

Distr.
GENERAL

E/ESCWA/ID/2001/10
16 November 2001
ARABIC
ORIGINAL: ENGLISH

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

البرامج المالية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
في البلدان الأعضاء بمنطقة الإسكوا



الأمم المتحدة
نيويورك، ٢٠٠٤

04-0195

تصدير

تُرجي اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) شكرها لخبريها الاستشاريين: أحمد جشي، لإسهامه في الفصل الأول، ولينا فاخوري لعملها على الفصل الثاني والثالث والرابع.



المحتويات

الصفحة

ج	تصدير
١	مقدمة
٢	أولاً- برامج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الإطار النظري
٢	ألف- تطور المنشآت الصغيرة والمتوسطة
٥	باء- تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودعمها
٢٠	ثانياً- أساليب مختلفة في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة: التجربة الإيطالية
٢١	ألف- البيئة المؤاتية
٢٦	باء- برامج التمويل وخدمات الدعم
	ثالثاً- تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة عن طريق برامج ضمان القروض:
٤٥	تجربة تايوان
٤٥	ألف- البيئة المؤاتية
٥١	باء- برامج التمويل وخدمات الدعم
٦٦	رابعاً- الدروس المستفادة
٦٦	ألف- التجربة الإيطالية
٦٧	باء- تجربة تايوان

قائمة الجداول

٧	١- مقارنة الشركات الكبيرة والصغيرة
١٢	٢- القيمة المضافة بفضل التوريد
٣٧	٣- موجز لأهم برامج التمويل حسب هدف الدعم
٦٠	٤- نصيب الأطراف المختلفة من المخاطر

قائمة الأطر

٦	١- رحلة الشركة س للحصول على قرض مصرفي
١٣	٢- توريق أصول الملكية الفكرية: اتجاه جديد

المحتويات (تابع)

الصفحة

١٦ من تاريخ الاستثمار الأسهمي الخاص	-٣
١٧ الخدمات المالية الإلكترونية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة	-٤
١٨ صناديق قروض حالات الكوارث لمنشآت التمويل الصغرى	-٥

قائمة الرسوم

٥ دورة النمو المالي للشركات	-١
١٤ إجراءات عملية بيع الديون	-٢
٥٧ مخطط ضمان القروض في تايوان	-٣
٦٩ الملحق	
٧١ قائمة المراجع	

مقدمة

تتناول هذه الدراسة دور التمويل في نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتطورها، بالنظر إلى ضغوط العولمة الاقتصادية. وهذه المنشآت بحاجة إلى مبالغ متواضعة من رأس المال كيما تهيئ فرص عمل مزيدة نسبياً، ولتحفيز النشاط الاقتصادي داخل بلد بعينه، ولتعميم فوائد التنمية الاقتصادية. وتستعرض الدراسة كيف تمكّن البرامج المالية المنشآت الصغيرة والمتوسطة من التوصل بصورة أفضل إلى مصادر التمويل.

منذ أواسط تسعينات القرن الماضي، جعلت البلدان الأعضاء في الإسكوا -على غرار بلدان أخرى في المناطق النامية- جعلت من أولوياتها تعزيز المنشآت الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة التحويلية.

ولكن لم تقم أي دولة بعد بتحديد سياسة واضحة أو متسقة في هذا المجال. وفيما يقتصر تركيز بعض البلدان -أي مصر والأردن، ولبنان مؤخراً- على توفير برامج مالية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، فهي لم تول اعتباراً لكفاءة هذه المنشآت أو فعاليتها أو إمكان استدامتها.

وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة موضوع واسع النطاق. ولذا، ترمي هذه الدراسة إلى تقديم نظرة توجز حالته الراهنة. والفصل الأول منها تحليل شامل للبرامج العامة الموضوعة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

ويبحث الفصلان: الثاني والثالث في البرامج الناجحة التي وضعت لهذه المنشآت في دولتين. في الفصل الرابع نوصي بأن يستفاد من دراسة هاتين الحاليتين، الموجزتين، باعتبارهما مثالين تقندي بهما بلدان منطقة الإسكوا.

تجدر الملاحظة بأن لا وجود لتعريف رسمي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في منطقة الإسكوا.

أولاً- برامج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الإطار النظري

ألف- تطور المنشآت الصغيرة والمتوسطة

١- مقدمة

إن المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم تعزّز النمو الاقتصادي المستديم وتهيئ فرص العمل في حقبة تشهد تنافساً متعاضماً على الصعيد العالمي. ورغم ذلك، تتطلب إقامة المنشآت الصغيرة مساعدة خارجية. إن أوجه تشابه السوق والقصور المؤسسي من أهم الأسباب التي تدعو إلى التحيز المتزايد في السياسات لصالح هذه المنشآت ولزيادة التدخل الحكومي.

وقد واجهت الحكومات والمنظمات الدولية مهمة صعبة، هي مهمة تعزيز إنشاء المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ويوشر العمل بعدد من برامج دعم هذه المنشآت -بشكل خدمات مالية مباشرة ومدعومة- بغرض تسهيل الحصول على التمويل^(١) ولكن النتائج جاءت هزيلة^(٢)، رغم نجاح بضعة بلدان في مسعاها هذا.

وثمة مسألة أساسية تكمن وراء البحث عن أفضل الممارسات هي: ما هو الشكل الذي ينبغي أن يتخذه تدخل الحكومة؟ إن الحاجة تدعو إلى تعزيز بيئة الأعمال التجارية المحلية وبناء القدرة المحلية كوسيلة فعّالة لمساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة للحصول على الموارد المالية.

٢- تحسين بيئة الأعمال التجارية

إن قطاعاً شديداً حساسية من قطاعات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، يشكل احتياطياً هاماً في الابتكار وروح المبادرة ونمو القدرة الإنتاجية. إلا أن هذه المنشآت لا تعمل في فراغ؛ بل تعمل في بيئات أعمال تجارية تحددها سياسات حكومية وتؤثر فيها البنى الاجتماعية والمؤسسية. والمنشآت الصغيرة والمتوسطة أشد تأثراً بأوجه ضعف بيئة الأعمال التجارية من المنشآت الكبرى، بسبب حجمها. وإذا أريد تخفيف وطأة التحيز بدواعٍ سياسية ضد المنشآت الصغيرة، فمن الأمور الحيوية تدخل الحكومات تدخلاً يوفر للأعمال التجارية مناخاً سليماً يُعرف باسم البيئة المؤاتية. وتشمل هذه البيئة أجواء اقتصاد كلي مستقرة وإطاراً قانونياً تجارياً وتنظيماً مناسباً، بما في ذلك تنفيذ العقود وحماية حقوق الملكية الفكرية وتوفير البنية الأساسية المادية.

(١) يمكن لسياسات الدعم المالي الحكومي أن تساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على تذليل عقبات التمويل. غير أن هذه المبادرات نفسها قد توجد أوجه خلل في الأسواق المالية بتقديمها الدعم المالي لشركات لا تتوفر لها أسباب البقاء أو تثبيط الشركات عن اللجوء إلى صيغ التمويل غير الائتماني.

(٢) Kristin Hallberg, "A Market-oriented strategy for small and medium scale enterprises," International Finance Corporation (IFC), Discussion paper No. 40, World Bank, (Washington D.C., 2000).

وفي معظم البلدان النامية، تتصل أهم عقبات تنمية القطاع الخاص بتطبيق وتنفيذ السياسات، لا بتصميمها والتشريع لها برلمانياً. وتشمل عوائق تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في منطقة الإسكوا عدم كفاءة البيروقراطية، وتعقيداتها والفساد المستشري والعمل بالقوانين والأنظمة بصورة غير وافية. وفي إحدى القضايا، استغرق حل نزاع أمام القضاء في أحد البلدان الأعضاء بالإسكوا على مبلغ ١٤٠٠ دولار أربعة أعوام ونصف العام، كم أفاد أحد الأفراد الذين أجريت معهم مقابلة بموضوع هذه الدراسة. تمتلك المنشآت الكبرى وسائل تدليل هذه العقبات، أما المنشآت الصغرى، فلا.

وتهيئة بيئة مؤاتية هدف بعيد المدى، يقتضي التعاون الوثيق فيما بين الحكومات والمنظمات الدولية وغيرها من الوكالات. ومن الأمور الحاسمة في هذا الصدد: التزام الحكومات بهذا الهدف التزاماً شديداً من جهة، وتقديم المجتمع الدولي الدعم الفني والمساعدة من جهة ثانية.

٣- المساعدة الفنية وبناء القدرات

ليست تهيئة مناخ أنسب للأعمال التجارية المعيار الوحيد الذي من شأنه تسهيل نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وإذا كان المراد تنمية هذه المنشآت، فلا بد لها من برامج مساعدة، مالية وفنية مستديمة وقابلة للبقاء، نعزز إمكان حصولها على موارد تفس الحاجة إليها، تشمل رأس المال والمهارات والمعلومات اللازمة لمنشآت الأعمال.

وقد ثبت في عدة حالات أن الدعم الفني حاسم لنجاح الاستثمارات الجديدة. إلا أنه يجب على الحكومات والمنظمات الدولية الاستثمار في بناء قدرات الوسطاء المحليين، بما يشمل كثيرين، منهم مقدمو الخدمات المالية والشركات الاستشارية ومنافذ تجارة الإلكترونيات، وذلك بدلاً من تقديم هذه الخدمات على نحو مباشر. إن أنواع الخدمات هذه تمكن المنشآت الصغيرة والمتوسطة من الحصول على استثمارات جديدة وعلى المساعدة الفنية وغير ذلك من الموارد. تبين المؤسسة المالية الدولية أنه يجب تقديم المساعدة لمنشآت المشاريع الصغيرة والمتوسطة بشكل بناء القدرات عن طريق الاستثمار في أسهم رأس المال، مما يشجع المنشآت المذكورة على اعتماد نظام مالي ومحاسبي شفاف، مع تقديم الدعم الفني بغية رفع مستوى القدرة على الإدارة والمنافسة.

وفي هذا الصدد، تتضمن بعض قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة عناصر مكونة من المساعدات الفنية تستهدف قطاعات فرعية محددة. من الأمثلة الناجحة على ذلك معهد التدريب على صناعة الملابس في سري لانكا. وهنا، تعاون إخصائون بريطانيون مع هذا المعهد بغرض النهوض بالتكنولوجيا ومراقبة النوعية وتدريب منتجي الملابس. واليوم، بات المعهد رائداً، في مجال طليعة التدريب والتجديد في صناعة الملابس السريلانكية^(٣).

٤- الانتفاع بتكنولوجيا المعلومات

خففت تكنولوجيا المعلومات والإنترنت بصورة مشهودة تكاليف توليد المعلومات وتجهيزها ونقلها. ولا بد للمنشآت من استخدام أنواع التكنولوجيا الجديدة بعدة طرائق، منها: بناء المعارف والنفاذ إلى أسواق

(٣) Leila Weber, "World Bank lending for small and medium enterprises", Discussion paper 113, p. 47

جديدة والبيع المباشر إلى المشتريين على شبكة الإنترنت. والواقع أن بإمكان الشركات الصغيرة تقديم الطلبات وتبليتها والتواصل مع الموزعين وإجراء التمويل الإلكتروني المباشر بنسبة بسيطة من تكاليف هذه المعاملات بصورة مستقلة عن الحاسوب. ويشكل ازدياد المنافسة الذي ينجم عن ذلك حافزاً للوسطاء الماليين على البدء بتقديم الخدمات المالية الإلكترونية وتخفيض تكلفة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

شرعت بعض البلدان النامية -وقد وضعت ذلك نصب العين- ببرامج تستهدف تدريب المنشآت الصغيرة والمتوسطة على استعمال الإنترنت كأداة لفتح أسواق جديدة في الخارج، مثل مجلس غانا لترويج الصادرات.

ورغم ازدياد الوعي بإسهام تكنولوجيا المعلومات والإنترنت في تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لا يزال مستوى الجهوية الإلكترونية في كثير من البلدان النامية جـدّ متدنٍ. ولا يزال هـزال البنية الأساسية للاتصال عن بعد وتدني قدرة دارة السعة النطاقية وارتفاع الرسوم الجمركية وانخفاض مستوى الإلمام بالحاسوب الشخصي واستخدامه أهم العوائق في سبيل تقدّم تكنولوجيا المعلومات، كأداة لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وينعكس عدم كفاية أطر الضوابط التنظيمية وضعف البنية التحتية الأساسية في معدلات منخفضة لانتشار تكنولوجيا المعلومات والإنترنت. كان في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، عام ٢٠٠٠، ٨٢ مشتركاً في الإنترنت لكل ١٠٠٠ نسمة، مقابل أقل من مشترك واحد من أصل ١٠٠٠ نسمة لغيرها من البلدان. وعلاوة على ذلك، كان إنتاج البلدان الأعضاء في منظمة التعاون هذه يتجاوز ٨٠ في المائة من المنتجات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات^(٤).

٥- إمكان الحصول على التمويل

إن الاحتياجات المالية وأنماط تمويل منشآت الأعمال تتغير وتتطور على مدى الأيام. وتعول عمليات الشروع بالأعمال على التمويل الداخلي، أي الأرباح غير الموزعة والمدخرات الشخصية وإسهامات الأصدقاء والأقارب والشركاء التجاريين، علاوة على قروض تجارية من وسطاء ماليين. وعند بدء شركة بإنشاء سجل أداء، تجتذب انتباه المستثمرين الذين يرغبون في رفدها بمساهمات رأسمالية؛ وهذا يسهل القروض المصرفية. والشركة، بانفتاحها على الجماهير، تجمع أموالاً في نهاية المطاف، من أسواق الأوراق المالية (انظر الرسم ١)^(٥).

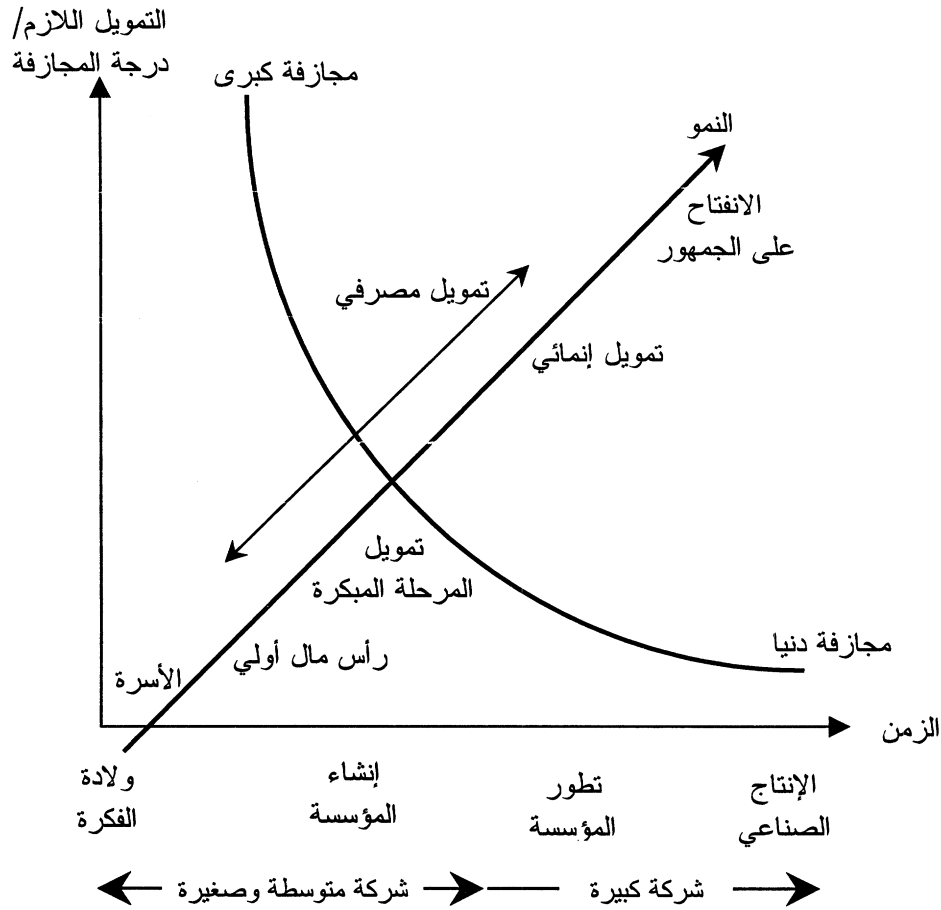
إن الانتفاع المحدود بالأموال قضية هامة لمنشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ومع أن الإفادة من رأس مال لن يحلّ جميع المشاكل التي تواجهها هذه المنشآت، فهي تبقى عاملاً حاسماً لتأمين قدرتها التنافسية بتمكينها من الاستثمار في آخر مبتكرات التكنولوجيا. لكنّ أساليب التداول التقليدية، بشكل برامج مساعدة، فشلت معظم الأحيان في تسهيل الانتفاع بموارد. فالمصارف التجارية والمستثمرون يحجمون عن تقديم الخدمات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لعدد من الأسباب، منها كثرة المخاطر وتكاليف الصفقات. يجب التركيز على تمكين المنشآت المالية من تلقي معلومات مالية جديدة بالثقة وتخفيض تكاليف خدمة منشآت

Rouben Indjikian, "E-Finance for trade: challenges and opportunities for developing countries", *UN Symposium on (٤) Government and E-Commerce Development*, UNCTAD, Ningbo (23-24 April 2001).

.Chinas' emerging private enterprises: Prospects for the new century, IFC 2000 (٥)

الأعمال. وفضلاً عن ذلك، فإن بناء قدرات الوسطاء الماليين التقليديين لخدمة المنشآت غير كافٍ. إن الحاجة إلى منتجات مالية ومبادرات مبتكرة ومعززة فائق الأهمية.

الرسم ١ - دورة النمو المالي للشركات



المصدر: *China's emerging private enterprises: prospects for the new century*, IFC, 2000.

باء- تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودعمها

١- الحصول على تمويل المصارف

تركز المصارف، شأن غيرها من المنشآت التجارية، على خلق قيمة بمجازفة مدروسة. عندما تتقدم مؤسسة تجارية بطلب للحصول على قرض، يركز المصرف على ما ينطوي عليه ذلك من مخاطر وعلى الطرق الكفيلة بالحد منها. ولذلك تحجم المصارف عن إقراض منشآت الأعمال الصغرى والمتوسطة، لعدد من الأسباب، منها ما يلي:

(أ) عدم اتساق المعلومات، الناشئ من افتقار المنشآت الصغرى إلى معلومات مالية وإلى بيانات مالية بمعايير قياسية موحدة، بالإضافة إلى معرفة المصرف المحدودة بصدد شركة طالب القرض؛

(ب) شدة المخاطر التي ينطوي عليها إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بسبب نقص الأصول التي يمكن استخدامها كضمانة، وارتفاع معدلات الفشل، وانخفاض الرسملة والتعرض لمخاطر السوق؛

(ج) تكاليف أعلى للصفقات المعقودة مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة. إن القروض الممنوحة لهذه المنشآت صغيرة، متسمة بالتكرار.

والاستراتيجية الناجحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة هي التي تؤمن تقديم خدمات مالية مهيأة خصيصاً لتلبية الاحتياجات المحددة للصناعات الصغيرة وتجاوبه، في الوقت ذاته، مشكلة شدة المخاطر وارتفاع تكاليف الصفقات. وفي هذا الصدد، جرى اتخاذ عدد من المبادرات المبتكرة لتذليل عقبات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، منها تقييم إدارة القروض وقياسها بدرجات، وتخصيص مكاتب انتمان وبرامج تدريب للمسؤولين عن القروض. وقد نجحت هذه الخطوات نجاحاً ظاهراً في الولايات المتحدة وأوروبا.

إن المشكلة الملازمة للحصول على قرض مصرفي مبيّنة في الإطار أدناه.

الإطار ١ - رحلة الشركة س للحصول على قرض مصرفي

"الشركة س، ومقرها في بيجين، متخصصة بتصدير بط بيجين إلى البلدان متقدمة النمو. وهذا شرح صاحبها لعملية الحصول على قرض مصرفي:

- ١- العثور على مصرف يؤمن بقدرة الشركة على وفاء الدين. على الشركة أن تعتمد على شبكة اجتماعية وإعلامية واسعة النطاق، فضلاً عن توفر شروط المصرف الشكلية فيها.
- ٢- مقابلة مدير المصرف ونائبه المسؤول عن اختصاص الشركة طالبة القرض، ونائب الرئيس المسؤول عن الشركات، والنائب المسؤول عن القروض. كل ذلك سيكلف الشركة وقتاً ومالاً.
- ٣- إقناع لجنة منح القروض بأن لدى الشركة أوراق الاعتماد المناسبة لتأهيلها للقرض.
- ٤- الاجتماع بالمدير الأدنى مرتبة، المسؤول عن منح القروض في أحد فروع المصرف. يتمتع هذا المدير أيضاً بصلاحيات إهلاك دينك.
- ٥- العثور على شركة ترغب في إيداع نقود في المصرف. إن المصرف يشترط ذلك، ولكن لن تقبل أي شركة بفعل هذا مجاناً. عليك أن تدفع فائدة إضافية لهذه الشركة، تضاهي الفائدة التي يمكن أن تحصل عليها من المصرف. وبطبيعة الحال، لا بد من إنفاق مزيد من الموارد للعثور على شركة تقبل بتقديم هذه الخدمة.
- ٦- العثور على شركة ثانية تقبل بتقديم كفالة، لأن ليس لدى الشركة س ضمانات كافية. يتوجب دفع جزء من القرض للكفيل. ومن غير المحتمل أن يسدّد هذا الجزء.
- ٧- تحصل الشركة س أخيراً على قرض. غير أن مبلغاً منه قد تم إنفاقه على المعاملات المبيّنة أعلاه. أضف إلى ذلك أنه يجب تسديد القرض خلال عام واحد."

٢- دورة النمو المالي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

تتحيز المصارف لمنشآت الأعمال الكبرى بسبب مخاطر أقل وتكاليف أدنى للصفقات، ولدى هذه المنشآت عادةً، على نقيض الصغير منها والمتوسط، رأس مال وفير وكشوف مالية وافية، وأفرقة إدارة ماهرة، وما يكفي من أصول وحجم أعمال كبير. وما يحدث عندما لا تقدر المصارف ما للمنشآت الصغيرة من احتياجات مالية محددة هو بنية للقرض غير مناسبة. وكثيراً ما تأتي تسهيلات الائتمان بشكل قروض قصيرة الأجل -لفترة عام أو أقل- بصرف النظر عما إذا كان المطلوب هو رأس مال متداول أو رأس مال طويل الأمد لشراء تجهيزات أو بناء مصنع.

في الجدول التالي مقارنة عامة بين الشركات الكبيرة والشركات الصغيرة.

الجدول ١ - مقارنة الشركات الكبيرة والصغيرة

أوجه الاختلاف	الشركات الكبيرة	الشركات الصغيرة والمتوسطة
الحجم	كبير	صغير إلى متوسط
الإدارة	فريق موسع مع تعدد المستويات	شخص واحد أو فريق مصغر
مصادر رأس المال	وافرة	محدودة
مصادر التمويل	وافرة	محدودة
التقارير السنوية	مراجعة الحسابات من قبل أحد المصارف العالمية الخمسة	مراجعة محلية للحسابات أو لا وجود لمراجعة
تقييم الشركة	على أساس تقارير سنوية وتقارير المحللين والمقالات.. الخ	على الأرض وعبر التشبيك المحلي
الرهن	مراقبة محلية أو عبر مصارف أخرى ومنشآت متنوعة	مراقبة مباشرة
البيئة	دولية	محلية/إقليمية
الحجم بالدولار الأمريكي	كبير	صغير إلى متوسط

تنمو المنشآت الصغيرة بطرق شتى لتصبح شركات كبرى. يجب أن تتكيف القروض لتلائم هذا العامل. ويجتاز هذا التطور مراحل مختلفة، منها ما يلي:

(أ) مرحلة الشروع. تدخل المصارف في هذه المرحلة محفوف بالمخاطر. تقتصر التسهيلات الائتمانية عادةً على معاملات الحساب الجاري. وتتردد المصارف التجارية، التي تسعى إلى توفر مخاطر مبررة وتحرص على عائدات مستقرة، في خدمة المنشآت عند بدء العمل بها بسبب تعرض هذه للمخاطر. وهناك طريقة أنسب لتمويل الشركات في هذه المرحلة هي طريقة رأسمال المخاطر؛

(ب) مرحلة النمو. تبدأ المصارف بإقامة علاقة أوثق مع شركة في هذه المرحلة. ونظراً لبطء تجمع الأوراق المالية ونقص الأصول التي يمكن استخدامها كرهن، تلجأ المنشآت عادة إلى برامج ضمان الإقراض للحصول على قروض مصرفية؛

(ج) مرحلة النضج. في هذه المرحلة، يكون قد تمّ تخفيض مخاطر الإقراض إلى مستوى مقبول. وحينئذٍ ينبغي أن يكون المصرف والشركة قد بنيا علاقة وطيدة. فالشركة لا تزال أصغر من أن يتيسّر لها التعامل مع مصارف أخرى. ولذا، كان بوسع المصرف أن يبيعهها عدداً متنوعاً من المنتجات بأسعار مناسبة.

٣- أساليب تناول مبتكرة تتبعها المصارف لخدمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة

كان من نتائج التوجه إلى العولمة -وهي تتسم بزوال الحدود بين الأوطان وانتشار مرافق الاتصال والنقل في جميع أنحاء العالم- تبدّل طرق تعاطي الشركات الأعمال. وإلى ذلك قصرّت هذه التوجهات دورة حياة المنتجات. ولذا، توجّب على المصارف أن تتحقق من الزبائن المحتملين بصورة أدق.

(أ) مبادرات للحد من عدم اتساق المعلومات

من الآليات النمطية المستخدمة لتخفيف وطأة مشاكل عدم تماثل المعلومات كفالات بشكل رهن أو ضمانة. غير أن الضمانة ليست إلا مصدراً ثانوياً لسداد قروض المصارف في الغرب. فإن تدفق النقود يُعتبر المصدر الأول لوفاء القروض -ذلك أن قدرة شركة ما على تسديد قرض تتوقف على ما تجنيه من أرباح وما تولده من تدفق أموال. وبالمقابل، فمن شأن ضمانات كافية أن تؤمن الموافقة على قرض في المصارف في أكثرية بلدان العالم النامي. على أن وجوب تسديد القروض من أصل الدخل المتداول لا عن طريق تصفية الضمانة، تترتب عليه آثار أشد عند التعامل مع منشآت صغيرة ومتوسطة، وذلك نظراً إلى أن ضماناتها لا تكون وافية أو سهلة التوفر في حال التصفية. من هنا، يتعيّن أن يكون أول اهتمامات المصارف العثور على مصادر نقد كافية لوفاء ديونها.

(١) الكشف المالي

فيما يعتبر عدم اتساق المعلومات سمة مشتركة للشركات من كل حجم، فإنه يترتب عليه آثار بعيدة المدى في حالة المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ونتيجة ذلك هي أن من شأن المساعدات الفنية المناسبة التصميم تحسين تداول المعلومات بين المقترضين ومانحي القروض، الأمر الذي يضمن تقديراً أفضل لدى الطرفين لما يتصل بذلك من مخاطر وعائدات.

وللبينات المالية للشركات الكبرى عادة بنية موحدة، تطابق الأعراف المحاسبية المقبولة بصورة عامة. غير أن الشركات الصغيرة والمتوسطة لا تقدم معلومات مالية مشابهة. ففي أكثر الأحيان، تتم مراجعة البيانات المالية محلياً وهي لا تكشف سوى عن معلومات محدودة. فقوانين الشركات تفرض شروطاً محدودة في مجال الكشوف المالية، حتى في البلدان المتقدمة النمو.

تقوم المصارف عادةً برصد أرباح زبائنهم وتقارنها بمجموعة أندادها لتحديد أحوال السوق. غير أن الأرباح المبلغ عنها هي أرباح على الورق، يسهل التلاعب بها. والواقع أن للشركات في عدة بلدان ثلاثة حسابات "رسمية"، أحدها للمصرف والثاني للسلطات الضريبية والثالث لإدارة الشركة.

ولكن لا يسهل بنفس المستوى التلاعب بالسيولة وتدفق النقد؛ لذلك، كانا طريقة أفضل للتحقق من قدرة شركة ما على وفاء الديون^(٦). ومع أن التحقق من السيولة عمل يتم على الورق في الشركات الكبرى، فإنه يمكن التثبت منه عن طريق فحص تجريبي مادي في حالة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وحركة النقود هي الطريقة الأخرى الهامة التي يمكن لمصرف أن يحدد بها ما إذا كان طالب القرض سيتخلف عن سداه. وفي هذه الحالة، يطلب المصرف بأن تمر النقود عبره بصورة حصرية. وهذا يوفر له أداة قوية لرصد الشركة، بمقارنة تدفقات النقد الفعلية بتدفقاته المتوقعة، المتفق عليها مع المقرض.

(٢) تقييم الأرصدة

إن حساب قيمة الأرصدة يمكن المصارف من تخفيف وطأة عدم اتساق المعلومات بالنظر إلى المنشآت الصغيرة الحجم. وهو أسلوب فعال، مجدي التكاليف لتحسين إدارة المخاطر في عملية تسليف المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ونظم حساب الأرصدة أفضل في تقييم المقرضين المحتملين. غير أن نجاح هذه العملية رهن بمعلومات مالية سليمة.

