدم كفاءة الآلات والمعدات.	4-الاعتماد على المدخلات المستوردة غالباً.	4-عدم كفاية المعلومات التسويقية واحتمالات المستقبل الخاصة بها.	4-ارتفاع تكاليف العمالة من المنشآت الصناعية الصغيرة إلى المنشآت الصناعية الكبيرة.	4-ارتفاع إيجارات الأراضي والمباني.	4-قصر الفترة الواجب سداد القرض خلالها.
5-قصور التسهيلات التجارية.					
6-نقص التسهيلات التجارية.					
7-التعقيدات الإدارية.					
8-المشاكل العمالية.					
9-نقص المهارات الإدارية.					

Source: S.V.S. Sharma, Small Entrepreneurial Development IN Some Asian Countries. A Comparative Study. S T E T Institute. Hyderabad. India,1979,p23

ومما سبق يتضح أن هناك العديد من المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة في الدول النامية، والتي يجب أن توليها حكومات هذه الدول اهتماماً زائداً، ويمكن تلخيص أهمها بصفة عامة في التالي:

- إمكانية الحصول على التمويل المؤسسي وتيسيرات الحكومة.
- المعونة الفنية والتسويقية.
- قيام شخص واحد بمهام الإدارة من إنتاج وتسويق وتمويل.

1-2-1 مشكلات وصعوبات تواجه المشروعات الصغيرة:

1-2-1-1 البيئة ومشكلات المشروعات الصغيرة(المنصور، 2000):

إن مشكلات المشروعات الصغيرة كثيرة وتختلف عن مشكلات المشروعات الكبيرة، ويعود معظمها إلى القيود المختلفة المفروضة على تلك المشروعات والمتواجدة في البيئة الخارجية المحيطة بتلك المشروعات ورغم أن السبب الرئيس في فشل الكثير من المشروعات الصغيرة يعود إلى سوء الإدارة وعدم التأكيد على دراسات الجدوى الفنية والاقتصادية لإقامتها، إلا أن هناك الكثير من المشكلات تعود إلى عوامل خارجية وبيئية وهذه العوامل هي:

أ. **صعوبة التمويل في البدء** : وصعوبة زيادة رأس مال المشروع الصغير، تعود إلى ان المشروعات الصغيرة تواجه مشكلات مالية خطيرة في ثلاثة مجالات على الأقل:

- الحصول على الأموال بكميات صغيرة وبفوائد مماثلة لتلك التي تدفعها الشركات الأكبر حجمًا على القروض الكبيرة مما يزيد التكلفة ويضعف قوة المشروع التنافسية.
- صعوبة بناء الاحتياطات المالية الملائمة والمحافظة عليها نتيجة أنظمة الضرائب القاسية وانخفاض السيولة في المشروع.
- صعوبة الحصول على أسهم رأس المال العادية طويلة الأجل والتي لا تخدم مصالح المشروع الآنية.

ب. **تكلفة رأس المال المرتفعة** : من الأمور المعروفة أن تكلفة التمويل على المستوي الضيق أعلى منها في التمويل على المستوى الواسع ، وخاصة فيما يتعلق بالحصول على المعلومات وتكلفة الإجراءات المختلفة للحصول على القروض وتقديم الضمانات ، فشرط الإقراض للمشروعات الصغيرة تكون صعبة وقاسية.

ج. **آثار التضخم على المشروعات الصغيرة** : إن آثار التضخم على المشروعات الصغيرة تكون أكبر من تلك المترتبة على المشروعات الكبيرة حيث أن فرص نجاح المشروعات الكبيرة في فترات التضخم يكون أكبر؛ و ذلك نتيجة توافر الإمكانيات الكافية لمواجهة مخاطر التضخم، بعكس المشروعات الصغيرة التي تتأثر بالسياسات النقدية المقيدة.

د. **أثر الضرائب والأنظمة المالية** : فهي تعيق جهود أصحاب المشروعات الصغيرة في الحصول على رأس المال أو زيادته ، وخاصة إذا كانت ضريبة الدخل مرتفعة على الأشخاص، وقد تكون ضريبة الدخل ثقيلة إلى الحد الذي يصعب معه التوفير، بحيث يجد المشروع النموذجي الصغير صعوبة في الاحتفاظ بأرباح تكفي لبناء احتياطات للسنوات السيئة، فضلا عن صعوبة توفير جزء منها للنمو والتوسع.

هـ. **التعليمات الحكومية والعمل الكتابي** : إن التعليمات الحكومية لا تفرق بين مشروع كبير ومشروع صغير وبالتالي تكون الأعباء كبيرة جدًا على المشروعات الصغيرة، وخاصة من ناحية التكاليف المادية

والوقت؛ لأنها تضيع وقت وجهد صاحب المشروع الذي يقوم بهذه الأعمال بمفرده نتيجة صغر حجم مشروعه.

و. أثر التشريع الخاص بالحدود الدنيا للأجور: فهو يحد من التوظيف أيضا في المشروعات الصغيرة، لأن المشروعات الصغيرة تعتمد على كثافة الأيدي العاملة.

ز. الظروف الخارجية: والبيئة أيضا التي تواجه المشروعات الصغيرة والاستفادة من الامتيازات والعلامات التجارية تحد من نجاح هذه المشروعات.

1-3-3 العوامل المؤدية إلى فشل مشروعات الأعمال الصغيرة

تعرض مشروعات الأعمال الصغيرة كغيرها من مشروعات الأعمال الكبيرة والمتوسطة إلى حالات من الفشل، وذلك بسبب تعرضها إلى محددات خاصة بالموارد وعدم توافر الخبرة الإدارية والنقص في مسالة الاستقرار المالي، وقد أشارت إحدى الدراسات إلى أن نحو 63% من مشروعات الأعمال الجديدة قد فشلت خلال الست سنوات الأخيرة، ومن ابرز أسباب الفشل ما يلي (Scar (Borough & Zimmered, 1996).

1-3-1-1 عدم أهلية أو جدارة الإدارة Management incompetence

تتمثل في ضعف الكفاءة وضعف القدرة على اتخاذ القرارات وعدم إمكانية توظيف الموارد المالية والبشرية في مجالات تعظم مخرجاتها، فضلا عن عدم وجود فلسفة إدارية واضحة المعالم والأبعاد، كما إن المدراء في هذه الأعمال لا يمتلكون القدرة على تأدية مهامهم بنجاح، حيث يتصف المالك أو المدير بضعف قدرته القيادية وعدم توفر المعرفة الضرورية لإدارة الأعمال، وان العديد من مدراء هذه المشروعات لا يعرفون ما ينبغي اتخاذه أو اعتماده بهدف تحقيق الكفاءة والنمو في هذه الأعمال.

1-3-1-2 النقص في الخبرة Lack of experience

فمن البديهي أن مدراء الأعمال الصغيرة إنما يحتاجون إلى الخبرة المتنامية في المجال الذي يرون الدخول فيه، وممارسة أنشطتهم الاقتصادية فيه حيث إن الحاجة قائمة وبشكل مستمر لاكتساب الخبرة العملية بالإضافة إلى المعرفة حول طبيعة الأعمال، حيث إن هذه الخبرة تساهم في تفعيل القدرات وتوجيهها نحو خدمة المشروع وزيادة القدرة على الاستقراء ودراسة وتحليل المتغيرات البيئية المختلفة، كما تعمل على إرساء جزء من دعائم المشروع ونجاحاته المستقبلية خاصة في ظل توظيفها للموارد المتاحة بشكل صحيح، وعليه فإن هذه الخبرة يمكن أن توضح الفرق بين النجاح والفشل، ولذلك اهتمت العديد من الدراسات الإدارية بما يسمى بمنحنى الخبرة، حيث إن تزايد الخبرة سوف ينعكس ايجابيا على تحسين الأداء في مجالات متعددة ويحقق النجاحات المتميزة.

3-3-1 ضعف الرقابة المالية Poor financial control

تتخذ حالات الضعف في الرقابة على الأنشطة المالية مجالات متعددة، ولكن من أبرزها هو النقص في رأس المال Lack of capital، وكذلك الائتمان غير المرهون أو الموثق أي البيع الأجل للمستهلكين بدون ضوابط وحدود Tax customer credit، فعدم تمكن المالكين من تحديد المتطلبات المالية الضرورية للبدء بالمشروع وضمن استمراريته، وعدم قدرتهم على زيادة التدفقات النقدية الداخلة، سوف يساهم في خلق الأزمات المالية لهذا المشروع، كما إن تعرض هذه المشروعات للضغط المستمر من قبل الزبائن لاعتماد سياسة البيع بالأجل، حيث يرى بعض المدراء بان البيع الأجل إنما يمثل فرصة تنافسية مهمة بالنسبة له، وهذا يفرض على المالكين والإداريين في هذه المشروعات تحقيق الرقابة على المبيعات الآجلة بعناية ودقة، وذلك لتفادي حالات الفشل، ولضمان المحافظة على المركز المالي السليم للمشروع.

4-3-1 النقص في عمليات التخطيط الاستراتيجي Lack of strategic planning

يعتقد بعض المدراء في المشروعات الصغيرة إن فوائد التخطيط الاستراتيجي تكون واضحة وقائمة في المشروعات الكبيرة فقط، حيث يشير احد المدراء بأنه لا يمتلك الوقت اللازم للقيام بعمليات التخطيط الاستراتيجي I do not have the time، ويرى آخر بان مشروعة صغيرة جدا أمام القدرة المطلوبة لتطوير الخطة الإستراتيجية We are too small to develop strategic plan، متجاهلين بذلك قدرة الفكر الاستراتيجي على بناء التميز والبقاء في السوق. إن الخطة الإستراتيجية إنما تقوي وتدعم القدرات الريادية لمشروعات الأعمال الصغيرة ولتكون متكيفة ومتفاعلة مع المتغيرات البيئية الأساسية والمهمة، وبذلك تكون الفعاليات الريادية هي الأكثر واقعية وذات جدوى متميزة في بناء هذه المشروعات لتفعيل دورها في خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

5-3-1 عدم السيطرة على النمو Uncontrollable growth

يعتبر النمو مسألة طبيعية وصحية وحالة مرغوبة لأي نشاط في الأعمال، إلا انه ينبغي أن يكون مخططا ومبرمجا ومسيطر عليه، وان هذه التوسعات وعمليات النمو ينبغي أن يتم تمويلها بصيغ تمويلية لا تكون عبئا على المشروع، ويفضل تمويلها من خلال الأرباح المحتجزة أو من خلال المساهمة الخاصة للمالكين، إلا أن معظم المشروعات تعتمد على الاقتراض وبأساليب مديونية مختلفة لتمويل الجزء الأكبر من استثماراتها. وان هذه التوسعات إنما تتطلب إجراء العديد من التغيرات في الهيكل التنظيمي ليزيد فاعلية المشروع في العديد من المجالات التطبيقية والعملية مثل إجراءات الرقابة المالية، والرقابة على المخزون والرقابة على العمليات وكذلك تقسيمات الوظائف وتخصيص الموارد البشرية وغير ذلك، حيث إن الزيادة في حجم الأعمال وتعقيدها سوف يؤدي إلى زيادة المشاكل

والاختناقات، وعلى المدراء تطوير مهاراتهم وزيادة مستوى تعليمهم ومعارفهم بكل ما يرتبط بنشاطاتهم ومهامهم، وفي بعض الأحيان تهتم الريادية في التحفيز والتشجيع على النمو السريع، ولربما تكون الأعمال كبيرة وواسعة بحيث تفوق القدرات المتاحة لإدارتها وخارج إمكانيات السيطرة عليها، مما يساهم في فشل هذه المشروعات.

1-3-6 الموقع غير الملائم Inappropriate Location

إن عملية الاختيار الصحيح للموقع تمثل علما وفنا ولربما تتم عملية اختيار الموقع دون بحث أو دراسة وبدون تخطيط سليم، ولربما يتم اختيار الموقع من قبل بعض المالكين لمجرد وجود البناية الملائمة فالتساؤلات والتحليلات الخاصة بمواقع المشروعات إنما تحتل أهمية متميزة في جدول الأسبقيات حيث إن الموقع المتميز والذي يحتل مكانة إستراتيجية بالنسبة للمواد الأولية والعمالة والأسواق والخدمات الأخرى الخاصة بالنقل والاتصالات والطاقة والمياه إنما يمثل الفرصة المناسبة لتدعيم المركز التنافسي لهذه المشروعات خاصة من حيث انعكاس ذلك على العوامل الكفوية للمنتجات، وتبرز أهمية الموقع أيضا وبشكل واضح بالنسبة لتجار المفرد حيث تمثل المبيعات دم الحياة بالنسبة لهذه المشروعات، وبالتأكيد يرتبط بالموقع الملائم والخاص بالمشروع.

1-3-7 ضعف الرقابة على المخزون Lack of inventory control

يمثل الاستثمار في التخزين مجالا مهما وكبيرا للعديد من مشروعات الأعمال الصغيرة سواء على صعيد المشروعات التجارية كتجارة الجملة والمفرد والمشروعات الصناعية، والرقابة على المخزون تمثل واحدة من ابرز المسؤوليات الإدارية في هذه المشروعات، وان الاحتفاظ بمستويات غير ملائمة من المخزون ينعكس سلبيا على كفاءة وفاعلية هذه المشروعات، فالاحتفاظ بمستويات منخفضة من هذا المخزون ينجم عنه نفاذ السلع وبالتالي فقدان الزبائن ومغادرتهم لمنتجات المشروع والاتجاه نحو المنتجات المنافسة وهذا يعني التفريط بحجم من الأرباح حاليا ومستقبلا، كما انه لا يعني ذلك مبررا للاحتفاظ بمستويات كبيرة من المخزون لان ذلك يعني كلف وأعباء إضافية تتحملها إدارة المشروع، ولذلك فالرقابة الفعالة والكفوة على التخزين تقلل وبشكل حاسم من حالت فشل مشروعات الأعمال وتعظم على المدى الطويل ربحيتها.

1-3-8 عدم القدرة على امتلاك الريادة Inability to make the entrepreneurial

وتعني إن هنالك العديد من المشروعات قد فشلت واضمحل دورها بسبب عدم قدرتها على امتلاك الصفة الريادية، إذ أن عملية الانتقال إلى الريادية لا تعني وبالضرورة القدرة أو الضمان الأكيد على تحقيق نجاحات متميزة في الأعمال، فعملية بدء المشروعات بفعاليتها وأنشطتها إنما يتطلب تحقيق معدلات نمو متصاعدة وبالتالي ضرورة اعتماد أساليب واقعية وفعالة مختلفة لضمان حالات التطوير

والتنافس، فقد أثبتت العديد من الدراسات في الولايات المتحدة الأمريكية والعديد من الدول الأوروبية إن الفاعلية الإدارية في إدارة المشروعات إنما تساهم في زيادة قدرة هذه المشروعات على تبني الريادية الناجحة، حيث يتطلب النمو في مجال الريادية إلى تفويض الصلاحيات، والى التمسك في الرقابة التفصيلية على العمليات، كما إن اختيار المجال الريادي ينعكس بشكل أو بآخر على عمليات النمو الناجحة، فالريادية البسيطة قد لا تتطلب معدلات نمو متزايدة والعكس صحيح، فتبني الريادية مع مجالات نمو جيدة يضمن وبالتأكيد مركز تنافسي وقدرة على البناء والتطوير بشكل أفضل.

المبحث الثاني: مشاكل ومعوقات المشاريع الصغيرة في فلسطين (قطاع غزة)

1-2 معوقات المشروعات الصغيرة جداً في فلسطين : (جبر ، 1996)

عقبات إدارية : إن أهم العقبات الإدارية التي تواجه المشاريع الصغيرة ذات علاقة بالشخص المالك للمشروع الذي يقوم بجميع العمليات الإدارية.

أ. **عقبات العمالة :** نتيجة عدم الاستقرار وثبات الأيدي العاملة.

ب. **عقبات مالية :** اعتمدت كثير من المشروعات الصغيرة على رأس المال الخاص والمدخرات العائلية أو الأقارب والأصدقاء.

ج. **عقبات ضريبية :** إن الغالبية العظمى من مالكي هذه المشاريع يخشون سلطة الضرائب.

د. **عقبات تنموية وتطويرية :** نقص مصادر التمويل والقدرة المالية لمالك المشروع.

هـ. **عقبات تغيير إستراتيجيات المشروع :** إن الكثير من المشروعات الصغيرة تعرضت لخسائر كبيرة بسبب قرارات إستراتيجية خاطئة من التوسع غير المدروس في السوق أو إضافة خطوط إنتاج جديدة أو عمل مشروعات جديدة.

و. **عقبات المنافسة :** انحصرت المنافسة في أربعة اتجاهات ، مع المشروعات الكبيرة المحلية والإسرائيلية، وتعود المشكلة في هذين الاتجاهين إلى محدودية رأس المال والخبرة والتجربة لمعرفة متى يمكن لصاحب المشروع اتخاذ قرار المنافسة أو وقفها، مما يدفعه لاتخاذ قرارات خاطئة تؤدي لخسارة لا يمكن تحملها بعكس المشروعات الكبيرة أو المشروعات الإسرائيلية، إضافة إلى نوعية المنتج، أما الاتجاه الثالث فهو المنافسة القوية بين المشروعات الصغيرة نفسها ، حيث إن الغالبية العظمى من هذه المشروعات تعتمد على التقليد وتفنقر إلى الريادية؛ مما يؤدي إلى تعاضم المضاربة بينها، والاتجاه الرابع

المنافسة مع المنتجات المستوردة بالطريقة الرسمية وغير الرسمية من الأسواق المحيطة والتي تتميز بانخفاض الثمن ومميزات أخرى في الشكل أو الجودة.

ز. **عقبات استقرار السوق**: هناك الكثير من العوامل الخارجية التي كانت تؤثر سلباً على استقرار السوق في قطاع غزة، مما كان يجعله عرضة للتغيرات المفاجئة، وهذا من الصعب مواجهته من المشروعات الصغيرة التي تفتقد لمقومات المرونة.

ح. **عقبات التوريد والتوزيع**: إن القناة الأساسية للتوزيع هي التوزيع المباشر للزبائن؛ لذا فإن المبيعات تنحصر غالباً في منطقة جغرافية محددة إضافة لتفضيل الموردين والموزعين التعامل مع المشروعات الكبيرة.

ط. **عقبات الاستيراد**: عانت المشروعات الصغيرة من عدم توفر المادة الخام نتيجة للإجراءات الإسرائيلية، أو الاستيراد عبر المورد الإسرائيلي وبالسعر الذي يحدده؛ مما يعيق وفرة المادة الخام، إضافة إلى محدودية هامش الربح نتيجة للتحكم بالأسعار وصعوبة الحصول على التصاريح والمستندات اللازمة للاستيراد من الخارج؛ لأن معظم هذه المشروعات غير مسجلة.

ي. **عقبات الوضع السياسي**: حد الوضع السياسي غير المستقر والإجراءات الإسرائيلية، من إغلاقاتها وغيرها، من نشاطات هذه المشروعات غير القدرة على مواجهة التغيرات والتي تفتقر إلى المرونة اللازمة، وبالتالي عدم القدرة على الاستمرار والنمو، حيث أن الوضع السياسي أثر سلباً على استقرار السوق.

2-2 معوقات جديدة فرضها الوضع الحالي في قطاع غزة:

تمثلت في التالي:

أ. **عقبات الوضع الأمني**: أثر الوضع الأمني القائم في قطاع غزة على قدرة المشروعات الصغيرة على مواجهة تلك العقبات خاصة التهديد بالقصف لبعض القطاعات الصناعية والتي تم قصف العديد منها تحت ذرائع مختلفة.

ب. **عقبات الوضع السياسي الجديد**: إن دخول أطراف جديدة إلى الحكم في فلسطين والتغيرات السياسية المصاحبة وفرض الحصار على قطاع غزة أعاق عمل المشروعات الصغيرة بسبب عدم توفر المواد الخام وعدم توفر السيولة وعدم دخول الكثير من السلع والتي تعتمد عليها العديد من المشروعات الصغيرة.

ج. **عقبات التسويق**: فتح قطاع غزة للمنتجات المستوردة خاصة المنتجات الصينية والتي تتميز بانخفاض سعرها بالمقارنة مع المنتجات المحلية، وإن كانت المحلية أجود أحياناً، إلا أن ذلك أثر على المشروعات الصغيرة خاصة قطاع الملابس، فقد أغلقت العديد من مصانع الملابس نتيجة لذلك.

د. عقبات البنية التحتية والمناطق الصناعية : إن تخلف وبدائية البنية التحتية وقلة المناطق الصناعية المناسبة للمشروعات الصغيرة قد حد من إمكانية تطور هذه المشروعات والاستفادة من علاقات التكامل فيما بينها.

2-3 المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة

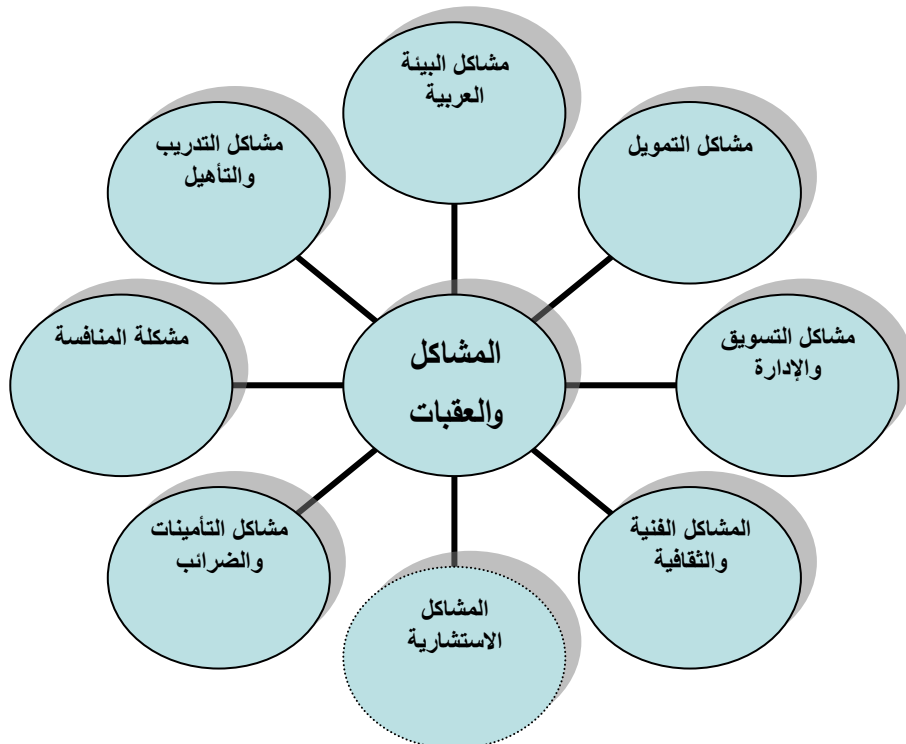
إن نمو قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة أصبح من العوامل المهمة لدفع عجلة النمو الاقتصادي، وأصبح هدف تطوير قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الأولويات الاقتصادية والاجتماعية في أية دولة، لاسيما في ظل الحاجة المتزايدة لخلق فرص عمل ومكافحة الفقر هذا بالإضافة إلى الحاجة لقطاع قوى من المشروعات الصغيرة والمتوسطة، يكون قادرا على المنافسة، وعلى لعب دور قيادي في عملية التنمية، في سبيل مواجهة التحديات الناتجة عن التطورات الاقتصادية العالمية وفى هذا السياق، فقد أصبح تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة، يحتل أهمية كبيرة لدى كل من المؤسسات البنكية وغير البنكية، وكذلك هيئات المعونة.

هذا، ويواجه قطاع المشروعات الصغيرة في كافة أنحاء العالم مجموعة من المشاكل، وهذه المشاكل قد تكون مختلفة من منطقة لأخرى ومن قطاع لآخر، ولكن هناك بعض المشاكل التي تعتبر مشاكل موحدة أو متعارف عليها تواجه المشاريع الصغيرة في كافة أنحاء العالم، وتعتبر طبيعة المشاكل التي تتعرض لها المشاريع الصغيرة متداخلة مع بعضها البعض، وبشكل عام يعتبر جزء من هذه المشاكل داخلي وهي المشاكل التي تحدث داخل المشروع أو بسبب صاحبها، في حين أنها تعتبر مشاكل خارجية إذا حدثت بفعل وتأثير عوامل خارجية أو البيئة المحيطة بهذه المشاريع.

ويمكن التطرق إلى أهم المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في فلسطين بصفة خاصة، ومنها ما يلي:

1. تبعية الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي.
2. زيادة كلفة الحصول على التمويل للمشروع.
3. نقص المشجعات الاستثمارية " الإعفاءات الضريبية، زيادة الجمارك على الاستيراد.
4. ضعف البنية الأساسية من شبكة الطرق وارتفاع تكاليف النقل والكهرباء والمياه وغيرها من الخدمات الأخرى اللازمة لإقامة المشروعات الصغيرة.
5. النقص في بعض مستلزمات الإنتاج وارتفاع أسعارها وصعوبة الحصول عليها.

6. نقص العمالة الماهرة والمدربة بسبب سيطرة سوق العمل الإسرائيلي على القوة العاملة الفلسطينية.
7. عدم توفر نظام موحد ينظم آليات عمل القطاع الإنتاجي الصغير وسياسات الإقراض والسياسات الضريبية والتشجيعية، كذلك سياسات التأهيل وخدمات الإرشاد.
8. وجود أكثر من طرف حكومي وغير حكومي يعمل في هذا المجال بدون تنسيق أو توحيد للمفاهيم وآليات العمل.
9. غلبة الطابع السياسي للتمويل الإقتراضي، أي بدون ربط الإقتراض باتجاهات التنمية وبخطة تنمية.
10. غياب القوانين والتشريعات والمؤسسات التي تعمل على دعم وحماية المشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص.
11. عدم توجيه الشباب نحو ثقافة الريادة والإبداع التي تعمل على استقطاب الشباب نحو العمل الحر بدل الوقوف في طوابير تقديم طلبات التوظيف.
- وفي حال التفصيل في معوقات المشاريع الصغيرة، فيمكن التطرق إلي عدة أنواع، فمنها معوقات مالية وتسويقية وإدارية وفنية واستشارية، ويمكن عرضها في الآتي (ابوجزر، 2006).
- شكل رقم (3-1): يوضح المشاكل التي تعاني منها المشروعات الصغيرة.



2-3-1 مشاكل البيئة العربية :

انعكست مشاكل البيئة الاقتصادية العربية وال فلسطينية كذلك على الصناعات الصغيرة من حيث ضعف البحث والتطوير والابتكار، وعدم الربط بين الجهات البحثية والعملية وتلك الصناعات في مجالات التصميم والتصنيع والتسويق، وضعف تطوير نمط إدارتها التقليدي، وعدم وجود مرجعيات للداخلين الجدد في المجال للأخذ بأيديهم للتعرف على الأنشطة الموجودة، والأنشطة التي تشبع السوق بها، والأنشطة التي لها مستقبل محلي وإقليمي ودولي.

هذا، بالإضافة إلى أن هناك غياباً للدراسات المسبقة لنشاط المشروعات وضعف تكاملها، والتركيز على الاهتمام بالعمليات الإنتاجية بدرجة أكبر من الجوانب الخدمية والتعبئة والتغليف والتسويق؛ فلم نجد معرضاً للتكامل بين الصناعات الصغيرة ولو على مستوى محلي داخل إحدى البلدان العربية، كذلك ضعف اهتمام التشريعات بإعطاء الحوافز للصناعات الكبيرة والمتوسطة دون الصغيرة.

وتظل البيئة العربية مليئة بالعديد من فرص النجاح الكبرى للمشروعات الصغيرة من حيث توافر خامات محلية لم يتم الاستفادة بها بالقدر الكافي، ونفس الأمر للعمالة المتراكمة مع البطالة حتى بين الفنيين، في حين تستوعب تلك المشروعات الصغيرة عمالة ماهرة وغير ماهرة، أيضاً القدر الكبير من السلع المستوردة الذي بلغت قيمته 175 مليار دولار في عام 2002، والذي يتضمن قدراً من السلع البديلة محلياً أو التي يمكن إنتاجها محلياً. كما يوجد العديد من أنماط التمويل التي تزخر بها البيئة العربية بداية من الصدقات والقروض الحسنة والزكاة والوقف إلى الجمعيات الادخارية الشعبية والمرابحة والمشاركة والتأجير التمويلي وغيرها من أنماط التمويل (الوالي، 2007).

2-3-2 مشاكل التمويل :

حيث تواجه المشاريع الصغيرة بعض الصعوبات التمويلية التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. تعتمد هذه المشاريع في اغلب الأحيان علي التمويل الذاتي وبالتالي فهي تعمل في حدود الإمكانيات المالية المحدودة المتاحة لها.
2. نظراً لأن الكيانات القانونية لهذه لمشاريع تكون في الغالب مشاريع فردية فإنه يصعب عليها زيادة رؤوس أموالها عن طريق طرح أسهم في الأوراق المالية أو إصدار سندات للاقتراض.
3. تردد بعض البنوك التجارية في منح هذه المشاريع قروضا ائتمانية قصيرة أو طويلة الأجل ما لم تكن تلك المؤسسات تتمتع بشهرة واسعة أو بضمان مشروع أو شخصية معروفة في الوسط التجاري.
4. في حالة قيام هذه المشاريع بتوفير الضمانات المطلوبة للتمويل فإنها تتحمل تكلفة مرتفعة في سبيل حصولها علي هذا التمويل نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة مما يرهق ميزانيات هذه المشاريع

ويستقطع جزءا هاما من أرباحها، وهو الأمر الذي يحد من قدرة هذه المشاريع علي توسيع طاقاتها الإنتاجية وتحسين نوعية التكنولوجيا المستخدمة.

5. افتقار المشروع الصغير للخبرة في أساسيات المعاملات المصرفية.
6. افتقاد عنصر الثقة في القائمين علي المشروع الصغير.
7. أن التمويل المتاح في بعض الأحيان لهذه المشاريع يعتبر غير مناسب لاحتياجاتها التمويلية نظرا لانخفاض مدة الائتمان أو لعدم كفايته.
8. عادة ما تلجأ مؤسسات التمويل في ظل غياب عنصر الثقة في المشروع الصغير إلي متابعة التنفيذ والي التدخل بالمشورة المالية والفنية في بعض الأحيان، وعادة لا يتقبل صاحب المشروع الصغير هذا التدخل ويميل إلي تولي كافة عمليات المشروع بالكامل، ويعتبر هذا من الأسباب التي تجعل العديد من المشاريع الصغيرة تعزف عن التعامل مع مؤسسات التمويل في الدول النامية (المحروق، 2006).

* أما المعوقات والمشكلات التمويلية التي تواجه القائمين على المشاريع فتتمثل في: (كساب، 2006).

1. ارتفاع تكلفة التمويل الذي يرغبون في الحصول عليه.
2. ارتفاع نسبة المديونية مقارنة بأصول المشروع، وهذه نقطة ذات أهمية خاصة، لأن أصول المشروع الصغير لا توفر أصول الضمان الكافي للحصول على تمويل جديد إذا ما احتاج إليه في فترة تشغيله من أجل الاستمرار في العملية الإنتاجية.
3. تدخل مؤسسات التمويل وفرض الوصاية على المشروع الصغير، وذلك عند غياب الثقة فيه، مما يؤدي إلى ظهور مشكلات بين مؤسسات التمويل والمشروعات الصغيرة وخاصة في الدول النامية. والجدير بالذكر هنا أن مباشرة المؤسسات المحلية والدولية التطوعية لأعمالها في مجال خدمات توفير التمويل للمشروعات الصغيرة، إنما جاءت لخلق نوع من التوازن في السياسة الائتمانية.

2-3-3 مشاكل التسويق والإدارة :

تعتبر الصعوبات التسويقية من أهم الصعوبات التي تواجه المشاريع الصناعية الصغيرة، وتختلف هذه الصعوبات باختلاف نوع المشروع وطبيعة النشاط الذي يمارسه. حيث تتمثل أهم الصعوبات التي تواجهها هذه المشاريع في هذا المجال فيما يلي:-

1. انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المشاريع مما يؤدي إلي ضعف الكفاءة التسويقية لمنتجات المشروعات الصغيرة، وهذا كنتيجة مباشرة لعدم قدرتها علي توفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين بالإضافة إلي مشاكل ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات وعدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية.

2. نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدي هذه المشاريع خاصة فيما يتعلق بالمشاريع المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة وأنظمة ولوائح العمل والتأمينات الاجتماعية وغير ذلك من البيانات والإحصاءات اللازمة لتسيير أعمالها علي الوجه المستهدف مما يحد من تسويق منتجاتها.
3. تعاني معظم هذه المشاريع من عدم معرفتها بقواعد وأساليب التعامل مع الجهات الإدارية الرسمية في الدولة كالسجلات التجارية والصناعية مما يؤدي إلي طول اللزوم لانجاز معاملاتها.
4. عدم إتباع الأساليب الحديثة في الإدارة حيث يسود في إدارة هذه المشاريع نمط المدير المالك الذي يجمع عادة بين وظائف الإدارة والتمويل والتسويق وغيرها بالإضافة إلي عدم وجود التخصص الوظيفي بالمعني المعروف في مجال ترتيب الوظائف والمحاسبة والاقتصاد وغيرها، وعدم وجود تنظيم إداري واضح المعالم لسير العمل في أقسام وإدارات المنشأة.
5. عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المشاريع فضلا عن ضيق نطاق السوق المحلي، وعدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في مجال التسويق ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراء البحوث التسويقية خاصة في مجال دراسة الأسواق وأساليب النقل والتوزيع والتعبئة والتغليف وأذواق المستهلكين... الخ، الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات علي تسويق منتجاتها.
6. تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الأحيان بدافع التقليد أو المحاكاة أو لاعتياده علي استخدام هذه السلع الأجنبية مما يحد من حجم الطلب علي المنتجات المحلية.
7. عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلي منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المشاريع الأجنبية بإتباع سياسات 'إغراقه لتوفير منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي، مما يؤدي إلي ضعف الموقف التنافسي للمشاريع الوطنية العاملة في هذه الصناعات.
8. اتجاه نسبة كبيرة من هذه المشاريع إلي القيام بالبيع المباشر للمستهلك النهائي أو المستخدم الصناعي أو البيع لتجار التجزئة الصغار مما يؤدي إلي زيادة الأعباء التسويقية لهذه المشاريع وعدم قيامها بأداء هذه المهمة بكفاءة.
9. عدم القدرة علي التعامل مع التحديات المختلفة التي تواجه المشاريع الصغيرة في مراحل النمو المختلفة، ومن أهم هذه التحديات تطوير المنتج وزيادة الطاقة الإنتاجية، زيادة الاستثمار في المخزون، الاحتياجات المالية للمشروع، خطط وبرامج التسويق... الخ.
10. عدم قدرة بعض أصحاب المشاريع الصغيرة علي القيام بوظائف التخطيط والتنظيم والرقابة بصورة سليمة مما يؤدي إلي انخفاض فرص النجاح وتضارب القرارات وضياع موارد المشروع.

11. عدم رغبة صاحب المشروع في تفويض جزء من سلطاته إلي مرعوسيه. مما يحد من إمكانية إبداء العامل أو الفني لرأيه وخبرته(كساب،2006).

2-3-4 المشاكل الفنية والثقافية :

تعتمد هذه المشاريع في الغالب على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية، كما أنها تلجأ عادة إلى استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية أو أقل تطوراً عن تلك المستخدمة في المشاريع الكبيرة، أو لا تتبع أساليب الصيانة أو الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعد على تحسين جودة منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية، كما أن اختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المشاريع التي قد تكون محدودة في بعض المجالات الأمر الذي قد يؤدي إلي عدم تحقيق هذه المشاريع لأهدافها في بعض الأحيان، مما يحد من قدرتها علي التصدير إلي الأسواق الخارجية خاصة إلي أسواق الدول الصناعية المتقدمة، والكثير من المشروعات الصغيرة بحاجة إلى استشارات فنية وذلك لقلّة خبرتها وعدم تمكنها من الاستعانة بمختصين في جميع المجالات الفنية التي تحتاجها(المحروق،2006).

وما زالت المفاهيم الثقافية السائدة في المجتمعات العربية تصور الوظيفة الحكومية على أنها الملاذ المثالي من حيث الائتمان والاحترام الاجتماعي، الأمر الذي يشكل عقبة أمام أصحاب المشروعات الصغيرة وخاصة النساء واللاتي لا يمثلن إلا 6% فقط من إجمالي عدد رواد المشاريع الصغيرة للعام 2003 في المجتمع ، مع العلم أن هناك أنشطة يمكن أن تستغل المهارات التي تتوفر بها النساء (مثل الأعمال اليدوية والتشكيلية والأعمال الحاسوبية والسكرتارية)، ويمكن . من خلال حملة توعية قومية إضافة إلي التعليم الملائم والتدريب السليم ودعم نظم المعاشات و اكتساب المشروعات الصغيرة الطابع الرسمي وان يحظى العاملون في تلك المشروعات بالاحترام الذي يحظى به موظفو الحكومة، ودفع أعداد متزايدة من النساء لعمل مشروعات صغيرة أو متناهية في الصغر لحسابهن الخاص(الاسرج،2007).

2-3-5 المشاكل الاستشارية

المشاريع الصغيرة تواجه مشاكل استشارية تتمثل في عدم قدرة أصحابها في التوجه إلى جهات متخصصة في تقديم الاستشارات الفنية والتسويقية والإنتاجية، وغيرها من الاستشارات، وهذا يشكل عائقاً أمام سير عملها التنموي، ويمكن توضيح هذه المشاكل في النقاط التالية:

1. الكثير من المشاريع الصغيرة تفشل في مهدها لافتقار صاحب المشروع للاستشارات الكافية والصحيحة والتي هو عادة يحتاجها للتأكد من صحة الخطوات والقرارات التي يتخذها سواءً تلك الخاصة بتأسيس المشروع أو إدارته أو تسويق منتجاته.

2. الكثير من المشاريع الصغيرة بحاجة إلى استشارات فنية وذلك لقلّة خبرتها وعدم تمكنها من الاستعانة بمختصين في جميع المجالات الفنية التي تحتاجها.
 3. افتقار صاحب المشروع الصغير لبعض البيانات المهمة التي قد تساعده على إنشاء المشروع بالشكل الصحيح وفي الموقع المناسب، حيث أن المستثمرون بحاجة إلى بيانات عن الأسواق والمنافسين والتصدير... الخ، وكل ذلك لا يأتي إلى من خلال وجود من يستشيرهم باستمرار.
 4. من المشاكل التي ربما تتعرض لها العديد من المشاريع الصغيرة هي عدم إلمام صاحب المشروع بفتون التعامل مع الأزمات سواءً المالية منها أو الإدارية، لذا فهو بحاجة إلى من يساعده ويقدم له النصح والإرشاد. أضف إلى ذلك، فالكثير من هذه المشاريع بحاجة إلى بيانات عن المصادر المناسبة لاستيراد المواد الخام التي يحتاجون لها، لذا فهم بحاجة إلى استشارة دائمة في هذا المجال.
 5. الكثير من المشاريع الصغيرة تعجز عن ترويج وعرض سلعها للجمهور المحلي أو الأسواق الخارجية، لذا فهم بحاجة إلى بيانات تتعلق بالمعارض الداخلية والخارجية.
- نتيجة للمشاكل السابقة فإن الكثير من المشاريع الصناعية الصغيرة تفشل في مهدها لافتقار صاحب المشروع للاستشارات الكافية والصحيحة والتي هو عادة يحتاجها للتأكد من صحة الخطوات والقرارات التي يتخذها سواء تلك الخاصة بتأسيس المشروع أو تمويله أو إدارته أو تسويق منتجاته.

2-3-6 صعوبات التأمينات والضرائب:

في كثير من الدول العربية تتعامل مصالح التأمينات ومصلحة الضرائب مع المشروعات الصغيرة بنفس الطريقة التي تتعامل بها مع أصحاب المشروعات الكبيرة والحكومية، وغالبا لا تتوفر للمشروعات الصغيرة الإعفاءات والميزات التي تتوفر للمشروعات الكبيرة، ويترتب على ذلك تزايد الأعباء الضريبية، وهذا بدوره يقلل من الأرباح المحققة وكذلك يقلل من فرص نجاح تلك المشروعات. وبالرغم من ذلك فالمشروعات الصغيرة في فلسطين تتمتع بمنح ضريبية تميزها عن غيرها من المشاريع في الدول الأخرى، حيث تم خصم نحو 50% منها بحلول العام 1999.