(ب) تحسين مهارات وقدرات الموظفين المسؤولين عن منح القروض

يجب أن يتوفر التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. وثمة حاجة ماسة إلى تخصيص موارد هامة لتحسين مهارات المسؤولين في المصرف عن الإقراض وقدراتهم، لا سيما في مجال تحليل البيانات المالية الخاصة بالمنشآت المذكورة. إن فهم طبيعة أعمال المقرض وما يواجهه من تحديات خاصة ومبالغ الأموال المطلوبة هما من الأهمية بمكان للحيلولة دون حدوث سيناريو قصور الأداء.

٤- تعزيز الائتمان

كانت برامج إعانة الديون شائعة في ما مضى ولا تزال معمولاً بها في بلدان كثيرة. ترمي هذه البرامج إلى زيادة سبل الحصول على رأس مال عن طريق تخفيض ما تتكلفه المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض. غير أن لهذه البرامج نتائج مخيبة. يضاف إلى ذلك أن الإعانات المقدمة لدعم الاستدانة تثبط اللجوء إلى أشكال التمويل غير الائتمانية بإيجاد الخلل في الأسواق المالية.

تشمل بدائل برامج إعانة الاقتراض برامج ضمان الديون وتوريق الأصول وضمن سلف التصدير وبيع الديون.

(أ) برامج ضمان الديون

إن عدم وجود ضمان وارتفاع تكاليف المعاملات هما من العقبات الرئيسية التي تحول دون حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التسليف. فمن غير المحتمل أن تمنح المصارف قروضاً لهذه المنشآت

(٦) تعريف السيولة هو أنها أصول نقدية، تشمل النقد والحسابات المصرفية والأسهم التي يمكن تسويقها وسندات القبض، ناقصة الديون القصيرة الأجل.

عندما تكون الضمانات غير كافية. وقد يعيق ذلك قدرة المصارف على استيفاء الدين في حالة التخلف عن السداد. أضف إلى ذلك أن إقراض الشركات الصغيرة والمتوسطة ليس مغرباً لأن ارتفاع تكاليف المعاملات يؤدي إلى ضالة الأرباح.

ولمواجهة ذلك، وضع كثير من الحكومات والمنظمات المالية الدولية برامج ضمان تسهل حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على اعتمادٍ بتقليل المخاطر.

إذا تمت إدارة هذه البرامج والإشراف عليها بصورة مناسبة، فسوف تساعد على حل المشاكل التي تنشأ من عدم اتساق المعلومات وارتفاع تكاليف الصفقات. إلا أن برامج الضمان ليست بدائل فعلية للإصلاح المالي. تجدر الملاحظة أن هناك مخاطر تترتب على برامج ضمان الديون عندما تستخدم كآلية لدى منح القروض وكبديل من الإقراض السياسي. بيد أن هذه البرامج أقل ضرراً من القروض المعانة^(٧).

لقد أسهم هذا في تعاضم شعبيتها. وتم من ١٩٩٧ إلى عام ٢٠٠٠، تسجيل ٢٢٥٨ مؤسسة ضمان في ما يناهز ١٠٠ قطر. وهذه المنشآت، الموضوع في تصرفها ٤٥ مليار دولار تقريباً، والتي تكفل ما قيمته ٥٧٥ ملياراً، أسدت خدماتها ودعمها لعدد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة يتجاوز الـ ٧ ملايين^(٨). وأكثر أنواع الضمانات شيوعاً ما يلي:

- (١) البرامج الحكومية؛ وتقوم عادةً على أساس السياسات وهي معانة؛
- (٢) برامج الجهات المانحة أو المنظمات غير الحكومية. وهي تعمل بإشراف مباشر للجهة المانحة أو للمنظمة غير الحكومية، التي تتصل ببعض الاتصال بالتمويل الجزئي؛
- (٣) صندوق استثمار مشترك. يترتب على هذا عضوية مجموعة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة تقدم رأس المال بتمويل خارجي أو من جهة مانحة لمساعدة؛
- (٤) برنامج مستقل لضمان الديون، ولهذا النوع وضع قانوني مستقل وتمويل من بعض المستثمرين أو المانحين.

وبرامج ضمان الديون أكثر تقدماً وتطوراً في أمريكا الشمالية وأوروبا وجنوب شرقي آسيا، وهي تُستخدم في هذه المناطق جميعاً كوسائل لزيادة إمكان حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على قروض. وبالمقابل، تصمم برامج ضمان القروض عامة للتصدي لأوجه خلل السوق في البلدان النامية.

(٧) تستهدف برامج الاعتماد والمعانة، في أكثرية البلدان النامية، مساعدة أدنى شريحة سكانية دخلاً على إنشاء منشآت صغيرة تتوفر لها أسباب البقاء. ويأتي هذا نظرياً لصالح رجل الأعمال وأسرته ويهيئ في نهاية المطاف مزيداً من فرص العمل، يتعدى نطاق الأسرة. غير أن هذه البرامج ليست بالضرورة لصالح الفقراء، لأن القروض كثيراً ما تجد طريقها إلى جيوب الأفراد غير المصنّفين كفقراء.

(٨) Jacob Levitsky, "SME guarantee schemes", *The Financier*, vol. 4, Nos. 1 and 2, (February/May 1997)

على مدى الأعوام الخمسة الماضية، خصصت إدارة منشآت الأعمال الصغيرة، وهي وكالة أمريكية لهذه المنشآت، أكثر من ٥٠ مليار دولار من مجموع مواردها لكفالة قروض منحتها شركات وسطاء ماليين صغيرة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وخاصة للمنشآت عند شروعها في العمل أو عمليات التوسع.

هناك ١٠٠٠ مؤسسة تقريباً لضمان القروض في أوروبا، توافق على طلبات الحصول على ضمانات وتجهزها، وهي الطلبات المقدمة من نحو ٣ ملايين منشأة صغيرة ومتوسطة، لمخاطر يبلغ حجمها ٦٥ مليون يورو. ويمكن تصنيف برامج ضمان الديون في أوروبا في فئتين هما: نظم الضمان المشترك وبرامج الضمان العامة. وتقوم الأولى على أساس مفهوم التبادل أو المساعدة الذاتية وهي تختلف من بلد إلى بلد. ففي فرنسا، تمنح المنشآت الصغيرة ضمانات لبعضها البعض بموجب هذا النظام. أما في النمسا والدانمرك وألمانيا، فتعمل الشركات الخاصة، بما فيها غرف التجارة والنقابات المهنية، كشركاء في ضمان ديون تمنحها الجهات المقرضة.

وبالمقابل، تقدم الوكالات العامة أو أجهزة الإدارة ضماناً للمقرض بموجب برنامج ضمان عام. وفي بعض الحالات، كبرنامج ضمان القروض في المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وإيرلندا الشمالية، تعمل برامج الضمان العامة على أساس تساوي الأرباح والخسائر.

وفي جنوب شرقي آسيا، تقوم منشآت منشأة بمبادرات حكومية بإدارة برامج ضمان الديون. وفي اليابان، تمثل آليات الضمان وإعادة التأمين وسيلة أساسية من وسائل سياسات الإنعاش الاقتصادي الوطني. تتولى شركة لتأمين القروض، مدارة من قبل الحكومة، إعادة تأمين ما يفوق ٥٠ شركة ضمان ديون، وتدفع لها ٧٠ في المائة من خسائر القرض المضمون في حال تخلف أو عجز المقرض عن الدفع. وتركز البرامج الآسيوية تركيزاً شديداً على استيفاء الدين بعد أن تدفع المبالغ المضمونة للمصارف^(٩).

وآليات ضمان القروض أقل تطوراً في مناطق العالم الأخرى. وباستثناء أمريكا اللاتينية التي تغلب فيها نزعة الانتقال إلى إنشاء منظومات شركات ضمان تبادلية، تقوم فيها الشركات بتكوين رصيد رأس المال، تقتصر نظم الضمان في البلدان النامية بصورة رئيسية على برامج منظمات تعاون دولية متعددة الأطراف.

لا تزال المصارف تتصور أن إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة ينطوي على مخاطر وانه غير مربح.

ويتوقف نجاح برامج ضمان الديون على مجموعة من العوامل الخارجية والداخلية تعرف بأفضل الممارسات. وهي تشمل: بيئة تمكينية وممارسات إقراض سليمة ومشاريع قابلة للاستدامة وحكم الشركات، وتحمل جميع الأطراف المعنية للمخاطر، ومعالجة المطالبات بدون إبطاء أو نزاع ومتابعة استيفاء الديون بحزم حتى بعد دفع الضمانة.

(٩) إن برنامج اليابان "حافظ على مستوى منخفض لتخلف المقرضين عن السداد وعلى مستوى مرتفع لاسترداد الديون بالقياس إلى غيره من البرامج الآسيوية، ويعزى هذا إلى عراقتة وإلى نظام قاعدة بياناته المتطورة". - المرجع السابق.

(ب) توريق الأصول

التوريق هو عملية استبدال مجموعة من القروض غير السائلة وغير المتجانسة نسبياً بأوراق مالية سائلة قابلة للتبادل^(١٠) وهو طريقة أخرى قد تحسّن إمكان حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على قروض وتحدّ من مخاطر البنوك.

ويزيد التوريق من توفر رأس مال القروض للشركات التي لا تحصل على دين سوى بصورة محدودة. وذلك لأن الأوراق المالية المدعومة بأصول تقيّم بما لها من جدارة خاصة، بصرف النظر عما لشركة الإصدار من وضع مالي. وثمة أيضاً مزايا للمصارف بشكل سيولة مزيدة وتخفيض درجة التعرض للمخاطر ورصيد معزّز؛ تُزال الأصول غير السائلة من الحساب وتُستبدل بأوراق مالية تستند إلى أصول على درجة عالية من السيولة، يجري تبادلها في أسواق ثانوية (انظر الجدول ٢).

الجدول ٢ - القيمة المضافة بفضل التوريق

قروض الأفراد	أوراق مالية مدعومة بموجودات
غير سائلة	سائلة
تقييم دوري	كفاءة التسعير وشفافيته
المصدّر يقيّم المجازفة	يقيم المجازفة وكالات التقييم ومعززو الائتمان
قاعدة المستثمر المحلي	الأسواق الوطنية أو العالمية
تكاليف أعلى للتمويل	تكاليف أدنى
تبقى الأصول على بيان الميزانية، يقتضي إصدار قرض إضافي رأس مال إضافياً	أصول من الميزانية العمومية، الأموال الإضافية متوفرة لدعم مزيد من القروض

لكن التوريق يتوقف على أمور، منها درجة تجانس القروض المكونة وحجم القروض. فكلما كانت درجة عدم التجانس أعلى وحجم القروض المكونة أصغر، كان احتمال نجاح توريق الأصل أقل. ولما كانت قروض المنشآت الصغيرة ذات طابع غير متجانس، كان دعم الحكومات حاسماً لتنمية توريق ديون المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

أدت البرامج المدعومة من حكومة الولايات المتحدة الأمريكية لضمان قروض إدارة المنشآت الصغيرة إلى تنمية ناجحة للقروض المضمونة القابلة للاستبدال بسندات (للتوريق) في ثمانينات القرن الماضي. أفاد المجلس الأمريكي لاتحاد نقابات السوق إن مجموع الأسهم المدعومة بأصول، القائمة في الولايات المتحدة كان يناهز ٣ مليارات دولار في نهاية ١٩٩٩؛ مقابل ٣٧٤,٥ ملياراً في أواسط الثمانينات، عندما أنشئت هذه الآلية.

يقوم التوريق في هذه الحالة على تحويل الجزء الذي تضمنه الحكومة من قروض المنشآت الصغيرة المتمثلة البنية إلى سندات قابلة للتبادل التجاري. إن هذه الأوراق المالية - وهي فعلاً غير معرضة للتخلف - فيها إغراء للمستثمرين.

(١٠) يشير تعبير الأوراق المالية المدعومة بأصول إلى أوراق مالية تدعمها قروض مقسّطة وإيجارات ومبالغ مستحقة وقروض سهمية للبيوت واعتمادات متجددة.

لكن التوريق خيار غير مغرٍ في نظر كثير من البلدان، باستثناء الولايات المتحدة والمملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وإيرلندا الشمالية، لعدة أسباب، منها:

- (أ) عدم تجانس قروض المنشآت الصغيرة وصغر حجم القروض؛
- (ب) عدم وجود سوق ثانوية لقروض هذه المنشآت أو، في أفضل الأحوال، وجود سوق غير فعالة؛
- (ج) الافتقار إلى بنية أساسية قانونية متطورة، يعتمد التوريق عليها.

وإذا كان المطلوب هو أن تصبح عملية التوريق أنجح وأكثر شيوعاً في بلدان الإسكوا، فلا بدّ حتماً من إنشاء سوق ثانوية فعالة للسندات وإعادة النظر في القوانين والأنظمة الضابطة لها وتعزيز كشف المعلومات. يبين الإطار ٢ أحد جوانب التوريق.

الإطار ٢ - توريق أصول الملكية الفكرية: اتجاه جديد

"إن الإقراض كلياً أو جزئياً لقاء ممتلكات فكرية هو ظاهرة حديثة العهد حتى في البلدان المتقدمة. فقد غدا تقديم ضمان للقروض التجارية والتمويل المصرفي بمنح فائدة للضمان بممتلكات فكرية ممارسة متنامية، لا سيما في الشركات التجارية الموسيقية والمنشآت الصغيرة القائمة على الإنترنت وفي قطاعات التكنولوجيا المتقدمة.

يعني التوريق، في الأحوال العادية، تجميع أصول مالية مختلفة وإصدار أوراق مالية جديدة تدعمها هذه الأصول. وقد تكون هذه الأصول مبدئياً كل استحقاق وراءه تدفقات نقدية قابلة للتكهن بها بصورة معقولة أو حتى المبالغ الحصرية التي تستحق في المستقبل. وبهذا يكون التوريق ممكناً لدفع أتاوات في المستقبل، من إجازة براءة أو علامة تجارية أو سر تجاري أو لتلحين قطع موسيقية أو حقوق تسجيلات عازف موسيقي. والواقع أن أشهر عمليات توريق السنوات الأخيرة تتصل بدفع أتاوات لفنان موسيقي "الروك" في الولايات المتحدة، ديفيد بوي (Bowie).

وأسواق الإدارات المالية للملكية الفكرية المعتمدة على أصول هي أسواق صغيرة في الفترة الحالية، لأن عالم المشترين والبائعين محدود. ولئن اعتبرنا عمليات تبادل الملكية الفكرية على الإنترنت مؤشراً، فهذا يعني أنها مسألة وقت وحسب قبل أن يولي جميع المعنيين اهتماماً وقدرات أشد لاستخدام أصول الملكية الفكرية لتمويل عمليات الشروع بمنشآت أو توسيعها. ومع توليد الملكية الفكرية مزيداً من تدفقات النقد، سينشأ عدد مزيد من فرص التوريق".

المصدر: المنظمة العالمية للملكية الفكرية.

.World Intellectual Property Organization

.Available at: http://www.wipo.org/sme/en/ip_business/finance/securitization.htm

(ج) ضمان سلف التصدير

يمثل ضمان سلف التصدير ضمان المخاطر المتصلة بالتصدير، وهي تشمل:

- (١) تخلف أو عجز المشتريين الأجانب عن الدفع؛
- (٢) قيام المشتريين الأجانب بإلغاء طلبيات محددة؛

(٣) فرض الحكومات الأجنبية قيوداً أو إلغاء إجازة استيراد صالحة.

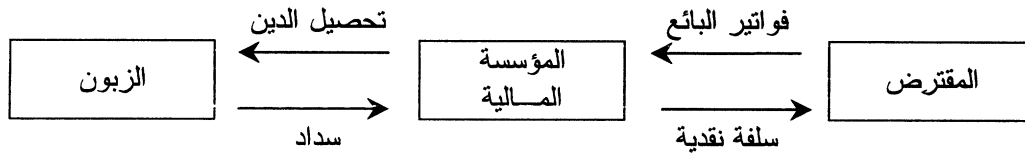
تمكن برامج ضمان السلف المنشآت الصغيرة والمتوسطة من توسيع نطاق أنشطتها التجارية والحصول على تسهيلات ائتمان أفضل من المصارف وغيرها من منشآت التمويل. وفي الهيئات العامة لأكثرية البلدان النامية برامج لضمان السلف. ومن الأمثلة الناجحة على نحو خاص شركة ضمان سلف التصدير في الهند. وهذه المؤسسة، التي أنشأتها حكومة الهند عام ١٩٥٧، أصبحت خامسة شركات ضمان الديون حجماً في العالم من حيث تغطية الصادرات الوطنية.

(د) بيع الديون

ينطوي بيع الديون على اتفاق بين بائعها - المدعو أيضاً مؤسسة مالية - وإحدى الشركات. يشترى البائع ما للشركة من حسابات مستحقة جدية بالائتمان بتخفيض محدود ويحول الفواتير إلى نقد فوري. غير أن هذا الشكل التقليدي لبيع الديون غير متوفر عادة للشركات الصغرى، التي تُعتبر منشآت على درجة عالية من المخاطر.

وبالنظر إلى المنشآت الصغيرة، يُحفظ عادة بحسابات بيع الديون المستحقة كرهن مقابل قروض قصيرة الأجل. ويقدم المقرض فواتير بيع الديون إلى المقرض، الذي يتحمل مسؤولية تحصيل المبلغ (انظر الرسم ٢).

الرسم ٢ - إجراءات عملية بيع الديون



يمكن تصنيف بيع الديون في إحدى فئتين: محلية ودولية. وهذا النوع هو الطريقة التي يتبعها المصدرون الذين يبيعون على أساس حساب مفتوح أو يستخدمون وثائق كمستندات تفي بشروط القبول. والبيع الدولي للديون يخفف كثيراً من عبء الدين وتحصيله، الناجم من البيع على الصعيد الدولي.

٥ - استكمال التمويل

الاستئجار بديل للقروض المصرفية، يتنامى بسرعة لدى المنشآت الصغيرة المحتاجة إلى تجهيزات جديدة. يمكن استئجار أصل لقاء سلسلة من المدفوعات المستقبلية المحددة بفترة زمنية معينة^(١١).

ولتأجير الأصول عدد من المزايا والمساوئ. فالتأجير يمكن الشركات الصغيرة والمتوسطة من استخدام الأصل من غير ما حاجة إلى أن تدفع مقابله مسبقاً. وإلى ذلك، يؤدي الأصل الأساسي، بموجب

(١١) يعرف مجلس معايير المحاسبة المالية (FASB) في بيانه رقم ١٣ الإيجار بأنه "اتفاق بنقل حق استخدام ملكية أو منشأة أو تجهيزات لفترة زمنية مبيّنة".

اتفاق الإيجار، دور الرهن النموذجي. غير أن تكلفة الاستئجار أعلى من تكلفة قرض مباشر لشراء أصل ما. والمزايا الضريبية أقل نسبياً.

وثمة نهج مبتكر للتصدي لهذه المشكلة هو توريق العقود المؤجّرة. وتحصل شركات التمويل، المعتمدة أساساً على أصول، على رسالتها جزئياً ببيع مجموعات من التزامات إيجاراتها إلى منشآت مستثمرة، وهي تتمكن بهذه الطريقة من الحصول على مبالغ طائلة من الرسمال بتكاليف منخفضة.

ورغم ما للإيجار من مزايا ظاهرية، فإنه يصعب العمل به في البلدان النامية. ذلك أن عدم وجود قانون للإيجار يعالج مسألتي عدم وضوح المعايير المحاسبية والاثبات الضريبي يعيق اللجوء إلى الإيجار لتمويل الأصول على المدى البعيد.

٦- التمويل الرسمالي

إن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ثلاثة مصادر تمويل رئيسية هي: التمويل الداخلي وقروض المنشآت المالية والأوراق المالية. غير أن القرارات المتصلة ببنية رأس المال تتوقف على أوضاع السوق والأنظمة الحكومية والملاحم المؤسسية. في البلدان النامية تلبي المنشآت الصغيرة والمتوسطة بأكثريتها العظمى احتياجاتها المالية من المصادر الداخلية والقروض المصرفية. ولا يسع إلا عدداً قليلاً من الشركات أن تجمع رأس مال ذاتياً، ولا يتيسر سوى لعدد أقل من الشركات الحصول على تمويل من مستثمرين مؤسسيين من قبيل الرسمال المساهم.

تقدم شركات الرسمال المساهم مساهمات في رأس المال للمنشآت الصغيرة، التي يحتمل أن تنمو مشاريعها بخطى سريعة. وهي تنزع إلى تفضيل صناعات التكنولوجيا المتطورة، والاتصالات السلكية واللاسلكية وصناعة الحاسوب والإنترنت وغير ذلك من المجالات الصناعية المتخصصة. ويُعتبر استثمار الرسمال المساهم تمويلًا طويل الأجل، فيه مجازفة، يكون أهم مصادره لدخل المستثمر مباح مالية يدرها بيع أسهم شركات الحافظة، لا عائدات الأرباح الموزعة. وتنشط شركات الرسمال المساهم، عبر رقابة أو تمثيل على مستوى مجلس الإدارة، في إدارة الشركة الحافظة على أساس أن نجاح المشروع لا يتوقف على مجرد الإمداد برأس مال. وتدقيق النظر في الشركات قبل تقديم رأس المال ثم مراقبتها عن كثب فيما بعد يخففان بعض الشيء من نقص المعلومات ويحدان من عوائق رأس المال.

يجري التمييز عادة بين الأسواق الرسمية والأسواق غير الرسمية. وتمتتع شركات الرسمال المساهم عن تمويل المنشآت المبتدئة والشركات الصغيرة جداً، لأنها تعتبر في ذلك مخاطرة. وكثيراً ما تتسم هذه الشركات بالشك فيها والافتقار إلى معلومات، خاصة ما كان منها يعمل في نطاق صناعات التكنولوجيا المتطورة. ولذلك فإن كثيراً من منشآت الأعمال الصغيرة أو المبتدئة يلجأ إلى هيئات من داخل سوق الرسمال المساهم غير الرسمية، تُعرف بأنها ملائكة منشآت الأعمال؛ وهي عادة تضخّ مبالغ مالية صغيرة بالقياس إلى مستويات منشآت الرسمال المساهم، بيد أنها تقدم كثيراً من الخبرة الفنية والمشورة في إطار الإدارة العامة.

تجمع الشركة الخاصة للرسمال المساهم رأس مالها بصورة نموذجية من عدد محدود من المستثمرين في توظيف خاص. ومدة هذه العمليات تتأخر من ثلاث سنوات إلى خمس، تخرج شركة الرسمال المساهم

بعدها ببيع الأسهم. أما قاعدة الاستثمار، فقوامها أفراد أثرياء وخطط المرتبات التقاعدية وصناديق الوقيبات وشركات التأمين والشركات المصرفية القابضة والمستثمرون الأجانب.

في الولايات المتحدة الأمريكية حتى اليوم أكثر أسواق الرسمال المساهم تطوراً في العالم. لكن هذه الأسواق، في البلدان النامية، لا تزال في مرحلة جنينية بدائية من مراحل تطورها. والافتقار إلى أسواق خاصة للأسهم، متقدمة ومنظمة، يحول دون حصول الشركات الصغيرة على رأس مال طويل الأجل. لذا وجب أن تشمل الجهود المبذولة لتحفيز تطور هذه الأسواق إعداد إطار قانوني للأموال الأسهمية الخاصة؛ والأخذ بأسهم الامتياز؛ تخفيف شروط التسجيل وتعزيز حوافز التسجيل في البورصات المحلية وتوسيع نطاق آليات البيع المتاحة للمستثمرين. إن توفر آليات كفيّة للبيع أمر حيوي لوجود منشآت الرسمال المساهم؛ فهي تتيح للمستثمرين وسيلة استرداد استثماراتهم الرأسمالية وتحقيق الأرباح. وثمة أسلوب جديد لمعالجة البيع، يقوم على توريق الحافظات.

يعرض الإطار ٣ صورة تاريخية للاستثمار الأسهمي الخاص.

الإطار ٣ - من تاريخ الاستثمار الأسهمي الخاص

"كان للاستثمار السهمي الخاص وجود في كل مجتمع تجاري. وقد وثق ليفين (١٩٩٤) مثلاً تاريخياً له، يتصل بتقديم مرئص ليسينيوس كراسوس تمويل دائرة إطفاء خاصة في عهد يوليوس قيصر بروما. وعلى وكلاء شركته ورجال الإطفاء أن يتواجدوا في مسرح كل حريق. وإذا كان المبنى يستحق الإنقاذ، يعرض الوكلاء شراءه نقداً بتخفيض كبير. وإذا رفض المالك هذا العرض، يغادرون المكان من غير إنقاذ المبنى؛ أما إذا قبله، فيحاول اطفائيو كراسوس إنقاذ المبنى. وقد جنى كراسوس أرباحاً طائلة".

المصدر: Thomas Liaw: *the Business of Investment Banking*, 1999, p. 11.

٧ - الخدمات المالية الإلكترونية بواسطة الإنترنت

غير التخفيض المشهود في تكاليف توليد المعلومات ومعالجتها ونقلها، الناجم عن تكنولوجيا المعلومات والإنترنت، وجه مشاريع الأعمال المالية. والتمويل الإلكتروني - وأهم تعريف له أنه خدمات مالية إلكترونية - صار ظاهرة متعاظمة الشعبية. ولكن هذه الخدمات في طور الطفولة في أكثرية البلدان الصناعية. ومن المتوقع أن ترتفع نسبة العمليات المصرفية المباشرة على الإنترنت من ٨,٥ في المائة إلى ٥٠ في المائة بحلول عام ٢٠٠٥ في البلدان الصناعية، مقابل ارتفاعها من ١ إلى ١٠ في المائة لنفس الفترة في البلدان النامية^(١٢).

ومن المرتقب للتمويل الإلكتروني، بتخفيضه تكاليف تقديم الخدمات المالية وزيادة سرعة تأدية هذه الخدمات، أن يؤدي إلى زيادة إمكان الحصول على خدمات مالية. وسينتفع بهذا عدد كبير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية، التي تعاني نظمها المالية التخلف إذ أنها تتسم بقلّة عدد الخدمات

(١٢) Stijn Claessens, Thomas Glaessner, and Daniela Klingebiel, "Emerging markets: is leapfrogging possible?",

Financial Sector Discussion Paper No. 7, World Bank, (June 2001), p. 7.

المالية، المقدمة لمجموعة صغيرة من الأفراد الموسرين وللشركات الكبرى. والبطاقات "الذكية" التي تتيح خدمات مالية بشكل مدخرات أو عمليات دفع إلكترونية لأفراد، كثيراً ما لا يكون لهم حسابات مصرفية، تتيح فرصة قفز سريع في عدة بلدان أفريقية، تعاني هزال بنيتها المالية الأساسية. يضاف إلى ذلك أن هذه البطاقات توفر للمنشآت الصغيرة طريقة سهلة وغير مكلفة نسبياً لتكوين سجل زمني لرصيداها.

تجسّد اهتمام البلدان النامية بالخدمات المالية الإلكترونية بعدد متزايد من المبادرات، بات توجّه الكثير منها باتجاه خدمة سوق المنشآت الصغيرة. من هذه المبادرات: "قروض المنشآت الصغيرة في هونغ كونغ وبرايدي أفريقيا وسيتي-بزنس" (انظر الإطار ٤). وبالرغم من أن هذه المبادرات قد نجحت في تذليل العقبات، فإن الخدمات المالية المقدمة إلكترونيا ليست دواءً لكل داء. ولا يمكن تحقيق فوائد هذه الخدمات إلا بتهيئة بيئة مؤاتية. يترتب على ذلك إنشاء أطر تنظيمية وغيرها من بنى الاتصالات السلوكية الأساسية ولبنية الأمن العام، وللمعلومات والخصوصية الشخصية وتنفيذ العقود ورقابة الشركات.

الإطار ٤ - الخدمات المالية الإلكترونية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

"جذّدت شركة هونغ كونغ المحدودة لقروض المنشآت الصغيرة هندسة بنية عملية الإقراض التجاري باستخدام الإنترنت وأصبحت في طليعة مقدمي الخدمات المالية الإلكترونية المباشرة في هونغ كونغ (الصين). وتجري هذه الشركة معظم أعمالها التجارية على الإنترنت وتدير مخاطر التسليف بالاستناد إلى نموذج لإدارة المخاطر موجود على الإنترنت. في تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٠، وقعت الشركة عقداً بـ ٦٠٠ مليون من دولارات هونغ كونغ (تتأهز ٧٥ مليون دولار أمريكي) لتسهيل التمويل مع مجموعة من المصارف. وقد كان هذا فتحاً جديداً لشركة تمويل إلكتروني في أول عهدها، في آسيا. سيتيح هذا التسهيل للشركة توسيع قاعدة زبائنها الحالية، المكونة من ٢٠٠ مؤسسة صغيرة إلى ما يتجاوز بكثير الـ ١٠٠٠ في أواسط ٢٠٠٢.

أما 'برايدي أفريقيا'، فمؤسسة مالية تيسر إمكان الحصول على قروض لأكثر من ٨٠٠٠٠ مؤسسة صغيرة الحجم في كينيا وملاوي وجمهورية تنزانيا المتحدة وأوغندا وزامبيا. وأسست برايدي أفريقيا 'درايم-نت'، وهي شبكة معلومات وخدمات فعلية تربط العملاء بالأسواق والمعلومات والخدمات. ويمكن لهؤلاء الحصول على الإمدادات والخدمات بالجملة، والإعلان والشراكة وفرص البناء بواسطة شبكتها المكونة من فروع للقروض الجزئية ومن أكشاك معلومات. وفي سبيل إدراج منشآت الأعمال الجزئية في القطاع المالي الرسمي، أنشأت هذه الشركة مراكز النقد الآليّة Sunlink. يمتلك عملاء 'سن لينك' بطاقات ذكية تتيح الاتصال بالصراف الآلي أو الحصول على ترخيص بقرض وتحديد هوية الزبائن والمساعدة في تحديد درجات تقويم الديون، مسهلة بذلك حصول المنشآت الصغيرة على مزيد من الخدمات المالية.

أخذت المجموعات المالية الكبرى التي تنتشر عملياتها في جميع أنحاء العالم بالولوج إلى سوق المنشآت الصغيرة والمتوسطة. في شهر نيسان/إبريل ١٩٩٩، أنشأت مؤسسة 'سيتي-غروب' (Citigroup) ما أسمته 'سيتي-بزنس'، وهي مجموعة منشآت أعمال جديدة مختصة بالخدمات المالية اللازمة للشركات الصغرى. وأطلقت في أيار/مايو ٢٠٠٠ بطاقة ائتمان خاصة هي Citi Business Platinum Select Master Card، تتيح بالإضافة إلى الائتمان الحصول على خدمات متنوعة، منها معلومات عن بناء موقع على الإنترنت، وإعداد برنامج مستحقات موظف، وما إلى ذلك. وفي مطلع ٢٠٠١، قدمت سيتي غروب برنامج 'سيتي بزنس ديريك' وهو برنامج مصرفي شامل على الإنترنت مخصص للمنشآت الصغيرة في الجمهورية التشيكية وبنغلاديش والهند. وتمثل حسابات سيتي بزنس في الهند ١٥ في المائة من عمليات سيتي - غروب المصرفية مع الشركات، ويبلغ عدد عملائها من المنشآت الصغيرة ٥٠٠٠ شركة".

٨- التمويل الجزئي

تعمل منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة في قطاع الاقتصاد الرسمي. وبإمكانها الحصول على تمويل مصرفي وإن كان محدوداً، وتتمتع بإمكان نموها لتصبح شركات كبرى. وبالمقابل، فإن المنشآت الصغرى مشاريع عائلية أو لأشخاص من أصحاب المهن الحرة؛ وتعمل في القطاع شبه الرسمي أو غير الرسمي، ولا تتاح لها سوى فرص قليلة لتقدم قرضاً مصرفياً أو تحصل عليه.

تجمع منشآت التمويل الجزئي بين مهمة اجتماعية، تقوم على إسداء خدمات مالية لأدنى شرائح السكان دخلاً، وهدف مالي، هو تحقيق أرباح بمساعدة منشآت مالية خاصة أو الاكتفاء الذاتي بواسطة المنظمات غير الحكومية.

ورغم ما للمصارف التجارية من مزية نسبية مقارنة بالمنظمات غير الحكومية التي توفر تمويلاً جزئياً غير مصرفي، فإن مشاركة تلك المصارف في التمويل الجزئي كانت ولا تزال، نادرة. والمصارف تتمتع عن منح المنشآت الصغرى قروضاً لعدد من الأسباب، منها كثرة المخاطر وارتفاع تكاليف الصفقات والحواجز الاجتماعية-الاقتصادية الثقافية بين المصارف وأصحاب مشاريع الأعمال الصغرى. ولذلك، كانت أفضل طريقة للشروع في أنشطة التمويل الجزئي أو لتعزيزها تسلك طريق بناء قدرات المصارف المحلية.

وتوضيح وظائف مجالس المديرين أمر أساسي لإدارة فعالية في حالة منشآت التمويل الجزئي، لأن عدداً متزايداً من منظمات التمويل الجزئي غير الحكومية أصبح كيانات لها ضوابطها، قادرة على اجتذاب الودائع. وحسن الإدارة في هذه الحالة هو قدرة المجلس على الاضطلاع بمهمتي موازنة الأثر الاجتماعي بالأهداف المالية، مع حماية أصول المؤسسة. من الأمثلة على إدارة فاشلة لمنظمات غير حكومية لا تستهدف الربح: شركة كوربوزول في كولومبيا، التي أدى إلى انهيارها تركيز السلطة في يدي مسؤول تنفيذي فيها بلا مراقبة من قبل المجلس.

الإطار ٥- صناديق قروض حالات الكوارث لمنشآت التمويل الصغرى

تعتبر صناديق الإقراض في حالات الكوارث ابتكاراً وتجديداً وتصلح أمثلة على كيفية تصدي منشآت التمويل الجزئي للكوارث الطبيعية. وهذه الصناديق أموال احتياطية، تُنشأ عادة بهبة أولى من جهة مانحة، يحتفظ بها للتصدي لحدوث كارثة، كالفيضانات والأعاصير والزلازل. وفي فترة الأزمات، تقدم الصناديق مالا لمنشآت التمويل الجزئي، التي تقدم بدورها قروضاً للذين تأثروا بالكارثة.

تكون بنية صناديق قروض الكوارث على النحو التالي:

(أ) مؤسسة مفردة موجّهة. تضخ جهة مانحة في هذه المؤسسة أموالاً أولية، تُقرض للأسر المعيشية المنكوبة وتبقى مسؤولة بعض الشيء عن رصد نتائج الصندوق؛ غير أن المؤسسة مسؤولة بصورة أساسية عن جميع الأنشطة الأخرى. من الأمثلة على هذه المنشآت: صندوق براك المزمع والصناديق التي أنشأتها مؤسسة BURO تانغيل وفوندوس مكورو؛

الإطار ٥ (تابع)

(ب) إدارة مستقلة لصناديق قروض الكوارث - منشآت عديدة: تقدم تعاونية الإغاثة الأمريكية في كل مكان (CARE) ومصرف التنمية للبلدان الأمريكية خدماتهما لعدة منشآت مفردة موجهة. وأنشأ كل منهما منظمة مستقلة لإدارة صندوق قروض الكوارث. وهذه الهيئة المستقلة مسؤولة عن إدارة معظم أنشطة الصندوق. بعد حدوث كارثة، تقيّم هذه الهيئات طلبات الأموال المقدمة من المنشآت الموجهة المتأثرة بكارثة وتدفع لها قروضاً، وتقيّم هذه بدورها القروض المشتقة للزبائن المنكوبين. وعلى غرار ذلك، يسدّد الزبائن قروضهم للمؤسسة المفردة الموجهة، وبالتالي تسدّد هذه قرضها للإدارة المستقلة لصناديق قروض الكوارث؛

(ج) منشآت متعددة، تديرها مؤسسة واحدة موجهة. والنوع الثالث هو النوع المتمثل بمؤسسة PKSF في بنغلاديش، وهو يقع في منزلة بين النوعين الأولين. تقدم هذه المنشآت خدماتها لعدة منشآت مالية موجهة، ولكنها تقدم الأموال الأساسية لكل مؤسسة موجهة مشاركة دفعة واحدة، بدلاً من إنشاء هيئة مركزية لإدارة صندوق قروض الكارثة، مما يحمّل المؤسسة المالية الموجهة مسؤولية إدارة الأموال على أساس الاستمرارية".

المصدر: Warren Brown and Geetha Nagarajan, "Disaster loan funds for microfinance institutions: a look at emerging experience", Calmeadow, October 2000 and DLF "Structures", *Microenterprise Best Practices*, Development Alternatives Inc. Available at: www.mip.org/pubs/mbp-res.htm.

ثانياً - أساليب مختلفة في تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة: التجربة الإيطالية

تدعم السياسات والقوانين الإيطالية، منذ مطلع تسعينات القرن الماضي، الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق سلسلة من الحوافز والمنتجات المالية. وسواء كانت هذه الإجراءات مباشرة أو غير مباشرة، فهي تسعى إلى دفع عجلة التجديد والبحث والتنمية والنهوض بالمرأة والشباب من أصحاب المشاريع. وإلى ذلك، تستهدف تعزيز أساليب الإنتاج ودعم الصادرات وتحسين عملية التدويل. تمثل آخر برامج أوروبا للتشريع والأطر استكمالاً لهذه الإجراءات، باشتغالها على مجموعة تدابير تدعم التكامل الأوروبي وتعزز المشاريع الأوروبية المشتركة والاستثمارات الموجهة نحو التصدير.

إن المنشآت الصغيرة والمتوسطة بمثابة العمود الفقري لاقتصاد إيطاليا. في عام ١٩٩٧، كان يعمل في الشركات الصناعية الصغيرة الحجم ٧٣,٦ في المائة من السكان، بما في ذلك أصحاب المهن الحرة^(١٣). وتتسم بنية المنشآت الإيطالية الصغيرة والمتوسطة بكونها مجموعات، تُعرف بأنها مراكز قطاعية وجغرافية ومراكز إحياء صناعية -مجموعات من الشركات الصغيرة- ومنظمات تضمها شبكة تتمخض عن كفاءة جماعية وفوائد متبادلة بالتعاون الفاعل. وقد أسهمت السياسات الحكومية والإطار التنظيمي وخدمات دعم جديرة بالثقة في تهيئة بيئة أعمال تدعم دور المنشآت الصغيرة المحلية الناشط، خاصة في مواجهة العولمة. وقد استحدثت الحكومة الإيطالية أسلوباً جمعياً متكاملًا، تواكب فيه البرامج المالية والحوافز تدابير دعم غير مالي تقدمها منشآت دعم متخصصة.

هناك أربعة تحديات رئيسية لتمويل المنشآت الإيطالية الصغيرة^(١٤)، منها ما يلي:

(أ) النقد الأوروبي الموحد، اليورو؛

(ب) العولمة. وهي تقلل من مرونة وطواعية العمليات الصناعية والتجارية؛

(ج) التطورات التكنولوجية؛ وهي تقتضي تكييف العمليات الصناعية والتجارية؛

(د) امتلاك الأسر لشركات صغيرة ومتوسطة. إن هذه الممارسة الشائعة تحد من النمو بزيادة التمويل الأسهمي.

ونظراً لما يحدث في الأسواق الإقليمية والدولية من تطورات، تحاول منشآت القطاع العام والقطاع الخاص مواجهة هذه التحديات. وسوف تؤدي البرامج المالية دوراً أساسياً في تحقيق هذا الهدف.

Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, *Italy's report on economic reform*, (Rome, (١٣) November 2000), p. 68. Available at: <http://www.tesoro.it>.

Paul Betts, "SMES: still the backbone to its industrial base", *Financial Times Survey*, Italy: Banking Finance and Industry, (December 13, 1999). Available at: <http://www.ft.com>.

ألف - البيئة المؤاتية

١ - بيئة الاقتصاد الكلي

(أ) قطاع الصناعة التحويلية

يعمل معظم الشركات الإيطالية الصغيرة في قطاع الصناعة التحويلية. (في الجدول ١ من الملحق تعريف للشركات الصغيرة والمتوسطة). يواجه هذا القطاع منافسة متزايدة بداعي العولمة والتقدم السريع في أنواع التكنولوجيا الجديدة ومن بلدان أوروبا الشرقية ذات القدرة التنافسية، التي ولجت السوق في فترة متأخرة نسبياً.

يبين إحصاء أجري في نهاية ١٩٩٦^(١٥) أن شركات الصناعة التحويلية كانت تمثل ١٥,٧ في المائة من مجموع ٣٥٢١٧٥٤ شركة في إيطاليا، و ٣٥,٤ في المائة من مجموع ١٣,٨ مليون من العاملين^(١٦). وفي نهاية ١٩٩٧، كان مجموع أعداد الشركات في إيطاليا يبلغ ٣٥٣٩٨٢٠، يعمل ٥٤٢٦٥٣ منها في قطاع الصناعة التحويلية، باستثناء البناء والتعدين والطاقة. وكان يعمل في ١٠٠ في المائة تقريباً من شركات الصناعة التحويلية، أي ٥٤١٢٢٣ مؤسسة، عدد أقل من ٢٥٠. والواقع أن ٩٧,٨ في المائة، أي ٥٣١٠١٢ شركة، يعمل فيها أقل من ٥٠ فرداً^(١٧). يُبرز هذا أهمية المنشآت الصغيرة في هذا القطاع. وفضلاً عن ذلك، كانت نسبة القيمة المضافة للصناعة التحويلية في إجمالي الناتج المحلي بأسعار ١٩٩٠ الثابتة ٢٣,٣ في المائة، عام ١٩٩٧^(١٨).

في نهاية ١٩٩٧، كان لـ ٢,٩ في المائة من الشركات الصغيرة برامج بحث وتنمية، ولم يكن قد وقع اتفاقات شراكة إلا ٧,٥ في المائة منها (انظر الملحق، الجدول ٢). ومن أصل هذه، كان ٥٩,٣ في المائة من الاتفاقات مع شركاء محليين و ٣١ في المائة مع شركاء إيطاليين، و ٥,٥ في المائة و ٤,٢ في المائة مع الاتحاد الأوروبي وشركاء أوروبيين آخرين، على الترتيب^(١٩). وبالنظر إلى أهداف هذه الاتفاقات، نرى أن ٧١,٤ في المائة منها يتصل بالإنتاج و ١٠,١ في المائة كانت اتفاقات تنمية. تدل هذه الأرقام على أن التسهيلات المالية وتدبير الدعم التي بدأ العمل بها في التسعينات لم تكن قد تمخضت عن نتائج وافية. إن الابتكار والتجارة الإلكترونية والشراكات أمور أساسية لقدرة الشركات الصغيرة التنافسية^(٢٠). إذا زادت حكومة

(١٥) أجرى معهد الإحصاء الوطني تعداداً لجميع الشركات الإيطالية في ٣١ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٦ وفي ٣١ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٧. وهذا المسح الإحصائي يستند أساساً إلى تحليل متعمق لـ ٤١٢٢٢٤ شركة، تمثل ١٥ في المائة من مجموع الشركات في إيطاليا. Available at: <http://www.istat.it>

(١٦) ISTAT, *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*, "Note Rapide", Anno 3 Numero 6, (18 dicembre 1998). Available at: <http://www.istat.it>.

(١٧) ISTAT, *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*, "Note rapide", Anno 5 Numero 2 (21 aprile 2000). Available at: <http://www.istat.it>.

(١٨) United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *International Year book of Industrial Statistics* 2001, p. 39.

(١٩) ISTAT, *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*, "Note Rapide", Anno 5 Numero 6, (22 dicembre 2000). Available at: <http://www.istat.it>.

(٢٠) OECD and the Ministry of Industry of Italy, *Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies*, Bologna, 13-14 June, 2000.

إيطاليا تدابير دعمها للمنشآت الصغيرة فستزيد بذلك فرص حصولها على التمويل، وبالتالي قدرتها على الاستمرار في بيئة يشهد فيها التنافس.

(ب) القطاع المالي

تحسّن إمكان حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التمويل منذ ١٩٩٠، ويمكن أن نعزو ذلك إلى عدة تطورات؛ منها توحيد القطاع المصرفي استباقاً لتكامل بلدان أوروبا، والأخذ بعملة أوروبية موحدة. وثمة تطور آخر، هو اشتداد المنافسة، أدى إلى تحسن فرص الحصول على الأموال والقروض المتاحة للمنشآت الصغيرة بكلفة أدنى^(٢١). فعلى مدى العقد المنصرم، تمت ٥٠٨ عمليات دمج في القطاع المصرفي والمالي الإيطالي، حسبما أفاد بنك إيطاليا، فيما انخفض عدد المصارف من ١١٧٦ عام ١٩٩٠ إلى ٨٦٢ في نهاية شهر أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠^(٢٢). وزاد نصيب أكبر المصارف الإيطالية الخمسة في السوق، من حيث مجموع الأصول، من ٣٥ في المائة عام ١٩٩٦ إلى ٤١,٨ في المائة عام ١٩٩٨، حتى بلغ ٥١ في المائة عام ١٩٩٩^(٢٣). وفي عام ٢٠٠٠، كانت أصول المصارف الإيطالية الكبرى الخمسة تمثل ٥٤ في المائة من مجموع أصول كل المصارف مجتمعة^(٢٤).

وفي نفس الفترة، استجّدت التطورات الأخرى التي سهلت حصول المنشآت الصغيرة على رأسمال أسهمي في القطاع المالي غير المصرفي. من هذه التطورات، إنشاء السوق الجديدة (Nuovo Mercato) عام ١٩٩٩. وهي تتعامل مع الشركات السريعة النمو والعالية التكنولوجية، وهدفها تسهيل الحصول على التمويل الأسهمي. "إن السوق الجديدة هي ذراع اليورو في إيطاليا. وتمتد أعمال هذه السوق - التعامل بالأسهم سريعة النمو - إلى أمستردام وبروكسل وفرانكفورت وباريس^(٢٥)". وعلاوة على ذلك، انطلق العمل بمشروع ستار (Star) في حزيران/يونيو ٢٠٠١. وهو يعمل في نطاق البورصة المركزية ويضم المنشآت الصغيرة ويبلغ رأسمالها السوقي ٨٠٠ مليون يورو (انظر: الملحق، الجدول ٣).

درّ برنامج خصخصة، بدأ العمل به في تموز/يوليو ١٩٩٢، إيرادات بلغت ١٩٤٩٩٢ مليار لير إيطالي بحلول نهاية ١٩٩٩، مما يمثل ١٢,٩ في المائة من إجمالي الناتج المحلي في عام ١٩٩٢ و ٩,٢ في المائة في ١٩٩٩^(٢٦). وهذه الإيرادات، فضلاً عن مقتضيات التكامل الأوروبي أدت إلى تخفيض الدين العام وزيادة تمويل الشركات.

(٢١) أطلق قانون أماتو الرقم ٢١٨/١٩٩٠ عملية إعادة الهيكلة، وتلاه التوجيه المصرفي الثاني للاتحاد الأوروبي في ١٩٩٢ وقانون المصارف الموحد في ١٩٩٤.

(٢٢) Paul Betts "More mergers to come" *Financial Times Survey*, Italian Banking Finance and Investment (December 11, 2000).

(٢٣) Ministero del Tesoro del Bilancio e della Programmazione Economica, *Italy's report on economic reform* (November 2000), p. 76. Available at: <http://www.tesoro.it>.

(٢٤) Banca d'Italia, "The Governor's concluding remarks", *Ordinary General Meeting of Shareholders* (Rome, 31 May 2001), p. 12. Available at: <http://www.bancaditalia.it>.

(٢٥) The Economist Intelligence Unit Ltd (EIU), *Country Finance Italy*, New York (September 2000), p. 32

(٢٦) سعر الصرف الثابت: ١٩٣٦,٢٧ لير إيطالي يساوي ١ يورو.

من المتوقع أن يزداد إمكان حصول المنشآت الصغيرة على المال مع تواصل تحرير القطاع المالي. ولا بدّ من لفت النظر بصورة خاصة إلى مشروع قانون، تمت الموافقة عليه مؤقتاً في آذار/مارس ٢٠٠١، يتعلق بالأعمال المصرفية لمصلحة البريد، بانكابوستا؛ وبمقتضاه، ستمكن المصلحة من منافسة المصارف التجارية على قدم المساواة، لا سيما المصارف التي تقدم خدمات، وخاصة القروض، إلى الأفراد والمنشآت الصغيرة^(٢٧).

٢- منشآت الدعم

(أ) منشآت الدعم الإيطالية

تمكّن المنشآت الإيطالية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة هذه الشركات من الاستفادة من سياسات الحكومة. وهي تمثل عنصراً رئيسياً من العناصر المكونة لنهج تناول إجمالي، متكامل لتنمية الشركات الصغيرة وزيادة إمكان وصولها إلى مصادر الأموال.

وتقدم هيئات عامة وشبه عامة، محلية وخاصة شتى أنواع الدعم، بما يشمل سياسات محددة والأطر والقوانين التنظيمية والمساعدات الفنية والتدريب والتسويق والترويج وحوافز التجديد ودراسات الجدوى والعثور على شركاء وتسهيل التصدير وإمكان الحصول على مال.

يشارك في هذا النهج الإجمالي عدة وزارات، بما في ذلك:

(١) وزارة الصناعة، المسؤولة عن مبادرات الحكومة المركزية الرامية إلى تطوير الأنشطة الاقتصادية في قطاع الصناعة، لا سيما القوانين والمراسيم والتعميمات. وهي إلى ذلك تتسق السياسات المتصلة بجنوب إيطاليا وجزرها؛

(٢) وزارة الجامعات والبحث العلمي والتكنولوجي، المسؤولة عن قوانين وحوافز البحث والتنمية؛

(٣) وزارة التجارة الخارجية، وهدفها الرئيسي تعزيز المعلومات عن تجمع شركات التصدير وتمويله، وبرامج التأمين وضماناته بالإضافة إلى القروض الميسرة الخاصة بشركات التصدير في جنوب إيطاليا.

وفضلاً عن ذلك، هناك مؤسستان عامتان تقدمان الدعم المالي لمنشآت الأعمال^(٢٨)، هما:

(١) مديوكريديتو سنتراليه (Mediocredito)، التي أنشئت عام ١٩٥٢ كمؤسسة للتمويل المتوسط الأجل، تستهدف تعزيز المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة وتنميتها وتوجيهها وجهة

(٢٧) EIU, *Country Finance Italy*, New York (March 2001), p. 3.

(٢٨) UNIDO, "A Comparative analysis of SME strategies, policies and programmes in Central European initiative countries - part three: Italy", *SME Policy Framework*. <http://www.unido.org/doc/331152.htmls> to [331156.htmls](http://www.unido.org/doc/331156.htmls).

التصدير. وكانت ملكاً لوزارة الخزانة، التي باعتهما إلى بانكو دي روما في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩^(٢٩).

(٢) Societa Italiana per le Imprese Miste all' Estero (SIMEST) المؤسسة المالية لتنمية وتعزيز المنشآت الإيطالية خارج البلاد (سيمست)، وأنشئت في ١٩٩١ كشركة مساهمة بإشراف وزارة التجارة الخارجية وغيرها من حملة السهم، بما في ذلك المصارف والشركات والنقابات المهنية. والغاية من ورائها دعم أصحاب مشاريع الأعمال في مجال الصادرات والاستثمارات الخارجية والاشتراك في المناقصات الدولية ودراسات الجدوى والمساعدات الفنية.

أما المنشآت شبه الرسمية التي تقدم المساعدة فمنها:

(١) معهد التطوير الصناعي، الذي يساعد المنشآت الصغيرة فنياً، أي بتزويدها بمعلومات حول الحوافز المالية؛

(٢) المعهد الوطني للتجارة الخارجية (ICE). وهو يشجع تدويل التجارة والاستثمارات.

وتضطلع النقابات المهنية أيضاً بدور أساسي في دعم المنشآت الصغيرة:

(١) مؤسسة كونفندوستريا (CONFINDUSTRIA) هي أكبر هذه المنظمات، وتضم ١١١٠٠٠ شركة، يعمل فيها ما مجموعه ٤,٢ مليون من الأفراد؛

(٢) الاتحاد الإيطالي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (CONFAPI)، هو مجموعة شركات صغيرة ومتوسطة لتعزيز مصالح هذه الشركات، تضم أكثر من ٦٠٠٠٠ شركة صغيرة، وعدد موظفيها ١,٢ مليون؛

(٣) منظمة فيدركونفيدي (FEDERCONFIDI) هي اتحاد مجموعات ضمان قروض القطاع الصناعي. وهدفه تسهيل حصول المنشآت الصناعية الصغيرة على قروض، وخاصة على قروض مصرفية.

يُضاف إلى ذلك ما يلي:

(١) غرفة التجارة الإيطالية؛

(٢) اتحاد الغرف (Unioncamere) وهدفه إبداء خدمات شاملة للمنشآت الصغيرة، لا سيما الخدمات الإدارية والإعلامية والمساعدة والترويج. وهذا الاتحاد شبكة لا مركزية لها وكالات متخصصة؛

(٣) منظمة Sviluppo Italia، وهي وكالة تنمية، بدأت أعمالها عام ١٩٩٩ لإدارة تعزيز الاستثمارات والحوافز.

(ب) منشآت الدعم الأوروبي

إن أهم مؤسسة أوروبية لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة هي الصندوق الأوروبي للاستثمار (EIF). وهو يعمل "كشراكة بين القطاع العام والخاص أنشأها المصرف الأوروبي للاستثمار والمجموعة الأوروبية ومنشآت عامة وخاصة من الدول الأعضاء الـ ١٥ جميعها"^(٣٠). يقدم الصندوق الدعم لإنشاء المنشآت الصغيرة ونموها وتطويرها بواسطة أموال رأسمال المخاطر ويضمن وسائل تسهيل حصولها على تمويل الديون. وقّع الصندوق منذ تأسيسه عام ١٩٩٤ ولغاية ١٩٩٩ ضمانات بقيمة ٢,٨ مليار يورو والتزم بـ ١٩٥,٢ مليون يورو لـ ٥١ عملية تمويل مشاريع^(٣١).

ثمة منشآت هامة أخرى، هي "مراكز يورو انفو" التي أنشأت عام ١٩٨٧، وقد بات لها اليوم ٢٨٤ مكتباً في ٣٧ قطراً. تعمل هذه المراكز كمكاتب اتصال بين المديرية العامة للمنشآت في المفوضية الأوروبية وبين المنظمات المحلية. ودورها تقديم المعلومات للمنشآت الصغيرة والمشورة والعون. أما شبكة مكاتب الابتكار الوسيطة، التي بدأ عملها عام ١٩٩٥، فتضم ٦٨ مركزاً تتصدى لاحتياجات المنشآت الصغيرة في مضمار التكنولوجيا المبتكرة^(٣٢).

٣- بيئة الأعمال التجارية وثقافتها

يساعد الإطار المؤسسي للمنشآت الإيطالية الصغيرة والمتوسطة -القائم على أساس مشاركة أفراد وأسر وشركات- يساعد الشركات في الحصول على تمويل الديون أو على قروض مكفولة، بصورة فردية أو جماعية.

(أ) المناطق الصناعية الإيطالية

تتكون نواة بيئة المنشآت التجارية الإيطالية من نحو ٢٠٠ منطقة صناعية، يعمل فيها ما يناهز ٢,٢ مليون شخص، أي نحو ٤٣ في المائة من قطاع الصناعة التحويلية. وتمثل منتجاتها ثلث الصادرات الإيطالية؛ وقد وصفت بأنها "أكبر خزان (إيطالي) للموارد والدراسة الفنية"^(٣٣). وتتميز هذه المناطق بتركيز كثيف للمنشآت الصغيرة المتخصصة مع تفرّع للأعمال كبير ما بين الشركات، وبشبكة فعالة من الخدمات العامة والخاصة وحياة اقتصادية واجتماعية تنظمها النقابات المهنية ومنظمات العمال بطريقة لا تضارب فيها.

(٣٠) European Investment Fund (EIF), Annual report 1999, "Key facts and figures", 1999.

(٣١) المصدر السابق.

(٣٢) European Commission Community Research (CORDIS). Available at: <http://www.cordis.lu>

(٣٣) Andrea Balestri "I distretti industriali: la via italiana al lavoro e allo sviluppo", CD-ROM, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) and Club distretti, 1999.

وهي إلى ذلك تقوم على أساس علاقات وثيقة داخل الوحدات العمرانية، أي المدارس ومراكز التدريب والمتاحف الصناعية^(٣٤).

(ب) المواثيق الإيطالية المحلية

هذه المواثيق هي اتفاقيات فيما بين كيانات ومنشآت ونقابات مهنية وعمالية شتى، خاصة وعامة. وهدفها إعداد برامج إنمائية محددة لقطاع الإنتاج المحلي أو لمشاريع البنى التحتية التي من شأنها تحسين البيئة التجارية. تشمل المواثيق جميع القطاعات الاجتماعية والاقتصادية. وقد نمت في المناطق الكاسدة. في نيسان/أبريل ٢٠٠١، كان عدد المواثيق المحلية المعتمدة ١٠٩، ٧١ منها في جنوب إيطاليا. كانت هذه تشمل ٢٢٨١ بلدية يبلغ عدد سكانها ١٨,٦ مليون نسمة. أما الاستثمار فقد بلغ ١٤,٦ مليون مليون لير إيطالي، ورد ٧,١ ملايين مليون من إسهامات عامة^(٣٥).

باء- برامج التمويل وخدمات الدعم

١- السياسات والحوافز الإيطالية: قوانين لصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة

من الأمور الهامة، قبل استعراض وتحليل برامج التمويل والدعم المتاحة للمنشآت الصغيرة الإيطالية، تقديم عرض موجز للسياسات التي أعدت هذه البرامج لتنفيذها.