2-3-7 المنافسة:

تعاني المشروعات الصغيرة غالبا من المنافسة وخاصة في الأمور المتعلقة بالجودة والسعر الخاص بالمنتج، ولو حاولنا المقارنة بين منتج خاص بمشروع صغيرة، ومنتج آخر خاص بمشروع كبير، لوجدنا الفارق الكبير بين تلك المنتجين، وهذا بحد ذاته يشكل صعوبات كبيرة أمام نمو المشروعات الصغيرة، حيث تواجه المشروعات تلك الصعوبات في ظل عدم قدرتها على استخدام آلات

حديثاً تسهم في خفض التكاليف وتقليل الأسعار، إلا أن تلك المشروعات تتميز بقلّة التكاليف الإدارية ومرونة الحركة، أيضاً يمكنها المنافسة في مجالات أخرى (كساب، 2006).

2-3-8 صعوبة توفير برامج للتدريب أو تطوير المنتج :

عادة ما تحتاج المشروعات لمجموعة من برامج التدريب وتطوير المنتج لإمكانات أكبر من إمكانات أصحاب المشروعات الصغيرة. لذا فإن المناطق الصناعية في تركيا -على سبيل المثال- توفر للمشروعات الصغيرة فرصاً للتدريب وبرامج لتطوير منتجاتها بتكلفة تعاونية. لذلك أصحاب المشروعات الصغيرة بحاجة دائمة ومستمرة إلى التدريب والتأهيل المهني الذي يؤهلهم لمواكبة التطورات المختلفة (كساب، 2006).

2-3-9 العامل الزمني في إنشاء المشروع :

غالباً ما تستغرق عملية إنشاء المشروعات الصغيرة فترة زمنية طويلة نسبياً بالمقارنة مع حجم تلك المشروعات، وتبقى الموارد المستثمرة معطلة في صورة أصول غير مكتملة طوال فترة الإنشاء، ومن ثم كلما طالت فترة إنشاء المشروع زاد حجم العوائد المضحى بها نتيجة لاحتجاز الموارد المستثمرة في صورة معطلة، ولذا فإن فترة الإنشاء نفسها يمكن أن تؤخذ كميّار للمفاضلة بين المشروعات، ومن ناحية أخرى فإن تنفيذ إنشاء المشروع في فترة أقل من المدة المحددة يحقق لصاحب المشروع وفراً يساوي العائد المحقق خلال فترة التبكير (كساب، 2006).

2-3-10 مشاكل انخفاض الإنتاجية:

يشارك قطاع الصناعات الصغيرة مع باقي القطاع الصناعي في مشاكل انخفاض الإنتاجية ولكن هناك بعض من المشاكل تبدو أكثر وضوحاً وتأثيراً في قطاع الصناعات الصغيرة منها:

- افتقار العديد من المصانع الصغيرة إلى مفهوم تخطيط الإنتاج، وعدم اللجوء إلى الإنتاج النمطي بما يحققه من تقليل للاستثمارات في الماكينات والعدد والأدوات ونوعيات العمال ووقت التصميم، والضبط والإنتاج، بل والتدريب وأهم من هذا كله خفض نسبة الهولك والعيوب، والنتيجة لغياب هذا المفهوم هي انخفاض إنتاجية المواد والعمالة ورأس المال أو العائد على الاستثمار.

- افتقار الكثير من المصانع للمفاهيم الأساسية للجودة، وغياب نظم ضبط الجودة المناسبة لحجم هذه المصانع، والنتيجة هي أما تسرب منتج معيب للسوق يقلل من فرصة المصنع في المنافسة، أو إهدار نسبة عالية من المنتجات المعيبة بما تكلفه من خامات وعماله وماكنات، أو إعادة تشغيل هذا المعيب، وبالتالي زيادة تكلفه العمالة والماكنات.

- اتجاه الكثير من المصانع إلى الاستقلالية وتحقيق الاكتفاء الذاتي من الآلات وتوفير ماكينات باستثمارات عالية لا يتم تحميلها بصور اقتصادية، وذلك لزيادة طاقتها الإنتاجية عن الطاقة الإنتاجية للمصنع الصغير دون محاولة الاستفادة من الإمكانيات المتاحة لدى الغير والنتيجة انخفاض عائد الاستثمار.

- غياب التخصصية عن الكثير من المصانع الصغيرة، وعدم الاعتماد على مبدأ تخصيص العمل بإيجاد نوع من الترابط مع مصانع أخرى صغيرة تشترك في إنتاج معين، مما يقلل من الاستثمارات ويرفع من مستوى الجودة.

- افتقار كثير من المصانع الصغيرة إلى العديد من أساسيات عملية التصنيع مثل التصميم واختيار ظروف التشغيل وتخطيط المصانع وغيرها، حيث تشترك الصناعات الصغيرة مع باقي القطاع الصناعي في إهمال مهنة التصميم وعدم إعطائها الاهتمام المناسب ورؤيتها من منظور ضيق وهو تحديد الخامات والأبعاد التي تعاني بالمتطلبات الوظيفية للمنتج، فقد يعني التصميم اختيار خامة مكلفة أو كميات غير مناسبة من الخامات أو إجراء عمليات تشغيل معقدة أو توفير ماكينات خاصة ذات تكلفة أو انخفاض درجة قبول المستهلك للمنتج وصعوبة تسويقه وكل هذه العوامل تمثل مدخلات عملية التصنيع و بالتالي فأي اثر سلبي عليها ينعكس سلبا على الإنتاجية(نواره،1998).

2-4 الصعوبات والمعوقات التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة:

تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة بعض المشاكل والصعوبات التي تحد من قدرتها على العمل ومساهمتها في دفع عجلة النمو الاقتصادي.

وتتمثل أهم هذه الصعوبات فيما يلي:

2-4-1 صعوبات تسويقية وإدارية:

تختلف الصعوبات التسويقية باختلاف نوع المشروع وطبيعة النشاط الذي يمارسه، وتتمثل أهم الصعوبات التي تواجهها هذه المشاريع في هذا المجال فيما يلي:

- انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المشاريع مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها لتوفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين بالإضافة إلى مشاكل ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات وعدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية.

- عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المشاريع فضلا عن ضيق نطاق السوق المحلي، وعدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في مجال

التسويق ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراء البحوث التسويقية خاصة في مجال دراسة الأسواق وأساليب النقل والتوزيع والتعبئة والتغليف وأذواق المستهلكين.... الخ. الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات على تسويق منتجاتها.

- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الأحيان بدافع التقليد أو المحاكاة أو لاعتياده على استخدام هذه السلع الأجنبية مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية.

- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المؤسسات الأجنبية بإتباع سياسات إغراقية لتوفير منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي، مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية العاملة في هذه الصناعات.

- عدم إتباع الأساليب الحديثة في الإدارة حيث يسود في إدارة هذه المشاريع نمط المدير المالك الذي يجمع عادة بين وظائف الإدارة والتمويل والتسويق وغيرها بالإضافة إلى عدم وجود التخصص الوظيفي بالمعنى المعروف في مجال ترتيب الوظائف والمحاسبة والاقتصاد وغيرها، وعدم وجود تنظيم إداري واضح المعالم لسير العمل في المشروع.

- تعاني معظم المشاريع الصغيرة والمتوسطة من عدم معرفتها بقواعد وأساليب التعامل مع الجهات الإدارية الرسمية في الدولة كالسجلات التجارية والصناعية مما يؤدي إلى طول الوقت اللازم لإنجاز معاملاتها.

- نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدى هذه المشاريع خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة وأنظمة ولوائح العمل والتأمينات الاجتماعية وغير ذلك من البيانات والإحصاءات اللازمة لتسيير أعمالها على الوجه المستهدف.

2-4-2 صعوبات فنية:

عادة ما تعتمد هذه المشاريع كما سبق القول على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية، كما أنها تلجأ عادة إلى استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية أو أقل تطوراً عن تلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، أو لا تتبع أساليب الصيانة أو الأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعد على تحسين جودة منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية. كما أن اختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المؤسسات قد لا يخضع لمعايير فنية وهندسية مدروسة، ولكنها تعتمد في أغلب الأحوال على خبرة أصحاب هذه المؤسسات التي قد تكون محدودة في بعض المجالات، الأمر الذي قد يؤدي إلى عدم تحقيق هذه المؤسسات لأهدافها في بعض الأحيان.

صعوبات تمويلية:

إن تمويل المشروعات الصغيرة لا يزال يعد من أهم المشكلات الرئيسية التي تواجه نمو ونجاح تلك المشروعات، حيث إن معظم المشروعات الصغيرة ليس لديها إلا قدرة ضئيلة على الحصول على العملات الأجنبية والائتمان المصرفي (أفكار، 1997).

ويعتبر نقص رأس المال اللازم سواء لتمويل الأصول الثابتة أو المتداولة من أبرز العوائق أمام المشروعات الصغيرة، فارتفاع الحد الأدنى المطلوب من رأس المال لبدء النشاط بالنسبة لمدخرات أصحاب المشروع لا يمكن من تدبير المباني و الملحقات اللازمة لبدء النشاط مع صعوبة الحصول على تمويل مصرفي لمشروع لم يبدأ بعد (القاهرة، 1992).

تواجه هذه المشاريع بعض الصعوبات التمويلية التي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تعتمد هذه المشاريع في أغلب الأحيان على التمويل الذاتي وبالتالي فهي تعمل في حدود الإمكانيات المالية المحدودة المتاحة لها.
- نظرا لأن الكيانات القانونية لهذه المشاريع تكون في الغالب مؤسسات فردية فإنه يصعب عليها زيادة رؤوس أموالها عن طريق طرح أسهم في الأوراق المالية أو إصدار سندات للاقتراض.
- تواجه هذه المشاريع مشكلات تمويلية ترجع إلى تردد بعض المصارف التجارية في منح هذه المؤسسات قروضا ائتمانية متوسطة أو طويلة الأجل ما لم تقدم تلك المؤسسات ضمانات.
- إن التمويل المتاح في بعض الأحيان لهذه المؤسسات يعتبر غير مناسب لاحتياجاتها التمويلية نظرا لانخفاض مدة الائتمان أو لعدم كفايته.
- إن التمويل هو روح المشاريع، والكثير من اقتراحات المشاريع المنيرة والأفكار ما تُقتل لعدم الحصول على التمويل المناسب فبدون المبالغ الضرورية لن ينجح أي مشروع وخاصة في المراحل الأولية.
- فمعاونة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتمثلة في صعوبة الحصول على التمويل المالي أو اجتذاب المستثمرين من جميع القطاعات حيث إن مملكة البحرين تمتلك مصدرا تمويليا ماليا واحدا للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المبتدئة متمثلا ببنك البحرين للتنمية، فإن المملكة تسعى في البحث عن حلول تمويلية وإيجاد آليات تمويلية جديدة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وعلى رغم الجهود والإصلاحات التي قامت بها مملكة البحرين من خلال إنشائها لصندوق العمل ومعهد البحرين للتكنولوجيا ودعم منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وغير ذلك من المبادرات والإجراءات إلا أن توفير مصادر تمويلية جديدة ما زال من أهم معوقات قيام وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وخلص الباحث إلى أن المشكلات التمويلية التي يعاني منها المشروع الصغير ترجع لعدة أسباب أهمها:

- افتقاد المشروعات الصغيرة إلى الخصائص التي تؤهلها للوصول إلى الموارد المالية المتاحة للمنشآت الكبيرة.

- انخفاض رأس المال المتاح للمشروعات الصغيرة في بداية حياتها، وعدم دراية المستثمرين بمصادر التمويل المتاحة أمامهم، هذا بالإضافة إلى عدم درايتهم باحتياجاتهم الحقيقية من الأموال والخطط غير المناسب بين القروض قصيرة وطويلة الأجل عند تمويل احتياجات مشروعاتهم.

- عدم كفاءة القائمين على المشروع في إدارة القروض التي تحصل عليها من مؤسسات التمويل المختلفة.

- كبر حجم الضمانات المطلوبة على القروض، وعدم دارية مديري المشروعات الصغيرة بأساليب تمويل مشروعاتهم.

ونجد بان المشروعات الصغيرة تفتقر إلى التمويل الذاتي الكاف مما يجعلها تلجا إلى مصادر تمويلية أخرى، فقد تلجا إلى مصادر الحصول على التمويل من تاجر المواد الخام والوسيط الذي يمد المشروعات بالخامات والمواد الأولية بالأسعار التي يفرضها عليه مقابل تأجيل السداد إلى ما بعد الإنتاج والتسويق، وتبلغ الزيادة في أسعار هذه المواد نظير عدم السداد الفوري لثمنها، وكذلك التزاماته لتاجر المواد الخام(السيد،1994).

2-4-4 التكنولوجيا:

هناك صعوبات فنية تحول دون تحقيق الاستثمارات لأهدافها تتمثل في ضعف الميكنة (درجة الإلية) مع ما يصاحب هذا الضعف من صور استخدام آلات ومعدات غير متطورة والافتقار إلى خدمات الإصلاح والصيانة، وهذا يمثل عائقا رئيسيا أمام استثمارات هذا القطاع(عبد الخالق،2000).

كذلك فان تقادم الآلات والمعدات وتخلف المستويات التكنولوجية أدى إلى انخفاض معامل رأس المال /العمل في بعض المشروعات عن الحد الأدنى الذي يتفق مع مفهوم التصنيع الحديث، ويؤكد ذلك انخفاض مساهمة الصناعات الصغيرة في القيمة المضافة في الصناعة(الثلاث)، إلى مساهمتها في العمالة الصناعية 54%(الشيشيني،1984).

كما أن معظم المشروعات الصغيرة غير قادرة على التوسع في الاستعانة بالآلات الحديثة المتطورة وذلك بسبب إما عدم إلمام القائمين بالمشروع بالأساليب التكنولوجية الملائمة لتلك الآلات، وإما توفر التمويل المناسب للحصول على التكنولوجيا المناسبة أو الاثنين معا(التقرير،1991)

2-4-5 الوضع غير المتكافئ للصناعات الصغيرة مع الوحدات الصناعية الكبيرة:

بمعنى عدم تمكين المشروعات الصغيرة من الاستفادة من حوافز الاستثمار، حيث يقصد بها غالباً وبوضوح المنشآت والمشروعات الكبيرة ويظهر ذلك بوضوح في القطاع الصناعي، حيث تخضع المشروعات الكبيرة لمعاملة تفضيلية في مجال الحصول على الإعفاءات الجمركية والضريبية والخامات والحصول على قروض بأسعار منخفضة، هذا في الوقت الذي تطول فيه الإجراءات وتتغير معه أسعار الفائدة وتزداد تعقيدات وحجم الضمانات المطلوبة حينما يتعلق الأمر بالمشروعات الصغيرة في حين إن الدول الصناعية الكبيرة تلزم المشروعات الكبيرة ووحدات القطاع العام بتقديم المعلومات الفنية والتكنولوجية والتسويقية اللازمة لإنجاح المشروعات الصناعية الصغيرة (القاهرة، 1998).

كذلك فإنه لا يوجد تخطيط جيد للنهوض بالصناعات الصغيرة ويتمثل ذلك في عدم تشجيع الصناعات الصغيرة لتكون صناعات مغذية للصناعات التجميعية الكبيرة بدلا من اعتماد الصناعات الكبيرة على استيراد مكوناتها أو تصنيعها ذاتيا مما يزيد من الأعباء الاقتصادية و التمويلية.

كما انه لا يوجد تكامل وتعاون بين المشروعات الكبيرة والصغيرة كما هو مطبق بالمصانع اليابانية ودول شرق آسيا، حيث ترتبط المصانع الصغيرة بمصانع كبيرة من خلال عقود في الباطن، وذلك لتوريد مستلزمات إنتاج لهذه الشركات الكبيرة من اجل توسيع شبكة مبيعاتها (تقرير، 1996).

2-5 عوائق تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية

تواجه مملكة البحرين اليوم سياسة التنمية المستدامة على ضوء مبدأ الشمولية الاقتصادية، مما يستلزم من المؤسسات المالية بمختلف أنواعها المساهمة مد يد المساعدة وتسخير الوسائل المالية الضرورية لإنجاح هذه العملية محليا.

وأحد أهم العناصر الأساسية لإنجاح عمليات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية هو إزالة عوائق السياسات التنظيمية في المصارف ودعم تنمية مؤسسات الأعمال الصغيرة عمليا، تخضع عملية النمو الاقتصادي أو إطلاق أي برنامج للإصلاح الاقتصادي لدعم المشاريع الصغيرة للعديد من التأثيرات أهمها: النظام المصرفي القائم والسياسات الحكومية الصارمة في التحكم بمعدلات الفائدة، وضعف المنافسة ومحدوديتها في النظام المصرفي التجاري وهذه من صفات الاقتصاديات في العالم الثالث، حيث في الغالب يسيطر المصرف المركزي التابع للدولة على هذا النظام.

ولكن في النهاية لابد للمصارف الكبرى من وضع سياسات وتدابير مساعدة لدعم تلك المشاريع وأن تبادر طبقاً لمهامها وصلحياتها باتخاذ كل التدابير المالية من أجل مساعدة ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية سواء تعلق الأمر بمشروع إنتاج السلع أو الخدمات.

كما أن على المصارف وضع مشروع تمويل وإقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة المحلية ضمن إستراتيجيتها الرامية لتلبية احتياجات السوق، واتخاذ القرار المالي الذي يخدم المصرف ويسهم في تحسين مركزه.

إن الخطر الذي تواجهه المصارف في عملية الإقراض يعرف ببساطة من وجهة نظر المصارف بأنه الخطر الذي يأتي من أن الالتزامات المالية تجاه المصرف لا يمكن القيام بها في المواعيد المحددة، وكما تم الاشتراط أو التوافق عليها في العقد بين الطرفين. وفي أسوأ الظروف والسيناريوهات، فإن المقترض يعلن الإفلاس والمصرف يفقد أو يخسر مبالغ مالية صغيرة أو كبيرة. وهنا قد يتعين على المصرف أن يطلب ضمانات من صاحب المشروع متمثلة في رهن الأصول الثابتة للمشروع إن وجدت، أو رهن نشاط تجاري آخر يملكه مقدم القرض إن وجد، أو رهن أسهم مسجلة في سوق الأوراق المالية، أو أن يقدم صاحب المشروع كفيلاً موثقاً به من جهة المصرف ليكفله في حال عدم تمكنه من سداد قيمة القرض، أو أي ضمانات أخرى يمكن أن يحددها المصرف من أجل تخفيف خسائره. ومن خلال الندوة التعريفية المنظمة من قبل صندوق العمل حول (برامج الدعم المقدمة من صندوق العمل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) والتي عقدت بتاريخ 26 فبراير/شباط 2008م، تم بيان أن الصندوق يعمل بصدد مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على ضمانات تأهلها للحصول على التمويل المالي من المؤسسات المالية، كما أنه يضمن ما نسبته 50% من قيمة القرض التمويلي ضمن شروط محددة.

2-6 المعوقات والمشاكل التي تعاني منها الصناعات الصغيرة في فلسطين

تواجه الصناعات الصغيرة مشاكل تختلف نوعاً ما عن المشاكل التي تواجهها الصناعات الكبيرة، تأتي معظم المشاكل والعقبات والاحتياجات الخاصة بالصناعات الصغيرة من خصائصها النوعية وأهمها صغر حجم الصناعات ذاتها، ومن أهم المشاكل التي تواجه الصناعات الصغيرة ما يلي:

2-6-1 الصناعات الصغيرة وسياسات الحصار الإسرائيلي والتدمير المنهجي التي تتبعها دولة الكيان الإسرائيلي:

امتازت السياسة الإسرائيلية في الأراضي الفلسطينية بدمج الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي دون أن تتحمل إسرائيل أي أعباء (خليفة 2000)، والتعقيدات التي تفرضها المعابر الإسرائيلية

سواء إدارية أو أمنية التي تفرض على حركة التجارة وما يترتب عليها من تأخير وتأجير أرضيات في المعابر والموانئ الإسرائيلية أو الأجنبية أو حتى دفع تعويضات حين الالتزام بعقود توريد وغيره، مما يسهم في إرباك البنية الإنتاجية والاستثمارية، وتزيد من تكاليف المعاملات التي تؤثر على القدرة التنافسية للسلع الفلسطينية من ناحية، وترفع مستوى الأسعار على المستهلك من ناحية أخرى (شعبان، 2005) وإغلاق المعابر المتكرر والدائم يعرقل حركة الصادرات والواردات وكما يعرقل حركة الأفراد ورأس المال، هذا يحد من حرية إتمام المعاملات الاقتصادية، ويزيد من الأعباء المالية والإدارية نتيجة ارتفاع تكاليف النقل بين المدن والقرى الفلسطينية.

2-6-2 نقص الموارد المحلية واعتماد القطاع الصناعي على الاستيراد الكامل من الخارج أثرها على الصناعات الصغيرة

تفتقر الأراضي الفلسطينية إلى معظم المواد الخام الضرورية للصناعة والتصنيع، حيث لا تتوفر في الأراضي الفلسطينية المواد الأساسية مثل الحديد والنفط والفحم وغيرها من الخامات الضرورية لعملية التصنيع (هيئة تأليف، 1994) وإضافة إلى ذلك، فإن فروع الصناعة الأساسية والصناعات الزراعية التي تعتمد على فائض منتجات الزراعة المحلية ضعيفة جداً، وتعاني الصناعات الصغيرة في الأراضي الفلسطينية من ارتفاع أسعار المواد الخام لعدم إمكانية شراء كميات كبيرة إلا عن طريق وكيل إسرائيلي أو منتج إسرائيلي، وحسب دراسة (مكحول، 2003) فإن النقص في المواد الخام المشكلة الرئيسية لجميع المشروعات، إذ أن 89% من المشاريع حسب دراسته تعاني من هذه المشكلة (مكحول، 2003).

أما المشاكل المتعلقة بالمعدات والآلات فتعتمد الغالبية العظمى من المنشآت الصناعية والصغيرة منها على الآلات المستوردة من الخارج، وبصورة رئيسية من الدول الأوروبية ومن إسرائيل وأمريكا، كما تفرض سلطات الاحتلال الإسرائيلية عدداً كبيراً من القيود المفروضة على استيراد الآلات الصناعية وبمواصفات معينة (تيم، 1995).

وحسب دراسة (مقداد، 2003) أن 90% من منشآت قطاع الأعمال الصغيرة تأثرت بشكل كبير جداً نتيجة الحصار الإسرائيلي، ويتضح بان نسبة 45% من الماكينات المستخدمة في منشآت الأعمال مصدرها من إسرائيل ونسبة 42% مستوردة عبر إسرائيل، فيما تفتقر هذه المنشآت للماكينات والمعدات المحلية الصنع، وقد اتجهت بعض المنشآت لشراء الماكينات المستخدمة من المصانع الإسرائيلية بسبب السياسات الإسرائيلية التي تضيق الخناق على شراء الماكينات من الخارج وخصوصاً في الصناعات التي يمكن أن تنافس المنتجات الإسرائيلية.

2-6-3 الصناعات الصغيرة وضعف دور مؤسسات التمويل والإقراض

تعاني الصناعات الصغيرة من الكثير من الشركات والأعمال التجارية الصغيرة من نقص في الأموال اللازمة لاستمرارها و تطوير أعمالها، كما أن المشاريع الجديدة لم تجد طريقاً إلى أرض الواقع بسبب نقص التمويل، ويحجب أصحاب المشروعات الصغيرة عن التمويل الربوي للبنوك من البنوك التجارية أو لصعوبة شروط الإقراض التي تفرضها المؤسسات المالية التجارية، وتعتمد غالبية المشروعات الصغيرة على التمويل الذاتي أو المدخرات العائلية المصدر الأساسي (البحيصي، 2006) .

وتشير بعض الإحصاءات أن السوق غير الرسمية تفوق أهمية السوق الرسمية وخاصة في البلدان النامية حيث أن السوق الرسمي لم يمول إلا أقل من 1 % من الصناعات الصغيرة (شعبان، 2005).

2-6-4 القوانين والتشريعات التي لا تدعم تطوير وتنمية الصناعات الصغيرة

عدم وجود العديد من القوانين والتشريعات الاقتصادية والتي هناك ضرورة ملحة لسنها، لأن من شأنها أن تخلق البيئة الاستثمارية المناسبة، التي تشجع على الاستثمار في قطاع غزة والضفة الغربية، وحتى آذار 1999 م لم يصدر سوى عدد ضئيل من القوانين الاقتصادية منها : قانون سلطة النقد، وقانون تشجيع الاستثمار وغيرها، إلا أنه ما زالت الحاجة ماسة لكثير من القوانين الهامة الأخرى و بالأخص إعادة النظر في قانون تشجيع الاستثمار لملائمة الوضع الحالي (خليفة، 2000).

ومن خلال دراسة (مكحول وعطياني، 2004) أوضحت أن الإعفاءات الضريبية لم تشكل أي حافز في التأثير في قرار المستثمر الفلسطيني أو الأجنبي في الاستثمار في الصناعات الصغيرة، وذلك لتحيز القانون لتشجيع ودعم الاستثمارات الضخمة نسبياً التي تفوق \$ 100.000 دولار أمريكي، في مجال الحوافز الاستثمارية فإن قانون الاستثمار الفلسطيني يعطي إعفاء من 2-4 سنوات فقط، بينما الدول العربية الأخرى تعطي المملكة العربية الأردنية الهاشمية 5-9 سنوات وأما مصر تعطي من 5-15 سنة، ويجب أن تعادل الإعفاءات الضريبية الفلسطينية الإعفاءات العربية على الأقل (نصر الله، 2005).

سياسة الائتمان البنكية التي هي من أهم المعوقات التي تواجه الصناعات الصغيرة سواء في التصدير والاستيراد، والحاجة إلى التوعية بالريادة الاستثمارية (ملك، 2006).

كذلك زيادة مخاطر الاستثمار، بسبب محدودية تحمل الخسائر في ظل تعثر الأوضاع السياسية والاقتصادية وعدم القدرة على التنبؤ للمستقبل (نصر الله، 2005).

2-6-5 المشاكل المتعلقة بالتسويق والإدارة والتطبيق على الصناعات الصغيرة

تعاني المنشآت الصناعية في قطاع غزة والضفة الغربية من استخدام أساليب وتقنيات تسويقية بالية، حيث عادة ما يكون مالكو هذه المنشآت هم أنفسهم المدراء المسؤولين عنها، وعن جميع القرارات المتعلقة بالإنتاج، والإدارة والتسويق، هذا كله في منافسة المنتجات الإسرائيلية والأجنبية التي تستخدم وسائل وتقنيات حديثة ومعقدة في الإنتاج، والتغليف، والتسويق.

ولقد خسر القطاع الصناعي الكثير من أسواقه الخارجية بسبب شمول المقاطعة العربية لإسرائيل والأراضي الفلسطينية، الأمر الذي أدى إلى خلق مصاعب تسويقية كثيرة للقطاع الصناعي، وتعتبر مشاكل التسويق واحدة من المشاكل الجدية والحقيقية التي تواجه قطاع الصناعات الصغيرة ومن أهم هذه المشاكل هو الحجم الصغير للسوق المحلي والمنافسة غير متكافئة وغير متوازنة بين المنتج الإسرائيلي وبين منتج الصناعات المحلية المتوفرة في السوق المحلية، وإغلاق الأسواق الأجنبية أمام أية منتجات صناعية محلية بسبب القيود المفروضة عليها من قبل السلطات الإسرائيلية (عكاشة، 1993).

ويضيف كرموك أن تزامم المنشآت الصناعية في نفس المجال أو إنتاج نفس السلع من الصناعات الصغيرة، وزيادة حجم الإنتاج في السوق عن المطلوب يؤدي إلى وجود صعوبات في التسويق (كرمول، 1998) وفي دراسة مكحول تعاني 4.9% من مشكلة التسويق إلا أن هذه المشكلة تبرز بشكل رئيسي في المشاريع الإنتاجية، إذ أن 21.6% من المشاريع الإنتاجية تعاني منها، وأن 13.7% من المشاريع تعتبرها مشكلة رئيسية. ومشكلة النقص في القدرات الإدارية تنتشر في المشاريع الصغيرة، إذ أن مدير المنشأة يجب أن يقوم بمهام إدارية مختلفة في مختلف المجالات، إذ أن قرار واحد خاطئ قد يترتب عليه تكاليف أو خسائر فادحة كافية لإغلاق المشروع (مكحول، 2003).

2-6-6 مشاكل الصناعات الصغيرة التي تتعلق بتأهيل العنصر البشري

دور العنصر البشري في عملية البحث والتطوير والاختراع تكاد تكون معدومة وأن حوالي 40% من قوة العمل المؤهلة تعمل في الأراضي الإسرائيلية، حيث أن التدريب وتقييم أداء العاملين في الصناعات الصغيرة غير موجود لمعرفة الأداء الأمثل ومن ثم طرح الدورات التدريبية التي توفر العنصر والكادر البشري المؤهل لعملية الإنتاج في قطاع الصناعات الصغيرة (شعبان، 2005).

2-6-7 ضعف البنية التحتية وتأثيرها على الصناعات الصغيرة

تلعب البنية التحتية بشكل عام دوراً هاماً في تحديد مسار الاقتصاد بحيث إنها تعتبر من العوامل المهمة المؤثرة على مستوى النمو والتطور الاقتصادي، فكثير ما يعطل الاقتصاديون الفجوة بين الدول

النامية والدول المتقدمة إلى الاختلافات في مدى توافر البنية التحتية . وتتمثل البنية التحتية في الخدمات الأساسية والمنافع الضرورية التي تحتاج إليها الأقسام المنتجة للسلع في المنشآت الاقتصادية.

فالبناء التحتي يشمل : الاتصال، شبكة المواصلات، الكهرباء، التمويل، التعليم، الصحة، الإسكان، وغير ذلك من الخدمات التي يحتاج إليها المجتمع (سوداح، 1992).

مشاكل البنية التحتية والتي تتمثل بضعف التجهيزات الخدمية والدعم المؤسسي لقطاع الصناعات الصغيرة (كرمول، 1998) وكذلك الوضع السيئ للبنية التحتية الفلسطينية التي ألحق بها الاحتلال الإسرائيلي الأضرار الكبيرة لها وخاصة خلال انتفاضة الأقصى المباركة.

البنية التحتية هي الأساس الذي تقوم عليه أي صناعة كانت، مما يسهل عملية الإنتاج والتسويق والشحن، وتسهيل مهام المنشأة الصناعية، وكذلك العمل على إنشاء ميناء قطاع غزة وتشغيل مطار غزة الدولي، وأسعار المحروقات والكهرباء والماء والاتصالات التي هي أضعاف مضاعفة مقارنة بالدول العربية المجاورة، والتي تنعكس بدورها على أسعار المنتجات المحلية (نصر الله، 2005).

ومن خلال دراسة مكحول يتبين أن 18.9% من الصناعات الصغيرة تعاني من مشكلة في البنية التحتية وهي تتعلق بالماء والكهرباء، وتعاني الصناعات الصغيرة من هذه المشكلة أكثر من غيرها من الصناعات، إذ أن النشاطات الإنتاجية تعتمد على كهرباء 3 فاز مما يتطلب دفع رسوم مرتفعة نسبياً (مكحول، 2003) .

2-6-8 مشاكل الخبرة والنقص في المعلومات والخبرة الفنية التقنية في الصناعات الصغيرة

رغم أن قطاع غزة يمتلك نسبة عريضة من العمال المهرة تقرير (عكاشة وأبو ظريفة، 1992) الذين تدربوا في المصانع الإسرائيلية أو في مراكز التدريب المهني في قطاع غزة، إلا أن قطاع الصناعات الصغيرة يعاني من نقص في الخبرات المتخصصة في الإدارة والهندسة الصناعية والتسويق والإنتاج (عكاشة، 1993) وتعاني 38.3% من المشاريع الصغيرة من هذه المشكلة وتزداد في المشاريع الخدمية 56.9% من المشاريع الخدمية تعاني من مشكلة الخبرة والنقص في المعلومات (مكحول، 2003).

وتتمثل الصعوبات الفنية في ضعف التكنولوجيا ومستوي المعرفة المستخدمة في هذا القطاع، وعدم كفاءة مراكز المعلومات والشبكات ذات العلاقة بالقطاع فنياً وتسويقياً، وضعف ارتباط هذا القطاع مع مراكز البحث والتطوير ومع الجامعات (كرمول، 1998).

والضعف الكامن في أصحاب المنشآت الصغيرة والصناعية هو قصور الخبرة والمعرفة في إطار الحرفة التي يمارسها ونرى ذلك في الظروف المحيطة بنشاط أصحاب الصناعات الصغيرة (شعبان، 2005) وعدم إعداد دراسة الجدوى أو الضعف في دراسة الجدوى للمشاريع الصناعية الصغيرة الذي

يعمل على ضعف في المشروع قبل البدء بتنفيذه الأمر الذي يجعلها في موقف تمويلي أو تسويقي أو إنتاجي ضعيف وغير ملائم لمتطلبات السوق أو الظروف الاقتصادية الداخلية (نصر الله، 2005).

2-6-9 الدور الغائب للسلطة الوطنية الفلسطينية ودور المؤسسات العامة

وتتمثل في البيروقراطية والإجراءات الورقية المطولة وضعف التنسيق بين الدوائر المعنية لتوحيد واختصار هذه الإجراءات وضعف الحوافر في الاستثمار والإعفاءات الضريبية لصالح الصناعات الصغيرة لما يحتاج إليه من تعديل لمواءمة الظروف الحالية، وعدم وجود نظام يوجه أولويات السوق المحلية نحو الصناعات الصغيرة ويمنح الإجراءات التفضيلية لصالحها، وكذلك غياب دور مراكز الخدمات والإرشادات الصناعية والتعاونيات التخصصية لدعم قطاع الصناعات الصغيرة (كرمول، 1998).

وغياب دور الحكومة من خلال تزويد قطاع الصناعات الصغيرة والقطاع الصناعي بشكل عام بالمعلومات والخطوط العريضة والاقتراحات من خلال خطة التنمية الشاملة للقطاع الصناعي أو خطة التنمية، وهذا الوضع أدى بدوره إلى وجود العديد من المنشآت الصناعية الصغيرة المتشابهة في مجالات إنتاجها، مما أبرز مشكلة المنافسة الداخلية السلبية، وعدم القدرة على استخدام التكنولوجيا الحديثة، وعدم القدرة على تحقيق أي نوع من التطور لقطاع الصناعة في قطاع غزة (عكاشة، 1993).

ويضيف الباحث أن الدور الغائب لمؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية الذي لا تعنيه الصناعات الصغيرة من قريب أو بعيد مع وجود بعض المؤسسات العقيمة التي نشأت من أجل مساندة ودعم الصناعات بشكل عام والصناعات الصغيرة بشكل خاص، ومن خلال الواقع لا نرى أي أثر لهذه المؤسسات على أرض الواقع من جميع نواحي المسؤولية المنوطة بهم تجاه الصناعات الصغيرة.

2-6-10 ضعف ثقة المستهلك الفلسطيني بالمنتجات المحلية.

ضعف ثقة المستهلك الفلسطيني في المنتج المحلي يعمل على إضعاف قدرة المصانع المحلية على الإنتاج والتطوير، والفرق في الجودة الفلسطينية في السلع والمنتجات المحلية مع ارتفاع أسعارها و تدني سعر السلع المستوردة من بعض الدول التي تحقق وفورات الحجم الكبير في الصناعة وبدرجات الجودة المطلوبة لكل بلد، مع زهد ثمنها ومع الظروف الاقتصادية الحالية يفضل المستهلك الجودة الأقل لسعرها المنخفض مما يترتب عليه ضعف كبير في المنتج الفلسطيني من حيث الجودة والسعر والصعوبات التي يواجهها أصحاب المنشآت الصناعية لتوفير تلك الميزتان في منتج (الراعي وآخرون، 2006).

2-7-7 أهم المشاكل والمعوقات التي تواجهها الصناعات المعدنية

ضعف القدرة التنافسية للصناعات المعدنية الفلسطينية في الأسواق المحلية و الخارجية والضعف في الإنتاجية والتسويق والتمويل، كان نتيجة ضعف السياسة العامة الداعمة لقطاع الصناعات المعدنية خاصة والقطاع الصناعي عامة والافتقار إلى التكنولوجيا الحديثة وضعف البيئة الاستثمارية والقانونية وضعف خدمات البنية التحتية . إضافة إلى ضعف الدور الذي تقوم به المؤسسات الداعمة والمساندة من مؤسسات مالية ومصارف وبنوك والاتحادات الصناعية المختلفة، حيث لم تلعب الدور المطلوب منها في عملية التنمية الاقتصادية (مكحول وعيطاني، 2004) .

وسوف نستعرض هذه المشاكل بالتفصيل كما يلي:

2-7-7-1 المعوقات المرتبطة بالإجراءات والممارسات الإسرائيلية وأثرها على الصناعات المعدنية

تهدف السياسات الإسرائيلية التي تقيد الصناعة المعدنية في النشاطات الإنتاجية إلى منع تنمية اقتصاد مستقل ناجح، وإلى زيادة اعتماد الأراضي الفلسطينية على الاقتصاد الإسرائيلي وسياسة الحصار والتدمير المنهجي التي اتبعتها الآلة العسكرية الإسرائيلية تجاه المؤسسات والأراضي الفلسطينية بشكل عام (الراعي وآخرون، 2005).

وقد أصبحت هذه الإجراءات الإسرائيلية والقيود التي تفرض على النشاطات الاقتصادية، ومنها القيود على الإنتاج والقيود على التجارة الخارجية من خلال الإغلاقات المستمرة والمتكررة للمعابر والتحكم بها وحتى على التجارة الداخلية من خلال الحواجز الثابتة والطيارة (المتنقلة) التي تقسم الضفة الغربية وقطاع غزة إلى مناطق صغيرة جداً وقيود على تنقل رؤوس الأموال من خلال الرقابة على البنوك والتحويلات المالية التي تخضع للمراقبة الإسرائيلية، وكذلك اتفاقية باريس التي لم تلتزم بها إسرائيل من عدم السماح بتصدير المنتجات الفلسطينية إلى الخارج والضرائب المزدوجة من قبل موانئ الشحن الإسرائيلية وإيجار الأرضية فيها المرتفع جداً على المنتجات الفلسطينية وتصاريح وتراخيص حق مرور البضائع للخارج من خلال دولة الكيان أكثر حدة منذ بدء انتفاضة الأقصى المباركة، حيث اتخذت أشكالاً متعددة لم يسبق لها مثيل تشمل العقوبات الاقتصادية بهدف القضاء على الانتفاضة . كما فرضت قيوداً متزايدة على حركة السكان والقوي العاملة ورأس المال، وعلى الإنتاج والتجارة الخارجية، و قد أثرت هذه القيود على كافة المجالات الاقتصادية، وكذلك الأثر البالغ على التنمية الاقتصادية والصناعية (أبو شكر، 1990).

2-7-7-2 غياب دور الحكومة والمؤسسات العامة والخاصة اتجاه الصناعات المعدنية

عدم وجود سياسة واضحة للسلطة الفلسطينية تحمي الصناعات المحلية من المنافسة الغير عادلة، والتي كفترة احتضان لهذه الصناعات وخاصة للدول (GATT) تسمح بها اتفاقات منظمة التجارة

العالمية الأقل نمواً، وغياب دور الحكومة من خلال تزويد قطاع الصناعات المعدنية والقطاع الصناعي بشكل عام بالمعلومات والخطوط العريضة والاقتراحات من خلال خطة التنمية الشاملة للقطاع الصناعي أو خطة التنمية، مما أبرز مشكلة المنافسة الداخلية السلبية، وعدم القدرة على استخدام التكنولوجيا الحديثة، وعدم القدرة على تحقيق أي نوع من التطور لقطاع الصناعة في الأراضي الفلسطينية، وكذلك الدور المجهول للمؤسسات العامة مثل البلديات والاتحادات الخاصة بالصناعات المعدنية فهي لا تشارك و لا تقوم بالدور الفعال المطلوب منها في تطوير وتنمية وتنظيم قطاع الصناعات المعدنية أو القطاع الصناعي، ومن دور البلديات الذي يجهله الكثير تنظيم المشاريع الصناعية في المنطقة التي تخص البلدية وتوفير مجمع صناعي في المنطقة التي تخضع لنفوذ البلدية وغيره (روي سارة، 1990).