إن أكثرية البرامج موجّهة لصالح المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتدويل الشركات الإيطالية، انسجاماً مع ما أقره الاتحاد الأوروبي من أهداف محددة كأولوية. وهذه الأهداف عرّفتها صناديق الاتحاد الأوروبي الهيكلية (EU Structural Funds)؛ وهي تشكل الإطار الذي رسم فيه المشرعون الإيطاليون سياساتهم. هذه الأهداف هي كما يلي:

(أ) الهدف ١: تعزيز التنمية والتكيف الهيكلي في أقل المناطق نمواً^(٣٦)؛

(ب) الهدف ٢: دعم التحول الاقتصادي والاجتماعي للمناطق التي تواجه صعوبات بنيوية؛

(ج) الهدف ٣: دعم تكيف وتحديث السياسات ونظم التعليم والتدريب والعمالة وتوفير فرص متكافئة للذكور والإناث؛

(د) الهدف ٤: تسهيل تكيف العمال لاستيعاب تطورات النظم الصناعية والانتاجية؛

(٣٤) المصدر السابق.

(٣٥) Ministero della Industria, del Commercio del Antigianato, Direzione Coordinamento Incentivi Imprese, *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*, "I Patti Territoriali", (Rome, 2001), table A-1, p.3. Available at: <http://www.minindustria.it>.

(٣٦) تشمل هذه المناطق الجنوب وجزر: ميزوجورنو وكمبانيا وبوغليا وبازيليكاتا وكلابريا وصقلية وسردينيا وموليسه.

(هـ) الهدف ٥: تعزيز التنمية الريفية بتسريع تكيف البنى الزراعية في إطار إصلاح السياسة الزراعية العادية وتنمية المناطق الريفية^(٣٧).

توفر وزارات الحكومة ووكالاتها فضلاً عن الهيئات الإقليمية والمحلية، العامة والخاصة، تدابير دعم تيسر تمويل المنشآت الصغيرة. تتجسد هذه التدابير في عدة قوانين ومراسيم وتعميمات. غير أن هذا يؤدي إلى كمية مفرطة من المعاملات البيروقراطية تسيء إلى فعالية هذه البرامج. ثمة مشكلة أخرى، هي أن التوجيهات والقوانين الأوروبية - المصممة لتحقيق التلاحم الاجتماعي والتكامل بين الدول الأعضاء - كثيراً ما تكون محدودة من حيث الحوافز الوطنية.

ولأصحاب القرار السياسي الإيطاليين بعض الأولويات. منها: التصدي للبطالة وزيادة إجمالي الناتج المحلي ومحاولة تقليص الهوة الاقتصادية بين شمال إيطاليا وجنوبها. والأهداف المذكورة تُترجم إلى أهداف كلية، تشمل الإدارة المالية السليمة والتدويل بالإضافة إلى التنمية المنتجة، والبحث والتنمية والتنسيق بين القطاعات الاقتصادية^(٣٨). تسعى الحكومة إلى التعويض عن التأثير السلبي للإنتاج صغير الحجم وتقليله إلى حده الأدنى في القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة.

وهذه الجهود تنص عليها قوانين وحوافز تستهدف تشجيع ودعم ما يلي: استثمارات لمشتري أو استئجار آلات ولتعزيز وسائل الإنتاج والتكنولوجيا^(٣٩)، وتمويل البحث والتنمية التطبيقية والابتكار^(٤٠)؛ التصدير وعملية التدويل^(٤١)؛ النساء صاحبات منشآت الأعمال^(٤٢) والتدخل المالي في المناطق المتخلفة^(٤٣)؛ الشبان أصحاب منشآت الأعمال^(٤٤) والتجارة الإلكترونية^(٤٥). تشمل أنواع الدعم المالي الأخرى حوافز تلقائية بشكل خصم ضريبي يمكن استخدامه كلياً أو جزئياً كمدفوعات ضريبية^(٤٦).

Official Journal of the European Communities, Council Regulation (EC) No. 1260/1999, chapter 1, article 1, (٣٧) 21 June 1999. The EU Structural Funds, <http://www.cordis.lu/finance/src/s-funds.htm> and UNIDO, *SME Policy Framework*, "A Comparative analysis of SME strategies, policies and programmes in Central European initiative countries - part three: Italy" Available at: <http://www.unido.org/doc/331152.htmls>.

Ministero dell' Industria, del Commercio del Artigianato, Direzione Coordinamento Incentivi Imprese, "Relazione (٣٨) generale", *Relazione sugli interventi di sostegno alle attive economiche e produttive*, (Rome, 2001) p. 30. Available at: <http://www.minindustria.it>.

(٣٩) القانون رقم ٦٥/١٣٢٩ (ساباتيوني).

(٤٠) القوانين رقم ٩٩/٢٩٧ (٨٢/٤٦ سابقاً) و٤/٥٩٨ و٨٨/٣٤٦ و٩١/٣١٧ و٩٧/١٤٠.

(٤١) القوانين رقم ٩٨/١٤٣ (٧٧/٢٢٧ اوسولا سابقاً) و٨١/٣٩٤ و٨٧/٤٩ و٨٩/٨٣ و٩٠/١٠٠ و٩٠/٣٠٤.

(٤٢) القانون رقم ٩٢/٢١٥.

(٤٣) القانون رقم ٩٢/٤٨٨ والقانون رقم ٩٥/٣٤١ المادة ١.

(٤٤) القانون رقم ٩٥/٩٥ (٨٦/٤٤ سابقاً).

(٤٥) القانون رقم ٢٠٠٠/٣٨٨.

(٤٦) القانون رقم ٩٥/٣٤١ ورقم ٩٧/٢٦٦.

وتدابير التحفيز الوطنية بكثرة مفرطة^(٤٧)، كما أن تعدد الهيئات الوسيطة التي تتداخل القطاعات والشركات المستهدفة بها تزيد الحالة تعقيداً.

فعلى الصعيد الوطني، هناك ٩٣ حافزاً يغطي جميع القطاعات والمنشآت؛ يُعنى اثنان وخمسون منها بالهبات، وغاية ١٨ حافزاً تيسير القروض، فيما تعالج خمسة منها الضمانات وخمسة غيرها الخصم الضريبي. وثمة تمويل مشترك مع الاتحاد الأوروبي يتوفر في بعض الحالات. لكن مشاكل الميزانية كان معناها بقاء ٢٣ حافزاً مجرد حبر على ورق في الأعوام الأربعة الماضية. ومن ١٩٩٧ إلى ٢٠٠٠، كانت ١٥ من الحوافز الـ ٩٣ تمثل ٩٦,٤ في المائة من أكثرية الطلبات المقدمة والموافق عليها و٧٩,٧ في المائة من المنح الموافقة عليها. ولا يجوز للشركات الصناعية الاستفادة إلا من ثلثي الحوافز الـ ١٥ هذه^(٤٨). وفي نفس الفترة، كانت المنشآت الصغيرة والمتوسطة من جميع القطاعات هي أول من استفاد من مجموع المنح الموافقة عليها. وبذا، تلقت المنشآت الصغيرة والمتوسطة ٤٤ في المائة من المنح، والمنشآت المتوسطة ٢١,٥ في المائة من مجموعها^(٤٩).

٢- البرامج الإيطالية لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة

يستحث برامج تمويل المنشآت الصغيرة ويمولها ويرصد عملها ويراقبها منشآت عامة وشبه عامة ومنشآت مهنية وخاصة. وقد أتاحت إزالة الضوابط والتطورات المستجدة في القطاع المالي توفر مصادر تمويل جديدة للمنشآت الإيطالية الصغيرة في تسعينات القرن الماضي.

ليست إمكانيات تمويل هذه المنشآت، المستعرضة في هذه الدراسة شاملة جامعة، لكنها ذات أهمية للبلدان الأعضاء بالإسكوا. وهي تشمل وسائل مباشرة، كبيع الديون وشراء التجهيزات والآلات أو استئجارها والقروض الميسرة وسلف التصدير وضماناته ودعم المشاريع المشتركة الدولية وأموال رأسمال المخاطر. وتشمل كذلك التمويل غير المباشر، أي الضمانات والخصم الضريبي والحوافز التلقائية.

(أ) الوسائل المباشرة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة

(١) بيع الديون (factoring)

هذا شكل اعتيادي من أشكال التمويل القصير الأجل، وبلغ ٥٥,٧٥ مليون لير إيطالي عام ١٩٩٩، تمثل زيادة ١٩,٩ في المائة عن سنة ١٩٩٨^(٥٠). ويعني بيع الديون مبيع شركة ما أو زبون

(٤٧) مرسوم اللامركزية التشريعي ٩٨/١١٢ نقل اختصاصات وإدارة حوافز الشركات الوطنية إلى المناطق الإيطالية. وبالإضافة إلى هذه التدابير، هناك ٤٢٢ حافزاً إقليمياً، لم يبقَ منها إلا ١٣٥ حيز التنفيذ في عام ٢٠٠٠.

(٤٨) Ministero della Industria, del Commercio del Artigianato, "Relazione generale", *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*, Direzione Coordinamento Incentivi Imprese, (Rome, 2001), tables A1, A2, A3. pp. 8-9. Available at: <http://www.minindustria.it>.

(٤٩) المرجع السابق، ص ٢١.

(٥٠) EIU, *Country Finance Italy*, New York, September 2000, p. 43

الحسابات المستحقة بخضم إلى شارر أو مصرف أو شركة مالية^(٥١). ولشكل التمويل هذا مزايا مختلفة، منها أن النقد يكون في المتناول في غضون بضعة أيام من الفوترة، ولا يتكبد المقرض أي زيادة للدين، لأن هذه المعاملة تصنف كبيع للحسابات المستحقة، كما يتم تخفيف أو إلغاء لرصد التحصيل أو الإدارة، لأن البائع يتحمل أعباء هذه الوظائف. أما الناحية السلبية، فهي ارتفاع التكاليف للزبون.

وبيع الديون نوعان: الأول بيع مع حق الرجوع، وبموجبه يبقى الزبون مسؤولاً عن أي مبلغ لا يستطيع الشاري تحصيله. والثاني: بلا حق رجوع. في هذه الحالة، ينقل الزبون المجازفة إلى الشاري. وفي حالة البيع مع حق الرجوع، يتقاضى الزبون ٨٠ في المائة كسلفة، والـ ٢٠ في المائة الباقية عند إنجاز العملية. أما في حالة البيع بلا حق رجوع، فيعطى الزبون ١٠٠ في المائة. وكتعويض عن الخدمة المسداة، يضيف البائع عادة مجموعة رسوم على فائدة المبلغ المقرض، وهذا الرسم يزيد على السعر الأولي نسبة تناهز ١ إلى ٢ في المائة، تشمل عمولة تتراوح بين ٠,٥ و ١,٥ في المائة من الرسوم المفروضة على رسوم التفاوض بشأن القيمة الاسمية، ورسوم التحقق من القرض، البالغة ١٥٠٠٠٠ لير إيطالي، والرسوم القانونية على المدفوعات المتأخرة، والرسوم الإدارية التي تتراوح بين ٠,٧ و ٢ في المائة للبيع مع حق الرجوع ١,٥ في المائة للبيع بلا حق رجوع. وتخصم هذه الرسوم من حساب الضرائب، ولكنها تخضع لضريبة القيمة المضافة^(٥٢).

في نهاية عام ٢٠٠٠، كان في إيطاليا ٢١١ شركة مالية، منها ٢٤ مصرفاً، وكانت ٤٢ شركة منها تعدّ بيع الديون أهم نشاط لها^(٥٣). يبين مسح إحصائي أن ٦٤ في المائة من هذه الشركات تتعاطى بيع الديون. وقد تعاطى ٦٠ في المائة من هذه بيع الديون لفترة دون الخمسة أعوام، فيما زاول هذا النشاط مدة تتجاوز الـ ١٠ سنوات ٩ في المائة منها. وإلى هذا، أفاد ثلثا الشركات التي شملها استبيان الإحصاء أنها تعتبر بيع الديون خياراً بديلاً، و ٢٣ في المائة منها كتكملة للقروض المصرفية^(٥٤).

(٢) تمويل شراء أو استئجار الأجهزة والآلات

يمكن تصنيف شراء الشركات أو استئجارها الأجهزة والمعدات كتمويل متوسط الأجل أو طويل الأجل. يجيز قانون ساباتيني الصادر عام ١٩٦٥ الخصم من سعر الفائدة المطبق على أصل المبلغ المقرض، أي مبلغ الاستثمار الذي يشمل تكاليف الآلات والتكاليف الثانوية، التي تشمل تكاليف الرزم والتجميع والاختبار، وهي تتراوح من ١ مليون لير إيطالي بلا ضريبة القيمة المضافة، إلى ٣ مليارات، بما في ذلك الفائدة. أما فترة التمويل، فحدها الأقصى خمسة أعوام، منها فترة عام قبل السداد. وسعر الفائدة هو:

(٥١) بيع الديون ينظمه في إيطاليا المرسوم التشريعي رقم ٩٣/٣٨٥.

(٥٢) EIU, *Country Finance Italy*, New York, September 2000, p. 43.

(٥٣) Associazione Italiana per il Factoring (ASSIFACT), *Fact and News*, numero 3- anno3, luglio 2001. Available at: <http://www.assifact.it>.

(٥٤) ASSIFACT "La domanda di factoring". Available at: <http://www.assifact.it>. كل الشركات في المسح موجودة في المناطق الصناعية في لمبارديا، فينيتو، إميليا رومانيا، لازيو وكمانيا. ثمانون في المائة من الشركات المشمولة في المسح كانت منشآت صغيرة ومتوسطة توظف ٢٥٠ عاملاً كحد أقصى.

أ- صفر في المائة للشركات الشارية في مناطق الهدف ١، مع خصم يبلغ حده الأقصى ٨ في المائة (انظر الجزء ١ من الباب باء)؛

ب- نسبة ٤٠ في المائة من السعر المرجعي للفائدة للشركات الواقعة في المنطقة المستثناة في المادة ٨٧-٣ من معاهدة روما، والحد الأقصى لتخفيض الفائدة هو ٦ في المائة؛

ج- نسبة ٥٠ في المائة من السعر المرجعي للفائدة، مع سقف محدد بـ ٢٠٠٠٠٠٠ يورو للمنشآت المتوسطة الحجم، وللشركات في باقي أنحاء إيطاليا، مع خصم بحد أقصى قدره ٥ في المائة.

وتستخدم الآلات أو الأجهزة كرهن للقرض. ولا يمكن الجمع بين هذا وغيره من الحوافز الإيطالية لنفس الاستثمار. على أنه لا ينفي الانتفاع بالحوافز والضمانات الأوروبية. كانت تسهيلات الإيجار تمثل، في ١٩٩٨ و ١٩٩٩، نحو ١١ في المائة من تسهيلات، قيمتها ٥٠٠ مليار لير إيطالي من أصل مجموع ٤٦١١ مليار لير بمقتضى قانون ساباتيني، و ٦,٤ في المائة من عدد الصفقات^(٥٥).

أصبح لتأجير الأموال شعبية متزايدة لأن له عدة مزايا بالقياس إلى عمليات التأجير أو الشراء العادية^(٥٦). وبعد زيادة ٣٥ في المائة في ١٩٩٨، بلغت قيمة عقود التأجير ٢١,٩ مليار يورو عام ١٩٩٩ أي بزيادة ٢٧ في المائة بالقياس إلى السنة السابقة، يمثل ٨,٤ مليار منها - أي زيادة ١٥ في المائة في النمو السنوي - تأجير مكاتب وأجهزة صناعية^(٥٧). وعلاوة على ذلك، فإن عقود الإيجار التشغيلية متوفرة، وعادة لفترات قصيرة. وتأجير الأموال أكثر أشكال التأجير شعبية. وإلى ذلك، تتزايد شعبية البيع الإيجاري (leaseback) بعد أن جرى إقرار شرعيته في ١٩٩٨. ولذا، تُعتبر رسوم الإيجار قابلة للخصم الضريبي، كما أنها تُسترد من ضريبة القيمة المضافة^(٥٨).

(٣) القروض الميسرة

إن هذا النوع من التمويل متوسط الأجل أو طويله. وفي إيطاليا عدّة برامج رئيسية للقروض الميسرة، تتصل بما يلي: البحث والتنمية والابتكار؛ رفع مستوى وسائل الإنتاج؛ التصدير والتدويل - أصحاب منشآت الأعمال من الشبان والنساء. ولنسبة كبرى من الاستثمارات أو تكاليف هذه البرامج أسعار فائدة أدنى وأجال استحقاق طويلة. وأحياناً، تتضمن هذه مهلاً قبل فترات السداد. تنظّم هذه التسهيلات ويُعمل بها بموجب قوانين محددة ترصدها الوزارات المعنية، أي وزارة الصناعة، التجارة الخارجية، ووزارة العلوم

(٥٥) Associazione Italian Leasing (ASSLEA), *Rapporto sull' attività associative e sul mercato del leasing 1999*, 22 (٥٥) Maggio 2000, p. 32.

(٥٦) تشمل المزايا الرئيسية ما يلي: إمكان تقديم خصم من قبل البائع، الذي تدفع له الشركة المستأجرة نقداً - ونسباً أفضل في الميزانيات العمومية لأن مبالغ الأصول لا تشمل تكاليف الأجهزة - مرونة شروط التمويل، أي الفترة الزمنية والبرنامج الزمني للسداد والمبالغ وإمكان شراء الأجهزة عند انتهاء العقد وأعباء تأجير تُخصم من حساب الضرائب.

(٥٧) ASSILEA, *Report on leasing 1999*, (Maggio 2000). Available at: <http://www.assilea.it/creazine.asp>

(٥٨) EIU, *Country Finance Italy*, New York (September 2000), p. 46

والبحث التكنولوجي، وزارة الخارجية والمصارف المعيّنة لذلك. أهم هذه المصارف هو "مديوكريديتوسنتراليه"، الذي تمت خصصته عام ١٩٩٩، وهو الآن تابع لمجموعة بانكو دي روما.

تتوقف شروط القرض على الغاية منه والإطار الزمني اللازم لإنجاز المشروع. ويمكن تحديد فترات سداد مسبقة للمشاريع البعيدة المدى. وسعر الفائدة هو عادة نسبة مئوية من "السعر المرجعي للفائدة"، وهذا هو "سعر السوق للصفقات التي تدعمها الحكومة"^(٥٩). هناك عدد من الأسعار المرجعية يناهز الـ ١٠، حسب مدة القرض وطبيعته، اللذين يحددهما شهرياً، أو مرة كل شهرين، وزارة الخزانة^(٦٠).

(٤) ضمانات سلف التصدير - دعم المشاريع المشتركة الدولية

تتحكم مؤسستان من القطاع العام بضمان التصدير وتسهيلات سلف التصدير في إيطاليا، هما: مؤسسة خدمات ضمان التجارة الخارجية (SACE) والشركة الإيطالية للمنشآت المختلطة في الخارج (SIMEST). تقدم هاتان المؤسستان معظم الدعم للشركات الإيطالية بما في ذلك المنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في الأسواق الأجنبية. يشمل الدعم الذي توفره هاتان الهيئتان الاستثمارات - النفاذ إلى السوق - المشاركة في المناقصات الدولية - دراسات الجدوى - المساعدات الفنية.

وتجرى التعديلات الوظيفية للمنشآت بانتظام، كوجه من أوجه مقارنة حكومة إيطاليا للسياسات بصورة ديناميكية. وفي هذا السياق، تم مؤخراً إعادة التنظيم الهيكلي لمعهد SACE، وهو المعهد الوحيد الرسمي لضمان الصادرات - وفقاً للمرسوم الاشتراعي ٩٨/١٤٣؛ وهو الآن يدار على نسق القطاع الخاص، بإشراف وزارة الخزانة. ويخضع تنظيمياً للقرار الخاص بالتدويل الذي اعتمده اللجنة المشتركة بين الوزارات للتنمية الاقتصادية (CIPE)^(٦١). ويقدم هذا المعهد "ضمانات وتأميناً يغطي المخاطر السياسية والاقتصادية والتجارية ومخاطر الكوارث وتقلب أسعار الصرف" التي تتعرض لها الشركات الإيطالية في أنشطتها التصديرية والخارجية. وقد تنطبق هذه التغطية أيضاً على المصارف الإيطالية والأجنبية بالنظر إلى القروض المخصصة لأعمال الإيطاليين في الخارج^(٦٢). وتضمن الدولة الإيطالية تأمينات المعهد وكفالاته، بناءً على اقتراح وزارة الخزانة ووزارة التجارة الخارجية.

تُغى المنشآت الصغيرة من رسم الطلب المقدم لتغطية التأمين. يشمل المبلغ المؤمن من المخاطر قيمة العقد التجاري وسند الأداء أو قيمة الآلات، ما لم تكن مشمولة بالقرض، ومبلغ رسمال حدود الاعتماد والقروض المالية. يخضع الحد الأقصى لاستحقاق القرض لقاعدتين هما: قاعدة اتحاد بيرن (EIC/1214 - Berne) بتاريخ ١٣ تشرين الأول/نوفمبر ١٩٩٦ للقروض لأقل من سنتين أو لفترة مساوية، والقاعدة الدولية المعروفة باسم "اتفاق ائتمان التصدير" (Export Credit Consensus) للقروض التي تتجاوز مدتها السنتين. ويتوقف طول فترة القرض على نوع السلع والخدمات. أما القروض الخاضعة لقاعدة الاتفاق، فيجب أن تتوفر لها الشروط التالية: دفع حدٍ أدنى نقداً بنسبة ١٥ في المائة، والحد الأقصى لمدة

(٥٩) EIU, *Country Finance Italy*, New York (September 2000), p. 19.

(٦٠) المرجع السابق، ص ١٩.

(٦١) المرسوم التشريعي رقم ١٤٣ - ٣١ آذار/مارس ١٩٩٨، المعدل بالمرسوم التشريعي رقم ١٧٠، الفصل الأول،

المادة ١، ٢٧ أيار/مايو ١٩٩٩. Unofficial translation is available on the SACE web site <http://www.isace.it>.

(٦٢) المرجع السابق، الفصل الأول، المادة ٢.

القرض هو خمس سنوات، لكنها تبلغ ٨,٥ سنوات في حالات محددة. يتم تسديد القرض بأقساط متساوية تُدفع بصورة نصف سنوية على الأقل؛ وبالحد الأدنى لسعر الفائدة، المساوي للسعر المرجعي للفائدة التجارية (CIRR) الذي تحدده شهرياً منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي^(٦٣). تغطي شركة سيمست الفرق بين أسعار السوق وسعر الفائدة المرجعي. وتكلفة تغطية ائتمان التصدير هي قسط يختلف باختلاف بلد المشتري وطبيعة القرض، أي ما إذا كان عاماً أو خاصاً، ومدته. وهذا الرسم هو نسبة مئوية من القرض، ويحسب عادة تبعاً للمبالغ المقترضة، ويحدد عند توقيع اتفاق القرض. يخضع الحد الأدنى للقسط لمجموعة من القواعد الضابطة^(٦٤).

وسيمست - وهي شركة مساهمة تشرف عليها وزارة التجارة الخارجية وتساهم فيها مصارف وشركات ونقابات مهنية - تقدّم دعماً مالياً لتدويل منشآت الأعمال الإيطالية؛ وبالإضافة إلى تقديم الدعم لسلف التصدير بشكل إعانات دعم أسعار الفائدة، تغطي هذه الشركة الفرق بين أسعار السوق والسعر المرجعي للفائدة التجارية وتمتد الشركات مفردة أو مجموعاتها بمختلف أنواع الدعم المالي. ويحق لها أن يكون بحوزتها أقلية من الأسهم تبلغ ١٥ في المائة في المشاريع المشتركة الإيطالية وأن تسهل الاستثمارات الخارجية في البلدان غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وإلى ذلك، تغطي سيمست ٨٥ في المائة من التكاليف حتى مبلغ ٤ مليارات لير إيطالي أو ٦ مليارات لمجموعات الشركات، لإنشاء فروع لها خارج بلدان الاتحاد الأوروبي أو لعمليات ترويج محددة، لمدةٍ حدها الأقصى سبع سنوات، تشمل فترة سابقة للسداد قدرها سنتان.

(٥) رسال المخاطر

هذا النوع من تمويل رأس المال السهمي أنسب لتمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة على أساس الابتكار والتكنولوجيا الجديدة، التي تكون فيها درجة المجازفة وإمكان الحصول على عائدات هامة للاستثمار مرتفعة المستوى. وفضلاً عن ذلك، يمكن استخدامه لتمويل إعادة هيكلة شركات قائمة. يسد نوع التمويل هذا مختلف ما للشركات من احتياجات مالية طوال تطورها. تشمل هذه الاحتياجات:

- أ- المرحلة المبكرة: رأس المال المبدئي لمرحلة الانطلاق؛
- ب- مرحلة التوسيع: مرحلة التمويل الثانية والثالثة باستثمارات لزيادة القدرة الإنتاجية وتنمية السوق أو المنتج؛
- ج- المرحلة المتأخرة: تمويل مرحلي لتهيئة الشركات للانفتاح على الجماهير، ولرأس مال الاستبدال وإعادة تمويل القرض المصرفي؛
- د- حيازة/شراء أو بيع: لأغراض البيع أو الشراء للتنويع أو الإدارة.

OECD, *Arrangement on guidelines for officially supported export credits*, chapter II article 16, 1978. Available at: (٦٣) <http://www.oecd.org>.

(٦٤) المرجع السابق، الفصل الثاني، المادة ٢٠.

ورسمال المخاطر فكرة جديدة نسبياً في إيطاليا. ولكن أفاد اتحاد آيفي (AIFI) (الاتحاد الإيطالي للمستثمرين المؤسسيين في رسمال المخاطر) أن عدد الشركات الممولة بهذه الطريقة نما بنسبة ٩٧ في المائة من ١٩٩٦ لعام ١٩٩٩. وفضلاً عن هذا، زاد الاستثمار بنسبة ٢٤٥ في المائة في الفترة ذاتها. وفي ١٩٩٩، كان ٥٠ في المائة من الاستثمارات يتصل بالبيع، في حين أن ٨ و ٢٠ في المائة على الترتيب كانت تتصل باستثمارات إطلاق المشاريع أو التوسيع^(٦٥). وقد تضاعف رسمال المخاطر في إيطاليا كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي بين ١٩٨٩ و ١٩٩٩، أي بزيادة من ٠,٠٢ إلى ٠,٠٥ في المائة. وهذه نسبة منخفضة بالقياس إلى الولايات المتحدة، التي يمثل هذا الرسمال فيها ٠,١١ في المائة من الناتج الإجمالي عام ١٩٨٩ و ٠,٥٩ في المائة عام ١٩٩٩^(٦٦).

يشجع رسمال المخاطر خلق فرص العمل واستحداث أنواع التكنولوجيا الجديدة وارتفاع الصادرات والتنمية المحلية والإقليمية؛ وبالتالي، تقوم وكالات وسياسات أكثر وأفضل بتحسين البيئة التجارية لعمليات رأس المال هذا. وبالنظر للطلب، يجب أن تتصدى هذه التدابير لمسألة الحوافز الضريبية، ولا سيما تخفيض الضريبة على أرباح رأس المال للمنشآت والصناديق المشتركة، وتسهيل دور ملائكة الأعمال وبرامج الخروج من الصناديق. أما بالنظر إلى الطلب، فقد بدأ العمل بتدابير لتعزيز روح المبادرة، والابتكار والبحث والتنمية والتدريب. إلا أنه يجب إيلاء النظر لإضافة تدابير خاصة بمواقع حضارة المشاريع ومناطق للصناعات القائمة على العلم والتكنولوجيا.

(ب) الطرق غير المباشرة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة

(١) الضمانات

الضمانات هي وسائل غير مباشرة لتسهيل حصول المنشآت الصغيرة على المال. تزيل الضمانات - أو تخفض من - الحاجة إلى الرهن، الذي تطلبه المصارف عادة أو الشركات المالية تأميناً من التخلف أو عدم وفاء الدين. يقدم صندوق الضمانات المركزي^(٦٧) ضمانات متنوعة، منها: ضمانات لصالح منظمات التمويل، كالمصارف والمنشآت المالية والشركات المالية المتصلة بالابتكار والتنمية؛ و ضمانات مقابلة لصالح صناديق ضمانات أخرى و ضمانات مشتركة تمول المنظمات وغيرها من صناديق الضمان في أن معاً.

يحدد سعر الضمانات تبعاً لنوع الصفقة وحجم الشركة وموقعها. تتفاوت نسبة التكلفة من ٠,١٢٥ إلى ١ في المائة من المبلغ المضمون. والموارد المالية لهذا الصندوق المركزي تُستمد من أربعة مصادر مختلفة هي: الدولة؛ عوائد فائدة القروض التي يقدمها الصندوق؛ وإسهام شركات مالية تحددها سنوياً اللجنة المشتركة بين الوزارات للقروض والمدخرات؛ ومن الشركات المالية الحاجزة في المنبع.

(٢) الحوافز الضريبية

كانت هذه الصيغة للتمويل غير المباشرة في ما مضى تشجع النشاط الاقتصادي في أقل المناطق نمواً. ومؤخراً استخدمت الحوافز الضريبية على نطاق واسع لتسهيل العمالة والتنمية الاقتصادية والنمو.

Associazione Italiana degli Investitori Istituzionali nel Capitale di Rischio (Italian Association of Institutional Investors in Risk Capital) (AIFI). *Venture Capital and Private Equity in Italy*, 1999. Available at: <http://www.aifi.it>.

C. Christofidis, and O. Debande, *Financing Innovative Firms through Venture Capital*, 2001, European Investment Bank, PJ/ Industry & Services, (February 2001), p. 20. Available at: <http://www.eif.org>.

(٦٧) القانون ٩٦/٦٦٢، المادة ٢، فقرة ١٠٠.