2-7-3 الصناعات المعدنية ومعوقات البنية القانونية والاستثمارية والتمويل

رغم وجود قانون يخص الصناعة الفلسطينية وقانون تشجيع الاستثمارات، إلا أن هذه القوانين الموضوعية قوانين في أغلبها غير واضحة ومبهما وهناك الكثير من الجوانب التي تتعلق بالقانون الصناعي فيما يتعلق بالمنشآت الصناعية غير موجودة في القوانين بل تترك لتأويل أصحاب الاختصاص، مما يسبب اللبس والازدواجية والتعارض في التحليل لهذه القوانين، لذلك فهناك حاجة ماسة لقانون واضح يضع الإطار العام للصناعة والتفصيل داخل كل صناعة بما يخصها (الخالدي، 2003)، إعادة النظر في قانون تشجيع الاستثمار الذي يشجع الاستثمار الأجنبي على الاستثمار المحلي، والعمل على وضع التسهيلات والإعفاءات الضريبية وكذلك الحوافز الاستثمارية المباشرة وغير مباشرة (بطراوي، 1992).

أما فيما يختص بالاستثمار والتمويل، فإن اعتماد الصناعات المعدنية على المصادر الذاتية في التمويل في الغالب لهذه المشروعات الصناعية، وضعف مؤسسات التمويل والإقراض المحلية نتيجة عدم توفر عامل الأمان بالدرجة الأساسية وابتعاد أصحاب المنشآت الصناعية عن تمويل البنوك إما بسبب الربا أو أسعار الفائدة العالية، هو السبب الذي أدى إلى صغر وقلة حجم المنشآت الصناعية (حرارة، 1994).

مازالت الإجراءات الصهيونية تعمل على فرض قيود مشددة على تدفق الأموال من الخارج بهدف منع سكان المناطق الفلسطينية المحاصرة من تعويض الخسارة الناجمة عن الدمار الذي ألحقه الاحتلال الصهيوني بالمناطق الفلسطينية ولمنع توجيه الأموال إلى الاستثمار في القطاعات المنتجة الصناعية (تيم، 1985)، ويقول البحيسي أن هناك العديد من المشاكل التي تواجه الصناعات الصغيرة في تمويل هذه المشاريع ومعرفة الطرق التي يمكن من خلالها تمويل الصناعات أو المشاريع الصغيرة، حيث تعتمد هذه الصناعات على التمويل الذاتي بشكل كبير جداً (البحيسي، 2006).

2-7-4-2-4 نقص في الخبرات الفنية ومصادر المعلومات وغياب دور الجامعات التي تدعم الصناعات المعدنية

تعاني المنشآت الصناعية وبشكل كبير من نقص في الخبرات الفنية المدربة ذات الكفاءات العالية التي تستطيع التعامل مع التكنولوجيا المتطورة المعاصرة، وبالتالي اعتماد المنشآت الصناعية الفلسطينية في صيانة آلاتها ومعداتها وتصليحها على المصادر الإسرائيلية أو الوكيل الأجنبي من الخارج (هيئة تأليف، 1994)، ومن الأهم وجود قاعدة للمعلومات الأساسية له الأثر الكبير على تحسين قدرة وكفاءة المنتج الفلسطيني، وهو عدم وجود مراكز أو بنوك معلومات تمد كل من له علاقة بالصناعة إلا القليل من المراجع أو الإحصاءات التي تحتاج إلى التحليل والتصنيف الدقيق لكل منتجات القطاع الصناعي من جميع الخصائص التي تتعلق بالقطاع الصناعي سواء المعدني أو القطاع الصناعي بشكل عام (عبد الشافي، 1991)، وينطلق دور البحث العلمي في مجال الصناعة من الدور الحاسم الذي تنهض به الصناعة في المجتمعات الحديثة، بحيث يمكن القول بأن التطور الصناعي الهائل الذي شهدته الدول الصناعية المتقدمة كان نتائج البحث العلمي التطبيقي لها ضلع أساسي فيه فضلاً عن مستلزمات التصنيع الأخرى، أما هنا في واقع القطاع الصناعي أو الصناعات المعدنية أين هو دور كليات الهندسة الميكانيكية في الجامعات الفلسطينية في هذا المجال الهام جداً (عبد العزيز، ايش ونونا، 1993)، نقص المعلومات عن أسواق مستلزمات الإنتاج التي تستخدمها المشروعات الصغيرة والإجراءات والقوانين المتبعة لاستيرادها، مما يعرضها لاستغلال ارتفاع الأسعار وانخفاض الجودة، إضافة لنقص المعلومات عن المشروعات المنافسة في السوق المحلي، و الاعتماد على العمالة الكثيفة الغير مؤهلة والتكنولوجيا البسيطة والشائعة غالباً (نصر الله، 2005).

2-7-5-2 مشاكل المتعلقة بالتسويق والتصدير

التسويق يعتمد بدرجة كبيرة على وجود بنية أساسية تشمل بإيجاز كل المرافق والخبرات والوسائل المستخدمة قبل وأثناء وبعد إنتاج سلعة أو محصول ما بهدف تسويقه، ويقدر ما تكون هذه البنية ذات كفاءة وحدائة بقدر ما تكون عملية التسويق ناجعة وقادرة على التنافس مع منتجات بلدان أخرى (عبد الشافي، 1991)، ومن أهم المشكلات التسويقية التي تواجهها الصناعات المعدنية هي المتطلبات الإجرائية والإدارية سواء في عملية الإنتاج أو التصدير في معابر الدولة المصدرة (الاحتلال) والمستوردة، وكذلك الدور الهام للدعاية والإعلان والتي هي من أهم مقومات عملية التسويق التي لا دور لها في السوق الفلسطينية بالمقارنة بالصناعات الشبيهة في الدول الأوروبية والدول المتقدمة أو بعض الدول العربية، وكذلك التعبئة والتغليف للمنتجات أيضاً لها الدور الهام والجاد في تسويق المنتجات الصناعية أو الغذائية (النصر، 1995).

وعدم وجود هيئة معايير و مواصفات للجودة الفلسطينية من خلال تحديد مواصفات ومقاييس الجودة الفلسطينية في المنتج الفلسطيني لكل منتج يتم إنتاجه في الأراضي الفلسطينية، والمنافسة الشديدة بين المنتجات الوطنية والمنتجات المستوردة ويرجع ذلك إلى الحرية شبه المطلقة للاستيراد من السوق الإسرائيلي وأحياناً بالأساليب الغير مشروعة التي تواجهها منتجات المشروعات الصغيرة مثل الإغراق والتهرب من الضرائب وتهريب المنتجات الفاسدة أو الغير مطابقة للمواصفات إلى الأراضي الفلسطينية من الأراضي الإسرائيلية والمستوطنات (نصر الله، 2005).

2-7-6 ضعف البنية التحتية الصناعية الفلسطينية:

من أكثر عناصر البنية التحتية خطورة هو أن معظم البنية الأساسية تملكها أو تسيطر عليها قوات الاحتلال الصهيونية مثل الموانئ والمطارات وشركات الشحن والنقل الجوي والبري والتأمين والتفتيش الأمني، وكذلك من عناصر البنية التحتية المواد الخام وأدوات الإنتاج التي يحتاجها المنتج والمصدر وفي هذا المجال نصطدم بواقع الاعتماد الكلي على وارداتنا من إسرائيل، وشبكة المواصلات وما ألت إليه من دمار وتخريب وقطع للطرق والحواجز والمعابر المتعددة، واستنزاف الموارد البشرية في المناطق الفلسطينية من خلال الإبقاء على فرص العمل في قطاع الصناعة محدود للالتحاق بسوق العمل الإسرائيلي، وكذلك تعتبر حاضنات الأعمال ضرورية لتشجيع ورعاية الابتكارات والأفكار الريادية ودعم التخصص التقني في المشروعات الصغيرة في فلسطين، وتوفير الدعم اللازم لتطويرها بشكل تستطيع تمويل نفسها وتستقل عن خدمات الحاضنة، وتحتضن الحاضنة مشروعات أخرى (حليمة، 1992).

البنية التحتية الفلسطينية لا تفي بالغرض والحاجة المطلوبة منها في تحقيق وتسهيل ومساندة الصناعة المعدنية الفلسطينية من خلال تسهيل وتوفير المرافق العامة والخدمات التي تسهل عملية التصنيع والاستيراد والتصدير والتسويق وغيره (قنغير وعنتري، 2006).

2-8-8 المشاكل التي تواجه قطاع الصناعات الخشبية في قطاع غزة

بعد التحليل الأولي للبيانات التي جمعها الباحث، وبعد الإطلاع على الدراسات السابقة، وخاصة الدراسة التي أجراها اتحاد الصناعات الخشبية (2004)، استطاع الباحث أن يحصر مجموعة من المشكلات التي تواجه قطاع الصناعات الخشبية والتي يمكن إجمالها في النقاط التالية:

2-8-1 مشاكل الإنتاج

أ . عمومية الإنتاج وعدم وجود تخصص في معظم الورش، بحيث يتم الإنتاج بطريقة غير مدروسة، وما يتبع ذلك من عدم انتظام للإنتاج.

ب . التكلفة العالية للمنتج نتيجة مدخلات الإنتاج العالية، مثل المواد الخام وأجور العمال، مما يحد من القدرة التنافسية.

ج . تقطع الإنتاج بسبب الانقطاع المتكرر للتيار الكهربائي، وما يتبع ذلك من خسائر كبيرة وعدم القدرة على تسليم المنتج في المواعيد المتفق عليها.

د . عدم حماية المنتج المحلي للأثاث من المنتج المستورد، الذي ينافس في السعر والجودة، وذلك عن طريق فرض ضوابط للاستيراد من الخارج، بما يكفل حماية للمنتج المحلي.

2-8-2 مشاكل التصميم

أ . الاعتماد على عنصر التقليد في صناعة الأثاث، وعدم استخدام طرق جديدة في التصميم، وعدم ملاحقة التطور ليتناسب مع أذواق المستهلكين المحليين والأجانب.

ب . عدم الأخذ في الاعتبار البساطة في التصميم، وما يتبع ذلك من انخفاض في التكلفة.

2-8-3 مشاكل الجودة

أ . قلة المعلومات المتوفرة لدى المستهلك عن جودة المواد الخام، وجودة الأثاث الذي يؤثر على إنتاج أثاث ذو جودة منخفضة.

ب . عدم وجود معايير للجودة من جهات إشرافية، يؤدي إلى عدم الالتزام بإنتاج أثاث ذو جودة مقبولة لدى المستهلك.

ج . التكاليف العالية للحصول على شهادات الجودة.

2-8-4 مشاكل الإدارة

تعد من أهم المشكلات التي تواجه المشروعات الصغيرة، فغالبا ما يكون المالك هو المسئول عن كل شيء تقريبا في المشروع، فيقوم بوظيفة المحاسبة و إمساك دفاتر المشروع وهو الذي يعين الموظفين وهو الذي يدير المشروع(عبد الفتاح،1996).

وبالتالي فهو يتحكم في جميع المهام الإدارية مثل الإدارة العليا والإنتاج و التمويل والتسويق وهي مسئوليات غالبا ما توزع في المشروعات الكبيرة على أكثر من شخص، بل وعلى عدة إدارات، ومن ثم يسود نمط المدير المالي غير المحترف والذي تنقصه الخبرة الإدارية و بالتالي يلجا إلى الاجتهاد الشخصي في تصريف أمور المشروع.

ويرى هالن سبنسر هال إن مديري المشروعات الصغيرة لا تكون لديهم فكرة عن نظم المحاسبة المالية، ويرى الباحث إن المشكلة الأساسية و التعبير الأدق هو عدم وجود فكرة عن الإدارة المالية لان

مدير المشروع يحتاج إلى دراية بكيفية اتخاذ القرارات المستقبلية لمنشأته ، ويصبح الأمر متأخرا جدا للغاية عندما يتخذ قرار وضع نظام للإدارة المالية بعد ظهور أول نشوة نجاح ، وكل هذا يؤدي إلى عدم قدرة صاحب المشروع على السيطرة على المشروع ، وضعف الكفاءة في إدارته، وبالتالي إضعاف موقفة التنافسي في السوق وعلى صاحب المشروع أن ينتبه لذلك ويستعين بالمختصين في الوقت المناسب خاصة عندما يبدأ المشروع في النمو .

ويمكن حصر مشكلة الإدارة في التالي:

- أ . إتباع النظام العائلي لإدارة الورشة، والذي يعني عدم وجود نظام إداري وما ينتج عن ذلك من مشاكل تنظيمية ومالية، حيث يكون مالك الورشة هو العامل الفني والمحاسب ومسئول المشتريات والمبيعات .
- ب . عدم وجود خطط للورش لتنمية الكفاءات الإدارية والفنية للعاملين عن طريق إشراكهم في الدورات والمعارض .
- ج . عدم الاعتماد على تقنيات الحاسب الآلي في معظم الورش لضبط المستندات الخاصة بالورشة والتصميم .
- د . عدم الاهتمام بالاحتياجات القانونية للورش من تراخيص حكومية ودفاتر ضريبية، وما يتبع ذلك من مشكلات كبيرة .
- هـ . عدم وجود تأمين إجباري يغطي حالات الحريق والتدمير أو السرقة داخل الورشة، وما يتبع ذلك من خسائر كبيرة .

2-8-5 مشاكل العمال

- أ . معظم الورش تقوم بتشغيل عمال بدون عقود عمل ملزمة، وذلك لتنظيم العلاقة بين الورشة والعامل لحفظ حقوق الطرفين .
- ب . عدم الاهتمام برفع الكفاءة الإدارية والفنية للعاملين .
- ج . ظاهرة تسرب العمال الفنيين للعمل في الضفة الغربية أو إسرائيل، مما يلحق بالورشة خسائر فادحة ناجمة عن تعطل الإنتاج .
- د . عدم دراسة الاحتياجات من العمالة الفنية المستوردة من الخارج، أو من مراكز التدريب المهني المحلية .
- هـ . عدم وجود تنسيق بين مراكز التدريب المهني وورش النجارة .

2-8-6 المشاكل المالية

- أ . عدم وجود بنوك متخصصة في الإقراض الصناعي، لتقديم قروض سهلة للورش الصناعية .

ب . عدم وفاء المستهلك بالالتزام المالي أمام ورش صناعة الأثاث مع مشاكل الشيكات المرجعة والطويلة الأمد والمناقصات الحكومية.

ج . عدم وجود جهة تأخذ على عاتقها حل المشاكل التجارية التي تنشأ بين ورش صناعة الأثاث والأطراف الأخرى.

2-8-7 مشاكل التسويق

أ . عدم وجود معارض دائمة ونشرات تعريفية لدى ورش صناعة الأثاث، مما يؤثر سلباً في تسويق المنتج وترويجه.

ب . عدم وجود خطط تسويقية لمعظم الورش وما يتبع ذلك من عدم وجود خطط إنتاج.

ج . عدم تقيد المؤسسات الحكومية بتنفيذ التزاماتها المالية مقابل مناقصات توريد الأثاث المكتبي.

د . ضعف المعلومات عن فرص الاستيراد والتصدير المحلية والخارجية.

هـ . عدم استخدام وسائل الدعاية والإعلام وتعريف المستهلك بالمنتج.

2-9 العوامل المؤثرة على أداء المنشآت الاقتصادية في فلسطين¹:

2-9-1 حجم المنشآت الصناعية

تتميز المنشآت الصناعية في الأراضي الفلسطينية بصغر الحجم ، وانخفاض عدد العاملين وزيادة نسبة العمالة العائلية، ومن خلال الدراسة التي أجراها اتحاد الصناعيين تبين أن نسبة المنشآت التي تشغل أقل من 11 عاملاً بلغت 93% تقريباً، وأن المنشآت التي تشغل أكثر من 20 عاملاً بلغت 2%، والتي تشغل أكثر من 50 عاملاً بلغت 3% فقط (أبو ظريفة، 1999) وهذا يوضح بشكل قاطع أن الجزء الأكبر من المنشآت الصناعية تعتبر صغيرة الحجم من الناحية التشغيلية، كما ويبين المسح أن قطاع الصناعات الغذائية والمشروبات هو القطاع الوحيد الذي يضم وحدات يعمل فيها أكثر من 50 عاملاً.

¹ هذا الجزء من الورقة مقتبس من دراسة عبد الفتاح نصر الله تكاليف المعاملات الاقتصادية في فلسطين، إدارة السياسات والتحليل والإحصاء- وزارة الاقتصاد الوطني، فلسطين، 2005

جدول رقم (3-2)

أعداد المنشآت العاملة في فروع الصناعة المختلفة 2003-2000

2003		2002		2001		2000		النشاط الاقتصادي
%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	
2.2	301	2.2	312	1.9	274	2	239	التعدين واستغلال محاجر
11.8	1540	11.9	1598	13	1793	13.5	1868	المنتجات الغذائية
2.2	286	2.02	263	2.1	296	2.07	287	المنسوجات
17.4	2274	14.3	1920	16	2231	14.8	2048	الملابس
5.3	695	5.8	782	5.1	721	5.05	698	دبغ الجلود
6.4	838	5.9	796	6.6	909	6.4	890	الخشب ومنتجاته
0.35	45	0.3	46	0.3	43	0.35	49	الورق ومنتجاته
1.2	159	1.3	170	1.3	185	1.4	196	الطباعة والنشر
1.2	158	1.4	192	1.3	157	1.4	194	المواد الكيماوية
0.98	128	1.1	145	1.1	148	1.07	194	منتجات المطاط
13.2	1730	14.2	1917	13.7	1932	12.6	1746	منتجات المعادن اللافلزية
0.15	20	0.2	32	0.17	25	0.18	25	الفلزات القاعدية
14.5	2902	17.6	6370	19.4	3345	17.8	3116	المعادن عدا الماكينيات
1.5	199	1.7	233	1.6	230	1.59	220	الآلات والمعدات الأخرى
0.61	80	0.7	90	0.65	92	0.64	89	الآلات الكهربائية
0.35	46	0.4	51	0.42	60	0.42	58	الأجهزة الطبية
0.14	18	0.3	44	0.12	18	0.12	17	معدات النقل
17.8	1925	15.8	2126	12.7	1783	15.6	2159	إعادة تصنيع المخلفات
2.7	349	2.9	392	2.5	364	2.95	407	إمدادات الكهرباء
100	13693	100	14109	100	14605	100	14509	المجموع

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء، المسح الصناعي، سنوات متعددة.

2-9-2 العوامل المؤثرة على أداء المنشآت

1-2-9-2 الإغلاقات

تستخدم إسرائيل سياسة الإغلاق - لأسباب أمنية غير مبررة بما فيها حاجز الفصل العنصري في محافظات الضفة الغربية بأشكال متعددة - من قيود مفروضة على حركة السلع والخدمات التي تحد من حرية إتمام المعاملات الاقتصادية وتزيد من أعبائها المالية والإدارية - نتيجة لارتفاع تكاليف المواصلات والإنتاج الناجمة عن عزل المدن والقرى عن بعضها وصعوبة الحصول على المدخلات الإنتاجية وتسويق السلع النهائية - وبالتالي تؤثر سلباً على تحسين البيئة الاستثمارية ورفع كفاءة الأنشطة الاقتصادية، وبالتالي يتوقف إنهاء الأزمة الاقتصادية في قدرة القطاع الخاص للوصول للأسواق العالمية - من خلال فتح الحدود ورفع الإغلاقات - وتوفير مدخلات الإنتاج والتكنولوجيا بأسعار تنافسية وإمكانية تسويق المنتجات الوطنية بحرية تامة، وفي هذا السياق يتوقع البنك الدولي أن يؤدي التخفيف الفوري للإغلاق الداخلي إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 3.6% عام 2005، إضافة إلى أن تسهيل التجارة الخارجية الفلسطينية سيرفع النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي إلى 9.2% بحلول عام 2006.

2-2-9-2 سياسة المعابر:

أبقت إسرائيل سيطرتها الكاملة على الحدود والمعابر الفلسطينية بعد توقيع اتفاقية أوسلو عام 1993، حيث لا يوجد اتصال مباشر للأراضي الفلسطينية مع الخارج جواً أو بحراً أو براً وتتم التجارة الفلسطينية إما من خلال الموانئ والمطارات الإسرائيلية مروراً بالمعابر التي تربط الأراضي الفلسطينية بإسرائيل.

فيما تتم حركة التجارة الخارجية للضفة الغربية مع البلدان الأخرى (ماعدا إسرائيل) من خلال الموانئ والمطارات الإسرائيلية مروراً بنقاط التفتيش المتعددة -الملاصقة بين الخط الأخضر الإسرائيلي ومحافظات الضفة الغربية- أو من خلال معبري جسر اللنبي ودامية مع الأردن.

ويخضع النظام الإداري والأمني المتبع على المعابر الإسرائيلية للعديد من التعقيدات المفروضة على حركة التجارة الخارجية الفلسطينية، الأمر الذي يربك العملية الإنتاجية والتجارية متأثرة بفترات التأخير في التخليص والتفتيش والفحص الأمني والغذائي والرسوم العالية عليها ونظام التصاريح المعقدة، وفي حال التأخير يلزم التاجر الفلسطيني استئجار أرضيات في الموانئ الإسرائيلية بأسعار عالية وتتبعها تكاليف النقل المرتفعة بسبب تعدد مراحل النقل والتنزيل والتحميل على المعابر وسلوك طرق التفاوضية وعرة - خاصة في محافظات الضفة الغربية - ليتمكن التجار من توفير السلع و المواد الخام لمتاجرهم ومصانعهم، مما يسهم كل ذلك في إرباك البيئة الاستثمارية والإنتاجية ويزيد من تكاليف

المعاملات التي تؤثر على القدرة التنافسية للسلع الفلسطينية من ناحية وترفع مستوى الأسعار على المستهلك من ناحية أخرى.

2-9-2-3 ارتفاع تكاليف النقل

تشكل تكاليف النقل والشحن للصادرات و الواردات الفلسطينية بصورة عامة أكثر من 30% من تكلفة السلع المصدرة و المستوردة على حد سواء كما تعادل تكاليف النقل والشحن للمنتجات الفلسطينية أكثر من أربعة أضعاف تكاليف النقل للمنتجات السلعية في الأردن و حوالي ضعف تكاليف النقل في إسرائيل وذلك نتيجة للقيود والعوائق التي تفرضها إسرائيل على عدد ونوعية الشاحنات المسموح دخولها على المعابر سواء الداخلية ما بين محافظات الضفة الغربية و قطاع غزة من جهة وإسرائيل من جهة أخرى وخصوصا مع قطاع غزة، أو المعابر الخارجية ما بين محافظات الضفة الغربية و قطاع غزة من جهة و الأردن ومصر وباقي دول العالم من خلالهما من جهة أخرى، إذا تواجه المنتجات الفلسطينية إجراءات متعددة من رسوم مرور وتصاريح وتفتيش دقيق مما ينعكس على ارتفاع تكاليف النقل.

2-9-2-4 ارتفاع تكاليف التحويل

يتم التعامل في السوق الفلسطيني بثلاث عملات رئيسية (الدينار الأردني، والدولار الأمريكي، والشيكال الإسرائيلي) بنسب متفاوتة حسب درجة الاستخدام والثقة في العملة، وتتأثر العملات بالظروف الاقتصادية والسياسية للدولة، وما يميز طبيعة الأعمال في الأراضي الفلسطينية ضرورة التعامل بأكثر من عملة في تعاملات المنشآت، مما يؤثر على ارتفاع تكاليف التحويل وزيادة درجة المخاطرة، حيث في الغالب يستخدم المستورد الفلسطيني الدولار الأمريكي في جميع المعاملات التجارية الخارجية وبالمقابل يدفع المنتج جميع تكاليف الإنتاج المحلية (بما فيها أجور العمال) وبيع المنتجات في السوق الفلسطيني بالشيكل الإسرائيلي، مما يزيد من تكاليف التحويل.

2-9-2-5 ضعف فعالية قانون تشجيع الاستثمار

يتحيز قانون تشجيع الاستثمار لدعم الاستثمارات الضخمة نسبيا وبالتالي يشجع الاستثمارات الأجنبية - فيما يتعلق بمنح إعفاءات ضريبية لفترات مختلفة فقط للمشروعات الجديدة التي يتجاوز رأسمالها 100000 دولار - على حساب الاستثمارات ورؤوس الأموال الصغيرة المحلية، مع العلم بان دراسة (مكحول وعطياني، 2004) أوضحت أن الإعفاءات الضريبية لم تشكل حافزا أو أولوية في قرار المستثمر للمشاريع التي استفادت من قانون تشجيع الاستثمار، أي أن الإعفاءات الضريبية لم تحقق هدف تحديدها، وبالتالي يجب إعادة النظر في آلية تشجيع الاستثمار بما يتوافق مع القدرة الذاتية

للاقتصاد الفلسطيني كأولوية وطنية، وتحفيز المشروعات الصغيرة على الاستثمار، وبالتالي زيادة الإنتاج والتشغيل في المجتمع الفلسطيني.

2-9-2-6 ضعف الإطار القانوني والأنظمة المتبعة:

تؤثر الازدواجية في النظام القانوني - خاصة بين الضفة الغربية وقطاع غزة- على أداء المنشآت الاقتصادية وخاصة الصغيرة، حيث في معظم مجالات الأعمال التجارية يطبق قوانين سارية المفعول تختلف ما بين الضفة الغربية وقطاع غزة، كما تطبق السلطة بعض الإجراءات واللوائح الإدارية دون التقيد بالقوانين المقررة، مما ينعكس على وجه الخصوص في رفع تكاليف الصفقات ونشوء هيكلية وكفاءة القطاع الصناعي.

كما أن تنظيم الأعمال التجارية يتسم بتدخل في أعمال القطاع الخاص نظرا لغياب الأنظمة والتعليمات ووجود فراغ في تطبيق بعض القوانين، وضعف الجهاز القضائي في معالجة وتنفيذ الدعاوي والإجراءات، إضافة لابتعاد مؤسسات السلطة عن تطبيق نظام الاقتصاد الحر والتخفيف من القيود على العمليات التجارية ومزاومة مؤسسات القطاع الخاص في تنفيذ بعض الأعمال التجارية سواء بالاحتكار أو بالشراكة معها، وقد أظهرت دراسة للبنك الدولي مدى تأثير مؤسسات القطاع الخاص من خلال تشخيص أهم المعوقات التي تؤثر على الأعمال الاقتصادية، حيث أوضحت نسبة 77% من المؤسسات أن غياب الاستقرار السياسي والطمأنينة اثر على عملها نتيجة لغموض المستقبل والمخاطر العالية في ظل عدم وضوح الترتيبات الاقتصادية والسياسية المستقبلية، فيما تأثرت 71% من الفساد، ونسبة 74% نتيجة للتضخم، ونتيجة لسعر صرف العملات بنسبة 62% ، ونتيجة لضعف النظام الضريبي بنسبة 56% ، ونتيجة للممارسات المعيقة للمنافسة بنسبة 54% ، ونتيجة لضعف التمويل بنسبة 49% وأداء القضاء بنسبة 43% وقضايا الجرائم والسرقه والفوضى بنسبة 43% والجرائم المنظمة بنسبة 35% وأخيراً البنية التحتية بنسبة 33%.

2-9-2-7 ضعف البنية التحتية

تعزز الدول قدرتها الاقتصادية والتجارية بتوفير البنية التحتية الملائمة للأعمال بأسعار تنافسية، وبالتالي يتوجب على السلطة الفلسطينية مراجعة وتقييم خدمات وتكلفة البنية التحتية الفلسطينية بما يلائم احتياجات القطاع الخاص ارتباطا بالواقع السياسي والاقتصادي والجغرافي من جهة وطبيعة العلاقة مع إسرائيل فيما يتعلق بخدمات البنية التحتية الإسرائيلية لتسيير كثير من المتطلبات الإنتاجية والتسويقية وخصوصا في ظل تدني خدمات البنية التحتية وارتفاع تكاليفها في الأراضي الفلسطينية مقارنة مع الدول المجاورة من جهة أخرى، وتقدر نسبة نفقات البنية التحتية من الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني حوالي 3.5% خلال الأعوام 1970 - 1990 ، فيما بلغت حوالي

9% في الأردن خلال نفس الفترة ، كما تم إنفاق حوالي 946 مليون دولار خلال الفترة 1994 - منتصف 1999 على تطوير خدمات البنية التحتية في الأراضي الفلسطينية، إلا أن مستوى الخدمات مازال متدنياً مقارنة مع الدول المجاورة.

وفيما يلي استعراض لأهم مقومات البنية التحتية الداعمة للنشاطات الاقتصادية في فلسطين

الأراضي والعقارات: تعتبر تكلفة الأراضي الصناعية والتجارية في فلسطين مرتفعة جداً بالمقارنة مثلاً مع الأردن، حيث أن سعر م² في فلسطين يصل 100 ضعف م² في الأردن و 10 أضعاف م² في إسرائيل، بسبب محدودية الأراضي في فلسطين.

المياه: سيطرة إسرائيل على مصادر المياه في فلسطين، اثر على شح المياه الصالحة للاستهلاك المنزلي والإنتاج وارتفاع أسعارها، مما دفع سلطة المياه الفلسطينية للتفكير بشراء احتياجاتها من المياه من إسرائيل، الأمر الذي يؤدي لرفع أسعار المياه لثلاث أضعاف أسعار المياه في مصر وتركيا، أو التفكير بإعداد الدراسات لإقامة محطات تحليه وهي مكلفة أيضاً.

خدمات الكهرباء: مازالت إسرائيل تتحكم في خدمات الكهرباء - عن طريق شركة كهرباء إسرائيل القطرية - بشكل كلي في الضفة الغربية وبنسبة 70% من احتياجات قطاع غزة الذي أنشئت في وسطه محطة لتوليد الكهرباء وتتحكم أيضاً إسرائيل في المحروقات التي تشغل هذه المحطة وتمنع توزيع إنتاج المحطة لجنوب القطاع مروراً بمستوطنة كفارداروم، مع العلم بان سعر الكهرباء في غير وقت الذروة يصل لثلاث أضعاف نظيره في إسرائيل كما أن البنية التحتية للطاقة لا تكفي لمساندة التنمية الصناعية لزيادة حالات انقطاع الكهرباء وضعف خطوط التغذية والتحميل .

المواصلات: مازالت تكلفة المواصلات مرتفعة في فلسطين، نتيجة لشدة الإجراءات الأمنية على المعابر وتقطيع أوصال الطرق الداخلية وعدم توفر موانئ فلسطينية. كما أن شبكة الطرق مازالت بحاجة لاستثمارات كبيرة وفق تقدير الدول المانحة بحوالي 848 مليون دولار، فيما انفق فعلياً حتى نهاية عام 2000 حوالي 139 مليون دولار، رغم العراقيل والعقبات التي تضعها إسرائيل أمام شق وتطوير شبكة الطرق التي تربط بين المناطق الفلسطينية وخصوصاً في المناطق الواقعة تحت التصنيف (C) والمحاذية للمستوطنات. وتصنف وزارة الأشغال العامة 50% من الطرق بأنها في حالة سيئة وبالتالي تعتبر أحوال الطرق سيئة مقارنة مع الدول المجاورة (ما عدا مصر)، حيث لم يتجاوز عدد أمتار الطرق المعبدة لكل 100 شخص حوالي 80 متر رغم رداءتها.

ارتفاع تكاليف الاتصالات مقارنة بالدول المجاورة، رغم التحسينات التي أدخلتها شركة الاتصالات الفلسطينية على خدماتها وذلك بسبب استمرار اعتماد الشركة على شركة الاتصالات الإسرائيلية (بيزك) في شراء خدمات الاتصال المحلي والدولي، أما الاتصال مع الدول العربية والإسلامية التي لا تقيم

علاقات مع إسرائيل فيتم تمرير المكاملة عبر شركة بيزك وشركة الاتصالات الأردنية وبالعكس، مما انعكس على ارتفاع تكلفة الاتصالات .

الميناء والمطار، يمكن خفض تكاليف المعاملات في الضفة الغربية وقطاع غزة في ظل رفع كفاءة تشغيل القسم التجاري في مطار غزة الدولي واستكمال إنشاء ميناء غزة الدولي وتعزيز النفاذ الحر للأسواق العالمية وعدم إخضاع حركة السلع والخدمات بين الضفة الغربية وقطاع غزة لأي عوائق أمنية أو إجرائية أو لوجستية لتحقيق عوائد ايجابية للاقتصاد الفلسطيني.

وقد أدت الإجراءات والممارسات الإسرائيلية لعرقلة العملية الإنتاجية والتجارية في الأراضي الفلسطينية من خلال

- الإغلاقات المتكررة للمعابر الخارجية والداخلية.
- زيادة درجة التفنيش بدوافع أمنية وصحية غير مبررة ومخالفة للاتفاقيات الموقعة بين السلطة الوطنية وإسرائيل.
- زيادة رسوم الفحص والنقل والأرضيات في الموانئ الإسرائيلية.
- منع الكثير من العمالة الفلسطينية من الوصول لاماكن عملهم في المدن والمحافظات الأخرى.
- إعاقة وصول مستلزمات الإنتاج وخصوصاً المواد الخام على المعابر والحواجز الإسرائيلية المنتشرة على مداخل المحافظات الفلسطينية.
- ارتفاع التكاليف نتيجة لزيادة المسافة والوقت اللازم لنقل وتوزيع المنتجات سواء المستوردة أو المعدة للتسويق.
- تجريف الأراضي الزراعية وقصف المنشآت الصناعية والحرفية وإغلاق المناطق الصناعية الحدودية، بالرغم من الاتفاقيات الموقعة مع إسرائيل التي تضمن استمرار تشغيلها في كل الظروف. وتنقسم المعوقات التي تواجه المنشآت الاقتصادية في فلسطين لقسمين، أولها المعوقات الذاتية، وهي إما ناتجة عن صغر حجم المنشآت وأنها ذات طابع عائلي وبالتالي ضعف الإدارة والتسويق وضعف التمويل فيها واستخدامها للتكنولوجيا التقليدية، أو ناتجة عن ضعف النظام القانوني والفساد الإداري والمالي السائد، إضافة إلى الرشوة والمحسوبية ومحاباة الأقارب، والأخرى معوقات ناتجة عن الإجراءات الإسرائيلية، كالقيود على إنشاء المصانع والقيود على الحركة التجارية الداخلية والخارجية والاعتماد على إسرائيل في توفير المستلزمات الإنتاجية بتكاليف مرتفعة وإغراق السوق الفلسطيني بالمنتجات الإسرائيلية الفاسدة أو القديمة أو ذات الجودة المنخفضة إضافة للضرائب الباهظة و الإغلاقات المتكررة والقصف والتدمير، ويعود هذا إلى استمرار الاتحاد الجمركي (المشوه) القائم بين السلطة الفلسطينية وإسرائيل .

وحسب دراسة (محمد مقداد، 2002) تبين أن 90% من منشآت قطاع الأعمال صغيرة وتأثرت بشكل كبير جدا نتيجة الحصار الإسرائيلي، ويتضح بان نسبة 45% من الماكينات المستخدمة في منشآت الأعمال مصدرها من إسرائيل ونسبة 42% مستوردة عبر إسرائيل، فيما تفتقر هذه المنشآت للماكينات والمعدات المحلية الصنع، وقد اتجهت بعض المنشآت لشراء الماكينات المستخدمة من المصانع الإسرائيلية بسبب السياسات الإسرائيلية التي تضيق على شراء الماكينات من الخارج وخصوصا في الصناعات التي يمكن أن تنافس المنتجات الإسرائيلية.

وفي دراسة مسحية أجريت قبل اندلاع انتفاضة الأقصى حول بيئة الأعمال التجارية في الضفة الغربية وقطاع غزة، أوضحت نسبة 80% من الشركات الفلسطينية الخاصة أن عدم استقرار السياسات والمستقبل المجهول في الأراضي الفلسطينية يشكلان المعيقان الأكثر أهمية أمام عملها، وتشكل الإجراءات الأمنية الإسرائيلية مصدرا آخر للصعوبات التي تواجه المؤسسات الاقتصادية نتيجة ارتفاع تكاليف المعاملات والصفقات الاقتصادية.

في ضوء ما تقدم نلاحظ مدى ضعف البيئة الاستثمارية ومقومات البنية التحتية الملائمة لتطوير المنشآت الاقتصادية والصغيرة بشكل خاص في فلسطين، ناهيك عن المعوقات والإجراءات الإسرائيلية التعسفية ضد حركة السلع والخدمات على المعابر الداخلية والخارجية، إضافة للقصف والتدمير الذي تعرضت له الأنشطة الاقتصادية والتي اشتدت وتيرتها منذ 2000/09/28، الأمر الذي يتطلب رؤية تنموية وطنية قادرة على دعم قطاع المنشآت الصغيرة في فلسطين مادياً وفتحياً .

خلاصة:

تكمن أهمية الصناعات المعدنية في فلسطين بمساهمتها في الصناعات التحويلية بنسبة 38.8% من قطاع الصناعة، وتبرز هذه الأهمية من خلال مشاركتها في عملية التنمية الاقتصادية والصناعية، وكذلك الجزء الهام الذي تساهم بها الصناعات المعدنية في الناتج المحلي والمساهمة الكبيرة في تشغيل الأيدي العاملة وتقدر بحوالي 18024 عاملاً بنسبة 32% من الأيدي العاملة في قطاع الصناعات التحويلية، وإضافة إلى مساهمتها في الإنتاجية لقطاع الصناعة ككل ومساهمتها في القيمة المضافة والتكوين الرأسمالي العمودي، وكذلك مساهمتها في التجارة الخارجية حيث تحتل الصناعات اللافلزية الأخرى المرتبة الأولى في التجارة الخارجية من كافة فروع الصناعة وفروع الصناعات المعدنية. ومن أهم المشاكل والمعوقات التي تعترض تطوير وتنمية الصناعات المعدنية هي الإجراءات والممارسات التدميرية الممنهجة للاقتصاد الفلسطيني والصناعات المعدنية، ودور السلطة الوطنية الفلسطينية ودور المؤسسات العامة والخاصة الغائب عن واقع قطاع الصناعات المعدنية وعدم قيام هذه المؤسسات بالمهمة المكلفة بها

في عملية التنمية الصناعية والاقتصادية، والبنية الاستثمارية والمالية في عملية تنمية الصناعات المعدنية من حيث طرق التمويل الضعيفة ومساهمة لا تذكر للمؤسسات المالية في تطوير وتنمية الصناعات المعدنية وضعف البنية القانونية والتشريعية في العمل على مساندة الصناعات المعدنية المحلية، والدور الضعيف جداً لمراكز وبنوك المعلومات ودور الجامعات الهام في تطوير وتنمية القطاع الصناعي ونقص الخبرات الفنية في مجال الصناعات المعدنية من ناحية المعرفة والخبرة والتكنولوجيا القديمة المستخدمة في الإنتاج، والضعف في البنية التحتية في الاقتصاد الفلسطيني من حيث المواد الخام والنقل والكهرباء والمياه والتجمعات الصناعية والتشابك الصناعي وغيره.

يعتبر قطاع الصناعات الخشبية من أقدم القطاعات الصناعية الموجودة في قطاع غزة، حيث بدأ هذا القطاع بحوالي 13 ورشة في العام 1948، ثم ازداد هذا العدد حتى أصبح ما يقارب 60 منشأة في العام 2000. يتم إنتاج جميع أنواع المنتجات الخشبية مثل المنتجات المنزلية، المنتجات المكتبية، لوازم البناء من أبواب وشبابيك، بالإضافة إلى منتجات الخيزران.

يواجه قطاع الصناعات الخشبية العديد من المشاكل على كافة الأصعدة، أهمها صعوبة استيراد المواد الخام، وذلك يعود إلى أنه لا يوجد تخصص في الإنتاج، فنجد أن الشركة الواحدة تنتج أكثر من منتج واحد، وبالتالي تستخدم مواد خام متنوعة، كما أن حجم الإنتاج لكل منشأة منفردة لا يساعد على عملية الاستيراد المباشر. كما أن عدداً قليلاً من المنشآت لديها خطة عمل واضحة مما يؤثر سلباً على المنشآت وتطورها.

يعتمد معظم المنتجين على تقليد المنتجات، دون الأخذ بعين الاعتبار المواصفات العالمية للمنتجات، وذلك لعدم توفر معلومات كافية حول هذا الموضوع و يواجه قطاع الصناعات الخشبية-كغيره من القطاعات الصناعية الأخرى-العديد من المعوقات الناتجة عن الممارسات الإسرائيلية، خصوصاً إغلاق المعابر، وسياسات الإغلاق المتكررة، وأساليب هدم المصانع والورش الصناعية.

تم تأسيس جمعية اتحاد الصناعات الخشبية في العام 1999، تعتبر الجمعية حلقة الوصل بين الأعضاء العاملين فيها، وبين الدوائر الحكومية والخاصة، بدأت الجمعية بتطوير خطة تسويقية لقطاع الصناعات الخشبية بالتعاون مع مركز التجارة الفلسطيني وبرنامج تنمية القطاعات الإنتاجية، بحيث تصبح الجمعية المصدر الرئيسي للمعلومات حول هذا القطاع.

ومن خلال التعرف على المشاكل التي تواجه الصناعات الصغيرة في الأراضي الفلسطينية وجدنا أهم هذه المعوقات التي تواجه الصناعات الصغيرة هي بدورها التي تواجه الصناعات التحويلية والقطاع الصناعي والاقتصاد الفلسطيني مع بعض المشاكل الخاصة بالصناعات الصغيرة، وهي مشاكل ومعوقات الإجراءات التعسفية الإسرائيلية والتي تقوم بتدمير الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام لبقاء تبعيته للاقتصاد الإسرائيلي، ومشاكل التمويل ودور البنوك الراكد عن المساهمة في تطوير وتنمية الصناعات الصغيرة،

وكذلك دور السلطة الوطنية الفلسطينية والقطاع العام والقطاع الخاص الغائب عن واقع الصناعات الصغيرة في فلسطين، والبنية التحتية التي دمرها الاحتلال الصهيوني من خلال القصف والتدمير والإغلاقات والحصار، ودور التشريعات والقوانين التي تدعم وتساند الصناعات الكبيرة والأجنبية منها دون الصناعات الصغيرة المحلية، هناك بعض المشاكل التي تتعلق بتأهيل العنصر البشري، وأيضاً النقص في المعلومات والخبرات الفنية في مجال الصناعات الصغيرة وعدم وجود مراكز تدعم هذه الصناعات، وهناك مشكلة قد لا يتناولها الكثير من الباحثين ألا وهي ضعف ثقة المستهلك الفلسطيني بالمنتج المحلي، وما هي الأسباب الكامنة وراء ذلك، وإضافة إلى إهمال أصحاب الصناعات الصغيرة وأساليب الإدارة والتسويق الحديثة ومراكز البحث والتطوير، ودور الجامعات في الصناعات الصغيرة والتي بدورها تعمل على زياد إنتاجية الصناعات الصغيرة الفلسطينية.

الفصل الرابع

نتائج الدراسة الميدانية ومناقشتها

الفصل الرابع: نتائج الدراسة الميدانية ومناقشتها

مقدمة:

ويتناول هذا الفصل الجوانب المتعلقة بمنهج وتصميم الدراسة الميدانية، ويتم من خلال هذه الدراسة الميدانية تطبيق الدراسة على المشروعات العاملة في قطاع غزة - فلسطين - فهذا الفصل يعرض هدف الدراسة الميدانية، والمتغيرات التي تم تضمينها في فروض الدراسة، كما يعرض منهج وطرق البحث المستخدمة من حيث مجال الدراسة وحدودها، والعينة المستخدمة وأيضاً كيفية قياس متغيرات الدراسة الموجودة في فروض الدراسة وطريقة جمع البيانات وأدوات التحليل الإحصائي المستخدمة لتحليل البيانات.

بالإضافة إلى عملية إعداد وتحليل البيانات التي تم جمعها من خلال الدراسة الميدانية التي قام بها الباحث والتي حصل على بياناتها من خلال توزيع الإستبانة على المشروعات العاملة في قطاع غزة، وبعد عملية إعداد لهذه البيانات يتم اختبار لبعض المقاييس في الدراسة وعرض لنتائج الدراسة وذلك من خلال اختبار فروض الدراسة التي تم وضعها سابقاً حتى يتم معرفة ما هي المتغيرات التي تؤثر وتبقي في نموذج الدراسة المقترح، وذلك باستخدام مجموعة من الأساليب الإحصائية الموجودة في البرنامج الإحصاء SPSS.

ويركز هذا الفصل على مناقشة وتفسير نتائج الدراسة الحالية وفقاً لعلاقات الارتباط المتحققة من اختبار الفروض، وهذا بغرض اقتراح بعض الاستراتيجيات لتقليص المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة ، وأيضاً بهدف تعديل نموذج البحث إذا تطلب الأمر، وسوف يتم استعراض أهم الدلالات النظرية والبحثية لنتائج اختبار الفروض، وأيضاً أهم النتائج والتوصيات التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة.

ويتضمن هذا الفصل المباحث التالية:

المبحث الأول: منهجية البحث

- 1-1 منهجه الدراسة.
- 2-1 بعض المشاكل التي واجهت الباحث أثناء توزيع وتعبئة الاستبيان.
- 3-1 مجتمع الدراسة.
- 4-1 عينة الدراسة.
- 5-1 أداة الدراسة الرئيسية .
- 6-1 صدق وثبات الإستبانة.
- 7-1 صدق أداة الدراسة.

المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة

- 1-2 مقدمة.
- 2-2 المعالجات الإحصائية.
- 3-2 مرحلة تفرغ البيانات.
- 4-2 اختبار صحة الفرضيات

خاتمة الدراسة

- 1-3 نتائج الدراسة.
- 2-3 توصيات الدراسة.
- 3-3 دراسات مقترحة.

المبحث الأول: منهجية البحث

مقدمة:

يتناول هذا المبحث وصفاً لمنهجية البحث التي تم استخدامها في تطبيق وتنفيذ الدراسة الميدانية، وذلك من خلال التعرف على الأدوات والطرق التي استخدمت في إتمام هذه الدراسة، ويتضمن هذا المبحث وصفاً لمجتمع الدراسة وتصنيفاً لعينة الدراسة، وذلك من خلال التعرف على واقع المشروعات الصغيرة في قطاع غزة، والتعرض لأهم مميزات هذه المشروعات، وذلك لمعرفة المشاكل و المعوقات التي يتعرض لها قطاع الصناعات الصغيرة والمشروعات التجارية الصغيرة العاملة في قطاع غزة، كما سوف نستعرض خلال هذا المبحث شرحاً لكيفية إعداد الإستبانة، والعمل على فحص مدى صدقها وثباتها، وكذلك التعرف على الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل النتائج الميدانية، من أجل التعرف على دور المشروعات الصغيرة في تحقيق ودفع عجلة التنمية الاقتصادية في فلسطين.

1-1 منهجية الدراسة

تصنف هذه الدراسة من الدراسات التطبيقية التي تعالج المشاكل التي تعاني منها المشروعات الصغيرة في قطاع غزة، وتم استخدام المنهج الوصفي التحليلي الذي يعمل على وصف وتقييم واقع المشروعات الصغيرة في قطاع غزة ومعرفة الحلول والرؤية المستقبلية لها، ويستخدم المنهج التحليلي الوصفي الجداول التوضيحية التي تعبر عن مخرجات الإستبانة، ومن ثم القيام بمقارنتها مع بعضها البعض لفائدة التحليل الاقتصادي لأغراض البحث العلمي.

يعتبر المنهج الوصفي التحليلي هو الأسلوب الأكثر استخداماً في الدراسات الإنسانية وإن لم يكن الأسلوب الأكثر شيوعاً فيها، كما أن هذا الوصف لا يقف عند وصف الظاهرة موضوع البحث فحسب بل يركز في جميع البيانات والمعلومات عن ظاهرة الدراسة وتنظيمها وتصنيفها والتعبير عنها كما وكيفاً، بغرض دراسة العلاقات بين المتغيرات والوصول إلى نتائج يمكن أن تساهم في معالجة مشكلة الدراسة (قفة، 2006).

وقد اعتمدت الدراسة على جمع البيانات من المصادر الثانوية والأولية.

1-1-1 البيانات الثانوية:

تطرق الباحث في البداية إلى جمع البيانات الثانوية، مما هو منشور من الكتب والمراجع والدوريات (المجلات) والدراسات والبحوث للدراسات العليا من الماجستير و الدكتوراه، وأما الكتب فأكثرها من مراجع أكاديمية تدرس في المعاهد والجامعات ، وغيرها مما يتوفر من تلخيص للمؤتمرات الاتفاقيات والمعاهدات والندوات والاجتماعات الاقتصادية والتنمية الأولية في النشرات و التقارير المسح التي تجريها الغرفة التجارية، وكذلك برنامج الأمم المتحدة للتنمية الذي وضع من قبل البنك الدولي، والتقارير الشهرية لمكتب الرئيس للتخطيط ودراسات المركز الموضوعة للتنمية والتي يجريها الباحثون في المركز وكذلك تقارير ومسوحات جهاز الإحصاء الفلسطيني، وتقارير ودراسات وزارة الاقتصاد الوطني، غير أن هذه البيانات ليست كافية لتحليل الدراسة والحصول على النتائج المطلوبة والمرجوة وتحقيق الأهداف، ولذلك يلجأ الباحث إلى البيانات الأولية.

1-1-2 البيانات الأولية:

نظراً لأهمية حصول الباحث على البيانات الأولية ذات العلاقة المباشرة والمرتبطة بموضوع البحث في هذه الدراسة عموماً، سوف يلجأ الباحث إلى:

1- **المقابلات :** قام الباحث بالعديد من المقابلات مع أصحاب الشأن في اتحاد الصناعات الفلسطينية، ووزارة الاقتصاد الفلسطيني، الغرفة التجارية وكذلك بعض المختصين في الصناعات الصغيرة والمتخصصين في الصناعات المختلفة والمشاريع الصغيرة.

2- **الإستبانة :** والتي سوف توجه إلى عينة عشوائية من قطاع المشروعات الصغيرة في قطاع غزة، والتي تم تصميمها وعرضها على المختصين كل في مجال اختصاصه في أقسام الإستبانة، وقد مرت الإستبانة بالعديد من المراحل وهي: تم إعداد الإستبانة إعداداً أولياً من أجل استخدامها في جمع البيانات والمعلومات .

1- لقد قام الباحث بالعديد من الزيارات والمقابلات بهدف الحصول على أعداد المنشآت والمشروعات و المصانع والورش قيد الدراسة (عينة الدراسة) المختصة بالصناعات والمشروعات الصغيرة في قطاع غزة، وذلك بهدف سهولة الوصول إلى تلك المصانع والورش و المشروعات الصغيرة. ومن أهم المقابلات والزيارات التي قام بها الباحث ما يلي:

حيث قام بمقابلة الأستاذ نبيل الغول موظف المسوح الصناعية والإحصائية، جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني بتاريخ 2011/9/25، ومقابلة الأستاذة نجوى الجذب في جهاز الإحصاء المركزي ومدير عام المركز لؤي شبانه، حيث طلب الباحث من الأستاذة السابق ذكرهم تزويده بقاعدة بيانات حديثة عن عدد المشروعات الصغيرة في قطاع غزة منذ عام 1994 حتى 2009 فقامت الأخت نجوى الجذب بتزويد الباحث ببعض الإحصائيات الموجودة لديهم وموافاته بالباقي من خلال إرسال أيميل للجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني في رام الله وتم الرد بعد فترة قصيرة ولكن دون إعطائه كافة البيانات المتعلقة بهذه الفترة وإنما بعضها من قبل الجهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني وهذا ما أكده الأستاذة السابقون.

2- تم عرض الإستبانة على المشرف من أجل اختبار مدى ملاءمتها لجمع البيانات المطلوبة .

3- تم تعديل الإستبانة بشكل أولي حسب رؤية المشرف على البحث .

4- تم عرضت الإستبانة على العديد من المتخصصين والمحكمين كل حسب اختصاصه حسب أقسام الإستبانة من إدارة وتسويق وتمويل وبحث وتطوير وقوانين وتشريعات، الذين قاموا بدورهم في إجراء بعض التعديلات بالحذف والإضافة على كل قسم من أقسام الإستبانة كل حسب اختصاصه.

5 - تم إجراء دراسات اختباريه ميدانية أولية للاستبانة (PILOT STUDY) على عدد من أفراد العينة المختارة وتمت التعديلات الإضافية اللازمة استناداً إلى التغذية الراجعة التي تم الحصول عليها من خلال الاختبار الأولي للإستبانة البالغ عددها 20 استبانة.

6- تم عرض الإستبانة على الدكتور المشرف على الرسالة، وبعد إقرارها تم توزيعها على عينة الدراسة، وتمت عملية التوزيع بمساعدة بعض المختصين في مجال المشروعات الصغيرة، وخلال فترة استغرقت ما

يقارب (18) يوم ، وبعد استرداد الإستبانة تمت مراجعتها وتدقيقها وترميزها وتفرغها إلى برنامج الحاسوب (SPSS).

2-1 بعض المشاكل التي واجهت الباحث أثناء توزيع وتعبئة الاستبيان.

1- إن بعض أصحاب أو مدراء الورش و المصانع و المشروعات الصغيرة لم يستجيبوا على الإطلاق وبل قام بعضهم بطرد الباحث من المشروع رغم إظهار بعض الأوراق الثبوتية بأنها تخص طالب الدكتوراه وبحث علمي فقط ، والسبب الذي دفع هؤلاء الأشخاص إلى فعل ذلك هو أنه قامت دائرة الجمارك والمكوس عن طريق بعض الموظفين فيها بتقصص شخصية الباحثين وملئ استبانات تخص رأس المال والأرباح التي تحققها المنشأة ومن ثم محاسبة هؤلاء على قانونية هذه الأرقام مع الأرقام المقدمة لهم لتحديد القدر الضريبي، وكذلك سوء معاملة من بعض الباحثين في جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني لأصحاب المصانع حيث أنهم مخولون من جهة رسمية قانونية، ويريدون تعبئة هذه الاستمارات بالقوة القانونية.

2- تأخذ تعبئة الإستبانة الكثير من الوقت والجهد و الإرهاق، وذلك بسبب بعد وتشتت المشروعات في أماكن بعيدة عن بعضها البعض، لأنه تم توزيع الإستبانة على 5 مناطق جغرافية.

3- بذل الباحث الكثير من الوقت والجهد من أجل إقناع بعض أصحاب الورش والمصانع بأن هذه المعلومات سوف تستخدم فقط لغرض البحث العلمي والمساعدة في تطوير وتنمية الصناعات الصغيرة.

4- عدم تجاوب أصحاب المحلات والمشروعات الصغيرة مع الباحث للإفصاح عن رأس المال وحجم القروض.

3-1 مجتمع الدراسة

يشمل مجتمع الدراسة جميع المنشآت العاملة في محافظات قطاع غزة، والتي بلغ عددها حسب إحصائيات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني (33382) منشأة حتى نهاية سنة 2010 م انظر الجدول (1-4) الخاص بالتوزيع الجغرافي لمجتمع الدراسة حسب المحافظة والتوزيع النسبي لها.

جدول (4-1)

التوزيع الجغرافي لمجتمع الدراسة حسب المحافظة والتوزيع النسبي لها

المحافظة	العدد	النسبة المئوية
شمال غزة	4959	14.85%
غزة	13790	41.3%
دير البلح	4694	14.1%
خان يونس	6071	18.2%
رفح	3868	11.58%
المجموع	33382	100%

المصدر: مسح المنشآت الاقتصادية 2010، الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، النسب من حساب الباحث.

وتعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) المشروعات الصغيرة بأنها تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد يتكفل بكامل المسؤولية ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين 10 - 50 عامل فيما يصف البنك الدولي المشروعات التي يعمل فيها أقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر، والتي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملاً بالمشروعات الصغيرة، والتي يعمل فيها بين 50 - 100 عامل بالمشروعات المتوسطة (جسر التنمية، 2002)، وتتباين المعايير التي يمكن الاستناد عليها لتحديد المشروعات الصغيرة من دولة لأخرى وفق إمكانياتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية ومراحل النمو التي بلغت، وبالتالي المشروعات التي تعتبر كبيرة الحجم في دولة نامية يمكن اعتبارها صغيرة أو متوسطة الحجم في دولة متقدمة. وفي الدول العربية تقسم الصناعات الصغيرة والمتوسطة على أساس حجم النشاط إلى، (رياض، آخرون، 1996).

- الصناعات الصغيرة جداً (MICRO): التي تشغل أقل من 5 عمال وتستثمر أقل من 5000 دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة).
- الصناعات الصغيرة (SMALL) التي تشغل 5 - 15 عامل وتستثمر أقل من 15000 دولار (إضافة إلى استثمارات الأبنية والعقارات الثابتة).

- الصناعات المتوسطة (MEDIUM) التي تشغل 16 - 25 عامل وتستثمر من 15000 - 25000 دولار (عدا الأبنية والعقارات).

وتندرج أنواع المشروعات الصغيرة في ثلاث أنواع رئيسية:

- الأعمال الأولية والتي تشمل مختلف الأعمال الزراعية.
- الصناعات التحويلية، عند قيام المشروع باستخدام المواد الأولية أو أية قيمة مضافة باعتماد الآلات والمعدات التي لديه.
- مشروعات الخدمات والتي تشمل المهن الحرة والتجارة والاستشارات وغيرها.

عينة الدراسة:

هي أصحاب المنشآت والمشروعات والمصانع والورش الصغيرة العاملة في قطاع غزة التي سوف تكون محل البحث فعددها (130) إستبانة وهي من مجتمع الدراسة، وهي عينة كافية للخروج بنتائج تعمم على المشروعات الصغيرة في قطاع غزة .

ولقد استخدم الباحث العينة الطبقية العشوائية حيث تم تقسيم عينة الدراسة إلى خمس مناطق هي :

محافظة شمال قطاع غزة، ومحافظة غزة، ومحافظة دير البلح، ومحافظة خان يونس، ومحافظة رفح. التوزيع الجغرافي للمنشآت الصغيرة في محافظات قطاع غزة - ويوضح الجدول (4-2) والتوزيع النسبي لها.

جدول (4-2)

العينة المستهدفة بتوزيع الإستبانة حسب التوزيع الجغرافي للمحافظات

المحافظة	العدد	النسبة المئوية
شمال غزة	20	15.4%
غزة	50	38.5%
دير البلح	20	15.4%

25	19.2%	خان يونس
15	11.5%	رفح
130	100%	المجموع

المصدر : الجدول من إعداد الباحث بناء على معلومات العينة والبيانات الأولية.

ولقد روعي عند توزيع الإستبانة الأخذ بعين الاعتبار الوزن النسبي لكل محافظة حيث تم توزيع الاستبيانات على عينة طبقية عشوائية من مجتمع الدراسة، وقد تم استرداد كل الاستبيانات.

ويرى الباحث أن هذا العدد للعينة يعتبر مقبولاً، وخصوصاً أن الزيادة المفرطة في حجم العينة ربما يقود إلى تحسن بسيط في النتائج التي تعمم على مجتمع العينة، إضافة إلى التكاليف والجهد الذي سوف يتكبده الباحث.

1-5-1 أداة الدراسة الرئيسية:

استخدم الباحث الإستبانة كأداة رئيسية من أدوات جمع البيانات الأولية ذات العلاقة المباشرة بموضوع الدراسة، وقد تم تقسيم الإستبانة بناء على أهداف الدراسة إلى (12) قسماً كما يلي:

1-5-1 معلومات شخصية عن أفراد العينة:

مثل: العمر و الجنس والحالة الاجتماعية والشخص الذي قام بتعبئة الإستبانة هل هو المالك أو المدير والاثنتين معاً، وكذلك مستوى التعليم الحاصل عليه يحتوى هذا القسم على خمسة فقرات وأخذت الأرقام المتسلسلة من (1-5).

1-5-2 معلومات خاصة بالمنشأة:

مثل: المحافظة التي تقع بها المنشأة، وتاريخ تأسيس المنشأة وتاريخ الإنتاج، وموقع المنشأة الداخلي في منطقة سكنية أو زراعية أو صناعية، وهل تمتلك المنشأة ترخيص أم لا، والشكل القانوني للمنشأة وعضويتها في الغرفة التجارية، وكذلك مستوى الأرباح التي تحققها المنشأة حالياً بالإضافة الى طبيعية نشاط المنشأة- لقد احتوت هذا القسم على ثماني فقرات وأخذت الأرقام المتسلسلة من (6-13).

1-5-3 معلومات متعلقة بالعوائق الإسرائيلية:

مثل : أثر الإغلاقات الإسرائيلية المتكررة والمستمرة على المنتج وصادراته، وصعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات التي تتبعها قوات الاحتلال، وكذلك دور السلطة الوطنية الفلسطينية على المعابر وأثرها على الصادرات من منتجات الصناعات لقد تضمن هذا القسم ثلاثة فقرات من (14-16).

1-5-4 المعلومات الخاصة برأسمال والتمويل:

مثل : حجم رأس مال المنشأة، ومصادر تمويل رأس المال بالنسبة المئوية، وتعرض المنشأة إلى ضائقة مالية حين بدء المشروع، وكيفية التغلب على هذه الضائقة المالية، ومعاونة المنشآت الصناعية من ضعف التسهيلات المالية والائتمانية المقدمة من قبل البنوك التجارية، وأسعار الفائدة التي تفرضها البنوك على المبالغ المقترضة منها، وعدم إقبال أصحاب المنشآت على الاقتراض من البنوك التجارية، وكذلك تعقيد وصعوبة الإجراءات والمعاملات البنكية هي السبب في عدم اللجوء أصحاب المصانع للاقتراض من البنوك، وفي حال الرغبة في التمويل هل يرغب في البنوك الإسلامية أم التجارية، هل تم عمل دراسة جدوى مالية، مصادر التمويل التي اعتمد عليها في مرحلة البداية، في حالة اخترت بنك للحصول على قرض هل البنك يطلب ضمانات، الفائدة التي يحصل عليها البنك، فترات السماح قبل سداد القرض، طرق التمويل بالمشاركة والاستئجار التمويل وأسبابه وكيفية الحصول عليه، تضمن هذا القسم ثلاثة وعشرون فقرة فقرات متسلسلة من (17-39).

1-5-5 المعلومات الخاصة بالقوانين والتشريعات:

وهي : مدى اطلاع صاحب المنشأة على قانون ضريبة الدخل الجديد، ومدى مساهمة قانون تشجيع الاستثمار في مساندة ودعم الصناعات الوطنية المحلية، وهل يؤيد تعديل قانون تشجيع الاستثمار لصالح الصناعات الوطنية وأثر ضريبة الدخل والشركات على الصناعات الصغيرة، وتضمن هذا القسم أربع فقرات من (40-43).

1-5-6 المعلومات الخاصة بالإدارة:

وتضمنت وجود خطة إدارية موضوعة مسبقاً يتم العمل بها، وهل هناك خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المنشأة، وكذلك العاملين في المنشأة هل لديهم الخبرة والدراية الإدارية لإدارة المشروع، ووجود دورات تدريبية وتقييم أداء للموظفين داخل المنشأة، وكذلك وجود هيكل إداري رسمي ووجود دفاتر وتقارير رسمية قانونية في المنشأة، هل تم عمل دراسة جدوى فنية. اشتمل هذا القسم على سبع فقرات من (44-50).

1-5-7 المعلومات الخاصة بالتسويق:

مثل : المناطق التي يتم بها تسويق المنتج بالنسبة المئوية، وامتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية التي يتم من خلالها تسويق المنتج الفلسطيني تمثل عائقاً أم لا، هل تم عمل دراسة جدوى فنية واستخدام المنشأة للدعاية والإعلان والوسيلة المستخدمة في الدعاية والإعلان وتكاليف تلك الإعلانات إن وجدت، وأهم الدول التي تشكل منافساً قوياً لدى الصناعات الصغيرة، والحماية والحضانة لهذه الصناعة، ومدى توافر مميزات تنافسية في المنتج الخاص بكل منشأة، والمنشأة تنتج المنتج مطابقاً للمواصفات والمعايير الدولية أم لا حيث تضمن هذا القسم على ثماني فقرات من (51-58).

1-5-8 المعلومات المتعلقة بالبحث العلمي والتطوير والمراكز التدريب المهني:

وتمثلت هذه الفقرات في أهمية مراكز التدريب المهني ومساعدتها في توفير مهنيين ذوي خبرة وكفاءة علمية وعملية، وكذلك إنشاء بنك معلومات مركزي خاص بالصناعات الصغيرة أو الصناعة بشكل عام له الدور الفعال في دفع عجلة التطور والنمو بقطاع الصناعة بشكل عام والصناعات الصغيرة بشكل خاص وتوافر الخبرات الكافية في قطاع غزة أم هناك نقص في هذه الخبرات والكفاءات الصناعية في قطاع غزة، إمكانية الربط بين الأبحاث التطبيقية في الجامعات وواقع الصناعات الصغيرة، اشتمل هذا القسم على أربع فقرات متسلسلة من (59-62).

1-5-9 المعلومات المتعلقة بالبنية التحتية الفلسطينية:

مثل : مدى مساعدة البنية التحتية على الإنتاج والتسويق للمنتج في قطاع غزة وخارجها، وشبكة المواصلات الموجودة ومساعدتها في تسهيل عمليات النقل، وكذلك أسعار الماء والكهرباء والاتصالات المرتفعة الأسعار ودورها في ارتفاع أثمان السلع المنتجة محلياً، وكذلك أسعار النقل داخل إسرائيل وتأثيرها على أسعار المواد الخام، اشتمل هذا القسم على أربع فقرات متسلسلة من (63-66).

1-5-10 المعلومات الخاصة بالآلات والإنتاج

شملت : الآلات المستخدمة في الإنتاج مستورة أم تصنيع محلي، والحالة التي تم استيراد الآلة عليها، وكذلك طريقة الإنتاج المتبعة في المنشأة يدوية أو ميكانيكية أو نصف ميكانيكية أو أوتوماتكي، والمواد الخام المستخدمة في الإنتاج، تضمن هذا القسم أربع فقرات متسلسلة من (67-70).

1-5-11 المعلومات الخاصة بالعمال

شملت: المنشأة من إداريين وفنيين ومساعدين، ومستوى تعليم كل واحد منهم، ومتوسط الأجر الشهري، وعدد ساعات العمل اليومي، المعايير التي يمكن الاعتماد عليها في توظيف العاملين تضمن هذا القسم خمس فقرات متسلسلة من (71-75).

1-5-12 معلومات متعلقة بدور السلطة والمؤسسات العامة والخاصة

وتضمنت : الاهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال الصناعات الصغيرة والصناعة بشكل عام، وكذلك دور إتحاد الصناعات والغرفة التجارية في تقديم والمساعدة والإرشاد التقني والفني للورش والمصانع في حال الحاجة، والاهتمام بالمنتج والمواد الخام والتسويق من قبل شركات القطاع الخاص، شمل هذا القسم على ثلاث فقرات متسلسلة من (76-78).

1-6 صدق وثبات الإستبانة

قام الباحث بالتأكد من صدق وثبات الإستبانة بفحص واختبار الإستبانة قبل القيام بتوزيع الإستبانة

على عينة الدراسة وذلك للتأكد من صدقها وثباتها كما يلي:

أ- صدق الإستبانة "VALIDITY"

قام الباحث بالتأكد من صدق الإستبانة بطريقتين هما:

1. صدق المحكمين "REFEREES VALIDITY"

تم عرض الإستبانة من قبل الباحث على مجموعة من المحكمين بلغ عدد المحكمين (9) من أصحاب الاختصاص والشأن حسب تقسيم الإستبانة، موزعين بين الجامعة الإسلامية بغزة، وجامعة الأزهر بغزة، وجامعة القدس المفتوحة، وجامعة الأقصى، وقد عمل الباحث على تعديل النقاط التي تم تعديلها من قبل السادة المحكمين، وتم حذف وإضافة ما تم تعديله من قبل المحكمين على النسخة الأولية للإستبانة التي عرضت عليهم.

وبهذا تم تجهيز الإستبانة في صورتها النهائية انظر الملحق (1).

2. صدق المقياس "MEASURE VALIDITY"

لقد قام الباحث بحساب الاتساق الداخلي للإستبانة على عينة استطلاعية مكونة من (20) استبانة والقيام بحساب معاملات الارتباط بين كل فقرة والدرجة الكلية ل فقرات الإستبانة وقد تبين أن معاملات الارتباط بين كل فقرة من فقرات الإستبانة ذات الاختبار المتعدد والدرجة الكلية لفقرات الإستبانة تربطها علاقات قوية صالحة للاختبار، والذي بين أن معاملات الارتباط المبينة دالة عند مستوى معنوية (0.05، 0.01) ولذلك تعتبر فقرات الإستبانة صادقة، لما وضعت للقيام بقياسه وتحقيق المقصود المراد منها.

7-1 صدق أداة الدراسة:

صدق الإستبانة يعني التأكد من أنها سوف تقيس ما اعد لقياسه، كما يقصد بالصدق شمول الاستقصاء لكل العناصر التي يجب أن تدخل في التحليل من ناحية، ووضوح فقراتها ومفرداتها من ناحية ثانية، بحيث تكون مفهومة لكل من يستخدمها (عبيدات وآخرون، 2001).

ومن أجل التحقق من صدق أداة الدراسة (الاستقصاء) الحالي، أجرى الباحث اختبارات الصدق

التالية:

1-7-1 صدق الاتساق الداخلي

تم قياس صدق الاتساق الداخلي لعناصر الاستقصاء من خلال معامل الارتباط بين درجة العنصر وبين الدرجة الكلية للبعد (المحور) الذي تنتمي إليه وهو ما يسمى (الصدق البنائي)، وقد تم التأكد من صدق العناصر لجميع المحاور بالاعتماد على بيانات عينة عشوائية استطلاعية قوامها (20) مفردة من أفراد الدراسة، طلب منهم الإجابة على محتوى الأسئلة، وبعد استعادتها تم حساب معاملات الارتباط بين كل بعد والدرجة الكلية للمقياس.

1-7-2 ثبات المقياس

يشير الثبات إلى إمكانية الحصول على النتائج نفسها لو أعيد تطبيق الأداة على نفس الأفراد، ويقصد به إلى أي درجة يعطي المقياس قراءات متقاربة عند كل مرة يستخدم فيها؟ أو ما هي درجة اتساقه وانسجامه واستمراريته عند تكرار استخدامه في أوقات مختلفة (القحطاني، 2002).

أو يعني مدى قدرة الاختبار على إعطاء نفس الدرجات أو القيم لنفس الفرد أو الأفراد إذا ما تكررت عملية القياس. أما طرق تقدير ثبات أداة الدراسة فأبرزها طريقة الثبات الداخلي بين بنود الأداة، وهذه الطريقة تعتمد على تطبيق الأداة مرة واحدة على مجموعة معينة من الأفراد، ثم تقدير الثبات باستخدام إحدى المعادلات الإحصائية (عطيفة، 1996). ومن أشهر المعادلات المستخدمة لقياس الثبات الداخلي للأداة معامل ثبات ألفا كرو نباخ، وللوقوف على ثبات أداة الدراسة تم استخدام العينة العشوائية الاستطلاعية ذات الحجم (20) مفردة والتي سبق استخدامها في قياس مدى الاتساق الداخلي في حساب معامل الثبات ألفا كرو نباخ، وقد تبين أن قيمة معامل ألفا كرو نباخ للاستبانة (0.644) وهذه القيمة تعد مرتفعة ومطمئنة لمدى ثبات أداة الدراسة، حيث يرى كثير من المختصين أن المحك للحكم على كفاية معامل ألفا كرو نباخ هو (0.5)، والأمر الذي يشير إلى ثبات النتائج الذي يمكن أن تسفر عنها أداة الدراسة عند تطبيقها (جودة، 2008).

ويستخلص من نتائج اختبائي الصدق والثبات أن أداة القياس (الاستقصاء)، صادقة في قياس ما وضعت لقياسه، كما أنها ثابتة بدرجة جيدة جداً، مما يؤهلها لتكون أداة قياس مناسبة وفاعلة لهذه الدراسة ويمكن تطبيقها بثقة.

المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة

1-2 المقدمة

يتضمن هذا المبحث عرضاً لتحليل البيانات واختبار فرضيات الدراسة ، وذلك من خلال الإجابة عن أسئلة الدراسة واستعراض أبرز نتائج الإستبانة والتي تم التوصل إليها من خلال تحليل الأسئلة، والوقوف على متغيرات الدراسة، لذا تم إجراء المعالجات الإحصائية للبيانات المتجمعة من إستبانة الدراسة، إذ تم استخدام برنامج الحزم الإحصائية للدراسات الاجتماعية (SPSS) للحصول على نتائج الدراسة التي سيتم عرضها وتحليلها في هذا المبحث.

2-2 المعالجات الإحصائية المستخدمة في الدراسة

تم تفرغ وتحليل الإستبانة من خلال برنامج التحليل الإحصائي Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) حيث تم استخدام الأدوات الإحصائية التالية:

- 1- الإحصاء الوصفي " النسب المئوية والتكرارات والمتوسط الحسابي والوسيط والانحراف المعياري " .
- 2- اختبار ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha) لمعرفة ثبات فقرات الإستبانة.
- 3- معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation Coefficient) لقياس درجة الارتباط: يقوم هذا الاختبار على دراسة العلاقة بين متغيرين. وقد تم استخدامه لحساب الاتساق الداخلي والصدق البنائي للإستبانة.
- 4- اختبار مربع كاي لإيجاد العلاقة بين متغيرين من البيانات الاسمية (الوصفية).

3-2 مرحلة تفرغ البيانات

1-3-2 المعلومات الشخصية

- توزيع عينة الدراسة حسب نشاط المنشأة

يتضح من الجدول رقم (3-4) أن ما نسبته 74.6% من المنشآت نشاطهم تجاري، 13.8% نشاطهم خدماتي، 3.1% نشاطهم زراعي، بينما 8.5% نشاطهم صناعي نلاحظ أن النسبة الأكبر تتمثل في النشاط التجاري وذلك لان معظم المشاريع الصغيرة والمتوسطة تجارية ولا تحتاج إلى رأس مال كبير لتنفيذها فمعظم الأنشطة الموجودة في قطاع غزة ذات طابع تجاري والقليل خدماتي أو زراعي لان

إمكانية استرداد رأس المال في النشاط التجاري تكون أكبر من باقي الأنشطة بينما الأنشطة الصناعية محدودة بسبب تعقيد إجراءات الترخيص والحصول على المواد الخام ناهيك عن احتياجها إلى رأس مال كبير نسبياً عن سابقتها .

جدول رقم (3-4)

يوضح نشاط المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	نشاط المنشأة
74.6	97	تجاري
13.8	18	خدمي
3.1	4	زراعي
8.5	11	صناعي
100.0	130	المجموع

- توزيع عينة الدراسة حسب العمر

يتضح من الجدول رقم (4-4) أن ما نسبته 35.4% من أفراد العينة الحالة الاجتماعية عمرهم 25 سنة فأقل، 42.3% من 26 سنة - 40 سنة، بينما 22.3% عمرهم أكثر من 40 سنة ويدل هذا إلى إن معظم أصحاب المشروعات الصغيرة من الشباب ويدل ذلك على أن قطاع المشروعات الصغيرة في مرحلة تطور وتوسع من خلال إقبال الأجيال الشابة على المشاريع الصغيرة منها، وهذا ما تتميز به الدول النامية من حيث كون أصحاب المشروعات في مراحل الشباب وهو ما تمتاز به المشروعات الصغيرة في قطاع غزة حيث أن هذه المراحل تتميز بإنتاجية عالية مقارنة بالمراحل الأخرى من مراحل العمر .

جدول رقم (4-4)

يوضح توزيع عينة الدراسة حسب العمر

النسبة المئوية %	التكرار	العمر
35.4	46	25 سنة فأقل
42.3	55	26 سنة - 40 سنة
22.3	29	أكثر من 40 سنة
100.00	130	المجموع

توزيع عينة الدراسة حسب الجنس

تبين أن جميع أفراد العينة من خلال نتائج الدراسة الميدانية لأصحاب المشروعات الصغيرة ما نسبته (100 %) من الذكور ، وهنا يظهر الدور المنعدم للمرأة في المشروعات الصغيرة في قطاع غزة بسبب عدم ملائمة هذا المجال من العمل للمرأة، وسبب ذلك حسب رأي الباحث لما تتصف به المشروعات الصغيرة من تفرغ للعمل وتنقل للحصول على البضائع والمواد الخام مما يصعب عمل المرأة فيها، ولكن لا يمنع ذلك من ظهور دور المرأة في كونها صاحبة المنشأة أو مديرتها.

- توزيع عينة الدراسة حسب الحالة الاجتماعية

يتضح من الجدول رقم (4-5) أن ما نسبته 65.4% من أفراد العينة الحالة الاجتماعية لديهم متزوج، 34.6% أعزب ويدل ارتفاع عدد المتزوجين إلى أنهم أصحاب المشروعات الصغيرة ويتوفر لديهم رأس مال ودخل كافي للزوج وعمل مشاريع تدر عليهم أرباح لكي يتمكنوا من تغطية مصاريف بيوتهم اليومية واحتياجاتهم العائلية.

جدول رقم (4-5)**يوضح توزيع عينة الدراسة حسب الحالة الاجتماعية**

النسبة المئوية %	التكرار	الحالة الاجتماعية
65.4	85	متزوج
34.6	45	أعزب
100.0	130	المجموع

- توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة المستجيب

يتضح من الجدول رقم (4-6) أن ما نسبته 6.2% من أفراد العينة مالكين للمنشأة، 44.6% مدراء للمنشأة ، بينما الباقي 49.2% مالكين و مدراء ومن المتعارف عليه في الغالب في المشروعات الصغيرة بأن صاحب المنشأة هو مدير المنشأة ، وان الجزء الآخر هم مدراء فقط وهذا يدل على أن صاحب المشروع يوجد لديه المال الكافي لتوظيف مدير للمشروع وربما انشغاله في عمل آخر أو وظيفة أخرى لا تجعله يدير مشروعه وما لمسة الباحث من خلال البحث الميداني بأن غالبية المدراء هم من أبناء أو أقارب أصحاب المشروعات الصغيرة ، وهذا ما تتميز به المشروعات الصغيرة، وكذلك كونهم جميعاً من الذكور.

جدول رقم (4-6)

يوضح توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة المستجيب

النسبة المئوية %	التكرار	طبيعة المستجيب
6.2	8	المالك
44.6	58	المدير
49.2	64	المالك والمدير
100.0	130	المجموع

- توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي

يتضح من الجدول رقم (4-7) أن ما نسبته 10.8% من أفراد العينة المستوى التعليمي لديهم دون الثانوية العامة، 33.8% ثانوية عامة، 45.4% جامعي، بينما 10.0% مستواهم التعليمي دراسات عليا، إن النسب الواردة في الجدول السابق وارتفاع مستوى التعليم لأصحاب المنشآت الصغيرة سببه أن أغلب هؤلاء من الخريجين الجدد الذين لا تتوفر لديهم وظائف حكومية ثابتة لجأوا إلى العمل في المشروعات الصغيرة وان النسبة الأخرى من حملة الثانوية العامة اتجهوا إلى هذه المشروعات بسبب عدم تمكنهم من إكمال دراستهم الجامعية إما لعدم توفر النقود الكافية لدراساتهم في الجامعات أو لانخفاض معدلاتهم في الثانوية العامة لكي يكملوا تعليمهم وان نسبة قليلة من أصحاب الدراسات العليا عملت في هذا القطاع لعدم توفر عمل لديهم أو لتطبيق ما تعلموا في دراستهم العليا مما اضطرهم لفتح مشروعات صغيرة تتناسب معهم.