تشمل الحوافز الضريبية الإعفاءات الضريبية المؤقتة أو الخصم الضريبي وتخفيض الضمان الاجتماعي ودعم الأجور، وأكثرها موجه تحديداً للشركات الصغيرة والمتوسطة. تتضمن قوانين شتى نصوصاً تتصل بالحوافز الضريبية؛ غير أن بعضها تلقائي، لا يقتضي إلا موافقة شكلية، مما يعقد إدارة الحوافز ورصدها. يبلغ الخصم الضريبي بالنظر إلى الاستثمارات حداً أقصى بنسبة ٦٥ في المائة، وهو يختلف باختلاف حجم الشركة وموقعها^(٦٨).

(ج) تسهيلات مخصصة لمجموعات مستهدفة محددة

جرى الأخذ بحوافز محددة لدفع عجلة إنشاء مشاريع تجارية جديدة من قبل الشباب ولتعزيز تكافؤ الفرص للذكور والإناث في ١٩٩٢ و ١٩٩٥.

(١) تسهيلات لتنظيم المشاريع على يد إناث

يشجع القانون رقم ٩٢/٢١٥ جوانب شتى من مزاوله النساء تنظيم المشاريع التجارية، بما في ذلك التدريب على الإدارة وتيسير توفير التمويل للمنشآت الصغيرة والتعاونيات والاتحادات - على النحو المحدد في مرسوم ١٩٩٧ لوزارة الصناعة (انظر الملحق، الجدول ١) - المملوكة بنسبة ٦٠ في المائة على الأقل والمدارة من قبل نساء. تشمل هذه التسهيلات المالية المنح أو ما يعادلها من مبالغ بشكل خصم ضريبي وقروض ميسرة. وتحتسب المنح ضمن حدود الاتحاد الأوروبي للإعانات المقدمة من الدولة، المعبر عنها بدعم مالي معادل، إجمالي أو صافٍ. ويتوقف المبلغ على موقع الشركة أو قاعدة الحد الأدنى للاتحاد الأوروبي^(٦٩). بالنظر إلى القروض الميسرة، يجوز أن يرتفع المبلغ حتى ٨٠ في المائة من تكاليف الاستثمار الموافق عليها، مع حد أقصى قدره ٣٠٠ مليون لير إيطالي بفائدة مساوية لـ ٤٠ أو ٥٠ في المائة من الفائدة المرجعية المحددة من قبل وزارة الخزانة، حسب موقع الشركة. وبموجب هذا القانون، تقتصر الحوافز على المنح. وإلى ذلك، تقدّم حوافز للتدريب على الإدارة والاستشارة الخبراء. وقد ترايدت المبالغ المخصصة لهذه التسهيلات بصورة مطردة، فبلغت تراكمياً ٥٥١,٢ مليار لير إيطالي في شباط/فبراير ٢٠٠١^(٧٠).

(٢) تسهيلات لمنظمي المشاريع الشبان

يشجع القانون رقم ٩٥/٩٥، المعروف سابقاً بقانون دي فيتو ٨٦/٤٤ تنظيم الشبان للمشاريع التجارية ويقدم لهم المنح والقروض الميسرة، وضمانات القروض، والمساعدات الفنية، والتدريب^(٧١). وتشمل المنح الأصول الثابتة، باستثناء الأراضي، والتكاليف الجارية والموظفين بنسب متفاوتة. وقياساً بتدابير القروض

(٦٨) EIU, Country Finance Italy, New York, September 2000, p. 28

(٦٩) قاعدة الحد الأدنى هي من قواعد الاتحاد الأوروبي لتنظيم إعانات الدول الأعضاء. لا يجوز أن تفوق الإعانة بموجب هذه القاعدة ١٠٠٠٠٠ يورو في غضون ٣ سنوات. ينطبق هذا على كل الإعانات بصرف النظر عن مصدرها، ولكن لا يستبعد أن يقبل الاتحاد الأوروبي إعانات أخرى. (الجريدة الرسمية رقم ج ٩٦/٦٨).

(٧٠) Ministero della Industria, del Commercio e del Artigianato, "Indagine sulla legge", *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*, Direzione Coordinamento Incentivi Imprese 215/92, 2001, p. 14, Available at: <http://www.minindustria.it>.

(٧١) يجب أن يكون عمر جميع المساهمين بين ١٨ و ٣٥ عاماً أو أن يكون عمر أكثرهم بين ١٨ و ٢٩ عاماً. تبقى هذه الشريحة العمرية صالحة لعشر سنوات على الأقل أو تلغى المنحة/الإعانة.

الميسرة الأخرى، يقدم القانون ضماناً للقروض بنسبة تبلغ ٢٠ في المائة من الاستثمارات عن طريق صندوق خاص، أنشأته شركة "سيغ" (SIG=Societa per l'Imprenditorialità Giovanile) وهي الآن تابعة لمؤسسة Sviluppo Italia.

يضاف إلى ذلك أن هناك تدابير دعم شتى لمختلف مراحل تطور الشركات. تشمل هذه التدابير الدعم السابق للمباشرة في مشروع وإعداد تنمية المشروع وخطته وخدمات المساعدة والدعم بعد مرحلة المباشرة للمنشآت المعنية بالتدريب على الإدارة. بعد أربعة أعوام من المباشرة، كان معدل استمرار الشركات التي أفادت من نوع الحوافز هذا ٨١,٥ في المائة، كما يتبين من دراسة أعدتها مؤسسة Sviluppo Italia عام ٢٠٠٠^(٧٢).

في الجدول ٣ بيان موجز لأهم برامج التمويل في إيطاليا حسب أهداف الدعم.

٣- خدمات الدعم والبرامج الخاصة بالمنشآت الإيطالية الصغيرة والمتوسطة

في إيطاليا عدد من خدمات الدعم. وقد عدت وزارة الصناعة ويونيون كاميري (Unioncamere) هذه الخدمات وصنفتها تحت العناوين التالية^(٧٣):

(أ) الاستقبال والتسهيلات والمعلومات الأساسية، أي توزيع المطبوعات ومرافق الاجتماع والتداول المرئي والأنشطة الترويجية؛

(ب) خدمات المعلومات المهنية، أي القوانين ومعلومات السوق، المعايير وعمليات التصديق الفنية، والبراءات والمعلومات الفنية، كالبث؛

(ج) المشورة والدعم المباشر، أي التخطيط للمشروع وتنمية اتصالات المؤسسة؛

(د) تدريب محدد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، أي الإدارة واستهداف أنواع معينة من المنشآت القائمة بتنظيم نساء أو المنشآت المبتدئة؛

(هـ) التمويل، أي رأسمال، وأنشطة البحث عن المنح وإعانات الدعم؛

(و) المباني، كالوحدات الحاضنة ومراكز التكنولوجيا؛

(ز) التدابير الاستراتيجية المحددة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، أي الحلقات الدراسية، والمعارض والبعثات التجارية، تشجيع التشبيك وتشجيع التجمع.

Sviluppo Italia S.p.a., *Tasso di Sopravvivenza delle Imprese "44"*, Divisione Servizi allo Sviluppo, (Rome, 30 (٧٢) settembre 2000), p. 3.

Ministero della Industria, del Commercio e del Artigianato, and Unioncamere, *Support services to SMEs in Italy*, (٧٣) 2000, pp. 36-38. Available at: <http://www.minindustria.it>.

تتولى غرف التجارة ومراكز الخدمات المتخصصة - التي تعمل على صعيد محلي - والنقابات المهنية تقديم هذه الخدمات بصورة عامة.

من المتوقع استحداث خدمات دعم وتدابير تسهيل جديدة، تتعلق بالضرائب وإمكانات تشبيك المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

كان للتطورات التي طرأت في تسعينات القرن الماضي تأثير إيجابي في المنشآت الصغيرة بصورة عامة ووصولها على التمويل بصورة خاصة. وإلى ذلك، لا بدّ لبرامج الحوافز والتدابير العديدة من أن تزداد تنسيقاً في غضون الأعوام القليلة المقبلة، وينبغي أن يحصل نمو في عدد التدابير التي تستهدف تشجيع إمكانات التمويل الجديدة، أي رسامال المخاطر. ويمكن لهذه العملية أن تشمل إعادة النظر وتسهيل النظام الضريبي المعقد. يريد رئيس وزراء إيطاليا تخفيض العناوين الضريبية المئة إلى ثمانية^(٧٤).

اقترحت وزارة الصناعة مؤخراً إنشاء شبكة دولية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (INSME). "ستكون الغاية من شبكة اينسميه توفير إطار لتعزيز عملية نشر المعلومات وتحقيق المشاركة وتقديم خدمات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة"^(٧٥).

٤ - خدمات الدعم والبرامج الخاصة بالمنشآت الأوروبية الصغيرة والمتوسطة

إن ثمة عدداً كبيراً متنوعاً من خدمات الدعم والبرامج المتاحة للشركات الأوروبية الصغيرة والمتوسطة. وأهم مطوري البرامج الرامية إلى تحسين عرض رأس المال: المفوضية الأوروبية، بنك الاستثمار الأوروبي وصندوق الاستثمار الأوروبي.

في عام ١٩٩٧، وافقت المفوضية الأوروبية على مبادرة النمو والعمالة، التي تضم ثلاثة برامج تكملية. يدير المبادرة صندوق الاستثمار الأوروبي، والغاية من ورائها تسهيل حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على تمويل وتحفيز خلق فرص العمل، صندوق الاستثمار الأوروبي للبدء بمشروع، برأسمال المخاطر الخاص بشركات في أولى مراحل نشوئها، والمشروع الأوروبي المشترك للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول الأعضاء، ومرفق ضمان قروض هذه المنشآت، الذي يقدم لها ضمان القروض لتسهيل حصولها على تمويل القرض.

وإلى ذلك، هناك مجموعة من التدابير المخصصة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لدعم الابتكار، كبرنامج التمويل والابتكار والتكنولوجيا (FIT) المنسق من قبل بنك الاستثمار الأوروبي وصندوق الاستثمار الأوروبي وغيرهما من المنشآت المالية؛ يسعى هذا البرنامج إلى تسهيل إنشاء شركات تتحلّى بروح الابتكار، بتشجيع التشبيك الدولي العابر للأوطان، لمصارف الاستثمار ومصادر التكنولوجيا، بما يشمل معاهد البحث والمناطق الصناعية العلمية.

(٧٤) James Blitz, "Tax-cutting zeal of richest power broker", *Financial Times Survey*, Italian Banking Finance and Investment, December 11, 2000. Available at: <http://www.ft.com>.

(٧٥) Ministero della Industria, del Commercio e del Artigianato, and OECD conference, *Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: Strategies and Policies, Italian proposal for the International Network of SMEs (INSME)*, (Bologna, 13-15 June 2000).

الجدول ٣- موجز لأهم برامج التمويل حسب هدف الدعم

الهدف الدعم	السلطة	المستفيد	الإطار التشريعي	طبيعة التمويل	تكاليف مقبولة	الحد الأقصى للمبلغ	المدة	الفاائدة (في المائة)	السداد	طلب القرض	تفاصيل
١ شراء أو إيجار آلات وأجهزة	وزارة الصناعة والتجارة والحرف والصناعة (أو م.ص.م.) ^(أ)	المؤسسات المواعدة الصغيرة والتوسطة (م.ص.م.) ^(ب)	القانون رقم ٢٥/١٣٢٩ (سبائقي)	قروض ميسرة	آلات وأجهزة إيطالية جديدة	الحد الأدنى: مليون لير إيطالي؛ والأقصى ٣ مليارات لير إيطالي، ما عدا صربية القيمة المضادة ومع تكاليف الفاائدة.	حتى ٥ أعوام	صفر إلى ٥٠ في المائة من السعر المرجعي ^(١) المحدد من قبل و.خ. و.خ. ^(٢)	تشمل المدة حدا أقصى من عام واحد كفترة سماح قبل السداد	مربوكرينديتو مستري اليه (م.ص.م.) ^(٣)	يجب استخدام التجهيزات كرهن. لا يجوز الجمع بين هذا ونوعه من الحوافز لنفس الاستثمار. تجوز جمعه مع الضمانات
٢ التجديد والبحث	وزارة الخزانة	م.ص.م.	القانون رقم ٢٤/٥٩٨ المادة ١١	قروض ميسرة	استثمار في الأراضي والآلات يتيح تحسينا ملموسا في التكنولوجيا وحماية البيئة وبراءات الاختراع والاستشارة	٧٠ في المائة من تكاليف الاستثمارات تبعاً للموقع، لغاية ٣ مليارات لير إيطالي	لغاية ٧ أعوام	٢٠ إلى ٧٨ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الخزانة	تشمل المدة عامين كحد أقصى لفترة السماح قبل السداد	م.ص.م.	لا يمكن الجمع بينه وبين غيره من الحوافز الوطنية أو الإقليمية أو المحلية
	و.ص.ت. ^(١)	تكاليف الموظفين والتجهيزات والاستشارة والمصاريف المتصلة مباشرة بالبحث الذي يُجرى بصورة مستقلة	قروض ميسرة ومنتج	قروض لغاية ١٥ عاما	المنتج لغاية ٢٥ في المائة من تكاليف المشروع المقبول، تبعاً للموقع، مع حد أقصى قدره ١٠٠ مليار لير. القروض البالغة ٣٥ بلي في المائة من تكاليف المشروع	٨٥ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الخزانة	تشمل المدة ٥ أعوام كحد أقصى لفترة السابقة للسداد	و.ص.ت. ^(١) وزارة الجامعات والبحث العلمي والتكنولوجيا (و.ج.م.ج.) ^(٢) Istituto Mobiilare Taliano	منح للمشاريع المتضمنة بالاتكال بصورة مميزة والمشاريع الصناعية الكثيرة المخاطر		منح مخصصة لمشاريع مبتكرة على نحو خاص وللمشاريع كثيرة المخاطر الصناعية (١٠ إلى ٢٥ في المائة من التكاليف المقبولة)

الجدول ٣ (تابع)

تعليمات	طلب القرض	المصدر	القائدة (بالمائة)	المدة	الحد الأقصى للمبلغ	تكاليف مقبولة	طبيعة التمويل	الإطار التشريعي	المستفيد	السلطة	هدف الدعم
لا يمكن الجمع بين نوعي التمويل: المتبخ والغصم المصرفي	وزارة الصناعة والتجارة والحرف	-	-	-	١٥ إلى ٣٧,٥ في المائة من التكاليف المقبولة لغاية ١٧٥ مليون لير حسب الموقع	استثمارات تحديد في مجال الآلات والتجهيزات، كاجهزة الحاسوب والبرمجيات والشبكات	منحة أو خصم ضريبي	القانون ٩١/٣١٧ المادة ١٢-٥	م.ص.م. ^(ب)	وزارة الصناعة والتجارة والحرف	
لا يجوز الجمع إلا بينه وبين الحوافز الأوروپية	وزارة الصناعة والتجارة والحرف	-	-	-	لغاية ٥٠ في المائة من التكاليف المقبولة مع حد أقصى قدره ٧٥٠ مليون لير حسب الموقع	تقنيات البحث والمختبرات والأجهزة وقواعد البيانات	خصم ضريبي	القانون ٩١/٣١٧ المادة ٨	م.ص.م. ^(ب) الصناعية والخدمية المنشأة قبل ١٩٩١/١٠/٢٥	وزارة الصناعة والتجارة والحرف	
تسهيل لا مركزي في جميع الأقاليم، جميع التكاليف مرسلة واردة في الميزانية العمومية	فروع بنكر دي روما	كامل المدة	٢٠ أو ٣٠ في المائة من سعر الفائدة المرجعي المحدد من قبل وزارة الخزنة تبعا للموقع	لغاية ١٠ أعوام	٢٠ إلى ٨٠ في المائة من التكاليف المقبولة لغاية مليار لير حسب الموقع	تكاليف الاستئجار بعد ٩١/١٠/٢٥ للموظفين والتدريب، واستحداث البرامج المساعدة الفنية، التسويق والاستشارة	قروض ميسرة	القانون ٩١/٣١٧ المادة ٢٥-١٧	م.ص.م. ^(ب) وتجمعاتها	وزارة الصناعة والتجارة والحرف	
					يختلف باختلاف حجم الشركة وموقعها	موظفو البحث، الدراية في مجال المنتجات الجديدة والمعدات الانتاجية الجديدة، الاجهزة، مصاريف عامة لغاية ٤٠ في المائة من تكاليف الموظفين المقبولة والاستشارة التكميلية	خصم ضريبي	القانون ٩٧/١٤٠	الشركات الصناعية	وزارة الصناعة والتجارة والحرف	

الجدول ٣ (تابع)

تعليمات	طلب القرض	المداد	الفائدة (في المائة)	المدة	الحد الأقصى للمبلغ	تكاليف مقبولة	طبيعة التسهيل	الإطار التشريعي	المستفيد	السلطة	هدف الدعم
تغطية ١٠٠ في المائة لعمليات محددة	مرسل إلى مؤسسة ضمان التجارة الخارجية، سيسيت و م.س. (٩)	-	يختلف قسم التأمين والفوائد باختلاف البلد. تقوم منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي شهريا بتحديد الحد الأدنى وأسعار الفائدة	تختلف باختلاف البلد. هي عادة بين ٢ و ٥ أعوام	لغاية ٩٠ في المائة من قرض البائع ولغاية ٩٥ في المائة من الاعتمادات المالية للمشتري، من المبلغ المؤمن، الذي يحدد بعد خصم ١٥ في المائة وهي نسبة الدفعة الأول	اعتماد و/أو تأمين لتغطية المخاطر السياسية في البلد والكوارث؛ والمخاطر التجارية للبلدان والخدمات المبيعة للبلدان خارج الاتحاد الأوروبي	ضمانات و سلف تصدير	القانون ٩٨١/٤٣ (٧٧/٢٢٧) أوسولا سابقاً	كل شركات ومجموعات التصدير	وزارة التجارة الخارجية	الصادرات و صقلية و صقلية التحويل
وزارة الخارجية (مطابقة القانون وبرنامح القناد إلى السوق)؛ م.س. (٩) و م.س. (٩) (مطابقة المعايير الفنية)	وزارة الخارجية و م.س. (٩)	تشمل المدة عامين كحد أقصى للفترة السابقة للمداد	٤٠ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الزراعة	لغاية ٧ أعوام	لغاية ٨٥ في المائة من التكاليف المقبولة، بعد أقصى قدره ٤ مليارات لير (١٦ مليارات لمجموعات الشركات). الحد الأقصى للدفعة الأولى هي بنسبة ٣٠ في المائة من التكاليف المقبولة	التكاليف والنفقات المتكبدة بعد الموافقة على القناد إلى سوق اجنبي من خارج الاتحاد الأوروبي	قروض ميسرة	القانون ٨١/٣٩٤ المادة ٢	كل الشركات والمجموعات الصناعية والخدماتية	وزارة التجارة و الخارجية و م.س. (٩)	
تشجيع ودعم إنشاء مشاريع مشتركة في البلدان النامية التي يقل دخل الفرد فيها عن ٣٢٥٠ دولارا أمريكيا سنويا	الدعمية العامة للتنمية التعاون في وزارة الخارجية	بم ١٦ قسما؛ تشمل المدة فترة سماح من سنتين	٣٠ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الزراعة	لغاية ١٠ أعوام بدء به الإنتاج أو توقيع العقد	٧٠ في المائة من حصة الشرك الإيطالي الأول ١٠ مليار لير ولغاية ٥٠ في المائة مما يزيد عن هذا المبلغ مع حد أقصى قدره ٢٠ مليار لير	نصيب الشرك الإيطالي في المشاريع المشتركة مع مستثمرين من القطاع الخاص أو العام	قروض ميسرة ومشاركة في الرسمال	القانون رقم ٨٧/٤٩ المادة ٧	كل الشركات	وزارة الخارجية	

الجدول ٣ (تابع)

هدف الدعم	المسألة	المستفيد	الإطار التشريعي	طبيعة التسهيل	تكاليف مقبولة	الحد الأقصى للمبلغ	المدة	القائمة (في المائة)	السداد	طلب القرض	تفاصيل
	وزارة التجارة الخارجية	مجموعات شركات التصدير الصغيرة	القانون رقم ٨٩/٨٣	دعم أنشطة تصدير الشركات الصغيرة والمتوسطة	نقبات الإدارة والترويج	٤٠ في المائة (٢٠٠) في المائة لمجموعات الشركات في جنوب إيطاليا) من النقبات المقبولة في العام السابق للطلب مع حد أقصى قدره ١٥٠٠ مليون لير إيطالي	-	-	-	وزارة التجارة الخارجية	لا تستثنى التسهيلات المالية الأخرى. يجب أن تضم مجموعة الشركات ٨ شركات صغيرة ومتوسطة على الأقل
سيست و (٩) م.س.م	وزارة التجارة الخارجية و (٩) م.س.م	جميع الشركات والمجموعات على إقامة مشاريع مشتركة في بلدان من خارج الاتحاد الأوروبي	القانون رقم ٩٠/١٠٠	مساهمة وقروض ميسرة	حصة الشركة في المشروع المشترك	قرض لغاية ٧٠ في المائة من حصة الشريك الإيطالي مع حد أقصى قدره ٥ مليارات لير إيطالي للمشروع المشترك الواحد، و ١٠٠ مليارات لير لشركة صغيرة أو متوسطة واحدة أو ١٥ مليارات مجموعة من الشركات الصغيرة والمتوسطة	قرض لغاية ٨ أعوام	٥٠ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الخزانة	بشرة أقساط نصف سنوية تبدأ بعد الفترة السابقة للسداد، وحدها الأقصى ٣ أعوام	(٩) م.س.م	يجوز سيست أن تكون قابضة لغاية ١٥ في المائة من المشروع المشترك ولكن عليها أن تتبع الأسهم في غضون ٨ أعوام. يمكن للتروض الاستفادة من تغطية مؤسسة خدمات ضمان التجارة الخارجية
	وزارة التجارة الخارجية و (٩) م.س.م	كل الشركات ومجموعات الشركات والتجمعات	القانون رقم ٩٠/٣٠٤	قروض ميسرة	المصاريف المتكبدة للعروض والمناقصات الدولية خارج بلدان الاتحاد الأوروبي	لغاية ٢ مليار لير لكل شركة ولغاية ٥ مليارات لير لكل عرض	لغاية ٤ أعوام	٤٠ في المائة من السعر المحدد وفقاً لقانون أوسولا	في غضون ٤ أعوام	وزارة التجارة الخارجية و (٩) م.س.م	

الجدول ٣ (تابع)

رقم	هدف الدعم	السلطة	المستفيد	الأطر التشريعي	طبيعة التسهيل	تكاليف مقبولة	الحد الأقصى للمبلغ	المدة	القائمة (في المائة)	السداد	طلب القروض	تعليمات
٤	منظمات المشاريع من النساء	(و.ص.ت.) ^(١)	الشركات الصغيرة، مجموعات الشركات، التجمعات التي تديرها أكثرية من النساء حسب نوع الشركة؛ المنشأة بعد ٩٥/٢/٢٢	القانون رقم ٩٢/٢١٥	منح، قروض ميسرة وخصم ضريبي	تشروع في أنشطة جديدة أو شراؤها، تكاليف تجديد المنتج، (الحدوى، البرمجيات، براءة الاختراع)، تكاليف نقل التكنولوجيا ومحاضرات في تنظيم المشاريع موجهة للإناث	منح؛ للمشاريع الكاظمة أقاصده الحد الأدنى (١) ٥٠ إلى ١٠ في المائة من التكاليف المقبولة حسب الموقع، (٣٠ في المائة من تكاليف الخدمات)؛ وإلا فهي تختلف باختلاف الموقع ونوع الشركة. قروض ميسرة لغاية ٣٠٠ مليون لير	لغاية ٥ أعوام	٤٠ إلى ٥٠ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الخزائنة حسب الموقع	لغاية ٥ أعوام	مرسل إلى (١) و.ص.ت.	يجوز الجمع بين التسهيلات وغيرها من المنافع الوطنية أو الأوروبية في حدود ٨٠ في المائة من التكاليف المقبولة. خصم ضريبي مسلو للمنحة
٥	تنمية إنتاجية في مناطق الكساد	(و.ص.ت.) ^(١)	الشركات الصناعية والخدمية في مناطق الكساد	القانون رقم ٩٢/٤٨٨	منح، إسهم في مدفوعات القائمة على قروض الاستثمار، وارايات الفاجير، الضريبة والمدفوعات الاجتماعية	الصناعة؛ الأراضى، المباني، الآلات والأجهزة الجديدة، المركبات، كافة الإيجار، البرمجيات، براءات الاختراع، دراسات الجدوى التي أجريت في العام السابق للطلب؛ الحد الأقصى: ٣ في المائة من مجموع التكاليف	الصناعة؛ يختلف المبلغ باختلاف الموقع وحجم الشركة ويبلغ على قسطين أو ثلاثة أقساط سنوية متساوية؛ أو لها كدفعة أولى وما تبقى على أسس التكاليف المتكبدة	لغاية ٥ أعوام	٤٠ إلى ٥٠ في المائة من السعر المرجعي المحدد من قبل وزارة الخزائنة حسب الموقع	لغاية ٥ أعوام	مرسل البنك المعتمد للمطالب التي (١) و.ص.ت. و الموافقة بموجب مرسوم	لا يمكن الجمع بين هذه المنحة مع أي تسهيل آخر إقليمي أو وطني أو أوروبي، ضمانات تحقيق المشروع؛ تأمين مصرفي أو بوليصة تأمين. ينبغي أن تبقى السلع في الشركة ٥ أعوام على الأقل

الجدول ٣ (تابع)

هدف الدعم	السلطة و.ص.ت. (١)	المستفيد الشركات الصناعية في مناطق الكماد	الإطار التشريعي القانون رقم ١٥/٣٤١، المادة ١	طبيعة التسهيل حافز تأقة إيجابي: خصم ضريبي	تكاليف مقبولة تكاليف التركيب والآلات والأجهزة الجبردة، الإجراءات، برسوات الاختراع، المصدقات البيئية وتكاليف الاختبار (١٠ في المائة من مجموع التكاليف)	الحد الأقصى للمبلغ خصم ضريبي بنسبة ٧٥ في المائة لغاية ٢٥ في المائة من التكاليف المقبولة للتكرات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم والموقع مع حد أقصى قدره ١٠ مليارات لير في السنة	المدة -	الفائدة (في المائة) -	المداد -	طلب القروض مرسل إلى و.ص.ت. (١)	تفاصيل لا يجوز الجمع بين الخصم الضريبي وأي تسهيل آخر إقليمي أو وطني أو أوروبي. يتبني تكمة الاستثمار في غضون ٣٠ شهرا
٢	وزارة الغذاء Sviluppo و Italia S.p.a	الشركات الصغيرة والمتوسطة في مناطق الكماد. التي لا يتم الإنتاج فيها وفرص العمل والتي تتحلى بروح الابتكار	القانون رقم ٩٥/٩٥ (رقم ٨٦/٤٤ سابقا)	منحة وقروض ميسرة مع ضمان جزئي نسبة تبلغ ٢٠ في المائة من الاستثمار يضاف إلى هذا أن المساعدة التيبة والتدريب على الإدارة يقتصران على عالمي التشغيل الأولين	الإصول غير المتقولة (المبني، الآلات، والأجهزة)، الأراضي، الاستثمار. ينبغي أن لا يتجاوز الإدارة، مع الأخذ بملاز لسير لا تشمل تكاليف الموظفين	لغاية ٥ مليارات لير حسب طبيعة التكلفة: دراسات الجدوى، الأصول غير المتقولة، تكاليف الإدارة، مع الأخذ بقاعدة الحد الأدنى في بعض المناطق، المواد الغذاء، المنتجات، الإيجار، الحقوقات والرسوم المالية، المساعدة الفنية والتدريب	لغاية ٦ أعوام	السعر المرجعي محدد مسبقا قبل وزارة الزراعة	إذا منحت قرض ميسر، تبدأ فترة المسداد في ١ كانون الثاني/يناير من العام التالي لاخر دفعة من المبلغ الميسر. تفصي الأقساط سنويا	طلب القروض مرسل إلى و.ص.ت. (١)	لا يجوز الجمع بين هذه التسهيلات وأي حافز آخر، إقليمي أو وطني أو أوروبي. يتبني أن لا يكون التبني قد بدأ قبل تقديم الطلب

الجدول ٣ (تابع)

هدف الدعم	السلطة	المستفيد	الإطار التشريعي	طبيعة التسهيل	تكاليف مقبولة	الحدا الأقصى للمبلغ	المدة	القاعدة (في المائة)	المداد	طلب القرض	تفاصيل
٧ هدف التيق محلي	وزارة الخزانة	موقع الميثاق (الشركات المحلية، السلطات المحلية، النقابات المهنية، غرف التجارة) بطلبها مدير يتم تعيينه	القانون رقم ٩٦/٢١٢، المادة ٢، ف ٣ والقانون رقم ٩٥/٣٤١، المادة ٨	منحة وضخم ضريبي	تكاليف البنى التحتية والاستثمار الإنتاجي (الأراضي، المباني، الآلات والتجهيزات، الدراسات والاستشارات)	لا يمكن استخدام ٣٠٪ في المائة من المصلحة للبنى التحتية	-	-	-	وزارة الخزانة	لا يمكن الجمع بينها وبين وبن حوافر أخرى
٨ ضمان	وزارة الخزانة و و.ص.ت. (١) و	م.ص.م. (ب) ومجموعات الشركات	القانون رقم ٨٧٧/٢٧٥، المادة ٢٠ (وزارة الخزانة) للصناعة التحويلية؛ والقانون رقم ٩٦/٢١٢، المادة ٢-١٠٠، للصناعة والتجارة	ضمانة مباشرة، ضمانة مقابلة، ضمانة متحركة	القرض المتوسط، والطريقة الأجل، مساهمة أقلية في رأس المال	ضمانة مباشرة لغاية ٨٠٪ في المائة من القرض أو قيمة التفعيل. ضمانة مقابلة: لغاية ٩٠٪ في المائة من الضمانة الأصلية التي لا يجوز أن تتجاوز ٦٠٪ في المائة أو ٨٠٪ في المائة حسب الموقع	١٠ لغاية سنين	تكلفة صندوق الضمان المركزي: تتراوح حسب اختلاف نوع الضمانة وموقع الشركة وحجمها، من ٠,١٢٥ إلى ١ في المائة من مبلغ القرض	-	م.ص.م. (١)	يمكن الجمع بينه وبين أي حافز آخر: إقليمي أو وطني أو أوروبي
٩ حوافر تلقائية في جميع الأقاليم	و.ص.ت. (١)	الشركات الصغيرة والمتوسطة الصناعية والخدمية	القانون رقم ٩٧/٢١٦	حافز تلقائي: خصم ضريبي	الإلاآت والأجهزة، الدراسات والاستشارة	حجم الشركة وموقعها (٧,٥ في المائة إلى ٢٥ في المائة، مع حد أقصى قدره ١٠ مليارات لير إيطالي سنويًا)	-	-	-	و.ص.ت. (١)	لا يجوز الجمع بين الخصم الضريبي وأي تسهيل آخر إقليمي أو وطني أو أوروبي، يجب استكمال الاستثمار في غضون ٣٠ شهرًا

الجدول ٣ (تابع)

تعليمات	طلب القرض مرسل إلى	المداد	الفائدة (في المائة)	المدة	الحد الأقصى للمبلغ الحد الأقصى المقبول من ٢٠ في المائة من التكاليف المقبولة مع تطبيق قاعدة الحد الأدنى ١٠٠٠٠٠٠ يورو على مدى ٣ أعوام)	تكاليف مقبولة الأجهزة والبرامج، استشارة خبير، دليل الإلكترونيات وتدريب الموظفين (إتالية ٣٠ في المائة من مجموع التكاليف)	طبيعة التسهيل خصم ضريبي	الإطار التشريعي القانون رقم ٢٠٠٠/٣٨٨	المستفيد كل الشركات ما عدا شركات النقل والتصدير والبناء وإدارة التوزيع. وهناك شرط مسبق مفروض على م.ص.م. (ب) المنجمة في مجموعات هو شرط الموافقة في الاتحاد الأوروبي وخاصة على التطاعات الحسابية والمشاريع بأكثر من ٥٠ مليون يورو	السلطة وزارة المالية	هدف الدعم التجارة الإلكترونية
يجب أن يتولى إدارة المشروع شخص يروج لها لا يقل عن ٢٠ شركة صغيرة ومتوسطة. وينبغي إنجاز المشروع خلال عامين.	غير محدد	-	-	-							

المصدر: ESCWA. Data collected and compiled mainly from (a) Ministero della Industria, del Commercio e del Artigianato, Direzione Coordinamento Incentivi Imprese web site: http://www.minindustria.it/Dgci/Relazione/REL_AZIONE, (b) from UNIDO, *SME Policy Framework*, "A comparative analysis of SME strategies, policies and programmes in Central European initiative countries - part three: Italy", <http://www.unido.org/doc/331152> to [331156.html](http://www.unido.org/doc/331156), and (c) <http://www.contribu.it>.