جدول رقم (4-7)

يوضح توزيع عينة الدراسة حسب المستوى التعليمي

النسبة المئوية %	التكرار	المستوى التعليمي
10.8	14	دون الثانوية العامة
33.8	44	ثانوية عامة
45.4	59	جامعي
10.0	13	دراسات عليا
100.0	130	المجموع

2-3-2 معلومات خاصة بالمنشأة:

- توزيع عينة الدراسة حسب عنوان المنشأة

يتضح من الجدول رقم (8-4) أن ما نسبته 14.6% من المنشآت متواجدين في محافظة شمال غزة، 39.2% متواجدين في محافظة غزة، 14.6% متواجدين في محافظة دير البلح، 20.8% متواجدين في محافظة خان يونس، بينما 10.8% متواجدين في محافظة رفح هذه النسب تشير إلى المساحات الجغرافية والتعدد السكاني لإقامة المشرعات فيها فنجدها متجمعة في محافظة غزة لأنها ذات مساحة جغرافيا أكبر وتعداد سكاني أكبر والمحافظة الثانية في خان يونس لأنها تأتي في المرتبة الثانية من حيث المساحة والتعداد السكاني وباقي المحافظات بنسب أقل لأنها مناطق زراعية أكثر منها تجارية وعدد سكانها أقل من سابقتها .

جدول رقم (8-4)

يوضح عنوان المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	عنوان المنشأة
14.6	19	محافظة شمال غزة
39.2	51	محافظة غزة
14.6	19	محافظة دير البلح
20.8	27	محافظة خان يونس
10.8	14	محافظة رفح
100.0	130	المجموع

- توزيع عينة الدراسة حسب تاريخ تأسيس المنشأة

يتضح من الجدول رقم (9-4) أن ما نسبته 12.3% من المنشآت تاريخ تأسيسهم سنة 1994 فأقل، 24.6% 1995-2000 ، بينما الباقي 63.1% سنة 2001 فأكثر نلاحظ أن محدودية عدد المنشآت ما قبل عام 1994 لان عدد الناس كانوا قليلين ومن ثم ارتفعت ما بعد عام 1994 بسبب قدوم السلطة الفلسطينية إلى قطاع غزة وعودة الكثير من اللاجئين إلى قطاع غزة بعد اتفاقية أسلو مما أدى إلى وجود انتعاش اقتصادي وعمراني وتجاري في المنطقة ، ونلاحظ أن النسبة الأكبر ما بعد عام 2000 بسبب حدوث انتفاضة الأقصى وإغلاق إسرائيل مناطق العمل في داخلها لعمال قطاع غزة مما أدى إلى ارتفاع البطالة بشكل كبير وهذا أدى إلى استغلال المدخرات الموجودة عند العاطلين عن

العمل إلى استغلالها في المشروعات الصغيرة لتدر عليهم أرباح تمكنهم من سد احتياجاتهم اليومية لتعويض ما فقدوههم جراء إغلاق إسرائيل مناطق العمل .

جدول رقم (4-9)

يوضح تاريخ تأسيس المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	تاريخ تأسيس المنشأة
12.3	16	1994 فأقل
24.6	32	1995-2000
63.1	82	2001 فأكثر
100.0	130	المجموع

- توزيع عينة الدراسة حسب مكان تواجد المشروع في منطقة

يتضح من الجدول رقم (4-10) أن ما نسبته 87.7% من المشاريع متواجدين في منطقة سكنية، بينما 6.2% من المصانع متواجدين في منطقة صناعية و منطقة زراعية نلاحظ أن النسبة الأكبر تتواجد في مناطق سكنية لان المشروعات معظمها محلات تجارية للأطفال والنساء والرجال على اختلاف فئاتهم العمرية ولا توجد في قطاع غزة مناطق صناعية وتجارية وتركزها في هذه المناطق لسهولة وصول الناس إليها والشراء منها.

جدول رقم (4-10)

يوضح مكان تواجد المشروع في منطقة

النسبة المئوية %	التكرار	مكان تواجد المشروع في منطقة
87.7	114	سكنية
6.2	8	صناعية
6.2	8	زراعية
100.0	130	المجموع

- توزيع عينة الدراسة حسب وجود ترخيص للمنشأة

يتضح من الجدول رقم (4-11) أن ما نسبته 90.0% من المنشآت يوجد لديهم ترخيص، بينما 10.0% لا يوجد لديهم ترخيص نلاحظ الغالبية العظمى لها ترخيص لأنه من شروط فتح المشروع الحصول على ترخيص وإلا يتم عمل مخالفات ودفع غرامات نهيك عن أن رسوم الترخيص منخفضة نسبياً .

جدول رقم (4-11)

يوضح وجود ترخيص للمنشأة

هل المنشأة لديها ترخيص؟	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	117	90.0
لا	13	10.0
المجموع	130	100.0

- توزيع عينة الدراسة حسب الشكل القانوني للمنشأة

يتضح من الجدول رقم (4-12) أن ما نسبته 83.8% من المنشآت شكلهم القانوني فردية، 7.7% شركة مساهمة خاصة، 8.5% شكلهم القانوني شركة تضامن يتبين بان النسبة الأكبر هي مشروعات فردية وذلك لان عينة الدراسة مختصة في المشروعات الصغيرة والتي هي في الغالب مشروعات فردية في امتلاكها وتأسيسها وإدارتها.

جدول رقم (4-12)

يوضح الشكل القانوني للمنشأة

الشكل القانوني للمنشأة	التكرار	النسبة المئوية %
منشأة فردية	109	83.8
شركة مساهمة خاصة	10	7.7
شركة مساهمة عامة	-	-
شركة تضامن	11	8.5
جمعية تعاونية	-	-
شركة واقع محاصة	-	-
المجموع	130	100.0

- توزيع عينة الدراسة حسب عضوية المنشأة في الغرفة التجارية

يتضح من الجدول رقم (4-13) أن ما نسبته 4.6% من المنشآت أعضاء في الغرفة التجارية، بينما 95.4% من المنشآت ليسوا أعضاء في الغرفة التجارية، يلاحظ من خلال النسب التي تم استخراجها بان غالبية المشروعات الصغيرة ليست عضو في الغرفة التجارية لان معظمها مشروعات تجارية صغيرة لا تعتمد على الاستيراد بشكل مباشر وإنما تأخذ من شركات كبرى ولا تحتاج إلى ترخيص من الغرفة التجارية وهي في طبيعتها مشروعات فردية.

جدول رقم (4-13)

يوضح عضوية المنشأة في الغرفة التجارية

هل المنشأة عضو في الغرفة التجارية	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	6	4.6
لا	124	95.4
المجموع	130	100.0

- توزيع عينة الدراسة حسب الأرباح التي تحققها المنشأة حالياً

يتضح من الجدول رقم (4-14) أن ما نسبته 33.8% من المنشآت تحقق أرباح ضعيفة، 46.9% تحقق أرباح مقبولة، 14.6% أرباحها جيدة، بينما 4.6% تحقق المنشأة أرباح جيدة جداً، يلاحظ بان غالبية الأرباح ما بين مقبولة ومتوسطة وذلك يرجع إلى القيود الجمركية والمنافسة في الأسعار والضرائب المفروضة عليها نهيك على أن متوسط الدخل عند سكان قطاع غزة ضعيف بالإضافة إلى البطالة المرتفعة.

جدول رقم (4-14)

يوضح الأرباح التي تحققها المنشأة حالياً

الأرباح التي تحققها المنشأة حالياً	التكرار	النسبة المئوية %
ضعيفة	44	33.8
مقبولة	61	46.9
جيدة	19	14.6
جيده جداً	6	4.6
ممتازة	-	-
المجموع	130	100.0

3-3-2 معلومات متعلقة بالعوائق والعراقيل الإسرائيلية:

- الأثر السلبي للإغلاقات المتكررة والمستمرة للمعابر على المنتجات

يتضح من الجدول رقم (4-15) أن ما نسبته 53.8% من المنشآت يرون أن الإغلاقات المتكررة والمستمرة للمعابر لها دور سلبي على منتجات صناعتهم بشكل كبير جداً، 31.5% يرون أن لها أثر سلبي بشكل كبير، 12.3% يرون أن لها أثر سلبي بشكل متوسط، 1.5% يرون أن لها أثر سلبي بشكل ضعيف، بينما 0.8% يرون أنها لا تؤثر تلك الإغلاقات، يلاحظ أن النسبة المرتفعة تتأثر بالإغلاقات المتكررة والمستمرة حيث تستخدم إسرائيل سياسة الإغلاقات المتكررة والمستمرة على المعابر وصعوبة الإجراءات والمعاملات على المعابر ومنها فترات التخليص من الجمارك والتفتيش والفحص الأمني والرسوم العالية ونظام التصاريح المعقد واستئجار الأرضيات في حال التأخير بأسعار مرتفعة جداً، والتي بدورها تعيق من تصدير واستيراد المنتجات والمواد الخام، والتي تنعكس على إنتاجية الصناعات والمشروعات الصغيرة بالسلب.

جدول رقم (4-15)

يوضح الأثر السلبي للإغلاقات المتكررة والمستمرة للمعابر على المنتجات

النسبة المئوية %	التكرار	الأثر السلبي للإغلاقات المتكررة والمستمرة للمعابر على المنتجات
53.8	70	بشكل كبير جداً
31.5	41	بشكل كبير
12.3	16	بشكل متوسط
1.5	2	بشكل ضعيف
.8	1	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

- أثر صعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال الصهيوني على المعابر على صادرات المنشأة

يتضح من الجدول رقم (4-16) أن ما نسبته 39.2% من أفراد العينة يرون أن صعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال الصهيوني على المعابر تؤثر على صادرات منشآتهم بشكل كبير جداً، 21.5% يرون أنها تؤثر بشكل متوسط، 8.5% يرون أنها تؤثر بشكل

ضعيف، بينما الباقي 9.2% يرون أنها لا تؤثر، نلاحظ أن نسبة كبيرة ترى بان صعوبة وتعقيد الإجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال تؤثر بشكل كبير عليها نظر لعدم امتلاك المشروعات الصغيرة الفلسطينية شركات تسويق دولية وإنما تصدر باسم شركات إسرائيلية ومما يجعلها تتأثر بالمعايير والمواصفات الخاصة بالجودة.

جدول رقم (4-16)

يوضح أثر صعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال الصهيوني على المعايير على صادرات المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	صعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال الصهيوني على المعايير تؤثر على صادرات منشأة المستجيب
39.2	51	بشكل كبير جداً
21.5	28	بشكل كبير
21.5	28	بشكل متوسط
8.5	11	بشكل ضعيف
9.2	12	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

- الإجراءات التي تتبعها سلطة المعايير الفلسطينية في عملية التصدير والاستيراد

يتضح من الجدول رقم (4-17) أن ما نسبته 76.2% من المنشآت يرون أن سلطة المعايير الفلسطينية تتبع في عملية التصدير والاستيراد إجراءات معقدة ، 22.3% يرون أنها تتبع إجراءات متوسطة، بينما 1.5% يرون أنها تتبع إجراءات سهلة وبسيطة، يلاحظ أن معاملات السلطة الوطنية الفلسطينية ومدى صعوبة وسهولة الإجراءات والمعاملات التي تختص بها مؤسسات السلطة على المعايير إجراءات معقدة، ويرى الباحث بان السلطة الوطنية الفلسطينية ليس لها صلاحيات رسمية للتصدير والاستيراد، بل هناك إجراءات الأوراق والمعاملات وتنظيم الأدوار على المعايير فقط لا غير، أي أن السلطة الوطنية لا تمتلك سيطرة فعلية على أي معبر وحتى معبر رفح البري الحدودي فهو بإشراف دولي أوروبي يدخل ما تسمح به إسرائيل.

جدول رقم (4-17)

يوضح الإجراءات التي تتبعها سلطة المعابر الفلسطينية في عملية التصدير والاستيراد

النسبة المئوية %	التكرار	الإجراءات التي تتبعها سلطة المعابر الفلسطينية في عملية التصدير والاستيراد
76.2	99	معقدة
22.3	29	متوسطة
1.5	2	سهلة وبسيطة
100.0	130	المجموع

4-3-2 المعلومات الخاصة برأس المال والتمويل:

- حجم رأسمال المنشأة الحالي

يتضح من الجدول رقم (4-18) أن ما نسبته 34.6% من المنشآت حجم رأس مالهم \$10000 فأقل، 38.5% من \$10001 - \$30000 ، بينما 26.9% من المنشآت حجم رأس مالهم أكثر من \$30000 يلاحظ بان حوالي الثلث من المشروعات حجم رأس مالها \$10000 فأقل نظرا لأنها مشروعات فردية صغيرة والثلث الآخر اقل من \$30000 وهو رأس مال صغير مقارنة بالدول الأخرى.

جدول رقم (4-18) يوضح حجم رأسمال المنشأة الحالي

النسبة المئوية %	التكرار	حجم رأسمال المنشأة الحالي
34.6	45	\$10000 فأقل
38.5	50	\$10001 - \$30000
26.9	35	أكثر من \$30000
100.0	130	المجموع

جدول رقم (4-19)

يوضح مصادر رأسمال المشروع

مصادر رأسمال المشروع						المقياس الإحصائي
المؤسسات الغير حكومية	المؤسسات الحكومية	المشاركة	التمويل العائلي	القروض	التمويل الذاتي	
3	1	22	28	8	119	العدد
56.67	50.00	58.64	49.64	45.00	79.41	المتوسط
30.55	-	25.13	25.02	17.73	27.47	الانحراف المعياري
30.00	50.00	10.00	20.00	20.00	10.00	أقل تمويل
90.00	50.00	100.00	100.00	80.00	100.00	أعلى تمويل

يتضح من الجدول رقم (4-19) ما يلي:

- يتراوح التمويل الذاتي للمشاريع ما بين 10.00% إلى 100.00% بمتوسط حسابي 79.41% وانحراف معياري 27.47%.
- تتراوح القروض للمشاريع ما بين 20.00% إلى 80.00% بمتوسط حسابي 45.00% وانحراف معياري 17.73%.
- يتراوح التمويل العائلي للمشاريع ما بين 20.00% إلى 100.00% بمتوسط حسابي 49.64% وانحراف معياري 25.02%.
- يتراوح التمويل بالمشاركة للمشاريع ما بين 10.00% إلى 100.00% بمتوسط حسابي 58.64% وانحراف معياري 25.13%. وهكذا إن المصدر الأساسي للمشاريع الصغيرة تعتمد على مصدر التمويل الذاتي من المدخرات والدين الشخصي في حين ضعف الاعتماد على مؤسسات التمويل والاقتراض التجارية (أبوجزر، 2006). ولقد تطابقت نتائج الدراسة مع العديد من الدراسات والأبحاث الاقتصادية والصناعية، حسب نتائج دراسة (البحيصي، 2006) حيث بلغ التمويل العائلي (80%) وهي مقارنة إلى التمويل الذاتي عن طريق المدخرات العائلية والشخصية، ودراسة (مقداد وهنية، 2006) حيث بلغ التمويل الذاتي 90%، وكذلك ملاحظة الدور المنعدم للتمويل الحكومي والجمعيات التعاونية في دعم و مساندة المشروعات الصغيرة.

جدول رقم (4-20)

يوضح تفصيل مصادر رأسمال المشروع

مصادر رأسمال المشروع						نسب التمويل
المؤسسات الغير حكومية	المؤسسات الحكومية	المشاركة	التمويل العائلي	القروض	التمويل الذاتي	
-	-	1	-	1	2	10
-	-	1	4	1	2	20
1	-	1	5	2	5	30
-	-	1	3	3	5	40
1	1	9	10	1	24	50
-	-	2	1	-	2	60
-	-	2	-	-	4	70
-	-	1	1	-	3	80
1	-	-	-	-	-	90
-	-	4	4	-	72	100
3	1	22	28	8	119	المجموع

جدول رقم (4-21)

يوضح مواجهة صعوبات في تمويل المنشأة عند بدء التنفيذ للمشروع

النسبة المئوية %	التكرار	هل واجه المستجيب صعوبات في تمويل المنشأة عند بدء التنفيذ للمشروع
74.6	97	نعم
25.4	33	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-21) أن ما نسبته 74.6% من أفراد العينة واجهوا صعوبات في تمويل المنشأة عند بدء التنفيذ للمشروع، بينما 25.4% لم يواجهوا صعوبات في تمويل المنشأة عند بدء التنفيذ للمشروع .

جدول رقم (4-22)

يوضح عمل دراسة جدوى مالية للمشروع

النسبة المئوية %	التكرار	هل تم عمل دراسة جدوى مالية للمشروع
69.2	90	نعم
30.8	40	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-22) أن ما نسبته 69.2% من المنشآت تم عمل دراسة جدوى مالية لهم، بينما 30.8% لم يتم عمل دراسة جدوى مالية لهم يلاحظ بان ثلثين المشاريع عملت دراسة جدوى مالية للمشروع وهذا يرجع إلى أن نسبة كبيرة من أصحاب ومديري المشروعات الصغيرة من المتعلمين الذين لديهم دراية في إدارة المشروعات.

جدول رقم (4-23)

يوضح تحديد المصادر التي سيحصل منها المشروع على الأموال

النسبة المئوية %	التكرار	هل تم تحديد المصادر التي سيحصل منها المشروع على الأموال
91.1	82	نعم
8.9	8	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-23) أن ما نسبته 91.1% من المنشآت تم تحديد المصادر التي سيحصل منها المشروع على الأموال، بينما 8.9% من المنشآت لم يتم تحديد المصادر التي سيحصل منها المشروع على الأموال يلاحظ الغالبية العظمى حددت مصادر الحصول على الأموال ويرجع ذلك إلى أنها مشروعات فردية ذات راس مال محدد مسبقا للبداية بمثل هذه المشروعات.

جدول رقم (4-24)

يوضح المصادر التي اعتمد عليها المشروع لتمويل مرحلة البداية

النسبة المئوية %	التكرار	المصادر التي اعتمد عليها المشروع لتمويل مرحلة البداية
90.0	117	أموال صاحب المشروع
4.6	6	أموال صاحب المشروع + القروض
4.6	6	أموال صاحب المشروع + الائتمان التجاري
.8	1	أموال صاحب المشروع + الائتمان التجاري + القروض
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-24) أن ما نسبته 90.0% من المشاريع اعتمدت تمويل مرحلة البداية على أموال صاحب المشروع، 4.6% من المشاريع اعتمدت على أموال صاحب المشروع + القروض، 3.1% من المشاريع اعتمدت على الأموال، 1.5% من المشاريع اعتمدت على أموال صاحب المشروع + الائتمان التجاري، بينما 0.8% من المشاريع اعتمدت لتمويل مرحلة البداية على أموال صاحب المشروع + الائتمان التجاري + القروض ويلاحظ أن النسبة الأكبر اعتمدت على أموال صاحب المشروع لأنها مشاريع فردية ورأس مالها محدود مقارنة بالمشاريع الأخرى.

جدول رقم (4-25)

يوضح التغلب على الضائقة مالية في حالة مواجهة

النسبة المئوية %	التكرار	في حالة مواجهة ضائقة مالية يتم التغلب عليها بـ
14.6	19	بيع ممتلكات شخصية
4.6	6	القروض من البنوك
77.7	101	الاقتراض من الأصدقاء
3.1	4	الاقتراض من مؤسسات التنمية
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-25) أن ما نسبته 14.6% من أفراد العينة يتغلبون على الضائقة المالية ببيع ممتلكات شخصية، 4.6% يتغلبون عليها بالقروض من البنوك، 77.7% يتغلبون عليها بالاقتراض من الأصدقاء، بينما 3.1% يتغلبون على الضائقة المالية بالاقتراض من مؤسسات التنمية

وكانت نتائج الدراسة قريبة من نتائج دراسة (البحيبي، 2006) حيث أن (63 %) من المنشآت عانت من صعوبات تمويلية عند بدء تنفيذ المشروع، والتغلب عليها كان (81 %) اقتراض من الأصدقاء، و (7%) التغلب على الضائقة المالية بالقروض من البنوك، وهذه النتائج قريبة من نتائج الدراسة الميدانية، ولذلك يجب العمل على إعادة النظر في النظام المالي المصرفي في قطاع غزة من جهة، والعمل على إعادة توجيه أصحاب المنشآت الصغيرة لآلية الاستفادة من مصادر التمويل المختلفة من جهة أخرى.

جدول رقم (4-26)

يوضح معاناة المنشأة من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية

النسبة المئوية %	التكرار	تعاني المنشأة من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية
52.3	68	نعم
47.7	62	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-26) أن ما نسبته 52.3% من المنشآت يعانون من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية، بينما 47.7% لا يعانون من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية. ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية فإن طبيعة ظروف عمل المنشآت الصغيرة من حيث تواضع التسجيل والترخيص والإمساك بالقيود المحاسبية لا تؤهلها في الكثير من الأحيان للحصول على خدمات التمويل اللازمة بالكم أو الوقت والتكلفة الملائمة لقدراتها، وفي كثير من الأحيان قد لا تتمكن من الإيفاء بشروط وإجراءات الاقتراض، وأسعار الفائدة المتقاربة في البنوك التجارية وأسعار المرابحة مع البنوك الإسلامية تنفر بعض أصحاب المنشآت لعدم اللجوء إلى الاقتراض علاوة على الوازع الديني لديهم (البرغوثي، 2006) و (البحيبي، 2006).

جدول رقم (4-27)

يوضح عدم إقبال المستجيب على البنوك التجارية يرجع إلى أسعار الفائدة

النسبة المئوية %	التكرار	هل ارتفاع أسعار الفائدة من قبل البنوك التجارية هي سبب عدم إقبال المستجيب عليها للاقتراض
58.5	76	نعم
41.5	54	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-27) أن ما نسبته 58.5% من أفراد العينة يرجعون سبب عدم إقبالهم إلى ارتفاع أسعار الفائدة من قبل البنوك التجارية، بينما 41.5% لا يرجعون سبب عدم إقبالهم إلى ارتفاع أسعار الفائدة من قبل البنوك التجارية و ضعف التسهيلات المالية والائتمانية، و صعوبة في الإجراءات والمعاملات مثل الضمانات والشروط التي تضمنها بنوك الاقتراض والتمويل.

جدول رقم (4-28)

يوضح عدم اللجوء للبنوك التجارية للتمويل يرجع إلى تعقيد الإجراءات والمعاملات في المعاملات البنكية

النسبة المئوية %	التكرار	هل تعقيد الإجراءات والمعاملات في المعاملات البنكية هي سبب عدم اللجوء للبنوك التجارية للتمويل
70.8	92	نعم
29.2	38	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-28) أن الغالبية 70.8% من أفراد العينة يرجعون سبب عدم اللجوء للبنوك التجارية للتمويل تعقيد الإجراءات والمعاملات في المعاملات البنكية، بينما الباقي 29.2% لا يرجعون سبب عدم اللجوء للبنوك التجارية للتمويل تعقيد الإجراءات والمعاملات في المعاملات البنكية.

جدول رقم (4-29)

يوضح تفضيل تمويل القروض للمنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	في تمويل القروض للمنشأة المستجيب هل تفضل
79.2	103	البنوك الإسلامية
20.8	27	البنوك العادية
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-29) أن الغالبية 79.2% من أفراد العينة يفضلون البنوك الإسلامية في تمويل قروضهم، بينما 20.8% يفضلون البنوك العادية في تمويل قروضهم. وقد تطابقت هذه النتائج مع العديد من الدراسات منها دراسة (البحيضي، 2006) ودراسة (قفة، 2006) و (شعبان، 2005)، والكثير من الدراسات والأبحاث الاقتصادية، وفي هذا إشارة إلى أهمية إعادة النظر في النظام المالي والمصرفي وتوجيهه إلى النظام الإسلامي حتى يتمكن أصحاب المنشآت الصناعية من الاستفادة من التمويل المصرفي، والعمل على التوجه نحو إنشاء المصارف الإسلامية أو توسيعها وتأكيد عملياتها وتوافقها مع المنهج الإسلامي بالإضافة إلى الوازع الديني لدى الناس مما يجعلهم يفضلون القروض من البنوك الإسلامية.

جدول رقم (4-30)

يوضح أسباب اختيار هذا البنك بالذات للحصول على التمويل

النسبة المئوية %	التكرار	لماذا اختار المستجيب هذا البنك بالذات للحصول على التمويل
2.3	3	لأنه الوحيد المتاح
.8	1	لأنه الوحيد الذي اعرفه
29.2	38	لأنه لا يحصل على فائدة
19.2	25	لأنه يساعد في إعداد دراسة الجدوى
19.2	25	لأنني سبق أن تعاملت معه
48.5	63	لأسباب أخرى
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-30) أن ما نسبته 2.3% من أفراد العينة اختاروا هذا البنك بالذات للحصول على التمويل لأنه الوحيد المتاح، 8% اختاروا هذا البنك لأنه الوحيد الذي يعرفونه، 29.2% اختاروا هذا البنك لأنه لا يحصل على فائدة، 19.2% اختاروا هذا البنك لأنه يساعد في إعداد دراسة الجدوى ولأنه سبق أن تعاملوا معه، بينما 48.5% اختاروا هذا البنك لأسباب أخرى منها الوازع الديني .

جدول رقم (4-31)

يوضح طلب البنك ضمانات للحصول على قروض طويلة الأجل

هل البنك يطلب ضمانات للحصول على قروض طويلة الأجل	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	126	96.9
لا	4	3.1
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-31) أن ما نسبته 96.9% من أفراد العينة يرون أن البنوك يطلبون ضمانات للحصول على قروض طويلة، بينما 3.1% يرون أن البنوك لا يطلبون ضمانات للحصول على قروض طويلة هذه النسبة المرتفعة التي ترى بطلب البنوك ضمانات سبق لها وان ذهبت للبنوك للحصول على قروض لكن بسبب الضمانات التعجيزية لم تحصل على قرض.

جدول رقم (4-32)

يوضح أنواع الضمانات التي يطلبها البنك

أنواع الضمانات التي يطلبها البنك	التكرار	النسبة المئوية %
ضمانات شخصية	48	36.9
عقارات	46	35.4
رهن للألات والمعدات	14	10.8
وديعة	22	16.9
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-32) أن ما نسبته 36.9% من أفراد العينة يرون أن البنك يطلب ضمانات شخصية، 35.4% يرون أن البنك يطلب ضمانات مثل عقارات، 10.8% يرون أن البنك يطلب ضمانات مثل رهن للألات والمعدات، بينما الباقي 16.9% يرون أن البنك يطلب ضمانات مثل الوديعة.

جدول رقم (4-33)

يوضح الفائدة على القرض التي يحصل عليها البنك

النسبة المئوية %	التكرار	الفائدة على القرض التي يحصل عليها البنك
11.5	15	ثابتة
28.5	37	متغيرة
60.0	78	لا اعرف
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-33) أن ما نسبته 11.5% من أفراد العينة يرون أن الفائدة على القرض التي يحصل عليها البنك ثابتة، 28.5% يرون أن الفائدة على القرض التي يحصل عليها البنك متغيرة ، بينما 60.0% لا يعرفون، يلاحظ بان ارتفاع نسبة الذين لا يعرفون سعر الفائدة بسبب عدم تعاملهم مع البنوك ولأنهم عاملين في المشروعات وليسوا أصحابها.

جدول رقم (4-34)

يوضح سعر الفائدة الذي يطلبها البنك

النسبة المئوية %	التكرار	سعر الفائدة الذي يطلبها البنك
6.2	8	مماثل لما يطلبه من المشروع الكبير
13.1	17	أعلى منه
27.7	36	اقل منه
53.1	69	لا اعرف
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-34) أن ما نسبته 6.2% من أفراد العينة يرون أن سعر الفائدة الذي يطلبها البنك مماثل لما يطلبه من المشروع الكبير، 13.1% يرون أن سعر الفائدة الذي يطلبها أعلى منه، 27.7% يرون أن سعر الفائدة الذي يطلبها اقل منه، بينما 53.1% لا يعرفون.

جدول رقم (4-35)

يوضح وجود فترة سماح قبل سداد القرض

هل هناك فترة سماح قبل سداد القرض	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	91	76.5
لا	28	23.5
المجموع	119	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-35) أن ما نسبته 76.5% من أفراد العينة يرون وجود سماح قبل سداد القرض، بينما 23.5% لا يرون وجود فترة سماح قبل سداد القرض.

جدول رقم (4-36)

يوضح البدائل المتاحة للمشروع للحصول على القرض

البدائل المتاحة للمشروع للحصول على القرض	التكرار	النسبة المئوية %
الائتمان التجاري	6	4.6
الأهل والأصدقاء	120	92.3
الاستئجار التمويلي	-	-
أخرى	4	3.1
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-36) أن ما نسبته 4.6% من أفراد العينة يرون أن من البدائل المتاحة للحصول على القروض الائتمان التجاري، 92.3% الأهل والأصدقاء، بينما 3.1% يرون بدائل أخرى (بيع ممتلكات)، يلاحظ بان نسبة الاقتراض من الأهل والأصدقاء مرتفعة تتطابق مع دراسة (ابو جزر، 2006). وان الغالبية ترى اللجوء الى الاهل والاصدقاء في الاقتراض لانهم لا يطلبون ضمانات او فوائد كما يطلب البنك ناهيك عن الشروط التعجيزية التي تطلبها البنوك من اصحاب المشروعات الصغيرة والتي لا تتوفر فيها تلك الشروط بحكم صغر حجمها وقلة راس مالها وضمانتها فهذا يجعلها ان تقترض من الاهل والاصدقاء.

جدول رقم (4-37)

يوضح المعرفة بطريقة التمويل بالمشاركة

هل يعرف المستجيب طريقة التمويل بالمشاركة	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	80	61.5
لا	50	38.5
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-37) أن ما نسبته 61.5% من أفراد العينة يعرفون طريقة التمويل بالمشاركة، بينما الباقي 38.5% لا يعرفون طريقة التمويل بالمشاركة، يلاحظ بان غالبية المشروعات الصغيرة تعرف التمويل بالمشاركة ولكن كونها صغيرة لا تطبقها.

جدول رقم (4-38)

يوضح قيام المشروع بالتمويل عن طريق المشاركة

هل قام المشروع بالتمويل عن طريق المشاركة	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	32	40.0
لا	48	60.0
المجموع	80	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-38) أن ما نسبته 40.0% من أفراد العينة قاموا بتمويل مشاريعهم عن طريق المشاركة، بينما الباقي 60.0% لم يقوموا بتمويل مشاريعهم عن طريق المشاركة. نلاحظ أن المجموع 80 وليس 130 ويرجع ذلك إلى أن إجابة السؤال تعتمد على السؤال السابق، ويلاحظ أن ثلث المشروعات الصغيرة تم تمويلها بالمشاركة والباقي لا ويرجع الى أنها مشروعات فردية ورأس مالها صغير نسبياً.

جدول رقم (4-39)

يوضح الأسباب التي تعتمد على الاستئجار التمويلي

النسبة المئوية %	التكرار	إذا كنت تعتمد على الاستئجار التمويلي، فما هي أسباب ذلك
74.7	56	لأنه أرخص من الشراء
8.0	6	لأنه أسهل في الحصول على قرض من البنك
17.3	13	لأنه بدون فائدة
100.0	75	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-39) أن ما نسبته 74.7% من أفراد العينة يرون أن من أسباب اعتمادهم على الاستئجار التمويلي أرخص من الشراء، 8.0% لأنه أسهل في الحصول على قرض من البنك، بينما 17.3% لأنه بدون فائدة . نلاحظ أن المجموع 75 وليس 130 ويرجع ذلك إلى أن الباقي لا يعتمدوا على الاستئجار التمويلي.

جدول رقم (4-40)

يوضح مصادر الحصول على الاستئجار التمويلي

النسبة المئوية %	التكرار	من أين تحصل على الاستئجار التمويلي
3.7	3	شركات القطاع العام
37.8	31	شركات القطاع الخاص
58.5	48	مصادر أخرى
100.0	82	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-40) أن ما نسبته 3.7% من أفراد العينة يحصلون على الاستئجار التمويلي عن طريق شركات القطاع العام، 37.8% شركات القطاع الخاص، بينما 58.5% يتم الحصول على الاستئجار التمويلي من مصادر أخرى (الأصدقاء وشركاء) . نلاحظ أن المجموع 82 وليس 75 ويرجع ذلك إلى أن يوجد رغبة لديهم ولا يتعاملوا بالاستئجار التمويلي.

جدول رقم (4-41)

يوضح الأسباب التي لا تعتمد على الاستئجار التمويلي

النسبة المئوية %	التكرار	إذا لم تكن تعتمد على الاستئجار التمويلي، فما هي أسباب ذلك
78.5	102	أفضل شراء الآلات والمعدات
10.8	14	غير متاح
1.5	2	لان الحصول على قرض ارخص من الاستئجار التمويلي
9.2	12	أسباب أخرى
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-41) أن ما نسبته 78.5% من أفراد العينة يرون أن من أسباب عدم اعتمادهم على الاستئجار التمويلي لأنهم يفضلون شراء الآلات والمعدات، 10.8% لأنه غير متاح، 1.5% لان الحصول على قرض ارخص من الاستئجار التمويلي، بينما 9.2% يرون أسباب أخرى (أرخص).

5-3-2 معلومات الخاصة بالقوانين والتشريعات:

جدول رقم (4-42)

يوضح الاطلاع على قانون ضرائب الدخل الجديد

النسبة المئوية %	التكرار	هل لدي المستجيب إطلاع على قانون ضرائب الدخل الجديد
52.3	68	نعم
47.7	62	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-42) أن ما نسبته 52.3% من أفراد العينة لديهم إطلاع على قانون ضرائب الدخل الجديد، بينما 47.7% ليس لديهم إطلاع على قانون ضرائب الدخل الجديد. إن بناء قطاع تجاري يتطلب حزمة من التشريعات والقوانين الداعمة والمحفزة للمشاريع الصغيرة بما فيها من نظام ضرائب وجمارك وأسعار فوائد وصرف العملات، بحيث لا يتقّل كاهل هذه المشاريع الصغيرة،

وكذلك تسهيل الإجراءات والمعاملات في التسجيل لعمليات الاستيراد والتصدير (أبو جزر، 2006) ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية تبين أن (52.3%) من أصحاب المشروعات الصغيرة مطلعون على قانون ضريبة الدخل الخاص بالشركات، و (47.7 %) ليس لديهم إطلاع أو حتى علم بهذا القانون، ومن هنا يبرز دور الوعي والثقافة الراشدة ودورها في توجيه أصحاب المشروعات الصغيرة.

جدول رقم (4-43)

يوضح مساهمة قانون تشجيع الاستثمار في مساندة ودعم صناعة المستجيب

هل يساهم قانون تشجيع الاستثمار في مساندة ودعم صناعة المستجيب	التكرار	النسبة المئوية %
بشكل كبير جداً	4	3.1
بشكل كبير	10	7.7
بشكل متوسط	22	16.9
بشكل ضعيف	58	44.6
لا تؤثر	36	27.7
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-43) أن ما نسبته 3.1% من أفراد العينة يرون أن قانون تشجيع الاستثمار يساهم في مساندة ودعم صناعة المستجيب بشكل كبير جداً، 7.7% يرون أنه يساهم بشكل كبير، 16.9% يرون أنه يساهم بشكل متوسط، 44.6% يرون أنه يساهم بشكل ضعيف، بينما 27.7% يرون أنه لا يؤثر. يتحيز قانون تشجيع الاستثمار لدعم الاستثمارات الضخمة نسبياً وبالتالي يشجع الاستثمارات الأجنبية من إعفاءات ضريبية لفترات مختلفة فقط للمشروعات الجديدة التي يتجاوز رأسمالها \$ 100000 دولار أمريكي، وذلك على حساب الاستثمارات المحلية ورؤوس الأموال الصغيرة المحلية، وإن قانون تشجيع الاستثمار لم يحقق الهدف الذي وضع من أجله، وبالتالي يجب إعادة النظر في آلية تشجيع الاستثمار بما يتوافق مع القدرة الذاتية للاقتصاد الفلسطيني كأولوية وطنية، وحسب نتائج الدراسة.

جدول رقم (4-44)

يوضح تأييد تعديل قانون تشجيع الاستثمار لمساندة وتشجيع الصناعات المحلية

النسبة المئوية %	التكرار	هل يؤيد المستجيب تعديل قانون تشجيع الاستثمار لمساندة وتشجيع الصناعات المحلية
60.0	78	نعم
40.0	52	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-44) أن ما نسبته 60.0% من أفراد العينة يؤيدون تعديل قانون تشجيع الاستثمار لمساندة وتشجيع الصناعات المحلية، بينما 40.0% لا يؤيدون تعديل قانون تشجيع الاستثمار لمساندة وتشجيع الصناعات المحلية. حيث أن نسبة كبيرة تؤيد قانون تشجيع الاستثمار في العديد من المجالات منها: الضريبة الصفرية (. 008) من الألف التي تدفع في الصناعات المعدنية، وضريبة الشركات (17%)، وضريبة الدخل الشخصي التي تحقق الازدواج الضريبي، وكذلك تقديم العديد من المزايا للمنشآت المحلية الصغيرة مثل الدعم المالي والعلمي والإرشاد والتوجيه من قبل لجنة مختصة في الصناعة ذات كفاءات عالية ومتميزة، بالإضافة الحصول على إعفاء ضريبي لمدة 5 سنوات كحد أدنى ودعم السلع الوطنية والحد من دخول البضائع الأجنبية التي يوجد مثلها مصنع محليا ودعم السلع الأساسية والكمالية ووضع قيود على السلع الأجنبية ومنح قروض بدون فوائد .

جدول رقم (4-45)

يوضح التأثير السلبي للضرائب التي تفرضها السلطة الوطنية الفلسطينية - على الدخل والمكوس والأرباح - على الصناعة

النسبة المئوية %	التكرار	هل الضرائب التي تفرضها السلطة الوطنية الفلسطينية على الدخل والمكوس والأرباح تؤثر سلباً على صناعة المستجيب
96.9	126	نعم
3.1	4	لا
100.0	130	المجموع

إذ يتضح من الجدول رقم (4-45) أن ما نسبته 96.9% من أفراد العينة يرون أن الضرائب التي تفرضها السلطة الوطنية الفلسطينية على الدخل والمكوس والأرباح تؤثر سلباً على الصناعة، بينما

الباقي 3.1% يرون أن الضرائب التي تفرضها السلطة الوطنية الفلسطينية على الدخل والمكوس والأرباح لا تؤثر سلباً على الصناعة.

6-3-2 المعلومات الخاصة بالإدارة:

جدول رقم (4-46)

يوضح عمل المنشأة وفق خطة إدارية موضوعة مسبقاً

هل تعمل المنشأة وفق خطة إدارية موضوعة مسبقاً	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	98	75.4
لا	32	24.6
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-46) أن ما نسبته 75.4% من المنشآت تعمل وفق خطة إدارية موضوعة مسبقاً، بينما الباقي 24.6% من المنشآت لا تعمل وفق خطة إدارية موضوعة مسبقاً يلاحظ بان الغالبية تعمل وفق خطة إدارية وهذا يرجع إلى وجود دراسات جدوى للمشروع بالإضافة إلى وجود العديد من الخريجين والمتعلمين يملكون ويعملون في هذه المشاريع.

جدول رقم (4-47)

يوضح وضع خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المنشأة

هل هناك خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المنشأة	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	122	93.8
لا	8	6.2
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-47) أن ما نسبته 93.8% من المنشآت يوجد لديهم خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المنشأة، بينما الباقي 6.2% من المنشآت ليس لديهم خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المنشأة.

جدول رقم (4-48)

يوضح تمتع العاملين في المنشأة الخبرة والدراية الإدارية في إدارة المشروع

النسبة المئوية %	التكرار	هل لدى العاملين في المنشأة الخبرة والدراية الإدارية في إدارة المشروع
99.2	129	نعم
.8	1	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-48) أن ما نسبته 99.2% من المنشآت يوجد لدى العاملين لديهم الخبرة والدراية الإدارية في إدارة المشروع ، بينما الباقي 0.8% من المنشآت لا يوجد لدى العاملين لديهم الخبرة والدراية الإدارية في إدارة المشروع مما يدل على ان العاملين في المشروعات لا يتم توظيفهم الا من خلال خبراتهم وتعليمهم في أي مجال مطلوب للعمل.