ملاحظات:

- (١) و.ص.ت. = وزارة الصناعة والتجارة والحرف؛ (ب) م.ص.م. = المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ (ج) و.خ. = وزارة الخزانة؛ (د) م.س. = مديوكريبتسو سسترياليه؛ (هـ) و.ج. = وزارة الجامعات والبحث العلمي والتكنولوجيا؛ (و) م.ت. = منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي.
- (٢) صفر في المائة من السعر المرجعي للشركات الصغيرة والمتوسطة في الهدف ١ (نظر الباب ب، الجزء ١). خصم، حده الأقصى ٨ في المائة و ٤٠ في المائة في مجال المادة ٨٧-٣؛ وخصم نسبته القصوى ٢ في المائة و ٥٠ في المائة في باقي أنحاء إيطاليا (خصم حده الأقصى ٥ في المائة) مع رأس مال ٢٠٠٠٠٠٠٠ ألف يورو للمنتجات المتوسطة.
- (٣) قاعدة الحد الأدنى: قاعدة أوروبية تطبق على معونة الدول الأعضاء.
- (٤) ينبغي أن يكون جميع حملة الأسهم بعمر واقع بين ١٨ و ٣٥ سنة أو ينبغي أن يكون أكثرية عصر المساهمين بين ١٨ و ٢٩ عاماً. تبقى هذه النسب صالحة مدة عشر سنوات على الأقل بعد منح التسهيلات، وإلا الغيت.
- (٥) تشير إلى أن المبلغ لا ينطبق.

ثالثاً- تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة عن طريق برامج ضمان القروض: تجربة تايوان

يعتمد اقتصاد تايوان شديد اعتماد على المنشآت الصغيرة والمتوسطة. غير أن المنشآت الصناعية منها تواجه تحديين هما: عضوية منظمة التجارة العالمية، التي تحققت في نهاية ٢٠٠١؛ وتحقيق رغبة تايوان بترؤس مركز منطقة آسيا والمحيط الهادئ للعمليات الإقليمية (أبروك)، ولا سيما في مجالي الصناعة التحويلية والاتصالات السلوكية واللاسلكية^(٧٦). ولحكومة تايوان عدة أهداف. فهي تودّ أن تصبح تايوان مركزاً متخصصاً للصناعة التحويلية للمنتجات ذات القيمة المضافة الفائقة، ومنفذاً إلى أسواق شرقي آسيا تسلكه باقي بلدان منطقة آسيا والمحيط الهادئ وأوروبا؛ وأن تتحول تايوان "جزيرة للتكنولوجيا"^(٧٧). تقتضي هذه التحديات إزالة القيود وتدابير لانفتاح السوق ورفع القيود المتصلة بتملك الأجانب. من شأن ذلك أن يزيد قدرة الاقتصاد التايواني على المنافسة وأن يحول تايوان إلى مركز للصناعة التحويلية أشد إغراء.

ألف- البيئة المؤاتية

١- بيئة الاقتصاد الكلي

(أ) قطاع الصناعة التحويلية

تمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة (انظر: الجدول ٤ في الملحق للوقوف على تعريف هذه المنشآت) أكثرية المشاريع التجارية في تايوان. وقد زاد عدد الشركات الصغيرة والمتوسطة من ٩٩٢٠٠٠ عام ١٩٩٥ إلى ١٠٦١٠٠٠ في ١٩٩٩. بالإضافة إلى ذلك فإن هذه الشركات كانت تمثل ٧٩,٧٥ في المائة من مجموع اليد العاملة عام ١٩٩٥ و ٧٨,٢٥ في المائة منها عام ١٩٩٩^(٧٨). وبالرغم من أن عدد الشركات الصغيرة العاملة في قطاع الصناعة التحويلية تناقص باطراد من ١٥٤٤٠٠ في عام ١٩٩٥ إلى ١٤٢٧٠٠ في ١٩٩٩ -مما يمثل، على الترتيب، ١٥ و ١٣ في المائة من مجموع المنشآت الصغيرة والمتوسطة- فإنها أسهمت في خلق ٢٨,٣٥ في المائة و ٢٨,٤٩ في المائة من فرص العمل في هذه المنشآت، في عام ١٩٩٥ و ١٩٩٩ على الترتيب^(٧٩).

وبالإضافة إلى ذلك، بلغ نصيب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في القطاع التحويلي من قيمة الصادرات المباشرة ٥٠٧,٨ مليار دولار تايواني جديد^(٨٠)، أي نسبة ٤٢,٤ في المائة منها في ١٩٩٩^(٨١).

(٧٦) EIU, *Country Profile 2001 Taiwan*, London, 2001, pp. 28 and 29.

(٧٧) Industrial Development and Investment Centre of the Ministry of Economic (MOEA), Asia-Pacific Regional Operations Centre, Taiwan, January 2001. <http://www.idic.gov.tw/html/epatc.html>.

(٧٨) Small and Medium Enterprise Administration (SMEA) of the MOEA, *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan, 2000*, (September 2000), pp. 28 and 38.

(٧٩) المصدر السابق ص ٢٩ و ص ٤٠.

(٨٠) كل ١ دولار أمريكي يكافئ ٣١,٢ د.تج. حسب معدل سنة ٢٠٠٠. EIU, *Country Profile 2001 Taiwan*, (2001, London), p. 26.

(٨١) SMEA of the MOEA, *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan, 2000*, (Taiwan, September 2000), p. 46.

والواقع أن النسبة الفعلية قد تكون أعلى. ورد في دراسة لمعهد تشونغ- هوا للبحث الاقتصادي أن ٧٠ في المائة من الشركات التجارية الرئيسية أعلنت أن منتجاتها من صنع منشآت صغيرة ومتوسطة. وبالإضافة إلى ذلك، كانت نسبة القيمة المضافة بالتصنيع إلى إجمالي الناتج المحلي بأسعار ١٩٩٠ الثابتة ٣٠ في المائة في عام ١٩٩٧^(٨٢).

تعكس هذه الأرقام نتائج سياسات يُعمل بها منذ خمسينات القرن الماضي؛ وكانت تستهدف تقلييل الاعتماد على الواردات من المنتجات الجاهزة بتشجيع الشركات الخاصة على إنتاج السلع الاستهلاكية محلياً وزيادة التصدير، مما يحقق فائضاً تجارياً ودخلاً لمبالغ احتياطية من النقد الأجنبي. وفي السبعينات، تطورت بنية الصناعة التحويلية متجهة نحو مزيد من الصناعات كثيفة الرأسمال أو التكنولوجية. ونما الناتج الصناعي بنسبة متوسطة بلغت ١٤,١ في المائة سنوياً في تلك الفترة^(٨٣). وشهدت الثمانينات نشوء صناعات تعتمد على تكنولوجيا متقدمة وذات قيمة مضافة كبرى، كانت تمثل، بحلول ١٩٩٠، ٤٠,٢ في المائة من مجموع الصادرات^(٨٤). وفي التسعينات، طغت تكنولوجيا المعلومات على قطاع الصناعة، مع نمو صنع أجهزة الحاسب بنسبة ٢٧,٥ في المائة سنوياً، من ١٩٩٥ إلى ١٩٩٧. وقد بلغ متوسط نمو ناتج صناعة الإلكترونيات والمعلومات ما يناهز ١٥ في المائة سنوياً، من ١٩٩٦ إلى ٢٠٠٠^(٨٥).

تقلص ما لمنتجات تايوان من مزية تنافسية في العقد الماضي، كنتيجة لتغير الأحوال الاقتصادية المتصلة بارتفاع قيمة دولار تايوان الجديد وبزيادة الأجور ومنافسة البلدان النامية الأخرى لها منافسة أشد. وفي سبيل استعادة القدرة التنافسية واجتذاب استثمارات القطاع الخاص، أخذت الحكومة بسياسات ترمي إلى تسريع عملية تعزيز الصناعة بتشجيع الأتمتة وأنشطة البحث والتنمية، والتدريب ومكافحة التلوث والمشاريع المعتمدة على تكنولوجيا متقدمة^(٨٦). من أبرز خطى هذا المنحى صدور قانون رفع مستوى الصناعات في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٠، وجرى تعديله في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩، وتمديده حتى نهاية ٢٠٠٩.

(ب) القطاع المالي

في عام ١٩٨٩، كان قانون القطاع المصرفي الجديد معلماً يشير إلى إجراء إصلاحات للقطاع المالي ومهداً سبيل عملية التحرير الجارية. فقبل ١٩٨٩، كان القطاع المصرفي وتدفقات الأموال والنقد الأجنبي منظمة ومراقبة بصورة صارمة. والواقع أن أكثرية المصارف كان ملكاً للدولة. بيد أن القانون الجديد تمخض عن "ازدياد أهمية نصيب نشاط القطاع المالي في السوق غير الرسمية، وبالتالي، غدت السوق الوسيطة الرسمية وسوق الأوراق المالية تبدو متخلفة"^(٨٧). وشكل الترخيص لـ ١٥ مصرفاً تجارياً جديداً

(٨٢) UNIDO, *International Yearbook of Industrial Statistics 2001*, p. 40

(٨٣) MOEA, Industrial Development Bureau, "Course of Industrial Development", *Development of Industries in Taiwan, ROC*, 2000. Available at: <http://www.moeaidb.gov.tw/idb/indintro/etext/l.htm>.

(٨٤) المصدر السابق.

(٨٥) EIU, *Country Profile 2001 Taiwan*, London, pp. 37-38

(٨٦) MOEA, Industrial Development Bureau, "Course of Industrial Development", *Development of Industries in Taiwan, ROC*, 2000. Available at: <http://www.moeaidb.gov.tw/idb/indintro/etext/l.htm>.

(٨٧) Institute for International Economics. "Financial Services Liberalization in the WTO: Case studies - Taiwan", 2001. Available at: <http://www.iie.com/CATALOG/CaseStudies/DOBSON/dobtaiwa.htm>.

وتحويل شركة استثمار واستئمان إلى مصرف عام ١٩٩١ بداية لعملية تحرير القطاع المصرفي^(٨٨). أما عملية الخصخصة، التي بدأت عام ١٩٩٧، فمن المبرمج أن تتجزأ بحلول ٢٠٠٢.

تسيطر المصارف الثلاثة الكبرى من أصل ٤٨ مصرفاً محلياً عاماً^(٨٩) على السوق من حيث الودائع والقروض، إذ يبلغ نصيبها ٦٠ في المائة^(٩٠). وفي آب/أغسطس ٢٠٠٠، كانت قروض هذه المصارف العامة تبلغ ١١,٦٢ مليار دولار تايواني جديد. يمثل ٤١,٠٦ في المائة من هذا المبلغ قروض للشركات الخاصة و ٦٧,١٠ في المائة، القروض المتوسطة والطويلة الأجل^(٩١). فضلاً عن ذلك، فإن المصارف التعاونية بمثابة أقرنية توصل الأموال إلى المنشآت الصغيرة ومنظمي المشاريع المحلية. أفادت إدارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة أن ٥٠-٦٠ في المائة من القروض المقدمة من المصارف الرئيسية الخمسة التي تحظى بأعلى نصيب من السوق، هي قروض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. أضف إلى ذلك أن في تايوان خمسة مصارف تجارية متوسطة الحجم، كانت من قبل شركات توفير أو قروض تعاونية خاصة. وبمقتضى قانون ١٩٧٥ للمصارف، يتعين على هذه المصارف المتوسطة أن تختص بتقديم القروض المتوسطة والطويلة الأجل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم^(٩٢). في آب/أغسطس ٢٠٠٠، كانت قروض هذه المصارف تبلغ ٧٩٣ مليار دولار تايواني جديد، تمثل قروض المنشآت الخاصة ٩٢,٥ في المائة منها^(٩٣). وقد اشتدت المنافسة وتقلصت الأرباح بفعل كثرة المصارف المحلية وازدياد عدد المنشآت المالية من جراء عملية التحرير. وشجعت الحكومة وقوى السوق عمليات الاندماج لتنظيم هذا القطاع وإعادة هوامش الربح إلى سابق عهدها.

والقروض المتأخر سدادها هي من أهم مشاكل المنشآت المالية^(٩٤) "ارتفع متوسط نسبة عدم أداء القروض في النظام المصرفي ككل في السنوات الأخيرة حتى بلغ رقماً قياسياً هو ٦,٢٥ في المائة، في نهاية أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠"^(٩٥). ويمكننا أن نعزو هذه الظاهرة إلى أزمة آسيا المالية في ١٩٩٧ والزلازل المدمر في تايوان، في ٢١ أيلول/سبتمبر ١٩٩٩. أما على الصعيد البنوي، فقد تعود إلى عادات وسياسات الإقراض القائمة على العلاقات الشخصية لا على الأهلية الائتمانية والقدرة على الدفع، بالإضافة إلى ترابط وثيق جداً بين الشركات. وفي هذه الحالة، قد يطلق انعدام السيولة، أو العجز عن السداد لدى شركة واحدة، العنان لتفاعل سلسلي لدى منشآت أخرى.

(٨٨) EIU, Country Profile 2001 Taiwan, London, p. 39.

(٨٩) باستثناء المصارف الخمسة المتوسطة الحجم التي تعمل نظرياً في منطقة جغرافية محدودة، ولا تتنافس -بالتالي- المصارف عامة.

(٩٠) EIU, Country Finance Taiwan, New York (November 2000), p. 10.

(٩١) المصدر السابق، الصفحة ١١.

(٩٢) Institute for International Economics. "Financial Services Liberalization in the WTO: Case studies - Taiwan", 2001. Available at: <http://www.iie.com/CATALOG/CaseStudies/DOBSON/dobtaiwa.htm>.

(٩٣) EIU, Country Finance Taiwan, London (November 2000), p. 11.

(٩٤) بلغت القروض المستحقة غير المسددة للمصارف الرئيسية السبعة ٣٤٩,٤ مليار دولار تايواني جديد في آخر آب/أغسطس ٢٠٠٠. المصدر: EIU, Country Finance Taiwan New York, November 2000, p. 8.

(٩٥) EIU, Country Profile 2001, London, Taiwan, p. 40.

وقد يكون الحل خصخصة المصارف وتحرير القطاع المالي؛ من شأن هذا أن يسهل الحصول على تمويل رأسمالي وتنمية الأسواق المالية ورسمال المخاطر. وقد أخذت الأسواق المالية تصير أسهل منالاً على الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاج إلى تمويل رسمالي. وإلى جانب بورصة تايوان الرسمية، هناك سوق موازية لمقايضة الأوراق المالية من أسهم وسندات بأوراق أصغر قيمة. في أيار/مايو ٢٠٠٠، أطلق اسم جديد على بورصة تايوان (OTC)، هو تيسداك (Taisdaq) وذلك لتسليط الضوء على أسهمها الخاصة بالتكنولوجيا المتطورة^(٩٦). وفي نهاية أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠، كان عدد الشركات المسجلة في سوق تيسداك ٢٦٣. وفي نيسان/أبريل ٢٠٠٠، بوشر العمل بقسم جديد تابع لتيسداك، هو فرع منظمي مشاريع النمو الابتكارية في تايوان. وهو مخصص بصورة رئيسية لشركات التكنولوجيا^(٩٧).

٢- منشآت الدعم

(أ) منشآت الدعم التايوانية

تتولى عدة هيئات حكومية ومؤسسية الإشراف على الشركات الصغيرة والمتوسطة عامة، والصناعي منها خاصة، وتقدم لها الدعم والإرشاد. وبنية هذه الهيئات والإطار والسياسات التي تعمل هذه المنشآت بموجبها شديدة المركزية.

أبرز هذه المنشآت وزارة الاقتصاد. وهي مسؤولة عن جميع الشؤون المتصلة بالاقتصاد الوطني، بما يشمل الصناعة والتجارة والتعاون الدولي والشركات الصغيرة والمتوسطة. ولها وكالات ووحدات إدارة متخصصة، يركّز الكثير منها على الصناعة أو الشركات الصغيرة والمتوسطة. من هذه الوكالات والوحدات:

(١) إدارة التنمية الصناعية

هذه الإدارة مسؤولة عن السياسات الصناعية وصياغة القوانين والأنظمة والتخطيط لها، والإدارة والتخطيط المركزي والتنسيق والتنمية^(٩٨)، بما في ذلك الإجراءات الضريبية والمالية المتخذة لصالح التنمية الصناعية.

(٢) دائرة التكنولوجيا الصناعية

أنشئت هذه الدائرة عام ١٩٩٣ بعد إعادة تنظيم مكتب الاستشارة العلمية والتكنولوجية. وهدفها الرئيسي هو "رفع ما للشركات المحلية من مستوى تكنولوجي واستراتيجيات تشغيل^(٩٩)"، عن طريق تخطيط

(٩٦) EIU, *Country Finance Taiwan*, New York (November 2000), p. 34.

(٩٧) *Taiwan Headlines*, "Taiwan to Launch TIGER exchange", Taiwan Economic News. Taiwan Headlines, March 1, 2000. Available at: <http://www.taiwanheadlines.gov.tw>.

(٩٨) MOEA, "An introduction to the Ministry of Economic Affairs of the Republic of China". Available at: http://www.moea.gov.tw/~meco/cord/HTM/authority_e.htm.

(٩٩) يمكن الحصول على مزيد من المعلومات حول هذه الدائرة من موقع [http://www.doit.moea.gov.tw/](http://www.doit.moea.gov.tw/English/push/organization.asp)

السياسات وتطوير التكنولوجيات الصناعية الأساسية وتعزيز التعاون الدولي مع البلدان الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي لمنطقة آسيا والمحيط الهادئ (أبك)، والتبادل التجاري مع الصين القارية.

(٣) لجنة الاستثمار ومركز التنمية الصناعية والاستثمار

تتولى لجنة الاستثمار النظر في عمليات الاستثمار في الصين القارية والموافقة عليها. أما مركز التنمية الصناعية والاستثمار، فيدرس بيئات الاستثمار ويعزز التعاون الفني بين الشركات المحلية والأجنبية. وهو إلى ذلك يسهل أنواع التحالف الاستراتيجي بينها.

(٤) رابطة المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أنشئ هذا الاتحاد في كانون الثاني/يناير ١٩٨١. وهو يرشد ويساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مجال القانون ورسم السياسات والدراسات وتحسين تكنولوجيا التصنيع، والتدريب وتحسين العمليات. وهو أيضاً يساعد هذه المنشآت على الحصول بطريقة أسهل على الأموال، ويسدي النصح بصدد مسائل التنمية الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة. وقد أنشأت الرابطة ٢٢ مركزاً لخدمات المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تقوم بنشر المعلومات وتزويد من كفاءة تشغيل الشركات.

تضم لجنة التداول في سياسات الشركات الصغيرة والمتوسطة ممثلين عن مختلف الوكالات الحكومية من شتى القطاعات، بما في ذلك الاقتصادية والمالية والداخلية وشؤون العمل، والصناعية والأكاديمية. وتقدم المشورة بصدد السياسات فضلاً عن استنباط تحسينات في بيئة الأعمال التجارية والتمويل والضرائب وتأمين التدابير الآيلة إلى تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

أنشئ صندوق ضمان قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة في تموز/يوليو ١٩٧٤. يؤمن ضمانات قروض للشركات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك الرهن الضروري للحصول على تمويل. يمول هذا الصندوق الحكومات المركزية والمحلية، والمؤسسات المالية المتعاقد معها. في آخر ١٩٩٩ وصلت مساهمتها بالترتيب ٨٤ في المائة و ١٦ في المائة من مجموع ١٩,٩٦ مليار د.تج.

أنشئت مؤسسة ضمان قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة (المؤسسة) في آب/أغسطس ١٩٩٧^(١٠٠). "وهذه المؤسسة منظمة حسب الأصول بغية تركيز قوة الشركات الصغيرة والمتوسطة الجماعية، وتحسين آليات التشغيل وإقامة بنية مالية متكاملة لمواجهة تطوّر البيئة الصناعية والحلولمة دون إقبال الشركات بصورة مسلسلة، وللمحافظة على نمو مطرد لهذه الشركات"^(١٠١).

(١٠٠) وفقاً للمادتين ٧ و ٢٣ من قانون تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة، الذي صدر في ٤ شباط/فبراير ١٩٩١، والمعدل في ٢١ أيار/مايو و ٢١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٨.

Chou Edwards and others, "Study on introducing SME mutual guarantee mechanism to APEC members", SME (١٠١) Development Fund, SME Mutual Guaranty Foundation and Chung-Hua Institution for Economic Research, Taiwan, (September 2000), p. 2.

(ب) منشآت الدعم الإقليمية

تعمل المنشآت الإقليمية على صعيد السياسات. وهي تعمم المعلومات وتقدم دعماً غير مباشر في مجال الاندماج، لكنها لا تقدم مساعدات قانونية أو مالية. تضم منظمة أبك ٢١ قطراً. ومن أهدافها تنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة ودعمها. وقد أنشأت أبك "الفريق السياسي المستوى" في شباط/فبراير ١٩٩٥؛ وأصبح في عام ٢٠٠٠ "فريق عمل الشركات الصغيرة والمتوسطة". وقد بات القطاع الخاص معنياً على نحو مزيد بهذا الفريق، الذي يعمل بصورة إيجابية بناءً على مقترحاته^(١٠٢). وبأشرت منظمة أبك مؤخراً العمل في مشروع يُدعى "شبكة المعلومات العالمية" للشركات الصغيرة والمتوسطة لترويج الصفقات عبر الوطنية. وإذا جرى العمل بهذه الشبكة بصورة فعالة، فقد تُخفض تكاليف التشبيك الخاص بالتصدير تخفيضاً ملموساً للشركات الصغيرة. وإلى ذلك، ستتمكن الشركات الصناعية الصغيرة من التصدير مباشرة لا بواسطة أجنبية تجارة التصدير.

أما الاتحاد الآسيوي لمنشآت تكملة القروض، فأنشئ في تشرين الأول/أكتوبر ١٩٨٨، ويتولى أمر التنمية السليمة لنظام تكملة قروض الشركات الصغيرة بتبادل المعلومات والمناقشات وتبادل الموظفين فيما بين منشآت تكملة قروض الشركات الصغيرة في آسيا^(١٠٣).

٣- بيئة المشاريع التجارية وثقافتها

تقوم الأعراف التجارية التي تعمل بها الشركات الصغيرة والمتوسطة في تايوان أساساً على العلاقات الشخصية غير الرسمية. ويتميز تنظيم الأعمال ببنية ترابطه الأفقية. ويترتب على هذا آثار في الإنتاج والموارد البشرية والتسويق ورأس المال والاستثمار.

(أ) شبكات شركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة في تايوان

في تايوان نوعان من الشبكات الأفقية هما: شبكات عائلية يتم التحكم بها بتراتب هرمي عمودي؛ و شبكات غوانكسي (Guanxi) القائمة على مبدأ التعامل بالمثل بين هيئات متقاربة اجتماعياً أو عائلياً، يكون التحكم فيها أفقياً^(١٠٤). تؤدي هذه الشبكات دوراً أساسياً في حصول منظم المشاريع على جميع أشكال رأس المال^(١٠٥). أفادت نصف الشركات الصغيرة التي أجرت باسكال غولنر معها مقابلات أن رأسمالها الأولي تمّ تمويله عائلياً. وأفاد النصف الثاني من منظمي المشاريع أنهم اعتمدوا في تمويلهم على أصدقاء أو زملاء دراسة أو جيران أو زملاء عمل. وكل من هؤلاء شريك صامت في معظم الحالات، لا يتدخل في مسائل إدارة الشركة. وفي عدة حالات، لا يعلن رسمياً أنهم مساهمون. تطور هذا الإطار لأسباب ثقافية واقتصادية

(١٠٢) في الاجتماعات الوزارية من الرابع إلى السابع لمنظمة أبك، تمّ تنظيم ما يلي: اجتماع منظمة أصحاب الشركات الشبان، واجتماع شبكة النساء القيادية، واجتماع وكالات سلف التصدير، وعدة ندوات تجارية.

(١٠٣) باستثناء منطقتي غربي الباكستان وشماليه.

(١٠٤) Pascal Güllner, *Small and Medium Sized Enterprises Business Networks in Taiwan*, Swiss Asia Foundation:

Asia Field Research Scholarship Programme, Report No. 17, edited version is available at the Swiss Asia Foundation web site, July 1999, p. 25. (web site not included).

(١٠٥) المرجع السابق، ص ٢٦.

بين خمسينات وثمانينات القرن الماضي. ففي تلك الفترة، كان الطلب كثيفاً على الرسمال وعلى الاستثمار، غير أنها كانت تشهد افتقاراً حاداً إلى المال، لأن المصارف كانت تمتنع عن الإقراض ما لم يكن الزبون الممكن مالكاً لعقار يرهنه أو لضمانات^(١٠٦).

(ب) التعاقد من باطن في تايوان

تعتمد بنية الشركات الصناعية في تايوان شديد اعتماد على مفهوم التعاقد من باطن. وبالتالي فإن هناك تعويلاً شديداً على الشبكات الشخصية وعلى الغوانكسي. ولهذا حسناته وسيئاته من حيث الدعم المشترك من جهة، وفيه كثير من المخاطر التي قد تطلق عنان تفاعلات سلسلية في حال التخلف عن السداد، من جهة ثانية. وعلى الصعيد المالي، تؤدي مؤسسات ضمان القروض والضمان المشترك للقروض ههنا دوراً هاماً. ويمكن تحليل التعاقد من باطن في تايوان بالاستناد إلى الحوافز والمخاطر^(١٠٧) والأسباب التي تضطر المتعهدين إلى دعم المتعاقدين من باطن أو يضطر هؤلاء إلى الاستثمار في عمليات أولئك هي تدابير الاحتراز التي تحد من مخاطر أعمال كل منهما. وتشمل آليات التحفيز القائمة في شبكات التعاقد الفرعي في تايوان: المشورة الفنية والقروض -إعارة الآلات أو المعدات أو المساحة اللازمة لمصنع- شروط التسوية والاستثمار الرسالي مع المتعاقد من باطن من قبل المتعهد أو بالعكس^(١٠٨).

باء- برامج التمويل وخدمات الدعم

١- السياسات والحوافز التايوانية: القوانين الموضوعة لصالح الشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة

في نهاية الحرب العالمية الثانية، نجحت تايوان في تحويل بنية اقتصادها الزراعية إلى نموذج قائم على الصناعة أساساً. سهل هذا التحول الجذري السياسات الطويلة الأجل التي اعتمدها السلطات. فقد جرى إصدار سلسلة من القوانين والمراسيم الأساسية تعكس صورة شاملة لتخطيط السياسات الاقتصادية وأهدافها.

يشمل أهم ما يتصل بالشركات الصغيرة في قطاع الصناعة من قوانين ومراسيم إدارية ولجان ما يلي:

(أ) قانون النهوض بالصناعات وقواعد التنفيذ الملحقة به^(١٠٩). تشمل هذه القواعد مسائل شتى، كالتسهيلات الضريبية وإنشاء المناطق الصناعية وتنميتها؛

(ب) قانون تنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة^(١١٠)؛

(١٠٦) المرجع السابق، ص ٢٧.

(١٠٧) المرجع السابق، ص ٤١.

(١٠٨) المرجع السابق.

(١٠٩) صدر في ٢٩ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٠، وتعديله في ٣١ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩.

(١١٠) صدر في ٤ شباط/فبراير ١٩٩١ وتمّ تعديله في ٢١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٨.

(ج) إنشاء لجنة التداول في سياسات الشركات الصغيرة والمتوسطة عام ١٩٩٤^(١١١). وهي تضم ممثلين عن القطاع العام والقطاع الخاص والجامعات، وتستهدف توفيق آراء الأطراف المعنية بالإضافة إلى الاضطلاع بدور استشاري للسلطات التنفيذية؛

(د) إنشاء صندوق تنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة بميزانية قدرها ١٢ مليار دولار تايواني جديد (د. تج)، وهي تخضع مباشرة لسلطة وزارة الاقتصاد ووزارة المالية^(١١٢)؛

(هـ) الحماية الدستورية للشركات الصغيرة بتعديل تمّ عام ١٩٩٧^(١١٣).

في سبيل إحلال البلاد في طليعة مسار التكنولوجيا، أعدت تايوان خطاً متوسطاً وطويلة الأجل ترمي إلى رفع مستويات الصناعة والنوعية وتعزيز القدرة على تصميم المنتجات وقدرة الشركات الصغيرة التنافسية. تستهدف هذه الخطط الأفراد أو الجماعات المعنية بالبحث والتنمية لابتكار منتجات جديدة وتوثيق التعاون بين المنشآت والنقابات المهنية ووكالات القطاع العام والمعاهد الثانوية والجامعات. ولذلك خصصت حكومة تايوان ميزانية لإنشاء مراكز بحث متخصصة تبعاً للمنشآت لتكملة الهيئات القائمة، أي معهد بحوث التكنولوجيا الصناعية^(١١٤).

٢- برامج تايوان لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة

تتسم برامج تايوان لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة بطابع مؤسسي، بمعنى أن هناك منشآت عامة وشبه عامة ومنشآت خاصة تُنشأ وتمولها وتقوم برصدها والإشراف عليها. وإلى ذلك، فهي مركزية في تصميم سياساتها وتشمل جميع أنحاء الجزيرة من حيث المستفيدين والشروط المعمول بها.

إن إمكانات تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، المستعرضة في هذه الدراسة ليست جامعة، شاملة. غير أن البرامج الهامة الموضوعية للشركات الصغيرة الصناعية، التي قد تساعد على التخطيط لحوافز هذه الشركات والعمل بها في الدول الأعضاء بالإسكوا مشمولة بهذا التحليل. وهي تشمل وسائل مباشرة، كقروض البدء بالمشاريع، المخصصة لمنظمي المشاريع الشبان، ورسمال المخاطر وتمويل التصدير، والتمويل غير المباشر، كضمانات القروض مثلاً، وضمانات القروض المشتركة، والحوافز الضريبية والاستثمارية وتسهيلات إعادة الإقراض. فضلاً عن ذلك، يستعرض البحث مجموعات الحوافز الخاصة بتعزيز المناطق الصناعية القائمة على أساس علمي.

(١١١) سبقها "المبادئ التوجيهية المنظمة للجنة التداول في سياسات الشركات الصغيرة" الصادرة عن المجلس التايواني المعروف باسم "يوان التنفيذي" في ٢٨ نيسان/أبريل ١٩٩٤.

(١١٢) أنشئ بموجب المادة ٩ من قانون تنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة وقانون الميزانية. يقدم الصندوق قروضا وتمويلا لضمانات الشركات الصغيرة عن طريق منشآت مالية، وهو مخول أن يستثمر مباشرة في الشركات المتوقع نجاحها، المبتكرة والموجهة نحو البحث والتنمية.

(١١٣) MOEA, Small and Medium Enterprise Association (SMEA), *China's SMEs ready for the next millennium, 2001*. Available at SMEA web site: <http://www.moeasmea.gov.tw/english/html>.

(١١٤) MOEA, SMEA, *The experience and achievements in providing guidance and assistance to small and medium enterprises*. Available at SMEA web site: <http://moeasmea.gov.tw/english/html>.

(أ) الطرق المباشرة لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة

(١) قروض البدء بالمشاريع المخصصة لمنظمي الشركات الشبان

يتلقى منظمو المشاريع التايوانيون الشبان دعماً ملموساً منذ ما يتجاوز ٣٠ عاماً، على أساس أن نهج التداول هذا سيهيئ فرص العمل ويسرع تنمية الاقتصاد ويحسن الاستقرار الاجتماعي بإتاحته تعهد الشبان مشاريع مبتكرة وزيادة ثرواتهم^(١١٥).

والمستفيدون من نوع الدعم هذا هم منظمو مشاريع الصناعة التحويلية وغير التحويلية من الشبان، الذين تقع أعمارهم بين ٢٣ و ٤٥ عاماً، الذين أتموا خدمتهم العسكرية أو أعفوا منها، والذين لديهم خبرة ٣ أعوام على الأقل في مجال المشروع المقترح وهم من حملة الشهادات أو اخترعوا شخصياً مبتكراتهم؛ ويجب أن يكون منظم المشروع هو مديره أو يعمل وله اليد الطولى فيه^(١١٦).

تُرسل الطلبات مع خطة المشروع إلى لجنة مساعدة الشبان للتقييم. وعندما يحظى مشروع بالموافقة، توفد اللجنة منظم المشاريع الشاب إلى مصرف مشارك في صندوق تنظيم مشاريع الشبان للحصول على قرض المشروع.

أما آجال وشروط قروض البدء بمشاريع الصناعة التحويلية، فهي على النحو التالي:

أ- الحد الأقصى للقرض: ٤ ملايين دولار تايواني جديد (د. تج) للأفراد، و ٦٠٠٠٠٠٠ د. تج. للقرروض غير المؤمنة؛ و ١٢ مليوناً د. تج. لشركات أفراد لا يتجاوز عددهم ١٠، و ٣ ملايين د. تج. للقرروض غير المؤمنة؛

ب- مدة القرض: ست سنوات للقرروض غير المؤمنة و ١٠ أعوام للقرروض المضمونة برهن. أما القروض غير المكفولة برهن، فيجب الحصول بصدها على ضمان من صندوق قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة؛

ج- شروط السداد: لا يسدّد إلا الفائدة للأشهر الـ ١٢ الأولى من القروض غير المؤمنة، أو للأشهر الـ ٢٤ الأولى في حالة القروض المؤمنة. واعتباراً من الشهر الثالث عشر أو الخامس والعشرين، يُحسب متوسط رأس المال وباقي الفائدة وتُدفع أقساطاً شهرية على مدى خمس أو ثماني سنوات؛

د- نسبة الفائدة: محددة بتسعة أعشار سعر الفائدة الأساسي لبنك تايوان، وهي تعدّل كل ثلاثة أشهر.

تشمل المساعدات غير المالية عدداً من أعمال الدعم يُقدّم لمنظمي المشاريع الشبان قبل إنشاء شركة وبعده، منها: المساعدة على الحصول على معلومات تتصل بالبدء بمشروع جديد وبالإجراءات الخاصة بتقديم الطلبات، وبرامج التدريب، والمساعدة على إعداد خطة المشروع، والمشورة الفنية، وتعيين منسق لعملية

Chuen Chang, "The Mechanism and Practice of Youth Entrepreneurial Fund", Small and Medium Business (١١٥) Credit Fund, Taipei, (September 2000), p. 4.

(١١٦) المرجع السابق، ص ٥.

البدء، تكون مهمته تعزيز التعاون فيما بين منظمي المشاريع الشبان، والمساعدة على تحسين أساليب التشغيل والإدارة، وتنظيم حلقات دراسية مع الخبراء وطباعة الأدلة والكاتالوجات لترويج المنتج.

يقوم بتمويل هذه البرامج عدد من المنشآت والمصارف، منها مجلس تايوان، المعروف باسم يوان التنفيذي وبنك تايوان. وقد بلغت الأموال التي جمعها ٣,٢ مليار د. تج.، في أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠^(١١٧).

ومنذ إطلاق صندوق مشاريع أعمال الشبان عام ١٩٦٨ ولغاية ١٩٩٩، قامت لجنة مساعدة الشباب "بمساعدة ١٩٤٦٨ شاباً على تأسيس ١٣٦٦٨ مشروعاً، مما أوجد ما مجموعه ١٠٧٢٧٧ فرصة عمل. وبلغت القروض ١٧,٧ مليار د. تج.، كما بلغ مجموع استثمارات الشبان ٤٧,٣ مليار د. تج.، وحصيلته الإنتاج ٦٨,٩٨ مليار د. تج."^(١١٨).

(٢) الرسمال المشترك

ثمة مصدر آخر لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، هو شركات الرسمال المشترك. إن تشجيع الحكومة لهذه الشركات يساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة بصورة غير مباشرة على تسهيل حصولها على أموال أسهمية.

وضعت حكومة تايوان مجموعة قواعد بعنوان "القواعد المنظمة لشركات الاستثمار برسمال مشترك عام ١٩٨٣. وكانت هذه القواعد مصممة لرفع مستوى بنية الصناعة في تايوان بالنهوض بتنمية المشاريع الكثيفة التكنولوجية. ويجوز لأية شركة، يبلغ الحد الأدنى لرسمالها المدفوع ٢٠٠ مليون د. تج. أن تقدم طلباً لوزارة المال للتقييم، قبل إنشاء شركة برسمال مشترك. ويحق للمصارف أن تحمل لغاية ٥ في المائة من أسهم هذه الشركة. ويسمح للشركات الأجنبية وشركات استثمار الرسمال بأن تنشئ شركة برسمال مشترك أو بأن تستثمر فيها. غير أنه لا يجوز أن يتعدى مجموع الاستثمارات الرسمالية في الصناعة التحويلية المحلية ٣٠ في المائة من الرسمال المدفوع لشركة برسمال مشترك^(١١٩).

وكحافز لإنشاء هذا النوع من الشركات، تقدم الحكومة إعفاءً ضريبياً للأفراد المشاركين فيها يبلغ ٢٠ في المائة من الاستثمار، إذا كانت الأسهم مملوكة مدة سنتين كحد أدنى. وينطبق هذا الإعفاء على مرابح لغاية ٨٠ في المائة منها. وعلاوة على ذلك، لا تفرض ضريبة على تكاليف خروج المستثمرين فيها، إذ ليس في تايوان ضريبة على الربح الرسمالي. أضف أن صندوق التنمية التابع لمجلس يوان التنفيذي وبنك شياوتونغ أنشأ رسمالاً مشتركاً أولاً من ٨٠٠ مليون د. تج. عام ١٩٨٥، ثم زيد المبلغ في ١٩٩١ إلى ٢,٤ مليار دولار د. تج.، وذلك كقدوة ومثال للمستثمرين وللنهوض بمؤسسة الرسمال المشترك^(١٢٠). وقد تمَّ

(١١٧) المرجع السابق، ص ٦.

(١١٨) المرجع السابق، ص ٨.

(١١٩) Susan S. Chang, "The role of government funding for start-up companies and SMEs: the case of Chinese Taipei", presented at the APEC Seminar on Securing Initial Funding for Start-up Companies - The Birth and Growth of SMEs in a Knowledge-based Economy, Taipei 16-18 May 2000, pp. 3-5.

(١٢٠) المرجع السابق، ص ٥.

مؤخراً تشجيع المصارف وشركات التأمين ومختلف صناديق المعاشات التقاعدية على المشاركة في شركات الرسمال المشترك الجديدة.

تزايد عدد هذه الشركات باطراد في السنوات القليلة الماضية. ففي أيلول/سبتمبر ٢٠٠٠، كان عدد هذه الشركات المسجلة في تاوان ١٦٢ وقيمة رسالتها الإجمالي ١٠٠ مليار د. تج. (١٢١)؛ وفي نيسان/أبريل ٢٠٠٠، أجازت الحكومة لأصحاب الرساميل المشتركة الاستثمار في شركات تخدم الإنترنت والشركات القابضة في مجال التكنولوجيا المتطورة. كان هذا التسهيل يقتصر فيما مضى على الصناعة التحويلية وشركات التكنولوجيا المتطورة، وبصورة رئيسية على الشركات التي تصنع أشباه الموصلات. ولكن لم يعد لحملة أسهم شركات الرسمال المشترك المستثمرة في شركات التكنولوجيا العالية حق الاستفادة من الخصم الضريبي الاستثماري، وهو بنسبة ٢٠ في المائة (١٢٢).

(٣) سلف التصدير (١٢٣)

إن أهم جهة تقدم سلف التصدير هي بنك الصين للتصدير والاستيراد (إكسيم) (١٢٤) المملوك للدولة. وهو يغطي أشكالاً شتى للمخاطر، تشمل المخاطر السياسية، أي الحرب والثورة والفتن الأهلية ونزع الملكية وحظر الاستيراد أو القيود على التحويل في بلد المشتري؛ والتجارية، أي إفسار المشتري والإلغاء الأحادي من جانب مشتري القطاع العام وإبطال العقد في بعض الظروف.

في معظم الحالات، تبلغ التغطية ٩٠ في المائة من المبلغ المضمون للمخاطر التجارية وتبلغ ١٠٠ في المائة للمخاطر السياسية، مع فترة انتظار موحدة من شهرين لدفع الخسائر. ويختلف قسط التأمين - وهو نسبة مئوية من المبلغ المضمون - باختلاف أنواع البوليصة وفئة المخاطر وشروط الدفع وبلد المستورد وطول فترة التأمين. ولا تدفع رسوم لتقديم الطلب أو للالتزام بشروط القرض، أو رسوم لعدم استخدامه؛ غير أن التكاليف المتصلة بالتحقيق الاستثنائي والمراسلات يتحملها الطرف المؤمن.

يعرض بنك إكسيم ستة أنواع من عقود التأمين قد تفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة العاملة في الصناعة التحويلية المخصصة للتصدير، هي التالية:

أ- مبيعات بقرض قصير الأجل بمستندات لدى الدفع ومستندات لدى قبول الشروط

يوفر هذا النوع تغطية حتى ٩٠ في المائة من إجمالي قيمة البضائع المصدرة أو مبلغ فاتورة التصدير، أيهما كان أدنى. يشكل نوع التأمين هذا ٨٥ في المائة من تغطية إكسيم، لكنه لا يسري في الصين.

(١٢١) EIU, *Country Finance Taiwan*, New York (November 2000), p. 21.

(١٢٢) المرجع السابق.

(١٢٣) The information in this section is from the Export-Import Bank of China web site available at: <http://www.eximbank.com.tw> and the EIU, *Country Finance Taiwan*, New York, (November 2000).

(١٢٤) Established in 1979 with a fully paid-in capital of NT\$ 10 billion and assets of NT\$ 119 billion as 31 December 2000.

ب- خطاب الاعتماد

تبلغ نسبة تغطية المخاطر السياسية ١٠٠ في المائة؛ أما المخاطر التجارية، فتقع نسبة تغطيتها بين ٨٥ و ٩٠ في المائة من المبلغ المضمون.

ج- الحساب الجاري الشامل

تبلغ تغطية المخاطر السياسية ٩٠ في المائة في حين أن نسبة تغطية المخاطر التجارية تقع ما بين ٧٠ و ٨٥ في المائة من المبلغ المضمون.

د- ضمان قروض التصدير المتوسطة والطويلة الأجل

يقدم هذا النوع تغطية محددة للآلات والأجهزة والسلع الرأسمالية والمنشآت الانجازية (بتسليم المفاتيح). والمبلغ القابل للضمان يبلغ ٩٠ في المائة من إجمالي قيمة الفاتورة، بعد خصم الدفعة الأولى البالغة ٢٠ في المائة.

هـ- ضمان قروض سلامة صادرات الشركات الصغيرة والمتوسطة

تبلغ تغطية المخاطر السياسية ١٠٠ في المائة، والمخاطر التجارية، تقع بين ٨٥ و ٩٠ في المائة من المبلغ المضمون، بما في ذلك قيمة الفاتورة وإجمالي قيمة السلع المصدرة أو قيمة كتاب اعتماد لا يمكن استرداده.

و- ضمان شامل لقروض التصدير العامة

تبلغ تغطية المخاطر السياسية ٩٠ في المائة، والمخاطر التجارية، ٦٠ في المائة من المبلغ المضمون. لا يغطي هذا النوع من عقود التأمين إلا الفترة السابقة للشحن، ويشمل تكاليف التصنيع المتكبدة قبل وصول كتاب الاعتماد غير القابل للاسترداد.

(ب) الطرق غير المباشرة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة

(١) ضمانات الائتمان^(١٢٥)

يجب أن تؤدي برامج ضمان الائتمان دوراً مكماً لعمليات المصارف التجارية، التي ينبغي لها أن تغربل طلبات القروض وترصد المقبول منها وفقاً لمبدأ من خمس نقاط هي: الناس - الغاية - المنظور - السداد - الحماية أو الرهن. تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة مشاكل معقدة للحصول على قرض مصرفي عندما يُطلب منها في أحيان كثيرة تقديم رهن، هي لا تمتلكه. وللتصدي لهذه المشكلة أنشأ مجلس اليوان التنفيذي هيئة قانونية غير هادفة للربح، هي "صندوق ضمان قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة"

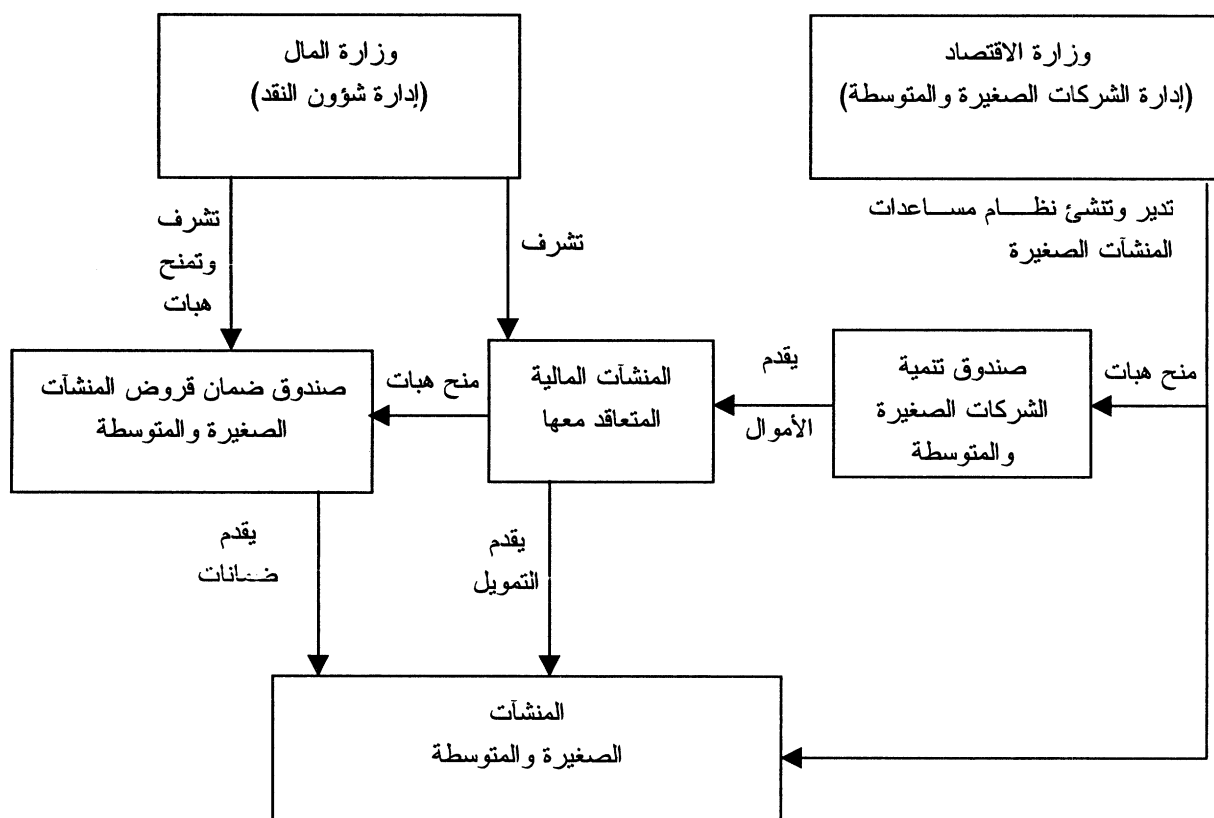
The information in this section is from the SMBCGF web site available at: <http://www.smbcgf.org.tw> and Chuen (١٢٥)

Chang, "The Role of Credit Guarantee for SMEs", Taipei, (February 2001).

(الصندوق)، في تموز/يوليو ١٩٧٤، ومهمته هي "تقديم ضمان لقروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة الجديرة بالثقة بمستقبلها، التي تفقر إلى الرهن اللازم للحصول على تمويل من المنشآت المالية المتعاقدة"^(١٢٦). وقّع الصندوق عقود ائتمان مع ٤٩ مؤسسة متعاقدة، مصنفة كمنشآت مالية محلية، هي مصارف وشركات استثمار واستئمان، لها ٢٥٠٠ فرع في جميع أنحاء الجزيرة. والمبدأ الذي يقوم عليه برنامج ضمانات الائتمان هو "أساس التحمل الجزئي للمخاطر"^(١٢٧). وفي تاوان يغطي الصندوق ٥٠ إلى ٩٠ في المائة من المخاطر، تبعاً لنوع الضمان الاستئماني وسجل الشركة الاستئماني وأدائها.

يمثل المخطط البياني أدناه الآلية المعتمدة لتقديم ضمانات القروض

الرسم ٣ - مخطط ضمان القروض في تاوان



المصدر : SMBCF web site. Available at: <http://www.smbcgf.org.tw>

يتكون رسمال صندوق ضمان قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة من هبات السلطات الحكومية المركزية والمحلية والشركات المالية المتعاقدة معها. كانت هذه الهبات تبلغ، في نهاية ١٩٩٩، ١٩٩٥٨ مليون د. تج.، ورد ٨٣,٧٨ في المائة من أصلها من السلطات المركزية والمحلية و ١٦,٢٢ في المائة من

^(١٢٦) Small and Medium Business Credit Guarantee Fund, "Objective". Available at: <http://www.smbcgf.org.tw>

^(١٢٧) Chuen Chang, "The Role of Credit Guarantee for SMEs", Taipei, (February 2001), p. 5

الشركات المالية المتعاقدة^(١٢٨). وقد ضمن هذا الصندوق ١٨٩٤٦٦٩ حالة، بلغت قروض ١٣٤٨٧٠ شركة منها ٢٢٥١,٩٨ مليار د. تج. منذ إنشائه عام ١٩٧٤ لغاية حزيران/يونيو ٢٠٠١^(١٢٩).

(٢) الجهات المستفيدة

تشمل الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في الصناعة التحويلية وغير العاملة فيها، والشركات الصغيرة الحجم ومنظمي المشاريع التجارية الشبان، الذين تتراوح أعمارهم بين ٢٣ و ٤٥ عاماً، والمنشآت التي تروج بذاتها اسم ماركتها التجارية على الصعيد الدولي^(١٣٠). والمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي حصلت على ضمانات من الصندوق مؤهلة للمساعدة لغاية ثمانية أعوام، حتى وإن تجاوز حجم الشركة حدود تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وإذا ما سجلت هذه المنشآت العاملة أو غير العاملة في الصناعة التحويلية والشركات التي توسعت حتى جاوزت حدود تعريف المنشآت الصغيرة في البورصة أو في سوق التعامل خارجها، فهي لا تعود مؤهلة لضمان القروض.

أ- إجراءات تقديم طلبات المنشآت الصغيرة والمتوسطة

إن طلبات المنشآت الصغيرة والمتوسطة لضمان قرض من "صندوق ضمان قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة" (الصندوق) على نوعين: النوع الأول هو الطريقة المبسطة؛ في هذه الحالة تقدم المنشآت الصغيرة طلبها إلى إحدى الشركات المالية المتعاقدة، التي تتحقق من افتقار الشركة الصغيرة إلى أملاك قابلة للرهن ومن أنها تفي بالشروط اللازمة لهذه الطريقة. تتصل الشركة المالية المتعاقدة بالصندوق، الذي يصدر كتاب تسجيل. وإذا وافقت الشركة المتعاقدة على الطلب، تمنح القرض للزبون وترسل إشعاراً بقرض مضمون مع رسم الضمانة إلى الصندوق إثباتاً لذلك.

أما النوع الثاني، فهو الطريقة المعروفة بالأسلوب العادي. في هذه الحالة تحيل الشركة المتعاقدة الملف إلى الصندوق، بعد التحقق من أن الشروط اللازمة للطريقة المبسطة غير متوافرة في الطلب المقدم. ولا يجوز لها تقديم التسهيل الائتماني حتى تتلقى موافقة رسمية من الصندوق بكتاب ضمان، يرسل إلى الشركة المالية المتعاقدة وإلى الزبون ويتضمن شروط القرض، وأن تغطية الضمان تقع بين ٥٠ و ٩٠ في المائة. على الشركة المتعاقدة إخطار الصندوق في غضون سبعة أيام بعد تقديم القرض. وفي هذه الحالة، ما يوضع موضع اعتبار ليس عدم وجود الرهن، بل هو "أداء العمل والوضع المالي والاستخدام المقترح للقرض وخطة الدفع وسجلات قروض المؤسسة والذين يتولون تشغيلها"^(١٣١). ولا يحق لشركات الصناعة التحويلية التي تطلب قرضاً رسمالياً جارياً، قصير أو متوسط الأجل، التقدم بطلبها إلا وفقاً للطريقة العادية. ومنذ أيار/مايو ٢٠٠٠، تمّ تجهيز ٦٥ في المائة من مبالغ الضمان باتباع الطريقة المبسطة.

(١٢٨) SMBCGF, "Capital", available at: <http://www.smbcgf.org.tw>

(١٢٩) SMBCGF, "Performance", available at: <http://www.smbcgf.org.tw>

(١٣٠) على هذه المنشآت بما فيها المنشآت الكبرى أن تحصل على موافقة وزارة التجارة الخارجية على حملاتها الترويجية.

(١٣١) Chuen Chang, "The role of credit guarantee for SMEs", Taipei, (February 2001), p. 6

ب- مراقبة حالات التخلف عن الدفع

عندما تتخلف مؤسسة عن الدفع، يتعين على الشركة المتعاقدة إشعار الصندوق خلال شهرين. وتوضع القضية تحت رقابة الصندوق ومن ثم يقوم الصندوق والشركة المالية المتعاقدة المعنية بوضع خطة تحصيل يترتب على الشركة المالية المتعاقدة تحريك إجراء قانوني. وإذا فُذّر لها النجاح تقدم الشركة المتعاقدة إلى الصندوق طلب الحصول على دفعة مسبقة. ويجب تسديد قسط عندما تتم الموافقة على هذه الدفعة؛ وتشتب مخصصات الديون المعدومة من دفتر حسابات الشركة المالية المتعاقدة. وإذا تمكنت هذه الشركة من استرداد أي مبلغ، يدفع للصندوق جزء منه حسب نسبة حصته من المبلغ المضمون.

ج- الحد الأقصى للقرض المضمون

إن الحد الأقصى للقرض المضمون الذي يمنح لكل مؤسسة صغيرة محدد بـ ١٠٠ مليون (د. ت.ج.). يجوز ضمان مبلغ إضافي قدره أيضاً ١٠٠ مليون دولار د. ت.ج. للشركات الطالبة لقرض بغرض ترويج ماركتها التجارية الذاتية.

د- الضمان الإضافي والكفيل

لا وجوب لشروط الضمان الإضافي تقديم أملاك للرهن. ولكن إذا كان القرض مطلوباً لشواء أراضٍ أو مصانع أو تجهيزات، فكفالة الشركة المالية المتعاقدة لازمة كضمان إضافي. وإلى ذلك، يعتبر المسؤولون في المنشآت وممثلوها القانونيون ملتزمين. ولهذا يحق للشركة المالية المتعاقدة أن تطلب كفيلاً إضافياً.