جدول رقم (4-49)

يوضح قيام المنشأة بعقد الدورات التدريبية لتطوير وتقييم أداء العاملين فيها

النسبة المئوية %	التكرار	هل تقوم المنشأة بعقد الدورات التدريبية لتطوير وتقييم أداء العاملين فيها
23.8	31	نعم
76.2	99	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-49) أن ما نسبته 23.8% من المنشآت تقوم بعقد دورات تدريبية لتطوير وتقييم أداء العاملين فيها، بينما الباقي 76.2% من المنشآت لم تقوم بعقد دورات تدريبية لتطوير وتقييم أداء العاملين فيها، يرجع عدم قيام المنشأة بعقد دورات تدريبية للعاملين فيها إلى أن معظم المشروعات التي تم استهدافها هي بالمقام الأول تجارية ولا تحتاج إلى دورات متخصصة إلى في المصانع والورش الصناعية والمحلات الخدمائية التي يوجد بها أجهزة وأنظمة لتقديم الخدمات .

جدول رقم (4-50)

يوضح وجود هيكل إداري رسمي خاص بالمنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	هل يوجد هيكل إداري رسمي خاص بالمنشأة
72.3	94	نعم
27.7	36	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-50) أن ما نسبته 72.3% من أفراد العينة يوجد لديهم هيكل إداري رسمي خاص بالمنشأة، بينما الباقي 27.7% لا يوجد لديهم هيكل إداري رسمي خاص بالمنشأة كونها صغيرة.

جدول رقم (4-51)

يوضح وجود نظام سجلات وتقارير رسمية (قانونية) لدى المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	هل يوجد نظام سجلات وتقارير رسمية (قانونية) لدى المنشأة
66.2	86	نعم
33.8	44	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-51) أن ما نسبته 66.2% من أفراد العينة يوجد لديهم نظام سجلات وتقارير رسمية (قانونية) لدى المنشأة، بينما 33.8% لا يوجد لديهم نظام سجلات وتقارير رسمية (قانونية) لدى المنشأة، يلاحظ أن وجود الأنظمة الإدارية الرسمية المكتوبة والتقارير والسجلات القانونية تحقق العديد من المزايا التي تعمل بدورها على تسهيل عملية إدارة الشركة، وتوفير المعلومات بشكل مفصل ووافي وتوافر السرعة والدقة في العمل وتعتبر أداة رقابية لمعرفة سير العمل وتجنب السرقة والاختلاس.

جدول رقم (4-52)

يوضح القيام بعمل دراسة جدوى فنية للمشروع

النسبة المئوية %	التكرار	هل تم عمل دراسة جدوى فنية للمشروع
60.8	79	نعم
39.2	51	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-52) أن ما نسبته 60.8% من المشاريع تم عمل دراسة جدوى فنية لهم، بينما 39.2% لم يتم عمل دراسة جدوى فنية للمشروع يلاحظ ارتفاع نسبة الذين عملوا دراسة جدوى فنية للمشروع لدرابتههم بالمشاريع الذين يعملون بها وتقدير احتياجاتهم .

7-3-2 المعلومات الخاصة بالتسويق:

جدول رقم (4-53)

يوضح المناطق التي يتم بها تسويق المنتج

المناطق التي يتم بها تسويق المنتج					المقياس الإحصائي
الأسواق الأجنبية	أسواق الدول العربية	السوق الإسرائيلية	سوق الضفة الغربية	سوق قطاع غزة	
1	5	1	6	128	العدد
20.00	25.00	100.00	43.33	95.98	المتوسط
-	12.25	-	25.03	13.85	الانحراف المعياري
20.00	10.00	100.00	10.00	30.00	أقل نسبة
20.00	40.00	100.00	80.00	100.00	أعلى نسبة

يتضح من الجدول رقم (4-53) ما يلي:

- يتراوح سوق قطاع غزة ما بين 30.00% إلى 100.00% بمتوسط حسابي 95.98% وانحراف معياري 13.85%.
- يتراوح سوق الضفة الغربية ما بين 10.00% إلى 80.00% بمتوسط حسابي 43.33% وانحراف معياري 25.03%. وهكذا ونلاحظ بان معظم المشاريع تسوق في غزة لان معظمها تجاري وليس إنتاجي فسوقها المحلي قطاع غزة.

جدول رقم (4-54)

يوضح تفصيل المناطق التي يتم بها تسويق المنتج

المناطق التي يتم بها تسويق المنتج					نسب التمويل
سوق قطاع غزة	سوق الضفة الغربية	السوق الإسرائيلية	أسواق الدول العربية	الأسواق الأجنبية	
-	1	-	1	-	10
-	1	-	2	1	20
2	-	-	1	-	30
1	-	-	1	-	40
2	3	-	-	-	50
4	-	-	-	-	60
1	-	-	-	-	70
1	1	-	-	-	80
-	-	-	-	-	90
117	-	1	-	-	100
128	6	1	5	1	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-54) أن ما نسبته 93% من أفراد العينة يتم تسويق المنتج في سوق قطاع غزة، 2.5% يتم تسويقه في سوق الضفة الغربية، 1% يتم تسويقه في السوق الإسرائيلية، 2.5% يتم تسويقه في أسواق الدول العربية، بينما 1% يتم تسويق المنتج في الأسواق الأجنبية.

جدول رقم (4-55)

يوضح تشكيل امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية عائقاً في تسويق المنتج الفلسطيني

هل يشكل امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية عائقاً في تسويق المنتج الفلسطيني	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	99	76.2
لا	31	23.8
المجموع	130	100.0

يتضح من الجدول رقم (4-55) أن ما نسبته 76.2% من أفراد العينة يرون امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية يشكل عائقاً في تسويق المنتج الفلسطيني، بينما 23.8% لا يرون امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية يشكل عائقاً في تسويق المنتج الفلسطيني.

جدول رقم (4-56)

يوضح عمل دراسة جدوى تسويقية للمشروع

النسبة المئوية %	التكرار	هل تم عمل دراسة جدوى تسويقية للمشروع
58.5	76	نعم
41.5	54	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-56) أن ما نسبته 58.5% من المشاريع تم عمل دراسة جدوى تسويقية لهم، بينما الباقي 41.5% لم يتم عمل دراسة جدوى تسويقية لهم.

جدول رقم (4-57)

يوضح مدى استخدام وسائل الدعاية والإعلان للمنتج

النسبة المئوية %	التكرار	هل تستخدم وسائل دعاية وإعلان للمنتج الذي تنتجه
81.5	106	نعم
18.5	24	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-57) أن ما نسبته 81.5% من أفراد العينة يستخدمون وسائل دعاية وإعلان للمنتج الذي ينتجونه، بينما 18.5% لا يستخدمون وسائل دعاية وإعلان للمنتج الذي ينتجونه.

جدول رقم (4-58)

يوضح وسيلة الترويج التي يتم استخدامها في الترويج عن منتجاتهم

النسبة المئوية %	التكرار	ما هي وسيلة الترويج التي يستخدمها المستجيب في الترويج عن منتجاته
2.8	3	التلفزيون
6.6	7	الراديو
72.6	77	الصحف
17.9	19	مواقع الانترنت
100.0	106	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-58) أن ما نسبته 2.8% من أفراد العينة يستخدمون التلفزيون كوسيلة لترويج منتجاتهم، 6.6% يستخدمون الراديو، 72.6% يستخدمون الصحف، بينما 17.9% يستخدمون مواقع الانترنت، نلاحظ بان الغالبية تستخدم الصحف في الترويج والإعلان لأنها منخفضة التكاليف مقارنة مع التلفزيون والراديو ولا سيما كونها مشروعات صغيرة فلا تحتاج الى دعاية ذات تكاليف مرتفعة.

جدول رقم (4-59)

يوضح مدى حاجة المنتج إلي حماية وحصانة

النسبة المئوية %	التكرار	هل المنتج يحتاج إلي حماية وحصانة
69.2	90	نعم
30.8	40	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-59) أن ما نسبته 69.2% من أفراد العينة يرون حاجة المنتج إلي حماية وحصانة، بينما الباقي 30.8% لا يرون حاجة المنتج إلي حماية وحصانة.

جدول رقم (4-60)

يوضح هل لدى المستجيب ميزة تنافسية في المنتج الذي ينتجه

النسبة المئوية %	التكرار	هل لدى المستجيب ميزة تنافسية في المنتج الذي ينتجه
70.0	91	نعم
30.0	39	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-60) أن ما نسبته 70.0% من أفراد العينة يرون وجود ميزة تنافسية في المنتج الذي ينتجونه، بينما الباقي 30.0% يرون عدم وجود ميزة تنافسية في المنتج الذي ينتجونه، يلاحظ بان مصادر المنافسة التي تواجهها الصناعات الصغيرة في قطاع غزة، هي إسرائيل المنافس الأول للمنتج الفلسطيني، والمرتبة الثانية المنتج الصيني، أما المنتج الثالث فكان منتج الدول العربية المختصة بالصناعات مثل السعودية والأردن، وكانت تركيا الدولة الرابعة، والولايات المتحدة الأمريكية الدولة الخامسة، والاتحاد الأوروبي الدولة السادسة من حيث منافسة منتجاتها للمنتج الفلسطيني، وتتمثل المنافسة في العديد من المنتجات .

جدول رقم (4-61)

يوضح مطابقة المنتج للمواصفات للمقاييس والمعايير العالمية

النسبة المئوية %	التكرار	هل المنتج مطابق للمواصفات للمقاييس والمعايير العالمية
64.6	84	نعم
35.4	46	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-61) أن ما نسبته 64.6% من أفراد العينة يرون مطابقة منتجاتهم للمواصفات للمقاييس والمعايير العالمية، بينما 35.4% يرون عدم مطابقة منتجاتهم للمواصفات للمقاييس والمعايير العالمية في كونها مشاريع صغيرة.

8-3-2 المعلومات الخاصة بالبحث والتطوير والمراكز المهنية:

جدول رقم (4-62)

يوضح مدى مساعدة مراكز التدريب المهني في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية

النسبة المئوية %	التكرار	هل وجود مراكز التدريب المهني تساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية
21.5	28	بشكل كبير جداً
30.8	40	بشكل كبير
25.4	33	بشكل متوسط
10.8	14	بشكل ضعيف
11.5	15	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-62) أن ما نسبته 21.5% من أفراد العينة يرون وجود مراكز التدريب المهني تساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية بشكل كبير جداً، 30.8% يرون وجودها يساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية بشكل كبير، 25.4% يرون وجودها يساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية بشكل متوسط، 10.8% يرون وجودها يساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية بشكل ضعيف، بينما 11.5% يرون وجودها لا يساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية لا تؤثر كونها مشاريع تجارية صغيرة.

جدول رقم (4-63)

يوضح أثر عدم وجود بنك معلومات خاص بالصناعة على تحسن قدره وكفاءة المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	عدم وجود بنك معلومات خاص بالصناعة له الأثر السلبي على تحسن قدره وكفاءة المنشأة
22.3	29	بشكل كبير جداً
36.9	48	بشكل كبير
21.5	28	بشكل متوسط
4.6	6	بشكل ضعيف
14.6	19	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-63) أن ما نسبته 22.3% من أفراد العينة يرون عدم وجود بنك معلومات خاص بالصناعة له الأثر السلبي على تحسن قدره وكفاءة المنشأة بشكل كبير جداً، 36.9% يرون أنه يؤثر سلبيًا بشكل كبير، 21.5% يرون أنه يؤثر سلبيًا بشكل متوسط، 4.6% يرون أنه يؤثر سلبيًا بشكل ضعيف، بينما 14.6% يرون أنه لا يؤثر، يلاحظ بأن النسبة الكبرى تقول بأن عدم وجود بنك معلومات خاص بالصناعة له أثر سلبي لأن وجود بنك معلومات له دور إيجابي من خلال توفير البيانات والمعلومات عن قطاع الصناعة في كافة مجالاته وما يختص بكل صناعة من تسويق وإدارة وتدريب وتوفير المواد الخام ومنافذ البيع وغيره، الذي يعمل على توفير الوقت والجهد وتوفير التكاليف للصناعات الصغيرة في قطاع غزة مما ينعكس على سعر المنتج الفلسطيني في قطاع غزة.

جدول رقم (4-64)

يوضح مدى وجود نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة

النسبة المئوية %	التكرار	هناك نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة
72.3	94	نعم
27.7	36	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-64) أن ما نسبته 72.3% من أفراد العينة يرون وجود نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة ، بينما الباقي 27.7% يرون عدم وجود نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة، يلاحظ بان هناك نقص في التعامل مع التكنولوجيا بسبب تقديم أجيال متعددة من الأجهزة التكنولوجية التي تحتاج إلى دورات مختصة لاستخدامها بالإضافة إلى أن معظم برمجتها باللغة الانجليزية والعديد من العاملين في المشروعات الصغيرة ضعيفين في هذه اللغة وكونهم اصحاب لهذه المشروعات وبيديرونها بأنفسهم بالإضافة الى كونها مشاريع تجارية بالدرجة الاولى لا تحتاج الى تكنولوجيا عالية.

جدول رقم (4-65)

يوضح مدى أهمية ربط الأبحاث التطبيقية للجامعات والصناعات الفلسطينية بتطور الصناعة الفلسطينية

النسبة المئوية %	التكرار	الربط بين الأبحاث التطبيقية للجامعات والصناعات الفلسطينية له دور في تطور الصناعة الفلسطينية
19.2	25	بشكل كبير جداً
30.8	40	بشكل كبير
23.1	30	بشكل متوسط
10.8	14	بشكل ضعيف
16.2	21	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-65) أن ما نسبته 19.2% من أفراد العينة يرون الربط بين الأبحاث التطبيقية للجامعات والصناعات الفلسطينية له دور بشكل كبير جداً في تطور الصناعة الفلسطينية، 30.8% يرون أن له دور بشكل كبير، 23.1% يرون أن له دور بشكل متوسط، 10.8% يرون أن له دور بشكل ضعيف، بينما 16.2% لا يرون أن له دور. ويلاحظ بان العديد يؤكدون على الدور الهام لربط الأبحاث التطبيقية في الجامعات بواقع الصناعة الفلسطينية والتي تساعد على تطور وزيادة الإنتاجية في الصناعة الفلسطينية وهذه بدورة يعزز البحث العلمي ويحفز الخريجين من خلال استغلال طاقاتهم وأبحاثهم في الحياة العملية ويخلق لهم فرص عمل مما يشجع غيرهم من الدارسين على التتويج والتطوير في الابحاث التي تفيد المشروعات الصغيرة في قطاع غزة خاصة او الوطن العربي عامة.

9-3-2 المعلومات المتعلقة بالبنية التحتية:

جدول رقم (4-66)

يوضح مدى توفر البنية التحتية للصناعة الفلسطينية في تسهيل عملية الإنتاج والتسويق

النسبة المئوية %	التكرار	هل البنية التحتية للصناعة الفلسطينية توفر ما يلزم لتسهيل عملية الإنتاج والتسويق
3.8	5	بشكل كبير جداً
18.5	24	بشكل كبير
31.5	41	بشكل متوسط
30.8	40	بشكل ضعيف
15.4	20	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-66) أن ما نسبته 3.8% من أفراد العينة يرون أن البنية التحتية للصناعة الفلسطينية توفر ما يلزم لتسهيل عملية الإنتاج والتسويق بشكل كبير جداً، 18.5% يرون أنه توفر ما يلزم بشكل كبير، 31.5% يرون أنه توفر ما يلزم بشكل متوسط، 30.8% يرون أنه توفر ما يلزم بشكل ضعيف، بينما 15.4% يرون أنها لا تؤثر.

جدول رقم (4-67)

يوضح مدى مساعدة شبكة المواصلات الموجود حالياً في تسهيل عمليات النقل من وإلى المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	هل شبكة المواصلات الموجود حالياً تساعد على تسهيل عمليات النقل من وإلى المنشأة
68.5	89	نعم
31.5	41	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-67) أن ما نسبته 68.5% من أفراد العينة يرون أن شبكة المواصلات الموجود حالياً تساعد في تسهيل عمليات النقل من و إلي المنشأة، بينما الباقي 31.5% لا يرون أن شبكة المواصلات الموجود حالياً تساعد في تسهيل عمليات النقل من و إلي المنشأة.

جدول رقم (4-68)

مدى تأثير أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات المرتفعة على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج لدي المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	هل أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات المرتفعة تؤثر على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج لدي المنشأة
99.2	129	نعم
.8	1	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-68) أن الغالبية العظمى 99.2% من أفراد العينة يرون أن أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات المرتفعة تؤثر على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج لدي المنشأة، بينما 0.8% يرون أن أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات المرتفعة لا تؤثر على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج لدي المنشأة، ويلاحظ بأنه تعزز الدول قدرتها الاقتصادية والتجارية بتوفير البنية التحتية الملائمة للأعمال بأسعار تنافسية، ومن خلال واقع الدراسة فإن الأسعار المرتفعة للكهرباء والاتصالات تتعكس على سعر المنتج المحلي مما ينعكس على عدم ميزة التنافسية للمنتج من خلال السعر، وتتوافق هذه النتائج مع العديد من الأبحاث والدراسات منها (مقداد، 2002)، و(قفه، 2006)، و(هنية، 2006).

جدول رقم (4-69)

يوضح مدى أثر أسعار النقل داخل المناطق المحتلة إسرائيل على الصناعة

النسبة المئوية %	التكرار	أسعار النقل داخل المناطق المحتلة إسرائيل (لها أثر على صناعة المستجيب)
50.8	66	نعم
49.2	64	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-69) أن ما نسبته 50.8% من أفراد العينة يرون أن أسعار النقل داخل المناطق المحتلة إسرائيل لها أثر على صناعتهم، بينما الباقي 49.2% يرون أن أسعار النقل داخل المناطق المحتلة إسرائيل ليس لها أثر على صناعتهم لانهم مشروعات صغيرة ويأخذون المواد الخام او البضائع من الشركات الكبرى فلذلك لا يتأثرون بشكل كبير بأسعار النقل داخل المناطق المحتلة.

10-3-2 الآلات والإنتاج:

جدول رقم (4-70)

يوضح الآلات المستخدمة في الإنتاج

النسبة المئوية %	التكرار	الآلات المستخدمة في الإنتاج لدي المستجيب
71.5	93	مستوردة
14.6	19	محلية
5.4	7	جديدة
2.3	3	متوسطة
6.2	8	قديمة
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-70) أن ما نسبته 71.5% من أفراد العينة يستخدمون في الإنتاج آلات مستوردة، 14.6% يستخدمون آلات محلية، 5.4% يستخدمون آلات جديدة، 2.3% يستخدمون آلات متوسطة، بينما الباقي 6.2% الآلات التي يستخدموها قديمة. وصل معدل رأس المال المستثمر

في الآلات المستوردة من إسرائيل والخارج إلى أكثر من (71.5%) من مجمل رأس المال، والاعتماد على إسرائيل في توفير المستلزمات الإنتاجية وقطع الغيار، مما يزيد من التكاليف والوقت (نصر الله، 2005)، وأكدت نتائج الدراسة مع الكثير من الدراسات منها (السمنة، 2006) و(قفه، 2006) و(مقداد، 2002).

جدول رقم (4-71)

يوضح طريقة الإنتاج المتبعة في المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	طريقة الإنتاج المتبعة في المنشأة
33.1	43	يدوية
16.2	21	ميكانيكية
44.6	58	نصف ميكانيكية
6.2	8	أوتوماتيكية
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-71) أن ما نسبته 33.1% من المنشآت يستخدمون طريقة إنتاج يدوية، 16.2% طريقة إنتاج ميكانيكية، 44.6% طريقة إنتاج نصف ميكانيكية ويرجع ذلك إلى أن المشروعات التجارية وصغيرة جداً لا تحتاج إلى آلات بشكل كبير، بينما الباقي 6.2% يستخدمون طريقة إنتاج أوتوماتيكية.

جدول رقم (4-72)

يوضح المواد الخام التي تستخدم في الإنتاج

النسبة المئوية %	التكرار	المواد الخام التي تستخدم في الإنتاج هي
8.5	11	محلية
91.5	119	مستوردة
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-72) أن ما نسبته 8.5% من المنشآت يستخدمون في الإنتاج المواد الخام المحلية، بينما الغالبية 91.5% يستخدمون المواد الخام المستوردة، يلاحظ بأن أكثر من 90%

يستخدمون مواد خام مستوردة نظرا لأنه لا يوجد لدينا مناطق تصنيع أو مناطق صناعية أو إنتاجية ويعتبر قطاع غزة استهلاكي وليس إنتاجي بالإضافة إلا انه مرتبط بشكل كبير بالاقتصاد الاسرائيلي.

جدول رقم (4-73)

يوضح البلد أو الدولة التي يستورد منها المواد الخام

المقياس الإحصائي	البلد أو الدولة التي يستورد منها المواد الخام					
	إسرائيل	الضفة الغربية	الدول العربية	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة	دول أخرى
العدد	81	39	49	21	4	60
المتوسط	51.73	28.95	40.61	45.71	25.00	65.05
الانحراف المعياري	27.73	14.91	21.88	30.83	17.80	28.74
أقل تمويل	10.00	9.00	5.00	5.00	10.00	3.00
أعلى تمويل	100.00	60.00	100.00	100.00	50.00	100.00

يتضح من الجدول رقم (4-73) ما يلي:

- تتراوح المواد الخام المستوردة من إسرائيل ما بين 10.00% إلى 100.00% بمتوسط حسابي 51.73% وانحراف معياري 27.73%.
- تتراوح المواد الخام المستوردة من الضفة الغربية ما بين 9.00% إلى 60.00% بمتوسط حسابي 28.95% وانحراف معياري 14.91%. وهكذا

جدول رقم (4-74)

يوضح تفصيل البلد أو الدولة التي يستورد منها المواد الخام

نسب البلد	البلد أو الدولة التي يستورد منها المواد الخام					
	إسرائيل	الضفة الغربية	الدول العربية	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة	دول أخرى
3	-	-	-	-	-	1
5	-	-	3	2	-	-
9	-	1	-	-	-	-
10	3	4	2	-	1	1

-	1	-	-	1		15
4	-	3	5	15	15	20
-	1	2	1	1	-	25
3	-	3	9	5	6	30
-	-	-	-	-	2	35
5	-	1	9	2	8	40
13	1	5	14	9	20	50
5	-	1	1	1	6	60
4	-	-	2	-	2	70
5	-	-	-	-	4	80
1	-	-	-	-	3	90
18	-	4	3	-	12	100
60	4	21	49	39	81	المجموع

11-3-2 المعلومات الخاصة بالعمال

جدول رقم (4-75)

يوضح عدد العمال

عدد العمال			المقياس الإحصائي
العمال الإداريين	العمال الفنيين	العمال اليدويين	
115	64	90	العدد
1.27	1.92	2.33	الوسط
1	2	2	الوسيط
0.85	1.17	1.85	الانحراف المعياري
1	1	1	أقل عدد
9	7	13	أعلى عدد

يتضح من الجدول رقم (4-75) ما يلي:

- تتراوح أعداد العمال اليدويين ما بين عامل إلى 13 عامل بمتوسط حسابي 2.33 عاملاً (الوسيط يساوي 2 عامل) وانحراف معياري 1.85 عاملاً.

- تتراوح أعداد العمال الفنيين ما بين 1 عاملاً إلى 7 عمال بمتوسط حسابي 1.92 عاملاً (الوسيط يساوي 2 عاملاً) وانحراف معياري 1.17 عاملاً.
- تتراوح أعداد العمال الإداريين ما بين 1 عاملاً إلى 9 عمال بمتوسط حسابي 1.27 عاملاً (الوسيط يساوي 1 عاملاً) وانحراف معياري 0.85 عاملاً.
- يلاحظ قلة عدد العمال سواء كانوا يدويين أو فنيين أو إداريين في كونها مشروعات صغيرة وفي الغالب تعتمد في التوظيف على الأهل والأصدقاء والأقارب بالإضافة إلى أنها تجارية.

جدول رقم (4-76)

يوضح تفصيل عدد العمال

عدد العمال			عدد العمال
العمال الإداريين	العمال الفنيين	العمال اليدويين	
93	28	37	1
19	24	26	2
2	5	10	3
-	5	7	4
-	1	6	5
-	-	1	6
-	1	2	7
-	-	-	8
1	-	-	9
-	-	1	13
115	64	90	المجموع

- الجداول التالية توضح مستوي التعليم لدي الموظفين في المنشأة

جدول رقم (4-77)

يوضح مستوي التعليم لدى الموظفين في المنشأة

مستوي التعليم لدي الموظفين في المنشأة					المقياس الإحصائي
الدراسات العليا	البكالوريوس	الدبلوم المتوسط	الثانوية العامة	ما دون الثانوية العامة	
6	79	24	61	36	العدد

1.00	1.86	1.96	2.18	2.39	الوسط
1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	الوسيط
0.00	1.48	1.04	1.59	1.93	الانحراف المعياري
1	1	1	1	1	أقل عدد
1	9	4	9	9	أعلى عدد

يتضح من الجدول رقم (4-77) ما يلي:

- تتراوح أعداد ما دون الثانوية ما بين عامل إلى 9 عمال بمتوسط حسابي 2.39 عاملاً (الوسيط يساوي 2 عامل) وانحراف معياري 1.93 عاملاً.
- تتراوح أعداد الثانوية العامة ما بين عامل إلى 9 عمال بمتوسط حسابي 2.18 عاملاً (الوسيط يساوي 2 عامل) وانحراف معياري 1.59 عامل. وهكذا

جدول رقم (4-78)

يوضح تفصيل مستوى التعليم لدي الموظفين في المنشأة

مستوي التعليم لدي الموظفين في المنشأة					عدد العمال
الدراسات العليا	البكالوريوس	الدبلوم المتوسط	الثانوية العامة	مادون الثانوية العامة	
6	41	10	30	16	1
-	25	8	10	7	2
-	9	3	10	8	3
-	-	3	8	1	4
-	1	-	-	1	5
-	1	-	2	-	6
-	-	-	-	2	7
-	-	-	-	-	8
-	2	-	1	1	9
6	79	24	61	36	المجموع

جدول رقم (4-79)

يوضح المعايير التي يتم الاعتماد عليها في توظيف العاملين في حال حاجة المنشأة للعمال

النسبة المئوية %	التكرار	ما هي المعايير التي يعتمد عليها المستجيب في توظيف العاملين في حال حاجة المنشأة للعمال؟
40.0	52	الخبرة
17.7	23	صلة القرابة
42.3	55	الكفاءة
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-79) أن ما نسبته 40.0% من أفراد العينة يعتمدون في توظيف العاملين لديهم على الخبرة ، 17.7% يعتمدون في توظيف العاملين لديهم على صلة القرابة، بينما 42.3% يعتمدون في توظيف العاملين لديهم على الكفاءة، يلاحظ أن من أصحاب ومدراء المنشآت يعتمدون على الخبرة في توظيف العاملين في المنشأة أي شهادة الخبرة والممارسة العملية لهذه المهنة المتقدم لها، وأن نسبة قليلة يعتمدون على صلة القرابة والتي تلعب دوراً هاماً في التوظيف في المنشآت الصغيرة من حيث القرابة القوية، و النسبة الأكبر تعتمد معيار الكفاءة في توظيف العاملين لديه أي يجب أن يكون سريعاً وملماً بعمله دون أخطاء جوهرية في عملية الإنتاج.

- الجداول التالية توضح متوسط الرواتب التي تدفعها المنشأة :

جدول رقم (4-80)

يوضح الرواتب التي تدفعها المنشأة

الرواتب التي تدفعها المنشأة			المقياس الإحصائي
العامل العادي	العامل الفني	الموظف الإداري	
88	67	122	العدد
\$228.52	\$302.54	\$389.67	الوسط
\$200.00	\$300.00	\$300.00	الوسيط
\$83.27	\$127.06	\$187.10	الانحراف المعياري
\$100	\$100	\$100	أقل راتب
\$500	\$800	\$1,000	أعلى راتب

يتضح من الجدول رقم (4-80) ما يلي:

- تتراوح رواتب الموظفين الإداريين ما بين \$100 إلى \$1,000 بمتوسط حسابي \$389.67 (الوسيط يساوي \$300) وانحراف معياري \$187.10.
- تتراوح رواتب الموظفين العمال الفنيين ما بين \$100 إلى \$800 بمتوسط حسابي \$302.54 (الوسيط يساوي \$300) وانحراف معياري \$127.06.
- تتراوح رواتب الموظفين الإداريين ما بين \$100 إلى \$500 بمتوسط حسابي \$228.52 (الوسيط يساوي \$200) وانحراف معياري \$83.27. ويتضح من خلال النتائج السابقة انخفاض في متوسط أجور العاملين في المشروعات الصغيرة، وقد يرجع السبب للهبوط العام في النشاط الاقتصادي بشكل عام في قطاع غزة ووجود نسبة كبيرة من الأيدي العاملة العاطلة عن العمل على جميع المستويات في ظل الظروف الحالية والقيود التي تفرضها قوات الاحتلال على العاملين داخل الخط الأخضر (قفه، 2006).

جدول رقم (4-81)

يوضح تفصيل الرواتب التي تدفعها المنشأة

الرواتب التي تدفعها المنشأة			الراتب
العامل العادي	العامل الفني	الموظف الإداري	
4	2	1	\$100
1	-	-	\$110
1	-	-	\$120
18	7	4	\$150
1	-	-	\$180
26	11	17	\$200
-	-	1	\$220
13	7	10	\$250
-	1	-	\$270
14	18	25	\$300
-	-	1	\$320
4	4	7	\$350
4	10	16	\$400
1	-	3	\$450
1	4	21	\$500
-	2	5	\$600
-	-	4	\$700

-	1	3	\$800
-	-	4	\$1,000
88	67	122	المجموع

جدول رقم (4-82)

يوضح عدد ساعات العمل اليومي في المنشأة

النسبة المئوية %	التكرار	عدد ساعات العمل اليومي في المنشأة
1.6	2	6
.8	1	7
18.3	23	8
1.6	2	9
26.2	33	10
45.2	57	12
.8	1	14
1.6	2	15
1.6	2	16
1.6	2	18
.8	1	24
100.0	126	المجموع

جدول رقم (4-83)

يوضح مدى الاهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال

الصناعة

النسبة المئوية %	التكرار	هل هناك اهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال صناعتكم
12.3	16	نعم
87.7	114	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-83) أن ما نسبته 12.3% من أفراد العينة يرون وجود اهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال صناعتهم، بينما الغالبية 87.7% يرون عدم وجود اهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال صناعتهم. نرى أن الاهتمامات والمسؤوليات بين الوزارات كالتخطيط والأشغال العامة، ووزارة الاقتصاد، وهيئة الاستثمار، تتشابه بشكل كبير إلى درجة أن الفصل بين واجبات هذه المؤسسات والوزارات يصبح صعباً للغاية، ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية تبين أن نسبة قليلة جداً يرون أن هناك اهتمام من قبل هذه المؤسسات والوزارات بالمنتج المحلي الذي ينتجه من توجيه وإرشاد، وأن ما نسبته (87.7%) لا يرون أي اهتمام من قبل تلك الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية وإن السلطة تولى اهتماماتها إلى المشروعات الكبيرة ولا سيما الأجنبية.

جدول رقم (4-84)

يوضح قيام اتحاد الصناعات والغرفة التجارية بتقديم النصح والإرشاد الفني والتقني أو التزويد بمعلومات حين الحاجة أو الطلب منه

النسبة المئوية %	التكرار	هل يقوم اتحاد الصناعات والغرفة التجارية بتقديم النصح والإرشاد الفني والتقني أو التزويد بمعلومات حين الحاجة أو الطلب منه
10.0	13	نعم
90.0	117	لا
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-84) أن ما نسبته 10.0% من أفراد العينة يرون أن اتحاد الصناعات والغرفة التجارية يقومون بتقديم النصح والإرشاد الفني والتقني أو التزويد بمعلومات حين الحاجة أو الطلب منهم، بينما الغالبية 90.0% يرون أن اتحاد الصناعات والغرفة التجارية لا يقومون بتقديم النصح والإرشاد الفني والتقني أو التزويد بمعلومات حين الحاجة أو الطلب منهم، ونلاحظ عن فعاليات اتحاد الصناعات، فإن عدم توافر قاعدة بيانات لدي الاتحاد وهي من أكبر المشكلات التي تواجه كافة الاتحادات، والخدمات التي يقدمها الاتحاد محدودة ومعروفة، ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية تبين أن هناك نسبة (95.4%) هم ليس لديهم عضوية في الاتحاد والغرفة التجارية، لأنهم يعتقدون أن الاتحاد والغرفة التجارية لا يقدمون أي خدمات أو مشورة وليس لديهم ما ينفعهم في

مشاريعهم الصغيرة، من الدور الحساس والفعال فلا بد من العمل على تفعيل دور الاتحاد من كافة النواحي المطلوبة.

جدول رقم (4-85)

يوضح مدى وجود اهتمام من قبل شركات القطاع (شركات التسويق) الخاص اتجاه الصناعة التي يقومون بتصنيعها

النسبة المئوية %	التكرار	هل هناك اهتمام من قبل شركات القطاع (شركات التسويق) الخاص اتجاه الصناعة التي تقوم بتصنيعها
10.8	14	بشكل كبير جداً
12.3	16	بشكل كبير
29.2	38	بشكل متوسط
27.7	36	بشكل ضعيف
20.0	26	لا تؤثر
100.0	130	المجموع

يتضح من الجدول رقم (4-85) أن ما نسبته 10.8% من أفراد العينة يرون أن هناك اهتمام من قبل شركات القطاع (شركات التسويق) الخاص اتجاه الصناعة التي يقومون بتصنيعها بشكل كبير جداً، 12.3% يرون أن هناك اهتمام بشكل كبير، 29.2% يرون أن هناك اهتمام بشكل متوسط، 27.7% يرون أن هناك اهتمام بشكل ضعيف، بينما الباقي 20.0% لا يرون أن هناك أي اهتمام.

اختبار صحة الفرضيات:

المقدمة:

تم إيجاد النسب المئوية والمتوسط الحسابي واستخدام اختبار الإشارة (Sign Test) وذلك من أجل فحص فرضيات الدراسة، ويستخدم هذا النوع من الاختبارات عندما تكون عينة الدراسة لا تخضع للتوزيع الطبيعي، وذلك من أجل معرفة وتوجه أفراد عينة الدراسة حول محتوى فقرة معينة من الدراسة، ويتم اختبار فرضيات الدراسة عن طريق النسب المئوية والتكرارات الإحصائية واستخدام اختبار تحليل فروق آراء العينة حول عدد من المتغيرات واستخدام اختبار كروس تاب (cross tabs) لمعرفة توجه آراء أفراد عينة الدراسة قيد البحث.

ثانياً: اختبار صحة الفرضية الأولى القائلة: من المتوقع أن تؤثر صعوبة حصول المشاريع الصغيرة على التمويل تأثيراً سلبياً على نجاح مرحله البداية لهذه المشروعات .

تبين الفقرة (20) أن ما نسبته (74.6%) من أصحاب المشروعات يقولون بأنهم واجهوا صعوبات في تمويل مشروعاتهم مما اثر سلباً على نجاح مرحلة البداية بالإضافة إلا أن (90%) اعتمدوا فقط على أموال صاحب المشروع نفسه مما جعلهم يبدؤون بمشروعات صغيرة و معظمهم فشل في الاستمرار بسبب احتياجه إلى التمويل اللازم وعدم الحصول عليها وقام بعضهم بنسبة (4.6%) بالاقتراض والائتمان التجاري ويتبين ذلك في جدول (4-19) و(4-21) بالإضافة إلا إن المشروعات الصغيرة تميل إلى الحصول على القروض من الأهل والأصدقاء وان المشروعات الصغيرة تميل إلى الاقتراض من البنوك الإسلامية كما أثبتت الدراسة، إن البنك يطلب ضمانات عالية للموافقة بالحصول على القرض ومما سبق يمكن قبول فرض العدم بتأثير صعوبة حصول المشروع الصغير على التمويل تأثيراً سلبياً على نجاح مرحلة البداية في المشروعات الصغيرة.

اختبار صحة الفرضية الثانية القائلة: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين سعر الفائدة التي تحملها البنوك على قروض المشروعات الصغيرة وقروض المشروعات الكبيرة.

من خلال الإجابة على الفقرات من 24 إلى 44 يتضح الآتي:

- أن الضمانات التي يطلبها البنك تميل إلى الضمانات الشخصية والعقارات.
 - تتراوح نسبة الضمان على القروض 96.9% كما هو في جدول (4-31).
 - سعر الفائدة الذي يطلبه البنك من المشروع الصغير يميل إلى أن يكون أعلى من سعر الفائدة على القروض التي يمنحها البنك للمشروعات الكبيرة.
- ومما سبق يمكن قبول فرض العدم بان البنوك لا تميز بين أسعار الفائدة التي تحملها على قروض المشروعات الصغيرة والمشروعات الكبيرة.

اختبار صحة الفرضية الثالثة القائلة: من المتوقع أن يؤثر عدم درايته أصحاب المشروعات الصغيرة باحتياجاتهم الحقيقية من الأموال على نجاح مشروعاتهم الصغيرة.

من خلال الإجابة على الفقرات من 18 إلى 24 يتضح الآتي:

- تميل المشروعات إلى الاعتماد على بنك بعينه لأنها سبق وان تعاملت معه بالإضافة إلى الوازع الديني .
- إن نسبة (34.6%) حجم رأس مالها اقل عن \$10000، (38.5%) اقل من \$30000، (26.9%) أكثر من \$30000.

- إن نسبة (90%) تمويل ذاتي، وإن نسبة (74%) واجهوا صعوبات في الحصول على التمويل في مرحلة البداية ، إن نسبة (91%) حددوا مصادر الحصول على التمويل، إن نسبة (77.7%) يتجهون إلى الاقتراض من الأهل والأصدقاء في حالة حدوث ضائقة مالية وإن (14.6%) يبيعون ممتلكات شخصية.
 - اثبت التحليل الإحصائي إن نسبة (38.5%) لا يعرفون التمويل بالمشاركة، وإن (61.5%) يعرفون التمويل بالمشاركة، إن (60%) لم يقوموا بالتمويل عن طريق المشاركة، وقد قام (40%) بالاعتماد على التمويل بالمشاركة.
 - قيام المشروع الصغير بعمل دراسة جدوى مالية بنسبة (69.2%) ومعرفة احتياجاتهم الحقيقية من الأموال اللازمة لمشروعاتهم، إن نسبة (30.8%) لم تعمل دراسة جدوى مالية. ومما سبق يمكن نفي فرض العدم بان أصحاب المشروعات الصغيرة ليسوا على دراية باحتياجاتهم الحقيقية من الأموال اللازمة لمشروعاتهم.
- اختبار صحة الفرضية الرابعة القائلة: من المتوقع أن تؤثر الأوضاع السياسية والعراقيل الإسرائيلية على تمويل المشروعات الصغيرة.**

تبين الفقرة (14) أن ما نسبته (53.8 %) من أصحاب المنشآت يقولون أن الإغلاقات المتكررة والمستمرة لها الأثر الكبير جداً على منتج صناعتهم، وأن (31.5 %) يقولون أن لها أثر كبير، و (12.3) % يقولون أن لها أثر متوسط، وكون المنشآت صغيرة الحجم فإن غالبيتها لا تصدر للخارج وتشتري المواد الخام من الموزع الداخلي فلا تتأثر كثيراً إلا في وقت الإغلاقات الطويلة جداً، مما ولها أثر كبير جداً وأثر كبير كانت بمجموع (95.4 %) من أصحاب المشروعات الصغيرة يقولون أن لها تأثير كبير جداً، يدل على أن هناك علاقة قوية جداً بين الإغلاقات المتكررة والمستمرة والتأثير على إنتاجية الصناعات الصغيرة.

اختبار صحة الفرضية الخامسة القائلة: من المتوقع أن تؤثر التشريعات والقوانين على سير المشروعات الصغيرة.

من خلال الإجابة على الفقرات من 41 إلى 44 يتضح الآتي:

- اثبت التحليل الإحصائي إن (52.3%) لديهم اطلاع على قانون الضرائب الجديد وهذا يبرر الوعي والثقافة الراشدة ودورها في توجيه أصحاب المشروعات الصغيرة، إن (47.7%) ليس لديهم اطلاع على قانون الضرائب الجديد.

- أثبت التحليل الإحصائي إن (3.1%) يرون إن قانون تشجيع قانون الاستثمار يساهم في دعم و مساندة صناعتهم، إن (44.6%) يرون أنه يساهم بشكل ضعيف لان قانون الاستثمار يشجع المشاريع الأجنبية الكبيرة التي يتجاوز رأس مالها \$100000.
 - وجدنا إن (60%) من أفراد العينة يؤيدون تعديل قانون تشجيع الاستثمار، إن (40%) لا يؤيدون لانهم غير مستفيدين بسبب صغر رأس مالهم وحجم مشروعاتهم.
 - اثبت التحليل الإحصائي بان الضرائب التي تفرضها السلطة تؤثر على الأرباح بنسبة (96.9%) وهذا يقلل من استمرارية المشروع.
- ومما سبق يمكن قبول فرض العدم بان القوانين والتشريعات تؤثر على سير المشروعات الصغيرة وذلك لصغر حجم هذه المشروعات والتي يجب أن تتوفر لها مزايا الإعفاءات الضريبية والدعم والمساندة من قبل القوانين والتشريعات التي تساند وتدعم الصناعات الصغيرة، تعمل على زيادة الإنتاجية لديها.
- اختبار صحة الفرضية السادسة القائلة: من المتوقع أن يؤثر الشكل القانوني والمعلومات التسويقية المتوفرة وعدد العمال على تمويل المشروعات الصغيرة.**
- من خلال الإجابة على الفقرات من 11 إلى 13 و من 52 إلى 59 و من 72 إلى 76 يتضح الاتي:
- اثبت التحليل الإحصائي إن نسبة (83.8%) منشآت فردية ، (7.7%) شركة مساهمة، إن (8.5%) شركة تضامن وهذا يبين إن معظم المشاريع الصغيرة منشآت فردية.
 - اثبت التحليل الإحصائي إن الأرباح التي تحققها المنشأة مقبولة بنسبة (46.9%) وضعيفة بنسبة (33.8%) وهذا يبين صغر حجم الأرباح التي تدرها المشاريع الصغيرة في قطاع غزة ويعتبر معوق في الحصول على الأموال اللازمة للمشروع سواء بالقروض أو بالمشاركة.
 - يبين التحليل الإحصائي إن (93%) يسوقون منتجهم في قطاع غزة أي إن السوق الوحيد المتاح لهم هو قطاع غزة وذلك لامتلاك إسرائيل شركات التسويق عالميا مما يؤثر على تسويق المنتج الفلسطيني بنسبة (72.2%).
 - كما أثبتت الدراسة بان هناك ضعف في وسيلة الترويج التي يستخدمها أصحاب المشروعات الصغيرة لتسويق منتجهم حيث إن نسبة (72.6%) تستخدم الصحف لانخفاض تكاليفها.
 - اثبت التحليل الإحصائي إن أعداد العمال من إداري وفني ويدوي يتراوح في كل مشروع ما بين عاملين وهذا يبين صغر حجم المشروع مما يجعل المؤسسات المالية الخاصة بالإقراض لا تقرض المشروعات الصغيرة.
- ومما سبق يمكن قبول الفرضية القائلة بان الشكل القانوني والمعلومات التسويقية وعدد العمال تؤثر على تمويل المشروعات الصغيرة .

خلاصه:

استهدفت الدراسة الميدانية الحالية التعرف على المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة في قطاع غزة والتي تلعب دور هام بالبقاء أو عدم البقاء في العمل. ولتحقيق هذا الهدف تم اختبار بعض الفروض المستمدة من العلاقة بين بعض متغيرات الدراسة تأثير أهم الصعوبات والمعوقات التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل اللازم لمشروعاتهم في قطاع غزة وقد مثلت فروض الدراسة محوراً للدراسة الميدانية والتي تم تطبيقها على المشروعات الصغيرة العاملة في قطاع غزة وقد استهدفت الدراسة التحقق في صدق العلاقات التي احتوتها فروض الدراسة، والتعرف على مدى تأثيرها.

وقد أشارت نتائج الدراسة في معظمها إلى تأييد فروض الدراسة. حيث أمكن قبول الفرض الأول، والثاني، والرابع والخامس والسادس بصفة كلية، أما بالنسبة للفرض الثالث أظهرت النتائج نفي فرض عدم بان أصحاب المشروعات الصغيرة ليسوا على دراية باحتياجاتهم الحقيقية من الأموال اللازمة لمشروعاتهم.

خاتمة الدراسة

خاتمة الدراسة

ويركز هذا المبحث على مناقشة وتفسير نتائج الدراسة الحالية وفقاً لعلاقات الارتباط المتحققة من اختبار الفروض، وهذا بغرض اقتراح بعض الاستراتيجيات للحد من المشاكل والمعوقات، وأيضاً بهدف تغيير نظرة البنوك والمؤسسات المالية في التعامل والاقراض مع المشاريع الصغيرة. وسوف يتم استعراض أهم الدلالات النظرية والبحثية لنتائج اختبار الفروض، وأيضاً أهم النتائج والتوصيات التي تم التوصل إليها من خلال هذه الدراسة.

نتائج الدراسة:

بناء على نتائج الدراسة الميدانية التي قام بها الباحث، والدراسات السابقة حول تمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة مشاكل ومعوقات، ولقد توصل الباحث إلى النتائج التالية:

نتائج خاصة بواقع المشروعات الصغيرة والعديد من المشاكل التي تواجهها.

أثبتت الدراسة أن المشروعات الصغيرة قد عانت من الكثير من المشاكل والمعوقات التي يتعرض لها الاقتصاد الفلسطيني بكافة قطاعاته، والتي لعبت دوراً هاماً في مساهمته بالاقتصاد الفلسطيني والناجح المحلي الإجمالي، وقد تم تقسيم هذه المشاكل والمعوقات إلى ما يلي:

أولاً : المعوقات الخارجية

- ومن أهم المعوقات والمشاكل الخارجية التي تعرقل نشاط الاقتصاد الفلسطيني هي إجراءات ومعاملات العدو الصهيوني المبرمجة و الممنهجه لتدمير الاقتصاد الفلسطيني، من حصار شامل وإغلاقات متكررة ومستمرة للمعابر والحدود، وفرض الضرائب الباهظة على المنتجات الفلسطينية تصديراً واستيراداً، والعمل على فتح الأسواق الفلسطينية للسلع الخارجية بهدف إغراق السوق الفلسطيني لتدمير القطاع الصناعي والخدماتي والتجاري، وعلاوة على التدمير للبنية التحتية الفلسطينية من قصف الطرق والجسور ومرافق الخدمات العامة والصرف الصحي المغطى وشبكة الكهرباء والاتصالات وغيره من الإجراءات الإسرائيلية القديمة والحديثة المتكررة باستمرار.

- من أكبر العوامل التي تؤثر على المشروعات الصغيرة هي الإجراءات الإسرائيلية على المعابر والحدود، وكذلك التحكم في أسعار المواد الخام، وفرض الجمارك الباهظة عليها، وإغراق السوق

الفلسطينية بالسلع المشابهة المتدنية الجودة والسعر، وغيرها من الإجراءات الممنهجة لتدمير القطاع الصناعي الفلسطيني، ومن خلال نتائج الدراسة تبين أن 91.8% من أفراد العينة يعتقدون أن هذه الإجراءات الصهيونية تؤثر على إنتاجية الصناعات الصغيرة.

- وكذلك إجراءات ومعاملات سلطة المعابر على الحدود والمعابر ليس بالإجراءات اللازمة المطلوبة لتسهيل عملية الاستيراد والتصدير، فإن نتائج الدراسة أكدت على أن 98.5% من أصحاب المنشآت التي تصدر وتستورد من الخارج أكدت بأن إجراءات السلطة متوسطة ومعقدة.

ثانياً : المعوقات الداخلية.

- ومن أهم هذه المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة، عدم الاهتمام من قبل شركات القطاع الخاص والعام ومؤسسات وهيئات السلطة الوطنية الفلسطينية المختصة، والقوانين والتشريعات التي تخدم بالدرجة الأولى المشاريع والمنشآت الأجنبية، والحماية وحاضنات الأعمال التي ليس لها دور في الصناعة الفلسطينية.

- من خلال نتائج الدراسة الميدانية أثبت أن 47.4% من أصحاب المشروعات الصغيرة ليس لديهم إطلاع على قانون ضريبة الدخل، وهذا يظهر دور التوعية الضريبية من قبل الغرفة التجارية ودائرة المكوس والجمارك لأصحاب المشروعات الصغيرة.

- وكذلك الضريبة التي تدفعها المشروعات الصغيرة لها الأثر البالغ على منتجها الذي تنتجه، ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية 96.9% يرون أن الضريبة تؤثر على مشروعاتهم.

- من خلال نتائج الدراسة الميدانية ثبت أن قانون تشجيع الاستثمار ليس له أثر على المشروعات الصغيرة، بل ويخدم مصالح ومشاريع الاستثمار الخارجي على حساب الصناعات المحلية، حيث أن بنسبة 72.3% يرون أنه لا يؤثر أو له أثر ضعيف جداً غير ملحوظ على منتجات المشروعات الصغيرة.

ثالثاً : معلومات متعلقة بالمنشأة.

- لقد تركزت غالبية المشروعات الصغيرة في محافظة غزة ومحافظة خان يونس بمجموع 60% لكلا المحافظتين.

- أما أماكن تواجد المشروعات الصغيرة فقد أثبتت نتائج الدراسة أن 87.7% منها تقع في مناطق سكنية و 6.2% تقع في مناطق صناعية، 6.2% تقع في مناطق زراعية، ويدل ذلك على عدم وجود مناطق صناعية لتجميع وتشبيك هذه الصناعة، وكذلك هذا يدعم أن كونها صناعات صغيرة.

- الشكل القانوني وحياسة الترخيص وكذلك العضوية في الغرفة التجارية و اتحاد الصناعات والأرباح التي تحققها المنشأة حالياً، فقد أثبتت نتائج الدراسة الميدانية أن 83.8% من المشروعات هي

منشآت فردية وهذا يدل على صغر حجم المنشآت في قطاع غزة، أن الأرباح التي تحققها ما بين المقبولة والمتوسطة بلغت بنسبة (80.7%) أما عن حيازة المنشأة على ترخيص لمزاولة المهنة فإن (90%) من المنشآت لديها ترخيص لمزاولة مهنة، و (10%) ليس لديها ترخيص لمزاولة المهنة، وبذلك على الوضع الاقتصادي الراهن حيث لا يوجد إنتاج إلا بنسب بسيطة جداً من الطاقة التشغيلية لديهم، وما دام لا ينتج بالشكل المرضي فلا حاجة له للترخيص أو التأمين على المنشأة من وجهة نظر صاحب المنشأة.

- حسب نتائج الدراسة الميدانية فإن (4.6%) لديهم عضويات في الغرفة التجارية، و (95.4%) ليس لديهم عضويات في الغرفة التجارية، وهذا يعكس أن الذين لديهم عضويات هم غالبيتهم من الذين يسوقون خارج قطاع غزة أو يستوردون مواد خام ووسيلة لأن التصدير والاستيراد عن طريق الاتحاد والغرفة التجارية، والذين ليس لديهم عضوية فيروون أن اتحاد الصناعات والغرفة التجارية لا يقدم شيء ينفع صناعاتهم أو منتجاتهم.

- أما الأرباح التي تحققها المشروعات الصغيرة حالياً، فحسب نتائج الدراسة الميدانية فإن (33.8%) من أصحاب المنشآت يحققون أرباحاً ضعيفة جداً و (46.9%) مقبولة، و (14.6%) جيدة، وهذا الوضع الحالي للاقتصاد الفلسطيني الذي هو سائد على كل قطاع من القطاعات الاقتصادية.

رابعاً : النتائج الخاصة برأسمال والتمويل والتعامل مع البنوك.

- أكدت الدراسة على أن متوسط رأس المال المستثمر في المشروعات الصغيرة من \$10000 إلى \$30000 دولار أمريكي للمشروع الواحد، وهذا يؤكد على أنها مشروعات ذات رأس مال بسيط، تبين أن تمويل 91.5% من هذه المشروعات هو تمويل ذاتي، وهذا يعكس صغر حجم هذه المشروعات، وبيّن الدور الضعيف للبنوك التجارية ودورها في التمويل ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

- وتبين نتائج الدراسة الميدانية أن 74.6% من المشروعات واجهت صعوبات مالية عند بدء التنفيذ، حيث تعرضت للعديد من المشاكل المالية والتمويلية وخاصة المصاريف التشغيلية، وتغلب حوالي 77.7% منهم بالاقتراض من الأصدقاء، و 14.6% يتغلبون عليها ببيع ممتلكات شخصية، والقروض 4.6% وتدل هذه النسبة على الدور الضعيف والمندم وصعوبة وتعقيد الإجراءات من حيث الضمانات والكفالة لضمان البنك للقروض، وصعوبة توفير هذه المنشآت لهذه الضمانات والكفالة أن 52.3% تعاني من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية، إن 58.5% يرجع سبب عدم إقبالهم على البنوك التجارية إلى ارتفاع أسعار الفائدة بالإضافة إلى إن 70.8% لا يلجئون إلى البنوك التجارية للتمويل يرجع إلى تعقيد الإجراءات والمعاملات، ويرى 96.9% من أصحاب المشروعات أن البنك يطلب ضمانات على القروض، ويرى 39.9% أنها ضمانات شخصية، 35.5% عقارات.

- من خلال نتائج الدراسة الميدانية تبين أن غالبية أصحاب المشروعات الصغيرة يفضلون التعامل مع البنوك الإسلامية الشرعية وليس الموجودة حالياً، وحوالي % 80.7 يفضلون التعامل مع هذه البنوك ويرجع هذا إلى الوازع الديني الموجود عند الناس بالإضافة إلى أنها لا تأخذ فوائد وسبق وان تعامل معها الناس.
- تبين إن % 60 من العينة التي أجريت عليها الدراسة لا يعرفون إن سعر الفائدة ثابتة أو متغيرة وهذا يدل على عدم تعامل أصحاب المشروعات الصغيرة مع البنوك للأسباب السابقة الذكر، أن % 76.5 يعتقدون بان هناك فترة سماح قبل سداد القرض.
- حسب نتائج الدراسة الميدانية تبين أن نسبة % 61.5 يعرفون التمويل عن طريق المشاركة ، أن % 40 مولوا مشروعاتهم عن طريق المشاركة، أن % 38.5 لا يعرفون طريقة التمويل عن طريق المشاركة وهذا يرجع إلى صغر حجم ورأس مال المشروعات الصغيرة.
- تبين أن نسبة % 74.7 يعتقدون أن الاستئجار التمويلي ارخص من الشراء في حالة أنهم يريدون الاستئجار، أن % 78.5 يفضلون شراء الآلات والمعدات بدلا من الاستئجار التمويلي .

خامساً : نتائج الخاصة المتعلقة بالإدارة.

- من خلال نتائج الدراسة الميدانية % 75.4 من المشروعات الصغيرة تعمل وفق خطة إدارية موضوعة، و أن % 99.2 لديهم الخبرة والدراية الإدارية في إدارة مشروعهم و يعلمون وفق الخبرة التي اكتسبها من خلال العائلة التي يعمل بها وهي ما تسمي الإدارة التقليدية، وكذلك هناك % 93.8 يعملون وفق خطة لزيادة الإنتاج في المنشأة من حيث زيادة خطوط الإنتاج أو العمل على رفع الجودة في المنتج ، وهنا يبرز دور الدورات التدريبية في الإدارة وجميع المجالات التي تخص المشروع ، مما يعمل على زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة.
- وأما الخبرة والدراية الإدارية للعاملين في المنشأة فقد أثبتت نتائج الدراسة الميدانية أن % 99.2 من العاملين داخل المنشآت لديهم القدرة على إدارة المنشأة إذا تغيب المدير عنها لبعض الوقت، ولكن هل لو طالت المدة التي سوف يغيبها المدير لا يستطيع العامل مسابرة جميع أمور المنشأة ولذلك كان الدليل على عدم كفاية الخبرة الإدارية للعاملين هو أن % 76.2 من المشروعات الصغيرة لا تقوم بعقد الدورات التدريبية بعد تقييم الأداء لتطوير وتنمية المهارات الإدارية لديها.
- غالبية المشروعات الصغيرة في قطاع غزة لديها هيكل إداري رسمي وبلغت حوالي % 72.3 من المشروعات، و % 27.7 ليس لديها هيكل إداري رسمي وهي في الغالب التي يغلب عليها طابع الإدارة من قبل المالك والمدير في نفس الوقت، مما يخلق عدم وضوح في الرؤية الحالية والمستقبلية لإدارة المنشأة لضمان استمرار العمل أو التطوير والتنمية بها، مما تعمل على زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة.

- تبين أن 66.2% يقرون بوجود نظام سجلات وتقارير رسمية قانونية للمشروع الصغير، إن 60.6% عملوا دراسة جدوى فنية للمشروع و 39.4% لم يعملوا دراسة جدوى فنية مبررين عدم قيامهم بعمل دراسة جدوى انه مشروع صغير.

سادساً : النتائج المتعلقة بالتسويق.

- إن المشروعات الصغيرة لها نمطها التسويقي البسيط بما يتلاءم مع احتياجاتها دون العمل على تطوير أسلوب التسويق المستخدم فيها، وأثبتت نتائج الدراسة أن حوالي 70% من المنتج يسوق في قطاع غزة واحتلت المرتبة الأولى، والصفة الغربية احتلت المرتبة الثانية، أما إسرائيل فقد احتلت المرتبة الثالثة.
- يري 76.2% من أصحاب المشروعات الصغيرة بان امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية تشكل عائقا في تسويق المنتج الفلسطيني و يدل ذلك على ارتباط قطاع غزة بإسرائيل من ناحية اقتصادية وتسويقية فلهذا نجد أن معظم المشروعات الصغيرة تتأثر بالمنتجات الإسرائيلية وبشركات التسويق التي تتحكم في تصدير واستيراد البضائع.
- ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية فإن هناك ضعف من قبل المشروعات الصغيرة في استخدام وسائل الدعاية والإعلان فأثبتت الدراسة أن نسبة 81.5% من المشروعات تستخدم وسائل دعاية وإعلان، والضعف الواضح في استخدام التلفزيون والراديو والإنترنت وكانت بمعدلات % 2.8 و % 6.6 و 17.9% على التوالي وهو ضعف واضح للإعلام عن المنتج الذي ينتجه أصحاب المشروعات الصغيرة.
- وتبين أن هناك ميزة تنافسية في السلع التي ينتجها المنتج الفلسطيني حيث أن % 70 من المنتجين يعتقدون بأن لديهم ميزة تنافسية في منتجاتهم ومتميزة عن غيرها من المنتجات التي تشبهها وأما مصادر المنافسة التي تواجهها الصناعات الصغيرة فقد شكلت إسرائيل الخطر الأكبر على المنتج الفلسطيني دائماً ، والصين المرتبة الثانية لعدم توفر الحماية الجمركية للمنتج الفلسطيني.
- ومن أكبر ما تتميز به الصناعات الصغيرة أن هناك % 64.6 من المشروعات تنتج حسب المعايير والمقاييس الدولية، والباقي ينتج حسب المقاييس الخاصة حسب الطلب المحلي، ورغم عدم فعالية هيئة المقاييس والجودة الفلسطينية إلا أن العدوى التكنولوجية الإسرائيلية انعكست بظلالها على بعض الصناعات الفلسطينية من حيث الجودة والمقاييس والمعايير الدولية لأنها تعتبر عقود عمل من الباطن وتصدر بعلامة تجارية تحمل صنع في إسرائيل، وهنا الحماية وحاضنات الأعمال مطلوبة بالدرجة الأولى لحماية المنتج الفلسطيني من المنافسة الشرسة التي يتعرض لها المنتج الفلسطيني من قبل العديد من الدول.
- ويرى % 64.6 أصحاب المشروعات الصغيرة بان المنتج الذي ينتجونه مطابق للمقاييس والمواصفات العالمية، إن % 58.5 قاموا بعمل دراسات جدوى تسويقية.

سابعاً : تحليل النتائج الخاصة بالبحث العلمي والتطوير والمراكز المهنية.

- هناك قصور وإهمال في الاهتمام بمراكز البحث والتطوير والمراكز المهنية والتقنية التي تعمل على مواكبة التطورات التكنولوجية المتسارعة وتعليمها للطلاب المهنيين و الفنيين خريجي المعاهد والكليات التقنية، ومن خلال نتائج الدراسة الميدانية فقد أثبتت أن الاهتمام من قبل المراكز المهنية والتقنية يساعد ويدعم المشروعات الصغيرة بمجموع آراء العينة الذي بلغ 88.5% من أصحاب المشروعات الصغيرة ، مما تعمل على زيادة إنتاجية المشروعات الصغيرة.
- وأما عدم توفير بنك معلومات صناعي، فإن هذه من أكبر المشاكل التي تواجهها الصناعات الصغيرة في قطاع غزة، ونقص المعلومات الحاد عن الآلات والمواد الخام والأسواق المناسبة لتسويق المنتج وغيره، ويرى 85.35% أن عدم وجود بنك معلومات خاص بالصناعة له الأثر السلبي على كفاءة المشروع.
- أثبتت نتائج الدراسة أن 72.3% لديهم نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة مما يبرر ضرورة عقد الدورات التدريبية لمواكبة التطورات التكنولوجية الحديثة والمتطورة.
- وكذلك الربط بين الأبحاث التطبيقية في الجامعات والتخصصات ذات العلاقة بالصناعة، لا يوجد أي علاقة واقعية أو ميدانية بين الجامعات والصناعة الفلسطينية إلا من خلال البحث العلمي فقط الجانب النظري منه، وأثبت ذلك أن 83.8% من أفراد العينة يؤكدون على العلاقة التي تربط الجانبين من الناحية الفعلية إن وجدت ، مما تعمل على زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة.

ثامناً :النتائج المتعلقة بالبنية التحتية الفلسطينية.

- أثبتت نتائج الدراسة الميدانية البنية التحتية للصناعة الفلسطينية توفر ما يلزمها لتسهيل عملية الإنتاج والتسويق بشكل كبير بنسبة 22.3% وبشكل ضعيف ومتوسط بنسبة 62.6% مما يستدعي إصلاح وتزويد البنية التحتية لزيادة الإنتاج ودفع العجلة الاقتصادية في قطاع غزة وأما أسعار الماء والكهرباء والاتصالات وهي التكاليف الوسيطة أو التشغيلية للمنتج حيث تنعكس على السعر النهائي للمنتج، فإنها مقارنة بدول العالم ودول الجوار هي أضعاف مضاعفة، والتي بدورها تنعكس على سعر المنتج الفلسطيني في الدول التي يصدر إليها المنتج الفلسطيني مما تنعكس على الميزة التنافسية في السعر ويرى نسبة 99.2% من أصحاب المشروعات الصغيرة أن أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات تؤثر على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج.

- وأما شبكة المواصلات وأسعار النقل داخل إسرائيل، أثبتت نتائج الدراسة الميدانية أن شبكة المواصلات في قطاع غزة غير صالحة كلياً لتسيير عملية الإنتاج والتسويق بالشكل المطلوب، رغم أنها تتماشى مع الوضع الحالي، وأما أسعار النقل داخل إسرائيل فإن 30% من سعر المنتج الفلسطيني هو عملية نقل وشحن، وأثبتت نتائج الدراسة أن 50.8% أن أسعار النقل داخل إسرائيل تؤثر على سعر المنتج الفلسطيني.

تاسعاً : تحليل النتائج المتعلقة بالآلات والإنتاج.

- اعتماد قطاع الصناعات الفلسطينية على الآلات والمعدات المستوردة من الخارج، أي من إسرائيل أو عبر إسرائيل، وكما أكدنا سابقاً بأن هذه الصناعة تحتاج إلى كثافة رأس مال عالية جداً، فإن أكثر 90 % من رأس المال مستثمر في الآلات والمعدات، وأكدت الدراسة على أن 71.5% الآلات مستوردة من الخارج، وأن 60.5 % منها في حالة عملية جديدة.

- ولقد تبين أن هناك صعوبة كبيرة يعاني منها أصحاب المشروعات في الحصول على المواد الخام والمكاملة من الخارج، وأثبتت الدراسة أن حوالي 91.3% منها مستوردة من الخارج، واحتلت إسرائيل المرتبة الأولى في توريد المواد الخام بنسبة 62% من المواد الخام المستخدمة في الإنتاج في قطاع غزة.

- تبين إن 71.5% يستخدمون آلات المستخدمة استيراد من الخارج و أن 44.6% منها نصف ميكانيكية، أن 33.1% يدوية ، 16.2% ميكانيكية.

عاشراً : النتائج المتعلقة بالعمال ومستوى التعليم ومتوسط الرواتب والمستويات الإدارية للعاملين.

- وحسب نتائج الدراسة الميدانية فإن متوسط عدد العامل اليدوي للمنشأة الواحدة قد بلغ (2.5) عامل في المنشأة الواحدة، أما متوسط العامل الفني 3 عامل للمنشأة الواحدة، والموظف الإداري (2) للمنشأة الواحدة، أم مستوى التعليم فهناك تدني شديد في المستوى التعليم للثانوية العامة فأقل حيث بلغت النسبة 47% من العاملين في المنشأة، و 11.6% من هو حاصل على دبلوم متوسط فني أو أكاديمي، و 38.3% من الحاصلين على الشهادة الجامعية البكالوريوس، وان نسبة 2.9% من حملة الدراسات العليا.

- أما المعايير التي يتم بناء عليها توظيف العاملين في المنشأة، تعتمد على الخبرة والكفاءة بالشكل الأساسي والمعتمد لديها، وأثبتت نتائج الدراسة أن 82.3% يتم الاعتماد على الكفاءة والخبرة، وضعف معيار القرابة في التوظيف الذي بلغ 17.7% من العاملين في المنشأة، وكذلك انخفاض مستوى متوسط الرواتب التي يتقاضها العاملين في المنشأة، حيث بلغ متوسط راتب العامل اليدوي \$150 فقط، وأما

العامل الفني فقد بلغ متوسط الراتب \$250 ، ومتوسط راتب الموظف الإداري بلغ \$350 ، وتعكس هذه الرواتب الوضع السيئ الذي يمر به الاقتصادي الفلسطيني، وفقد بلغ عدد ساعات العمل اليومي 10 ساعات فقط لليوم التشغيلي في المشروع.

الحادي عشر : النتائج المتعلقة بدور الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية

- أثبتت نتائج الدراسة أن دور السلطة الوطنية الفلسطينية ضعيف جداً، حيث الازدواجية والتشابك والنقاطع في المسؤوليات والواجبات الملقاة على الوزارات والدوائر السلطوية المختلفة التي تتابع عملية التطور والتنمية الصناعية، حيث أن 12.3% ثبتت أن هناك اهتمام من قبل الهيئات والوزارات المختصة، وفي المقابل 87.8% لا يرون أي اهتمام من قبل الهيئات والوزارات المختصة وهذا خلل كبير مما يحبط دور الصناعات الصغيرة العاملة في قطاع غزة وهذا بدوره يشجع الصناعات الأجنبية والمستوردة على حساب الصناعات الصغيرة.
- حيث أن 10% يقولون بان اتحاد الصناعات والغرفة التجارية يؤديون ما عليهم من تنظيم بعض المعاملات التي تخص تصدير المنتج إلى الخارج، وأن 90% يرون أن ليس للاتحاد والغرفة التجارية تأثير أو تقديم أي مشورة وإرشاد فني وتقني لهم، ومن هنا فإن دور الاتحاد والغرفة التجارية يكاد يكون ضعيف ومعدوماً من قبل أصحاب المشروعات الصغيرة وهذا ما لا حظه الباحث من خلال مقابلة أصحاب المشروعات الصغيرة.
- إن دور شركات القطاع الخاص التي تهتم بتسويق منتج الصناعات الصغيرة لها دور ضعيف في مساندة ومتابعة المنتج ، وأثبتت نتائج الدراسة أنه بلغ الاهتمام بمنتجهم من قبل ، شركات التسويق الخاصة كما يلي : الضعيف 27.7% لا يؤثر 20 % ومتوسط 29.2% ولذلك فلا بد من العمل على تفعيل دور هذا المؤسسات الخاصة لتسويق المنتج الفلسطيني ، مما تعمل على زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة.

التوصيات المقترحة لتطوير المشروعات الصغيرة في فلسطين:

إن البناء الحضاري يبدأ من بناء الشباب وإعدادهم إعداداً متكاملًا ومتوازنًا كي يكونوا بمستوى لبناء والتحدي الحضاري، والمنافسة الحضارية بين الأمم والشعوب والتقدم في مجال العمل والصناعة والاقتصاد من محاور البناء الحضاري، وهذا ما لا يمكن تحقيقه إلا عندما يتحول الشباب إلى قوة عاملة وفاعلة ومنتجة. إن توظيف عقول الشباب، واستثمار قدراتهم ومواهبهم، والاهتمام بهم وتشجيع روح الإبداع والابتكار والاختراع والاكتشاف، هي من الخطوات الرئيسة نحو بناء حضاري مشرق،

ونهضة اقتصادية زاهرة. ومن هنا تأتي أهمية الاهتمام بإنشاء وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة والجهد لتوفير جميع متطلباتها.

حيث إن من سمات المشاريع الصغيرة والمتوسطة توفير فرص وظيفية للشباب مما يساهم في دفع عجلة الحياة الاجتماعية إلى الأمام، إذ إن كل فرد من أفراد المجتمع الإنساني عندما يعمل يشعر أنه عضو فعال في المجتمع، وأنه مساهم في التنمية الاجتماعية، وبالتالي يلهمه الحفاظ على البيئة الاجتماعية، وعلى الأمن الاجتماعي، باعتباره الضمان للحياة الاجتماعية السعيدة.

وبالنظر للأهمية الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية، وما تتمتع به هذه المشاريع من مزايا في مجال الإنتاج والخدمات التي تحتم ضرورة وجودها بجانب المشاريع الكبيرة، أصبح من الضروري العمل على زيادة فاعلية هذه المشاريع وتذليل كافة الصعوبات التي تواجهها لزيادة دورها في عملية التنمية الاقتصادية.

وبما إن التمويل المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة يعد من أبرز المشكلات التي تواجه قيامها، فإن هذا البحث يقدم بعض التوصيات على صعيد تحسين ودعم تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن أن تشكل في مجملها استراتيجية مقترحة لتحقيق هذه الأهداف :

- توفير القروض والدعم اللازم لتمويل رأس المال العامل وتطوير المعدات والأصول الرأسمالية أو التوسع في المشروعات القائمة أو تمويل أفكار ريادية جديدة في سبيل تنمية المشروعات الصغيرة اقتصادياً واجتماعياً.

- تشجيع البنوك على تمويل المشروعات الصغيرة بأسعار فائدة منخفضة، من خلال منحها امتيازات مادية كإعفاءات ضريبية على الأرباح المحققة من أنشطة تمويل تلك المشروعات، إضافة لتخفيض نسبة الاحتياطي الإلزامي للبنوك بالتناسب مع قدر الأموال التي يتم تمويلها للمشروعات الصغيرة وغيرها من الحوافز.

- تدريب أصحاب المشروعات الصغيرة على نظم الإدارة الحديثة للمشروعات من حيث كيفية توفير المستلزمات الإنتاجية وإدارة العملية الإنتاجية والتسويقية وكيفية التعامل مع البنوك والمؤسسات الحكومية، وتوفير التدريب المهني المناسب لتطوير مهارات العاملين في أنشطة المشروعات الصغيرة وتقديم دورات في مجالات الإدارة والتسويق والمحاسبة والإنتاج بما يتلاءم مع سمات وخصوصيات هذه المشروعات.

- التعاون مع المراكز الاستشارية والاتحادات الصناعية وغرف التجارة والصناعة والزراعة لتمويل البحوث التسويقية والإنتاجية.

- تنظيم المعارض المتخصصة لترويج وتسويق منتجات المشروعات الصغيرة ونشر المعلومات التسويقية اللازمة لمساعدتهم على تسويق منتجاتهم داخل فلسطين وخارجها.

- التعاون بين مراكز الأبحاث والاستشارات الأهلية والأكاديمية والمؤسسات الحكومية في اقتراح وإدارة البرامج التدريبية والمشاريع الريادية حسب الاحتياجات القطاعية الاقتصادية للمجتمع الفلسطيني.
- تعزيز وتوسيع دور مؤسسات الإقراض في تقديم القروض للمشاريع الصغيرة، ضمن شروط ميسرة من حيث فترة السماح والضمانات واعتماد نظام قروض الضمان الاجتماعي.
- تأسيس وتفعيل دور الجمعيات والاتحادات التضامنية للمشروعات المتجانسة - مثل جمعيات التسويق الزراعي وجمعيات مربي الدواجن والاتحادات الصناعية - من أجل تحسين ظروف الإنتاج في المراحل المختلفة (مرحلة التأسيس والإجراءات، وتوفير رأس المال، وتوفير المواد الخام اللازمة ضمن صفقات كبيرة بأقل التكاليف، والإنتاج والتسويق).
- التخفيف من السيطرة الحكومية والتعقيدات البيروقراطية في الإجراءات أو ممارسة الأنشطة الاقتصادية من قبل المسؤولين في السلطة.
- تعديل وتطوير القوانين والتشريعات الخاصة بممارسة الأنشطة الاقتصادية، بما يعزز البيئة الاستثمارية والإنتاجية والقانونية ويزيد من نجاح واستمرارية المشروعات الصغيرة، وخاصة إعادة هيكلة قانون تشجيع الاستثمار بما يضمن استفادة جميع فئات رأسمال الاستثمار.
- توفير مقومات البنية التحتية الملائمة لتنفيذ المشروعات الاقتصادية بأسعار تشجيعية وتنافسية.
- رسم سياسات تنمية وطنية شمولية، تأخذ بعين الاعتبار الإمكانيات المحلية والاحتياجات الفعلية للمجتمع الفلسطيني، لتحديد طبيعة الفرص المتاحة للمبادرين وأصحاب المشروعات الصغيرة في القطاعات المختلفة.
- اعتماد سياسة الحوافز لتطوير المشروعات الصغيرة، من خلال القروض الميسرة، وأولوية الإعفاءات الجمركية والحماية من المنافسة الأجنبية وتأمين المشتريات الحكومية من السلع الوطنية.
- لا بد من إيجاد منافذ جديدة تسمح بتقليص اثر الإجراءات الإسرائيلية على بيئة الأعمال في الأراضي الفلسطينية وتحديدًا في مجال توفير المواد الخام والتسويق من خلال استغلال الأسواق الخارجية (وهنا نقصد العمق العربي بتفعيل قرارات القمة العربية عام 2000 فيما يخص الامتيازات الممنوحة للمنتج الفلسطيني، إضافة لاستغلال الاتفاقيات الأخرى).
- زيادة الوعي بأهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتوضيح دورها في التنمية الاقتصادية.
- على المصارف التجارية والمؤسسات المالية أن تساير التطورات الاقتصادية، وأن تشترك في تمويل خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتواجه التحديات التي تتعرض لها.
- زيادة اهتمام المصارف التجارية بالمتطلبات التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ووضع خطط تمويلية لها.

- دعوة المصارف التجارية الإسلامية لتمويل رأس المال العامل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة كبديل تمويلي متوافق مع الشريعة الإسلامية، وذلك من خلال اعتمادات المرابحة أو المشاركة.
- إزالة عوائق السياسات التنظيمية والسياسات الحكومية للنظام المصرفي، التي هي من أهم العناصر الأساسية لإنجاح عمليات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف التجارية.
- إجراء مسح دوري لهذه المشاريع لتجميع الإحصاءات الخاصة بها في مجالات الإنتاج والقوى العاملة ورأس المال وغيرها بهدف مساعدة الجهات المسؤولة في اتخاذ القرار المناسب لتطوير هذه المشاريع وتشخيص احتياجاتها التمويلية المختلفة.
- العمل مع المؤسسات التمويلية لإيجاد آليات تسهل عملية الإقراض وتعالج قدرة صغار المستثمرين على توفير الضمانات المطلوبة.
- تأسيس لجنة أو هيئة متابعة دائمة من المصرفيين ومالكي المشاريع الصغيرة والمتوسطة والقانونيين، لتدارس سبل تحسين ودعم تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ومراجعة شروط التمويل في اتجاه تسهيلها وتذليل العقبات.
- تأسيس قاعدة بيانات متخصصة بشروط وتفاصيل أنظمة تمويل المشاريع الصغيرة.
- إعداد دراسة عن المتطلبات التمويلية لدعم تأسيس المشاريع الصغيرة.
- إجراء دراسات مقارنة حول مدى مساهمة المؤسسات المالية في تمويل المشاريع الصغيرة.
- مشاركة المخاطر الائتمانية مع طرف ثالث من خلال العمل بتجربة المملكة الأردنية الهاشمية في تأسيس شركة لضمان القروض أو بتجربة جمهورية مصر العربية في تأسيس شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي، وذلك بمشاركة عدد من المصارف التجارية فهي تعتبر تجربة رائدة يقتدي بها، والعمل على توفير البيئة القانونية لممارسة عملها وإيجاد نظام معلومات ائتمانية مناسب لها، وذلك من خلال الاطلاع ودراسة آلية العمل ببرامج شركة ضمان القروض، وطرق المعالجة المحاسبية وطرق التسويق. وتنظيم لقاءات مع المصارف المشاركة للاطلاع على تجربتهم في التعامل مع شركة ضمان القروض.
- العمل على الاستفادة من الخدمات التمويلية التي يمكن أن تقدمها صناديق وبنوك التنمية في دول مجلس التعاون في نطاق الاتفاقية الاقتصادية الموحدة بين دول المجلس وكذلك الاستفادة من مؤسسات ضمان وتمويل الصادرات العربية لمساعدة هذه المؤسسات على تمويل مشروعاتها أو تصدير منتجاتها للخارج والاستفادة أيضا من التسهيلات والمساعدات الفنية المقدمة من منظمة اليونيدو ومؤسسة التمويل الدولية وهيئة التنمية الدولية التابعة للبنك الدولي.

دراسات مقترحة

وبحسب موضوع الدراسة فإنه من المفيد أن يتم مستقبلاً إجراء الدراسات التالية:

1. دراسة أثر التدريب على المشروعات الصغيرة لزيادة الإنتاجية والتغلب على مشاكل التمويل.
2. دراسة أثر المشروعات الصغيرة في الحد من البطالة لدى خريجي الجامعات.
3. دراسة تحديد الاحتياجات التدريبية لأصحاب المشروعات الصغيرة.
4. واقع المشروعات الصغيرة من العولمة وأثرها على الاقتصاد الفلسطيني.
5. مشاكل تمويل مرحلة البداية للمشروعات الصناعية في فلسطين.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

قائمة المراجع باللغة العربية:

- 1- إبراهيم، مروان جميل (2007). "أسباب فشل المشاريع الصغيرة".
- 2- أبو إسماعيل، احمد (1996). اقتصاديات الصناعة. القاهرة. دار النهضة العربية .
- 3- أبو الفتوح ، مصطفى أحمد. إنماء المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم بالدول النامية من خلال الأعمال الجماعية. القاهرة. جامعه الدول العربية - منظمه العربي للعلوم الإدارية ، سلسله الفكر الإداري المعاصر .
- 4- أبو جزر، فوزي (2005). "المشاريع الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الحد من البطالة في فلسطين".
- 5- أبو جزر، فوزي (2006). المشاريع الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في الحد من مشكلة البطالة في فلسطين، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر التنمية والتطوير الجامعة الإسلامية - غزة.
- 6- أبو شكر، عبد الفتاح (1990). أوضاع الصناعة في الأراضي الفلسطينية المحتلة، صامد الاقتصادي، العدد 81 ، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 7- ابو ناعم عبد الحميد مصطفى (2002). غدارة المشروعات الصغيرة - كيف تصبح رجل أعمال ناجح | كيف تصبحين سيده أعمال ناجحة. القاهرة. دار الفجر للنشر والتوزيع .
- 8- أحمد، محمود أحمد (1993). دور الصندوق الاجتماعي للتنمية الحالية مستحدثه للحد من ظاهرة البطالة في الاقتصاد المصري. بحث غير منشور ، كليه التجارة، بني سويف ، جامعه القاهرة، بني سويف .
- 9- الأسرج حسين عبد المطلب (2007). "المشروعات الصغيرة كمدخل لتمتع المواطن المصري بحقوقه الاقتصادية".
- 10- الأسرج، حسين عبد المطلب، المشروعات الصغيرة. ودورها التنموي في مصر ، وزارة المالية وحده تنميه السياسات - المشروعات الصغيرة والمتوسطة. www.sme.gov.eg/papers.ht
- 11- إسماعيل، عمر (2002). الإنتاجية أهميتها، وسائل قياسها، وسبل تطويرها، مجلة رؤية، الهيئة العامة للاستعلامات، غزة، فلسطين.
- 12- اسماعيل، محمد محروس (1996). اقتصاديات الصناعة. الإسكندرية . دار الجامعات المصرية .

- 14- الأهرام الاقتصادي العدد 1756، السنة 126، 2002\9\2.
- 15- البحيصي، عصام(2006). نحو أساليب حديثة في تمويل المشاريع الصغيرة في قطاع غزة، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر التنمية ولتطوير، الجامعة الإسلامية-غزة، فلسطين.
- 16- البحيصي، عصام(2006).نحو أساليب حديثة لتمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة. دراسة استطلاعية لأصحاب المشروعات الصغيرة في قطاع غزة.
- 17- برغوثي، سفيان(2005).القطاع غير المنظم المنشآت الصغيرة في الأراضي الفلسطينية: فرص البقاء وتحديات الاستمرار.
- 18- برنوطي سعاد(1997)، إدارة المشاريع الصغيرة، منشورات جامعه البنات الأردنية- الأردن- ص 1-20.
- 19- بصل، محمد عبد العزيز. المشروعات الصغيرة والمتوسطة. مواجهة التحديات التمويلية. ندوة واقع ومشكلات المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتميئتها، www.sme.org.sa.
- 20- بطراوي، خالد (1992) . القانون ومكونات تشجيع الاستثمار، مجلة الشؤون الاقتصادية، العدد 4، رام الله، فلسطين.
- 21- بن عنتر، بن عبد الرحمن(2007). ورقة عمل بعنوان: تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية الدولية، الملتقى العربي للصناعات الصغيرة والمتوسطة، صنعاء 25-26/11/2007.
- 22- البنك الإسلامي للتنمية، التقرير السنوي السادس، 2006.
- 23- بنك القاهرة ، النشرة الاقتصادية ، يونيو 1996.
- 24- بنك القاهرة، النشرة الاقتصادية ،ديسمبر 1992.
- 25- بنك مصر النشرة الاقتصادية ،السنة السادسة والثلاثون، العدد الثاني 1993.
- 26- بيومي ،الشمبي(2008). دراسة مقارنة لبعض التجارب الدولية في مجال تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة المتوسطة، القاهرة، يناير.
- 27- التقرير النهائي للجنة الإنتاج الصناعي والطاقة والقوي العاملة عن موضوع الصناعات الصغيرة.
- 28- تنمية المشروعات الصغيرة(2002) . دورية جسر التنمية، العدد التاسع سبتمبر ، السنة الأولى، المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

- 29- تيم، صلاح (1995). **الصناعات الصغيرة والحرفية في الأراضي المحتلة وسبل تطويرها**، صامد التجاري، العدد 53 ، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرم للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 30- الجهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني(2002). نتائج مسح نهائية، رام الله، فلسطين.
- 31- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني (2004) خصائص المنشآت الاقتصادية العاملة في الأراضي الفلسطينية، من واقع بيانات التعداد العام للمنشآت.
- 32- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني (2010). فلسطين في أرقام ، رام الله، فلسطين.
- 33- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني(2003). مسح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- 34- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، سلسلة الحسابات القومية الربع سنوية للأعوام 2006_2000.
- 35- جودة، محفوظ (2008). **التحليل الإحصائي الأساسي باستخدام SPSS**، دار وائل للنشر، ط1، عمان.
- 36- حرارة، جميل (1994). **وجهة نظر في استراتيجية التصنيع الفلسطينية**، العدد 95 صامد الاقتصادي، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرم للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 37- حسن، محروس أحمد (1990). **The problems of financing small Business in Egypt**.
- 38- حسين عبد المطلب الاسرج. **أداء السياسة النقدية في مصر خلال الفترة (1997-2004)**، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي السنوي الرابع والعشرون للاقتصاديين المصريين بعنوان: تفعيل دور السياسة النقدية في الاقتصاد المصري، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 5-7 مايو.
- 39- حليلة، سمير (1992). مساهمة في وضع برنامج للتنمية الصناعية في الأراضي الفلسطينية المحتلة، مجلة الشؤون الاقتصادية، العدد4، رام الله، فلسطين.
- 40- الحوارات، علي (2007). **المشروعات الصغيرة كخيار للحد من البطالة ومستقبل الشباب في البلدان العربية**.
- 41- الخالدي، جميل (2003). **مراجعة تقييميه لمسودة قانون الصناعة الفلسطيني**، مجلة مركز التخطيط الفلسطيني، العدد 11 و 12 ، غزة، فلسطين.
- 42- خشبة، محمد ماجد (1998). **مراجعة تنظيمية في بيئة أعمال المشروعات الصناعية الصغيرة في مصر**. ندوة دور الصناعات الصغيرة في التنمية، معهد التخطيط القومي القاهرة.

- 43- الخصيب، خالد(2005). "قطاع المشروعات الصغيرة في فلسطين"، المؤتمر الدولي الثاني عشر، الأكاديمية العربية للعلوم المالية المصرفية، عمان، 2005.
- 44- خليفة، محمد (2000) . الاقتصاد الفلسطيني علي أبواب الألفية الثالثة : المقومات والمعوقات، صامد الاقتصادي، العدد 119 ، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن
- 45- دويكات، محمود(2005). ورقة عمل بعنوان: "أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة في تنمية اقتصاد قطاع غزة".
- 46- دياب، محمد فتحي محمد حسن (1998). دور المجتمعات العمرانية الجديدة في دعم المشروعات الصغيرة. رسالة ماجستير غير منشورة، مكتبة كلية التجارة، جامعة عين شمس.
- 47- الراعي، محمد (2006). "الخيارات والبدائل المتاحة للتشغيل في قطاع غزة بعد الانسحاب الإسرائيلي".
- 48- الراعي، وآخرون (2005). الصناعات المستقبلية في فلسطين ودورها في التنمية الاقتصادية، الإدارة العامة للسياسيات والتحليل والإحصاء، وزارة الصناعة، غزة.
- 49- رجب، هشام عبد الخالق(2000). دور الصندوق الاجتماعي للتنمية في تمويل الصناعات الصغيرة في مصر. رسالة ماجستير غير منشورة، مكتبة كلية التجارة، جامعة عين شمس.
- 50- رزق الله، نسيم جمال(1998). الصناعات الصغيرة ودورها في تنميه الصادرات . بحث غير منشور، معهد التخطيط القومي . القاهرة.
- 51- روي، سارة (1990). المؤسسات المحلية والمنظمات العربية والدولية ودورها في التنمية الاقتصادية، العدد 81 ، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 52- سامي، عفيفي حاتم(1989). تجارب بعض الدول في مجال المشروعات الصغيرة. الندوة الدولية الأولى للمشروعات الصغيرة ودورها في توظيف وتمليك خريجي الجامعات، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان.
- 53- سوداح، رومل (1992). البنية التحتية للاقتصاد الفلسطيني، مجلة الشؤون الاقتصادية، المجلد الثاني، العدد4، مجلة الشؤون الاقتصادية، رام الله، فلسطين.
- 54- السيد، فاطمة جلال محمد(1994). دور الصناعات الصغيرة في تنمية اقتصاديات الدول النامية: دراسة مقارنة مع إشارة خاصة بالصناعات الصغيرة في مصر. رسالة ماجستير غير منشورة، مكتبة التجارة جامعة عين شمس.

- 56- سيد، كاسب وآخرون(2006). المشروعات الصغيرة" الفرص والتحديات"، كلية الهندسة، جامعة القاهرة.
- 57- شاكر، عبد السلام نبيل ومحروس أحمد حس(1995). الاستثمار والتمويل طويل الأجل . القاهرة. مكتبه عين شمس .
- 58- شعبان، عبد الحميد(2005). واقع الاستثمار وتطلعاته في فلسطين دراسة لحالة قطاع الصناعات الصغيرة.
- 59- الشماع، خليل(2002). تمويل المشروعات الصغيرة: محاضرات، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان.
- 60- الشيشيني، نادية (1984)، سياسة تنمية الصناعات الصغيرة في مصر . مجله مصر المعاصرة ، السنة الخامسة والسبعون ، العدد 365،يناير.
- 61- صبح، محمد (1994). رأس المال العامل ، إستراتيجيات الاستثمار تمويل - مدخل اتخاذ قرارات. القاهرة. مكتبه الفكر المالي المعاصر .
- 62- الصرايرة، رياض وآخرون(1996). ورقة عمل حول إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأردن، إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان العربية والمتوسطة، منظمة العمل الدولية، تورينو - إيطاليا ، 2-6 أيلول .
- 63- صفوت ،عبد السلام عوض الله(1993) . اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية. القاهرة. دار النهضة العربية.
- 64- صقر، محمد فتحي (2004). واقع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية، ندوة: المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي،: الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 12-22 يناير.
- 65- الصليح، عبد الله بن حمد (2001)، الصناعات الصغيرة في المملكة العربية السعودية، جامعة الملك سعود.
- 66- الصوراني، غازي (2006). ورقة عمل بعنوان: "واقع الصناعة في الضفة الغربية وقطاع غزة".
- 67- عبد الحميد، عبد العزيز علي (1418هـ) "تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة" - مقدمة إلى ندوة واقع وآفاق التمويل في الاقتصاد السعودي، جمعية الاقتصاد السعودية 14/12، جمادي الأولى 1418هـ، جامعة الملك سعود، الرياض.

- 68- عبد الرازق، عمر (2001). المشاريع الصغيرة في شمال الضفة الغربية عام 1997، مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد العاشر، العدد الثاني.
- 69- عبد السلام، وآخرون (2001). إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، مكتبة الرازي العلمية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة.
- 70- عبد الشافي، صلاح (1991). الصناعات التقليدية في قطاع غزة، مجلة شؤون تنمية، تشرين- أكتوبر، القدس، فلسطين.
- 71- عبد الفتاح، دياب حسين. كيف تتجنب فشل المشاريع التجارية. مكة المكرمة: الغرفة التجارية الصناعية. مركز البحوث والتدريب.
- 72- عبد الفتاح، نصر الله (2005). المشروعات الصغيرة في فلسطين: واقع ورؤية نقدية.
- 73- عبد الكريم، وايشونونا (1993). دور الجامعات في تطوير الصناعات التحويلية، مجلة اتحاد الجامعات العربية، العدد 28، جامعة الموصل، بغداد، العراق.
- 74- عبد المطلب، عبد المطلب (1984)، دور الصناعات الصغيرة في التنمية الاقتصادية في مصر. المجلة العلمية، كلية التجارة، جامعه أسيوط . يونيو.
- 75- عبد الهادي، هشام محمد شمس الدين (1997). دور البنوك في إنماء الصناعات الصغيرة. رسالة ماجستير غير منشورة، مكتبة كلية التجارة، جامعة عين شمس.
- 76- عبيدات، ذوقان وآخرون (2001). البحث العلمي - مفهومه وأدواته وأساليبه، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان.
- 77- عجمية، محمد عبد العزيز (1998). التمويل الصناعي ودور التنمية الصناعية في مصر الايجابيات والسلبيات. معهد دور الصناعات الصغيرة في التنمية، معهد التخطيط القومي القاهرة.
- 78- العجمية، محمد عبد العزيز (1991). التمويل الصناعي ودور بنك التنمية الصناعية في مصر - الايجابيات والسلبيات. معهد الدراسات المصرفية، البنك المركزي المصري، القاهرة، 1991/1990.
- 79- عطية، ثناء عبد العال (2002). تأثير الشروط التمويلية علي النتائج المالية للمشروعات الصناعية الصغيرة. رسالة ماجستير غير منشورة، مكتبة كلية التجارة، جامعه عين شمس.
- 80- عطيفة، حمدي أبو الفتوح (1996). منهجية البحث العلمي وتطبيقاته في الدراسات التربوية والنفسية، دار النشر للجامعات، القاهرة.
- 81- عكاشة، محمود (1993). القطاع الصناعي وآفاق تنميته في قطاع غزة، صامد الاقتصادي، العدد 94، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرمل

- 82- عمل مقدمة لمؤتمر تنمية وتطوير قطاع غزة بعد الانسحاب الإسرائيلي، الجامعة الإسلامية بغزة، فلسطين.
- 83- العمودي، شامل محمد(1997). التحليل المالي واستتجار الأصول . القاهرة .
- 84- عنبه، هالة (2004). إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي : دليل عملي لكيفية البدء بمشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر.
- 85- عيسى، محمد عبد الشفيق (1988). الصناعات الصغيرة- التطور التكنولوجي- إطلالة على التجربة المصرية. ندوة دور الصناعات الصغيرة في التنمية، معهد التخطيط القومي ومؤسسة فريدريش ايبرت، القاهرة:12-19 ديسمبر.
- 86- غرفة التجارة والصناعة في الكويت، المشروعات الصغيرة في الكويت، أيار 2005.
- 87- الغرفة التجارية الصناعية السعودية، المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود.
- 88- الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، (2005). دراسة بعنوان: "تحو تنمية اقتصادية مستدامة".
- 89- ف.و. للبيشي(1971). تمويل المشروعات . ترجمه الدكتور محمد توفيق ماضي . القاهرة. إدارة الفكر العربي .
- 90- فتحي، الحسيني خليل(1995). نحو منهجية محددة لدراسات الصناعات الصغيرة، ندوة الصناعات الصغيرة في مصر وسياسات النهوض بها، معهد التخطيط القومي بالاشتراك مع مؤسسة فريدريش ايبرت، القاهرة:8-9 نوفمبر.
- 91- القحطاني، محمد علي مانع (2002). أثر بيئة العمل الداخلية على الولاء التنظيمي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض
- 92- قفة، بشير (2006) . الآفاق التنموية لقطاع الصناعات الغذائية في فلسطين " دراسة حالة الصناعات الغذائية في قطاع غزة"، رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية-غزة، فلسطين.
- 93- قنديل، أفكار (1997). تمويل المشروعات الصغيرة - الدور المتوقع لمؤسسات تمويلها .
- 94- كرمول، كرم (1998) . الصناعات الصغيرة والمتوسطة تمثل مصدراً أساسياً للدخل القومي، مجلة المهندس الأردني، العدد 65 ، عمان، الأردن.
- 95- المحروق، ماهرو إيهاب مقابلة(2006). "المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الأردن أهميتها ومعوقاتهما ."

- 96- محمد، إبراهيم محمد(2006) **كيفية إعداد دراسة جدوى لمشروع صغير**، وزارة التجارة والصناعية المصرية، يونيو .
- 97- مركز أضواء للبحوث والدراسات الاستراتيجية www.adhwaa.org .
- 98- مركز الإمارات للدراسات والأبحاث (2006) . "المشاريع الصغيرة والمتوسطة".
- 99- مركز الإمارات للدراسات والأبحاث(2006) "المشاريع الصغيرة والمتوسطة".
- 100- معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، التقرير السنوي، 2000.
- 101- معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، التقرير السنوي، 2006.
- 102- مقداد، محمد مقداد(2002). **اثر الحصار الإسرائيلي (بعد انتفاضة الأقصى) على قطاع الأعمال الصغيرة في فلسطين-دراسة حالة قطاع غزة.**
- 103- مكحول وعيطاني (2004) . **التكامل العمودي والأداء الاقتصادي في الصناعة التحويلية الفلسطينية**، مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد 12 ، العدد 2، غزة، فلسطين.
- 104- مكحول، باسم (2003). **دور قطاع الأعمال الصغيرة في شمال فلسطين والخصائص والاحتياجات**، مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد الحادي عشر، العدد الثاني غزة، فلسطين.
- 105- مكي، علي سعيد عبد الوهاب (1979). **تمويل المشروعات الصغيرة في ظل الإسلام** . دراسة مقارنة القاهرة دار الفكر العربي .
- 106- ملك، محمود (2006). **فبراير**. "الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني"، "الواقع التجاري لقطاع غزة وإمكانيات التطوير".
- 107- ملك، محمود(2006). **الصناعات المعدنية والهندسية في قطاع غزة**، جهاز الإحصاء الفلسطيني، ورقة عمل مقدمة لمؤتمر التنمية والتطوير بالجامعة الإسلامية-بغزة، فلسطين.
- 108- المنصور، جواد(2000)، **إدارة المشروعات الصغيرة**، جامعة مؤتة، ط1 ، عمان الأردن.
- 109- المنصور، كاسر نصر، جواد، شوقي ناجي(2000)، **إدارة المشروعات الصغيرة (من الألف إلى الياء)**، دار الحامد للنشر، جامعة مؤتة، عمان، الأردن.
- 110- ناصر، جبر (1996). **المشاريع الصغيرة في قطاع غزة - معيقات وحلول** ، ورقة عمل مقدمه لوزارة الصناعة الفلسطينية، ديسمبر.
- 111- النجار، فريد راغب (1989). **السياسات النقدية والمالية ودورها في تنمية الصناعات الصغيرة في مصر**. ندوة الصناعات الصغيرة 1989، معهد التخطيط القومي.

- 112- نصر الله، عبد الفتاح وآخرون (2005). ورقة عمل بعنوان: "المشروعات الصغيرة في فلسطين" واقع ورؤية نقدية".
- 113- النصر، محمد(1995). دراسة مقارنة في قطاع الصناعة : الأردن . فلسطين. إسرائيل ، أبحاث اليرموك، العدد 3، عمان، الأردن.
- 114- نواره، جمال محمد (1998). تحسين الإنتاجية في الصناعات الصغيرة مع دراسة حالة لصناعة الأحذية والجلود، ندوة دور الصناعات الصغيرة في التنمية، معهد التخطيط القومي القاهرة:19-21ديسمبر.
- 115- هالن ، سبشر هال(1989). منشأة الأعمال الصغيرة . ترجمه الدكتور صليب بطرس . القاهرة. الدار الدولية للنشر والتوزيع.
- 116- هاله، محمد لبيب ،عطية(2002)، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي - دليلي عملي لكيفية البدء لمشروع صغير وإدارته في ظل التحديات المعاصرة . القاهرة. المنظمة العربية للتنمية الإدارية .
- 117- هشام ، محمد شمس الدين عن الهدي (1997). دور البنوك في إنماء الصناعات الصغيرة.
- 118- هندي، منير إبراهيم (1999). إدارة الأسواق والمنشآت المالية. الإسكندرية. منشأه المعارف.
- 119- الهواري، سيد(2002). من متطلبات النجاح في الإدارة المالية في ميادين الأعمال. القاهرة. مكتبه عين شمس، 2002.
- 120- هيئة تأليف(1994). البرنامج عام الإنماء الاقتصادي الفلسطيني للصناعة، صامد الاقتصادي، العدد 97 ، مؤسسة صامد، جمعية معامل أبناء الشهداء فلسطين، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- 121- وآخرون، يوسف طه(1987). "الصناعات الصغيرة في السودان"، الخرطوم.
- 122- وافي، ربا(2008). "المشروعات الصغيرة ودورها في دعم الاقتصاد الفلسطيني"، الجامعة الإسلامية بغزة.
- 123- وفا، عبد الباسط (2001). مؤسسات رأس المال المخاطر في تدعيم المشروعات الناشئة. القاهرة. دار النهضة العربية.
- 124- ياسر ،محمد عبد العزيز علي(1996). المشكلات التسويقية في قطاع الصناعات الصغيرة ووسائل علاجها بالتطبيق على الصناعات الهندسية في القاهرة الكبرى. رسالة ماجستير غير منشورة، مكتبة كلية التجارة، جامعة عين شمس.

- 1- Adams Paul(1996),**155legal dos(and don'ts) for the small Business** john Wiley & sons, inc, ny .
- 2- Brigham, Eugenef,(1995),**Fundamentals Of Financial Managments. Edition, New York, The orydon press, mar court Brace college publishers.**
- 3- Davanpart Robert W(1967), **Financing The Small Manufacturer In Developing Countries.** Mc Graw-Hill, Book Company, New York.
- 4- Longenecker, Justen G.(1999) **small. Business management and Entrepreneurial Emphasis.** Times Business Randon House.
- 5- Marioti, Steve with Torule, Tony and De Salvo, Debra, (1996), **The Young Entrepreneur, Guide To Starting And Rerunning A Business.** Times Business Random House.
- 6- -J. Hughese Robert, and R. Kapoor Jack(1985), **Business** Boston Mass. Houghton Hifflin company.
- 7- Siripolis, Nicolas C. **Small Business Management: A Guide To Entrepreneur.** 3rd ed – Boston: Hoghton Mifflin,16.
- 8- Peterson , Rein And Shulman , Joel. "Capital structure Of Growing Small Firms(1987)," : A12- Counting Study On Becoming Bankable" **International Small Business Journal**, (5) No 4.
- 9- United Nations(1978),"Manual For The Preparation Of Industrial Feasibility" ,**United Nations Industrial Development Organization.**
- 10- World Bank Report(1972), **Private Sector Development- Egypt- The Status And The Challenges**, 1994. Annex A Organization For Policy Of Japan.

- 11- World Bank,(1987), **World Bank Books, Small Manufacturing Enterprises, A Comparative Analysis Of India And Other Economies.** Research Publication.
- 12- Hasan, Mahrous A (1990), **The Problems Of Financing Small Business In Egypt**, Durham University. PHD theses , England.
- 13- S.V.S Sharma(1979), **Small Entrepreneurial Development In Some Asian Countries. A Comparative Study.** S T E T Institute, Hyderabad, India.
- 14- Hussein abed el-mottaleb al-asraj, (2007), **The Small Projects in Arabic Countries.**
- 15- Hussein abed el-mottaleb al-asraj,(2004), **The Small Projects role in development Egypt.**
- 16- Migdad, Muhammed(1999), **Performance Analysis of small- scale industries, industrial sector in the Gaza strip as apart of the new palestinian Entity.**
- 17- Murphy, Crystal(2011), **Ph.D., University of California, Irvine; AAT**
- 18- Mason, Geri Nicol(2010), **Ph.D., University of Hawai'i at Manoa, AAT**
- 19- Eugenc F.Brigham. (1995), **Fundamentals of Financial Management new York : The Orydon Press Mar court Brace College , P.423-429**
- 20- Eugene F.Brigham,Louis C.Carprnski,**Financial Management Theory and Paretic** (New York : The Dryden Press.(1995) p.441
- 21- Anderson, Robert. L,& Dunkelberg, Joh S.(1993), **Managing Small Businesses.** Minneapolis: West Publishing Company.P.6.
- 22- المواقع الإلكترونية:-

<http://web.worldbank.org>

www.sfdegypt.org/arab_union_a.as

الملاحق

ملحق رقم (1)

رسالة تحكيم الاستبانة

جامعه أبو بكر بلقا يد - تلمسان الجزائر

كلية الدراسات العليا

دكتوراه إدارة الأعمال

التاريخ 2012/1/25

السيد الدكتور/المحترم،،

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أتوجه إليكم بالتقدير والاحترام راجياً تعاونكم في تحكيم هذه الإستبانة، حيث أنها تهم قطاع المشروعات الصغيرة بقطاع غزة والتي بعنوان " تمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة مشاكل ومعوقات منذ عام 1994-2009"، حيث سيقوم الباحث باستطلاع آراء أصحاب المشروعات الصغيرة في قطاع غزة ، وانعكاس ذلك على أداء المشروعات الصغيرة ، أرجوا من سيادتكم تحكيم هذه الإستبانة لما في ذلك من فائدة للبحث العلمي وبما يعود بالنفع على تطوير وتنمية المشروعات الصغيرة في قطاع غزة.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،،

الباحث

حازم احمد فروانة

المرفقات:

-مشكلة الدراسة.

-فرضيات الدراسة.

-الإستبانة.

ملحق رقم (2)

قائمة الاستبيان

استقصاء الاستبيان

مشاكل ومعوقات المشروعات الصغيرة في قطاع غزة

الأخ الكريم : حفظه الله

تهدف هذه الإستبانة إلى التعرف على واقع مشاكل ومعوقات تمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة الصغيرة

بالتركيز على العوامل المؤثرة على الإنتاجية ، بهدف دفع عجلة التنمية الاقتصادية، وإيجاد الحلول للمشكلات التي تواجه هذه المشروعات، والعمل على وضع الآليات والبرامج الصحيحة لتطوير وتنمية هذه المشروعات.

هذه الإستبانة موجهة لمالك المشروع الصغيرة أو مديرها، فالرجاء تعبئة هذه الإستبانة مع العلم أن البيانات الواردة فيها هي لغرض البحث العلمي ولن يتم نشرها أو الإعلان عنها أو استخدامها إلا لهذا البحث العلمي.

شاكرين لكم حسن تعاونكم.....
وجعله الله في ميزان أعمالكم

الباحث
حازم احمد فروانة

أولاً : معلومات شخصية:-

1. العمر.....
2. الجنس : ذكر أنثى
3. الحالة الاجتماعية : متزوج أعزب غير ذلك
4. هل أنت ؟ المالك المدير المالك والمدير
5. مستوى التعليم: دون الثانوية العامة ثانوية عامة جامعي دراسات عليا.

ثانياً : معلومات خاصة بالمنشأة:

6. عنوان المشروع : محافظة شمال غزة محافظة غزة محافظة دير البلح محافظة خان يونس محافظة رفح
7. تاريخ تأسيس المنشأة : عام.....
8. مكان تواجد المصنع في منطقة : سكنية صناعية زراعية
9. هل المشروع لديه ترخيص ؟ نعم لا
10. الشكل القانوني للمشروع:
- منشأة فردية شركة مساهمة خاصة شركة مساهمة عامة
- شركة تضامن جمعية تعاوني شركة واقع محاصة
11. هل المشروع عضو في الغرفة التجارية؟ نعم لا
12. الأرباح التي يحققها المشروع حالياً هل هي؟ ضعيفة مقبولة جيدة جيدة جداً ممتازة.
13. طبيعة عمل المشروع

ثالثاً : معلومات متعلقة بالعوائق والعراقيل الإسرائيلية:

14. الإغلاقات المتكررة والمستمرة للمعايير لها الدور السلبي على منتج صناعتك ؟ بشكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط بشكل ضعيف لا تؤثر
15. صعوبة وتعقيد إجراءات الصادرات الفلسطينية التي يتبعها الاحتلال الصهيوني على المعايير تؤثر على صادرات مشروعك بشكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط بشكل ضعيف لا تؤثر
16. الإجراءات التي تتبعها سلطة المعايير الفلسطينية في عملية التصدير والاستيراد؟

معقدة متوسطة سهلة وبسيطة

رابعاً : المعلومات الخاصة برأس المال والتمويل.

17. حجم رأسمال المنشأة الحالي المشروع.....\$

18. مصادر تمويل رأسمال المشروع : (حدد نسبة كل مصدر)

.....%تمويل ذاتي،%قروض،% تمويل عائلي،% مشاركة،

.....%دعم مؤسسات حكومية،%مؤسسات غير حكومية.

19. هل واجهت صعوبات في تمويل المنشأة عند بدء التنفيذ للمشروع ؟ نعم لا

20. هل تم عمل دراسة جدوى مالية للمشروع؟ نعم لا

21. إذا كانت الإجابة "نعم" هل تم تحديد المصادر التي سيحصل منها المشروع على الأموال؟

نعم لا

22. ما هي المصادر التي اعتمد عليها المشروع لتمويل مرحلة البداية؟

أموال صاحب المشروع أموال صاحب المشروع + القروض أموال صاحب المشروع + الائتمان

التجاري أموال صاحب المشروع + الائتمان التجاري + القروض

23. في حالة مواجهة ضائقة مالية تتغلب عليها ب ؟ بيع ممتلكات شخصية

القروض من البنوك الاقتراض من الأصدقاء الاقتراض من مؤسسات التنمية

24. تعاني المنشأة من ضعف في التسهيلات المالية والائتمانية من قبل البنوك التجارية ؟

نعم لا

25. هل ارتفاع أسعار الفائدة من قبل البنوك التجارية هي سبب عدم إقبالك عليها للاقتراض ؟

نعم لا

26. هل تعقيد الإجراءات والمعاملات في المعاملات البنكية هي سبب عدم اللجوء للبنوك التجارية

للتحويل ؟ نعم لا

27. في تمويل القروض لمشروعك هل تفضل؟ البنوك الإسلامية البنوك العادية

28. لماذا اخترت هذا البنك بالذات للحصول على التمويل؟

لأنه الوحيد المتاح لأنه الوحيد الذي اعرفه لأنه لا يحصل على فائدة

لأنه يساعد في إعداد دراسة الجدوى لأنني سبق أن تعاملت مع لأسباب أخرى

29. هل البنك يطلب ضمانات للحصول على قروض طويلة الأجل؟ نعم لا

30. إذا كانت الإجابة "نعم" فما هي أنواع الضمانات التي يطلبها البنك؟

ضمانات شخصية عقارات رهن للآلات والمعدات وديعة

31. هل الفائدة على القرض التي يحصل عليها البنك؟

ثابتة متغيرة لا اعرف

32. هل سعر الفائدة الذي يطلبه البنك؟

مماثل لما يطلبه من المشروع الكبير أعلى منه أقل منه لا اعرف

33. هل هناك فترة سماح قبل سداد القرض؟

نعم لا

34. ما هي البدائل المتاحة للمشروع للحصول على القرض؟

الائتمان التجاري الأهل والأصدقاء الاستئجار التمويلي أخرى (حددها)

35. هل تعرف طريقة التمويل بالمشاركة؟

نعم لا

36. إذا كانت الإجابة "نعم" فهل قام المشروع بالتمويل عن طريق المشاركة؟

نعم لا

37. إذا كنت تعتمد على الاستئجار التمويلي، فما هي أسباب ذلك؟

لأنه أرخص من الشراء لأنه أسهل في الحصول على قرض من البنك لأنه بدون فائدة

38. من أين تحصل على الاستئجار التمويلي؟

شركات القطاع العام شركات القطاع الخاص مصادر أخرى (حددها)

39. إذا لم تكن تعتمد على الاستئجار التمويلي، فما هي أسباب ذلك؟

أفضل شراء الآلات والمعدات غير متاح لأن الحصول على قرض أرخص من الاستئجار التمويلي أسباب أخرى (حددها)

خامساً : معلومات الخاصة بالقوانين والتشريعات.

40. هل لديك إطلاع على قانون ضرائب الدخل الجديد ؟ نعم لا

41. هل يساهم قانون تشجيع الاستثمار في مساندة ودعم صناعتك؟

بشكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط شكل ضعيف لا تؤثر

42. هل تؤيد تعديل قانون تشجيع الاستثمار لمساندة وتشجيع الصناعات المحلية ؟ إذا كانت الإجابة

نعم أكمل إجابة السؤال؟ نعم لا

وضح مجال التعديل المقترح.....

43. هل الضرائب التي تفرضها السلطة الوطنية الفلسطينية على الدخل والمكوس والأرباح تؤثر سلباً على صناعتك ؟

نعم لا

سادساً : المعلومات الخاصة بالإدارة.

44. هل يعمل المشروع وفق خطة إدارية موضوعة مسبقاً ؟ نعم لا
45. هل هناك خطة لتطوير وزيادة الإنتاج في المشروع نعم لا
46. هل لدى العاملين في المنشأة الخبرة والدراية الإدارية في إدارة المشروع ؟ نعم لا
47. هل تقوم المنشأة بعقد الدورات التدريبية لتطوير وتقييم أداء العاملين فيها؟ نعم لا
48. هل يوجد هيكل إداري رسمي خاص بالمشروع ؟ نعم لا
49. هل يوجد نظام سجلات وتقارير رسمية(قانونية) لدي المشروع نعم لا
50. هل تم عمل دراسة جدوى فنية للمشروع؟ نعم لا

سابعاً :المعلومات الخاصة بالتسويق.

51. المناطق التي يتم بها تسويق المنتج بالنسبة المئوية ؟
%سوق قطاع غزة،% سوق الضفة الغربية،% السوق الإسرائيلية.
% أسواق الدول العربية،% الأسواق الأجنبية.

52. هل يشكل امتلاك إسرائيل لشركات التسويق الدولية عائقاً في تسويق المنتج الفلسطيني؟

نعم لا

53. هل تم عمل دراسة جدوى تسويقية للمشروع؟ نعم لا

54. هل تستخدم وسائل دعاية وإعلان للمنتج الذي تنتج نعم لا

55. ما هي وسيلة الترويج التي تستخدمها في الترويج عن منتجاتك ؟

التلفزيون الراديو الصحف مواقع الإنترنت

56. هل المنتج الذي تنتجه يحتاج إلي حماية وحصانة ؟ نعم لا

57. هل لديك ميزة تنافسية في المنتج الذي تنتجه ؟ نعم لا

58. هل المنتج مطابق للمواصفات للمقاييس والمعايير العالمية ؟ نعم لا

ثامناً : المعلومات الخاصة بالبحث والتطوير والمراكز المهنية.

59. هل وجود مراكز التدريب المهني تساعد في وجود مهنيين ذوي خبرة وكفاءة عالية ؟

بشكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط بشكل ضعيف لا تؤثر

60. عدم وجود بنك معلومات خاص بالصناعة له الأثر السلبي على تحسن قدره وكفاءة المشروع ؟

بشكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط بشكل ضعيف لا تؤثر

61. هناك نقص في الخبرات الفنية ذات الكفاءة العالية في التعامل مع التكنولوجيا المتطورة ؟

نعم لا

62. الربط بين الأبحاث التطبيقية للجامعات والصناعات الفلسطينية له دور في تطور الصناعة

الفلسطينية ؟

شكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط بشكل ضعيف لا تؤثر

تاسعاً : المعلومات المتعلقة بالبنية التحتية:

63. هل البنية التحتية للصناعة الفلسطينية توفر ما يلزم لتسهيل عملية الإنتاج والتسويق ؟

بشكل كبير جداً بشكل كبير بشكل متوسط بشكل ضعيف لا تؤثر

64. هل شبكة المواصلات الموجود حالياً تساعد على تسهيل عمليات النقل من وإلى المشروع ؟

نعم لا

65. أسعار المياه والطاقة الكهربائية والاتصالات المرتفعة تؤثر على الطاقة الإنتاجية وسعر المنتج لدي مشروعك ؟

نعم لا

66. أسعار النقل داخل المناطق المحتلة (إسرائيل) لها أثر على صناعتك؟

نعم لا

عاشراً : الآلات والإنتاج:

67. الآلات المستخدمة في الإنتاج لديك؟

مستوردة محلية جديدة متوسطة قديمة

68. طريقة الإنتاج المتبعة في المشروع :

أوتوماتيكية ميكانيكية نصف ميكانيكية وية

69. المواد الخام التي تستخدم في الإنتاج هي:

محلية مستوردة

70. البلد أو الدولة التي تستورد منه المواد الخام لديك:..... % إسرائيل،.....% الضفة

الغربية،.....% الدول العربية،% الإتحاد الأوروبي،% الولايات

المتحدة الأمريكية،.....% دول أخرى.

الحادي عشر : المعلومات الخاصة بالعمال:

71. ما هو عدد العمال لديك:

.....عامل يدوي

.....عامل فني

.....موظف إداري

72. مستوى التعليم لدي الموظفين في المشروع:

المستوي التعليمي العدد

.....ما دون الثانوية العامة

.....ثانوية عامة

.....دبلوم متوسط

.....بكالوريوس

.....دراسات عليا

73. ما هي المعايير التي يعتمد عليها في توظيف العاملين في حال حاجة المشروع للعمال؟

الخبرة صلة القرابة الكفاءة

74. متوسط الرواتب التي يدفعها المشروع:

الموظف الإداري \$ شهرياً

العامل الفني \$ شهرياً

العامل العادي \$ شهرياً

75. عدد ساعات العمل اليومي في المشروع

الثاني عشر : معلومات متعلقة بدور السلطة والمؤسسات العامة والخاصة.

76. هل هناك اهتمام من قبل الوزارات والهيئات المختصة في السلطة الوطنية الفلسطينية في مجال

صناعتكم ؟ نعم لا

وضح ذلك إذا أردت

77. هل يقوم اتحاد الصناعات الهندسية والمعدنية بتقديم النصح والإرشاد الفني والتقني أو التزويد

بمعلومات حين الحاجة أو الطلب منه ؟ نعم لا

78. هل هناك اهتمام من قبل شركات القطاع (شركات التسويق) الخاص اتجاه الصناعة التي تقوم

بتصنيعها ؟

ملحق

لا تؤثر

بشكل ضعيف

بشكل متوسط

بشكل كبير

بشكل كبير جداً

ملخص:

هدفت الدراسة إلى تقديم الحلول والبدائل لتمويل المشروعات الصغيرة في قطاع غزة من خلال الطرق المؤدية الى تذليل العقبات وتعزيز دور المنتج الفلسطيني من خلال وضع سياسات وتوصيات للتغلب على مشكلات تمويل المشروعات الصغيرة من أجل الاستمرار ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

وقد توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها: ان الاجراءات الاسرائيلية واغلاق المعابر تؤثر بشكل سلبي على استمرارية المشروعات الصغيرة، ضعف دور البنوك وأسعار الفائدة العالية وصعوبة المعاملات والإجراءات البنكية التي تواجهها المشروعات الصغيرة من قبل البنوك والمؤسسات المالية، والاعتماد على التمويل الذاتي، واقتصار تسويق المنتجات على قطاع غزة وضعف دور المؤسسات العامة والخاصة والسلطة الوطنية الفلسطينية.

كلمات مفتاحية: تمويل المشروعات الصغيرة، الاستئجار التمويلي، المضاربة، التمويل بالمديونية، التمويل بالمشاركة الإسلامية، رأس المال المخاطر، المراهجة.

Abstract:

The study aimed to provide solutions and alternatives to finance small projects in the Gaza Strip through the ways to overcome obstacles and strengthen the role of the Palestinian product through the development of policies and recommendations to overcome the problems of financing small projects in order to continue and accelerate economic development.

The findings of this study to several conclusions, including: that the Israeli measures and the closure of the crossings adversely affect the continuity of small businesses, the weak role of banks and high interest rates and the difficulty of transactions and procedures bank faced by small businesses by banks and financial institutions, and reliance on self-financing, and limited marketing products on the Gaza Strip and the weakness of the role of public and private institutions and the Palestinian national Authority.

Keywords: microfinance, leasing finance, speculative, finance indebtedness, participation of Islamic finance, capital, risk.

Résumé :

L'étude visait à fournir des solutions et des alternatives pour financer de petits projets dans la bande de Gaza à travers les moyens de surmonter les obstacles et renforcer le rôle du produit palestinien à travers l'élaboration des politiques et des recommandations pour surmonter les problèmes de financement de petits projets afin de poursuivre et d'accélérer le développement économique.

Les résultats de cette étude à plusieurs conclusions, notamment: que les mesures israéliennes et la fermeture des points de passage nuire à la continuité des petites entreprises, le faible rôle des banques et des taux d'intérêt élevés et la difficulté des transactions et des procédures de la banque qui rencontrés les petites entreprises par les banques et les institutions financières, et le recours à l'auto-financement, et de la commercialisation limitée produits sur la bande de Gaza et de la faiblesse du rôle des institutions publiques et privées et l'Autorité nationale palestinienne.

Mots-clés: microfinance, le crédit-bail, spéculation, financer l'endettement, la participation de la finance islamique, le capital, le risque, bénéfiques.