هـ- رسوم الضمان

الرسم العادي هو ٠,٧٥ في المائة سنوياً من القرض المغطى بالضمان. على أن هذا الرسم أننى لبعض أنواع القروض، فضمانات أداء العقد يناهز رسمها ٠,٥ في المائة سنوياً.

(٣) الضمانات المشتركة

أصبح من المتوفر للمنشآت الصغيرة والمتوسطة منذ ١٩٩٧، شكل جديد من أشكال ضمان القروض عن طريق مؤسسة الضمان المشترك للشركات الصغيرة. وهي تعمل كجهاز قانوني لا يتوخى الربح، تابع لوزارة الاقتصاد. والمبادئ الأساسية التي تخضع لها عملياتها هي تبادل المساعدة والمشاركة في المخاطر^(١٣٢).

يشمل برنامج الضمان المشترك الجهات المشاركة المتنوعة التالية:

(١٣٢) يجب أن تكون الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في الصناعة التحويلية قد أنشئت منذ أكثر من عامين. لا يقبل الصندوق الطلب إلا إذا ورد من شركة يعتبرها قابلة للإرشاد والدعم.

- أ- يرتب الصندوق مجموعة الضمان المشترك ويعين رئيساً لها ويوقع عقداً ويقدم القرض بعد القيام بتحقيق ائتماني بالاشتراك مع المصرف؛
- ب- ورئيس المجموعة هو مواطن تايواني حسن الصيت أو شركة أو ما يمثلها على أن يكون سجل ديونه سليماً لخمسة أعوام متتالية على الأقل وسجل عمله مستمراً لسبعة أعوام على الأقل. وقد يُدفع أجر للرئيس لقاء خدماته أو لا يدفع. تشمل مهامه اختيار أعضاء مجموعة الضمان المشترك وتنظيم هذه الهيئة؛
- ج- تقدم إحدى المنشآت المالية قرصاً بعد تحقيق ائتماني. قد يختلف المبلغ الموافق عليه عن المبلغ المطلوب؛
- د- يتكون أعضاء مجموعة الضمان المشترك من المنشآت الصغيرة الراغبة في الحصول على قرض.

بالإضافة إلى عقد الائتمان الموقع مع رئيس المجموعة، هناك عدة عقود ثنائية فيما بين مختلف المشاركين في برنامج الضمان المشترك. فإن الصندوق يوقع عقداً مع المصارف و"عقد ضمان ائتماني"^(١٣٣) مع أعضاء مجموعة الضمان المشترك للعمل بصفته كفيل التزامها المحدود إزاء الشركات المالية. وإلى ذلك، يوقع الصندوق ورئيس المجموعة ومجموعة الأعضاء "عقد النصيب من الخسارة"^(١٣٤) لتحديد النسبة الثابتة التي يتحملها كل طرف في حالة العجز عن السداد.

يحدد نصيب مختلف الأطراف من المخاطر على النحو المبين في الجدول ٤.

الجدول ٤ - نصيب الأطراف المختلفة من المخاطر (نسبة مئوية)

معدل التخلف	رئيس المجموعة	أعضاء المجموعة	مؤسسة مالية	الصندوق ^(*)
دون ٥	١٠	٦٠	٢٠	١٠
٥ إلى أقل من ١٠	-	٦٠	٢٥	١٥
١٠ إلى أقل من ١٥	-	٦٠	٣٠	١٠
١٥ إلى أقل من ٢٠	-	٦٠	٣٥	٥
٢٠ إلى أقل من ٢٥	-	٦٠	٣٥	٥
٢٥ فما فوق	-	-	٣٥	٦٥

المصدر: <http://www.mugrnty.org.tw>. SME Mutual Guarantee Foundation web site. Available at:

(*) = صندوق ضمان قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة.

Chou Edwards and others, "Study on introducing SME mutual guarantee mechanism to APEC members", SME (١٣٣) Development Fund, SME Mutual Guaranty Foundation and Chung-Hua Institution for Economic Research, Taiwan, (September 2000), chapter II, p. 4.

(١٣٤) المرجع السابق.

ومسؤولية الصندوق محدودة، بمبلغ، حدّه الأقصى لا يتجاوز أربعة أضعاف رأس المال المدفوع من قبل عضو المجموعة المقترض أو نصف حجم أعمال المنشآت الصغيرة في العام السابق. ولا يجوز أن يفوق الحد الأقصى لفترة القرض الذي يمكن ضمانه ثلاثة أعوام. تتخذ شروط السداد أحد الأشكال التالية^(١٣٥): يمكن سداد القروض لفترة عام أقساطاً شهرية؛ وإلا يمكن وفاؤها بمخصصات متداولة، يجب ألا تتجاوز ٥٠ في المائة من مبلغ القرض، ويمكن سدادها أقساطاً شهرية.

أما القروض الممتدة على ثلاثة أعوام، فيمكن سدادها بشكل أقساط شهرية أو سداد رأسمالي بأقساط فصلية، بفائدة شهرية. ويمكن التفاوض على أشكال السداد الأخرى مع المنشآت المالية.

وتبعاً لمدة القرض وشروط السداد، يودع أعضاء المجموعة نسبة مئوية من إجمالي القرض، تتراوح من ١٥ إلى ٢٢ في المائة، في صندوق الودائع بالمؤسسة المالية المقرضة، بوصاية صندوق ضمان قروض المنشآت^(١٣٦)، ويتفاوت معدل الضمان الذي يتحمله المقترض بين ١ إلى ٢,٣٧٥ في المائة، في حين أن الفائدة المئوية السنوية تناهز ٨,٢٥ في المائة، أي أدنى بنسبة ٢,٥ في المائة من الفائدة على القروض غير المضمونة ضماناً مشتركاً، بصرف النظر عن مدة القرض^(١٣٧).

يحمل الصندوق كل عضو في المجموعة مبلغ ٣٠٠٠ د. تج. للاشتراك في التحقيق الخاص بالقرض وكرسوم إدارة.

تلقى الصندوق منذ تأسيسه في شباط/فبراير ١٩٩٩ وحتى كانون الثاني/يناير ٢٠٠١، طلبات بقيمة ٦٩٨٧ مليون د. تج. ووافق على ضمانات بقيمة ١٧٤٨ مليون د. تج. وثمة ٥٧٤ عضواً في برامج الضمان المشترك، وتمّ التعاقد مع ٢٨ رئيس مجموعة منذ إنشاء الصندوق^(١٣٨).

يحصل كل طرف في نوع البرامج هذا على مزايا. فالمصارف تخفف مخاطر العجز عن الدفع أو تزييلها؛ وتحصل المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المال بصورة أسهل وبتكلفة أقل قياساً بالقروض غير المضمونة، ولا يُطلب من الحكومة تقديم إسهامات في الميزانية لأن إيداع ١٥ إلى ٢٢ في المائة من مبلغ قرض أعضاء المجموعة في صندوق، خاضع لوصاية صندوق ضمان القروض يغطي التكاليف عادة في حالة التخلف عن الدفع. على أن هذه الطريقة تنطوي على مشاكل، لأن المصارف تفضل عدم المشاركة في المخاطر، وهي لذلك تتجه إلى اتباع طريقة ضمان القرض. وإلى ذلك، تعارض وزارة المال تقديم شركات التأمين تغطية إضافية ولهذا لا يتحمل المخاطر بصورة تامة سوى مجموعة الأعضاء، والمصارف ورؤساء المجموعات والصندوق^(١٣٩).

Chou Edwards and others, "Study on introducing SME mutual guarantee mechanism to APEC members", SME Development Fund, SME Mutual Guaranty Foundation, and Chung-Hua Institution for Economic Research, Taiwan, (September 2000), p. 10.

(١٣٦) المرجع السابق.

(١٣٧) المرجع السابق، ص. ١٠ و ١١.

The Foundation in Brief at the SME Mutual Guarantee Foundation web site. Available at: (١٣٨) <http://www.mugmnty.org.tw>.

SMEA of the MOEA, *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan*, 2000, September 2000, Taiwan, (١٣٩) p. 246.

(٤) الحوافز الضريبية والاستثمارية

تستخدم تايوان الحوافز الضريبية كوسيلة لتنفيذ سياساتها الاقتصادية، وذلك بصورة رئيسية على مستوى الدخل الخاضع للضريبة، منذ نصف قرن.

في خمسينات القرن الماضي، حينما كان الاتجاه السائد هو استبدال الاستيراد وتعزيز التصدير، رفعت الرسوم الجمركية على المنتجات المصنّعة بينما خفضت الرسوم المفروضة على المواد المستخدمة في صناعة سلع التصدير. وإلى ذلك مُنحت الشركات الجديدة فترة ثلاثة أعوام من الإعفاء الضريبي^(١٤٠).

واستمر هذا الاتجاه طوال الـ ٣٠ عاماً التالية. وفي تلك الفترة، صدر قانون تشجيع الاستثمار. وهو يشجع التصدير ويحفز الاستثمار في مجالات إنتاجية بزيادة العطلة الضريبية إلى خمسة أعوام والمنافع الضريبية بحيث تشمل توسيع الشركات. وعلاوة على ذلك، تمّ تسريع تخفيض أسعار الآلات والأجهزة لتشجيع الأنشطة كثيفة الرأسمال بالإضافة إلى تخفيض ضرائب ورسوم شتى، أو الإعفاء منها، لا سيما تخفيض الضريبة على قيمة الأرض والإعفاء من رسوم المواد المستوردة بغرض استخدامها في مناطق تصنيع الصادرات. وفي الثمانينات، غدا قانون تشجيع الاستثمار ينص على خصم ضريبي للاستثمار بنسبة ١٠ إلى ١٥ في المائة من أجهزة إنتاجية محددة، من ضريبة الدخل التجاري.

وفضلاً عن ذلك، أعطيت الأولوية للبحث والتنمية لأن فيهما تحفيزاً للقدرة التنافسية. وهدف الحكومة هو زيادة مخصصات البحث والتنمية من ٢ في المائة من إجمالي الناتج المحلي في ١٩٩٨ إلى ٣ في المائة بحلول ٢٠١٠^(١٤١). ولذلك، تعيّن على الشركات المؤهلة لعطل ضريبية أو لنسبة الاستهلاك السريعة أن تخصص نسبة مئوية معينة من مبيعاتها السنوية للبحث والتنمية، أو أن تدفع للحكومة قيمة تعادلها. وإذا كان المبلغ المخصص للبحث والتنمية في أي عام من الأعوام الخمسة السابقة أكبر من المبلغ المطلوب، يحق للشركة خصم ضريبي بنسبة ٢٠ في المائة من ضريبة الدخل التجاري^(١٤٢).

حلّ قانون النهوض بالصناعات، الذي أُصدر في أواخر ١٩٩٠ ومُدّد ١٠ أعوام اعتباراً من كانون الثاني/يناير ٢٠٠٠، محلّ قانون تشجيع الاستثمار. لكنه يتضمن فصلاً خاصاً بالامتيازات الضريبية مماثلاً للشروط المنصوص عليها في قانون تشجيع الاستثمار؛ غير أنه لا يبين على وجه التحديد أنواع الصناعات أو الشركات التي تستفيد من هذه الحوافز التفضيلية.

يتبين من دراسة حالة تايوان أن السياسات المتصلة بضريبة الدخل، القائمة على أساس إعفاءات ضريبية وخصم ضريبي على الاستثمار وعلى الدخل من مبيع الصادرات ونسبة الاستهلاك السريعة، هي أهم سياسات للشركات العاملة في السوق المحلية لا للشركات العاملة على أساس التصدير. وبالتالي، ليس

(١٤٠) Glenn P. Jenkins and Chun-Yan Kuo, "Which policies are important for industrialization: the case of Taiwan", *Development Discussion Papers Taxation Research Series*, No. 594, Harvard Institute for International Development, Harvard University, (July 1997), p. 2.

(١٤١) United States Department of Commerce, Office of Technology Policy, *International science and technology: policies, programs and investments*, December 2000, p. 28.

(١٤٢) Glenn P. Jenkins and Chun-Yan Kuo, "Which policies are important for industrialization: the case of Taiwan", *Development Discussion Papers Taxation Research Series*, No. 594, Harvard Institute for International Development, Harvard University, (July 1997), pp. 3-5.

هذه السياسة الضريبية بالضرورة أنسب نظام ضريبي لتايوان، التي تشجع سياساتها الاقتصادية الإنتاج الموجه للتصدير منذ خمسينات القرن الماضي^(١٤٣).

(٥) تسهيلات إعادة الإقراض^(١٤٤)

يقدم مصرف إكسبم قروضاً للمصارف الأجنبية لتعزيز الصادرات. ويجب تسليف هذه القروض إلى مشتري السلع التايوانية. وفي المحصلة، تفيد هذه القروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة التايوانية بصورة غير مباشرة، لأنها تستعمل لشراء منتجات تايوان. وهذه القروض بدولار الولايات المتحدة أو بالعملة الرئيسية الأخرى. والمبلغ الممول يصل حتى ٨٥ في المائة من التكلفة الإجمالية، مع حد أعلى قدره ٢ مليون دولار أمريكي. والمدة عادة من ستة أشهر إلى ثلاث سنوات. أما المبالغ التي تتجاوز المليون دولار أمريكي، فالمدة هي خمسة أعوام تقسّم فترة السداد أقساطاً نصف سنوية متساوية، يبدأ بعد عام واحد من الدفع. أما القروض لفترة دون العام، فيشمل السداد مبلغاً جزافياً، يُدفع في أجل الاستحقاق المتفق عليه. وليس هناك شروط جزائية للسداد المبكر. وسعر الفائدة ثابت هو ٥,٢٥ في المائة سنوياً، للقروض التي تتراوح مدتها من ستة أشهر إلى ثلاثة أعوام و٥,٥ في المائة سنوياً للقروض التي تتراوح مدتها بين ثلاثة أعوام إلى خمسة أعوام. أما السعر المتغير فيحسب وفقاً لسعر العرض بين المصارف في لندن لستة أشهر. يجوز للمصرف الأجنبي أن يتقاضى فائدة إضافية بنسبة ٢,٥ في المائة.

(٦) حوافز للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الواقعة في مناطق صناعية قائمة على العلم

بدأت تايوان في الثمانينات تضع وتنفذ سياسة تشجع على إنشاء مناطق للصناعات العلمية الأساس لتحسين مستواها العلمي والتكنولوجي. بادر إلى إطلاق المشروع الأول في شمال غرب تايوان، مشروع منطقة سينشو للصناعات القائمة على العلم، مجلس العلوم الوطني وإدارة المناطق الصناعية ومنشآت صناعية شتى، متطورة التكنولوجيا. ومساحته ٢١٠٠ هكتار ويستهدف اجتذاب شركات صناعية متطورة التكنولوجيا. وهو يضم صناعات الدارات المتكاملة والحواشيب والطرفيات والاتصالات والإلكترونيات التصوير والآلات الدقيقة والبيوتكنولوجيا. وبوشر بإجراء الدراسات التمهيديّة لمنطقة صناعية ثانية للمصانع القائمة على العلم تقع جنوبي غربي البلاد في ١٩٩٤، ومن المرتقب أن يستغرق بناء المنطقة الصناعية العلمية في تينان - الذي بدأ في ١٩٩٨ - خمسة أعوام^(١٤٥).

وهناك عدد كبير متنوع من الحوافز، يشجع الشركات على العمل في مناطق صناعية علمية الأساس. من هذه الحوافز الإعفاء من بدل الإيجار لمدة تبلغ ٥ أعوام؛ إمكان استخدام حقوق براءة الاختراع أو نوع تكنولوجي خاص كاستثمارات بنسبة تبلغ ٢٥ في المائة من إجمالي مبلغ الاستثمار؛ قروض بفائدة مُخفّضة لشراء آلات أو بناء مصنع، لغاية ٨٠ في المائة من مجموع التكاليف أو ٦٥ في المائة من إجمالي مبلغ الاستثمار ولغاية ١٠ أعوام، بما في ذلك فترة سماح من عام إلى ٣ أعوام، بفائدة أدنى بنسبة ٢ في المائة من

(١٤٣) المرجع السابق، ص ٤٤.

The information in this section is based on the Export-Import Bank of the Republic of China web site. available at: (١٤٤) <http://www.eximbank.com.tw>

(١٤٥) EIU. Country Finance Taiwan. New York, (November 2000), p. 33

القروض المصرفية العادية. أضيف إلى ذلك أن الحكومة قد تقدم حتى ٤٩ في المائة من الرسمال لبعض الاستثمارات^(١٤٦).

(ج) خدمات وبرامج دعم المنشآت التايوانية الصغيرة والمتوسطة

في تايوان عدة برامج دعم ومساعدة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. وهي تشمل أنواعاً كثيرة من الخدمات، المالية وغيرها، من المعلومات وبرامج التدريب إلى المساعدات الفنية ونظم التوجيه في مجالات محددة. تكمل نظم الدعم هذه بعضها بعضاً وتشكل نظاماً شاملاً للمساعدات المتكاملة، يتيح للمنشآت الصغيرة أن تزدهر.

تشرف وزارة الشؤون الاقتصادية إلى حد بعيد على خدمات وبرامج دعم المنشآت الصغيرة، واسم خدمة من أشمل خدماته: خدمات التوجيه العشر للمنشآت الصغيرة والمتوسطة^(١٤٧). تعمل هذه الإدارة بالتعاون مع إدارة الشركات الصغيرة ومكتب التجارة الخارجية ودائرة التجارة وإدارة التنمية الصناعية. يشمل نظام التوجيه هذا الجوانب التالية:

(١) إدارة الشركات الصغيرة والمتوسطة: الإدارة - التمويل والائتمان - إدارة المعلومات - تحسين النوعية؛

(٢) مكتب التجارة الخارجية وإدارة التجارة: التسويق؛

(٣) إدارة التنمية الصناعية: البحث والتنمية - تكنولوجيا الإنتاج - الأمن الصناعي - مكافحة التلوث.

بدأت الحكومة بمشروع البحث والتنمية في مجال العلم والتكنولوجيا، بتخصيص ميزانية قدرها ٢٢,٧ مليار دولار تايواني جديد للنصف الثاني من ١٩٩٩ لغاية ٢٠٠٠^(١٤٨)، كجزء من سياساتها الجارية لتحويل تايوان نحو اقتصاد يعتمد بصورة مزيدة على العلم والتكنولوجيا.

ووضعت لجنة صندوق المنشآت الصغيرة والمتوسطة مشروعاً أسمته "مبادئ توجيهية للتشجيع على إنشاء القطاع العام والقطاع الخاص مراكز حاضنة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة". وحتى شباط/فبراير ٢٠٠١، كانت تشارك في المشروع ٦٠٠ شركة، وكان قد أنشئ ٥٢ مركزاً^(١٤٩).

(١٤٦) MOEA, Industrial Development and Investment Center (IDIC), "The investment environment of the R.O.C. in Taiwan". Available on the IDIC web site at: <http://www.idic.gov.tw/html>.

(١٤٧) SMEA of MOEA. R.O.C.'s "SMEs ready for the next millennium". Available on the SMEA web site at: <http://www.moeasmea.gov.tw/english/html>.

(١٤٨) Industrial Development Bureau (IDB) of the MOEA, Promotional Strategies and Measures, available on the IDB web site at: <http://www.moeaidb.gov.tw/idb>.

(١٤٩) MOEA, SMEA, "An overview of the SMEA". Available at: <http://www.moea.gov.tw/english/eindex.html>

(د) الخدمات والبرامج الإقليمية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

ينشر مجلس التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادئ بانتظام "دليل الشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ"، إقراراً منه بأن هذه الشركات قوى أساسية دافعة للنمو. والغاية من ورائه هي مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة على "النفوذ بصورة مناسبة إلى الأسواق، والحصول على المعلومات والتكنولوجيا والموارد البشرية والتمويل"^(١٥٠).

في عام ١٩٩٨، حدّد الاجتماع الخامس لوزراء مجلس التعاون المسؤولين عن الشركات الصغيرة مبادئ توجيهية لخطة عمل متكاملة لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وإقراراً من هذه الخطة بالحاجة الماسة إلى "تهج تناول شامل وإلى مبادرات لتهيئة بيئة مؤاتية تمكينية لتوفير اللازم من البنى الأساسية الاقتصادية وخدمات الدعم"^(١٥١)، تمّ في هذه الخطة تحديد ست مسائل وعوائق لتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة، هي: البيئة السياسية؛ إنباء الموارد البشرية؛ التمويل؛ التكنولوجيا؛ النفوذ إلى السوق والمعلومات. تقوم خطة العمل هذه بإعداد مبادئ توجيهية للتصدي لكل من هذه العوائق. فهي تسلط الضوء، في مجال التمويل، على ضرورة إنشاء منشآت مالية متخصصة، وشركات لضمان القروض وبرامج لإعادة تمويل سلف التصدير والتمويل الرسمالي ورسمال المخاطر، وخاصة في الصناعات المتطورة التكنولوجية.

John Manley, "Message from the APEC 1997 SME chair," *Guide for SMEs in the APEC region*, APEC, 1997. (١٥٠)
Available at: <http://www.strategis.ic.gc.ca/SSG/ae00028e.html>.

Fifth meeting of APEC ministers responsible for SMEs, "Integrated plan of action for SME development (١٥١)
(SPAN)". Kuala Lumpur. (7-8 September 1998), paragraph 4.4.

رابعاً- الدروس المستفادة

ينبغي أن يُستخدم الموجز التالي كنموذج لوضع برامج مالية للشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الأعضاء بمنطقة الإسكوا.

ألف- التجربة الإيطالية

منذ مطلع تسعينات القرن الماضي، كان من جراء السياسات والقوانين الإيطالية تعزيز الشركات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق مجموعة من الحوافز والمنتجات المالية المباشرة وغير المباشرة. والهدف من ذلك دفع عجلة الابتكار، والبحث والتنمية والنهوض بمنظمي المشاريع التجارية من النساء والشباب، علاوة على رفع مستوى أساليب الإنتاج ودعم الصادرات وعملية التدويل.

و طرأت تطورات عدة في مجال عرض القطاع المالي، لأن إيطاليا بدأت بتسهيل قدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على مال في ١٩٩٠. من هذه التطورات تدعيم القطاع المصرفي وزيادة المنافسة. وقد تمخض هذا عن حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على مزيد من القروض بتكاليف أدنى.

وكان من شأن تطورات أخرى في القطاع المالي غير المصرفي تسهيل حصول الشركات الصغيرة على تمويل رأسمالي، بما يشمل إنشاء السوق الجديدة (نوفو ميركاتو) عام ١٩٩٩.

أن دور منشآت دعم الشركات الإيطالية الصغيرة والمتوسطة أساسي، بما هي مراكز اتصال السياسات الحكومية. وهي تمثل عنصراً رئيسياً من عناصر نهج تناول جمعي متكامل لتنمية الشركات الصغيرة وفرص وصولها إلى مصادر التمويل.

والتفاعل بين المنشآت العامة وشبه العامة، المحلية والخاصة متواصل، كما أن الدعم المتوفر منه متعدّد الجوانب؛ وهو يشمل سياسات محددة وأطراً وقوانين تنظيمية ومساعدات فنية للتدريب والتسويق والترويج، وحوافز للابتكار ودراسات جدوى والمساعدة للعثور على شريك وتسهيل التصدير وإمكان الانتفاع بتمويل.

وطريقة الشركات الإيطالية الصغيرة والمتوسطة، التي درجت على الاعتماد أساساً على فرد أو أسرة أو التشابك المؤسسي، هي عامل يسهّل حصول الشركات على تمويل ديونها أو على قروض مضمونة، سواء أكان ذلك بصورة فردية أم جمعية.

وقد أضفي على تدابير دعم تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة الطابع المؤسسي. يضطلع عدد من وزارات الحكومة ووكالاتها ومن الهيئات الإقليمية والمحلية، العامة والخاصة، بدور ناشط في دعم الشركات الصغيرة. والى ذلك، تتجسّد التدابير قوانين ومراسيم وتعميمات. إلا أن هذا السيناريو يفقد من مرونته بفعل تدخل عدد مفرط من المنشآت.

والأهداف الاقتصادية العامة لأصحاب القرار السياسي في إيطاليا هي العمالة؛ زيادة إجمالي الناتج المحلي؛ وتخفيف حدة عدم التكافؤ الاقتصادي بين الشمال والجنوب. تتجسد هذه الأهداف غايات كلية لإدارة مالية سليمة وللتدويل، بالإضافة إلى التنمية المنتجة والبحث والتنمية وتنسيق القطاع الاقتصادي.

كما أن لبرامج تمويل الشركات الإيطالية الصغيرة والمتوسطة طابعاً مؤسسياً بمعنى أن منشآت عامة أو شبه عامة أو مهنية وخاصة تستحدثها وتمولها وترصدها وتراقبها. والشركات الصغيرة والمتوسطة تتطور بصورة دينامية بسبب ظهور برامج جديدة أو الأخذ بتطورات ثلاثم الاحتياجات السياسية. وقد شرعت إزالة الضوابط وآخر تطورات القطاع المالي أبواب مصادر تمويل جديدة أمام الشركات الإيطالية الصغيرة في تسعينات القرن الماضي. وهناك عدد من البرامج المالية، متاحٌ لهذه الشركات. وبات في وسع الشركات الصغيرة والمتوسطة الانتفاع بها بطريقة أسهل اليوم منها فيما مضى. وتتوقف إمكانات التمويل على احتياجات المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

تشمل برامج التمويل المستعرضة في هذه الدراسة وسائل مباشرة، كبيع الديون وتمويل شراء أو إيجار الأجهزة والآلات، والقروض الميسرة، وسلف التصدير وضماناته، ودعم المشاريع المشتركة الدولية ورأسمال المخاطر. وهي تشمل أيضاً تمويلاً غير مباشر، كالضمانات والخصم الضريبي أو الحوافز التلقائية.

من المتوقع استحداث خدمات دعم وتدابير تسهيل الضريبة وإمكانات التشبيك للشركات الصغيرة. وينبغي أن يزداد في السنوات القليلة المقبلة تنسيق برامج وتدابير التحفيز العديدة وتعزيز عدد التدابير الرامية إلى تشجيع تهيئة إمكانات تمويل جديدة، كالرسمال المخاطر. ومن أوجه هذه العملية المحتملة الحدوث إنعلم النظر في النظام الضريبي المعقد.

ولزيادة مساعدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، اقترحت وزارة الصناعة مؤخراً إنشاء شبكة دولية للشركات الصغيرة والمتوسطة، وتقوم حالياً بإعداد دراسة جدوى هذا المشروع.

لا تزال هذه الشركات في إيطاليا تستفيد من عدد كبير من الإعانات بشكل منح وأسعار فائدة معانة على قروض ميسرة. وبإمكان هذه الحوافز إعانة الشركات الصغيرة التي لا تتوفر لها أسباب البقاء. وإلى ذلك، فإذا لم يواكب البرامج المالية تدابير غير مالية فعالة، فقد تعاق تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ونموها.

في أوروبا اتجاه عام ينحو إلى تخفيض معونات الدول وتبسيط الإجراءات الإدارية المتصلة بالمنشآت التجارية. وقد أعربت حكومة إيطاليا عن التزامها بهذا المنحى، ومن المتوقع أن يتم في المستقبل اتخاذ تدابير عملية.

باء- تجربة تايوان

يعتمد اقتصاد تايوان بشدة على الشركات الصغيرة والمتوسطة، التي تؤدي دوراً حيوياً في مجال استهداف الحكومة تطوير تايوان لتصير مركزاً متخصصاً للصناعة التحويلية المنتجة لسلع عالية القيمة المضافة، لتجعل منها باباً لأسواق شرقي آسيا، يدخل منه باقي بلدان منطقة آسيا والمحيط الهادئ وأوروبا، ولتحسين ذخيرتها العلمية والتكنولوجية.

وفي العقد المنصرم، تدتّى ما للمنتجات التايوانية من مزية تنافسية بسبب ارتفاع سعر دولار تايوان الجديد، ورفع الأجور ومنافسة أشد من قبل بلدان نامية أخرى. وفي سبيل استعادة القدرة التنافسية واجتذاب الاستثمار الخاص، أخذت الحكومة بسياسات تستهدف تسريع عملية رفع مستوى الصناعة بتشجيع الأتمتة والبحث والتنمية، والتدريب، ومكافحة التلوث والمشاريع القائمة على تكنولوجيا متطورة.

وقد جاء قانون المصارف الجديد في عام ١٩٨٩ مؤشراً لبدء إصلاحات قطاع المال التي مهّدت سبيل عملية التحرير الاقتصادي الجارية. وفي السنوات الأخيرة، ارتفع متوسط نسبة القروض غير المؤداة في النظام المصرفي. وقد يكون ذلك نتيجة لأزمة ١٩٩٧ المالية في آسيا والزلازل الشديدة في ٢١ أيلول/سبتمبر ١٩٩٩. ولكن ينبغي أن تستوعب تدابير الحكومة هذين الحدثين. وعلى الصعيد البنوي، قد تكون هذه المشكلة نابعة من عادات الإقراض وسياساته، القائمة على أساس العلاقات الشخصية وارتفاع مستوى ترابط المشاريع التجارية. وبالنظر إلى ذلك، فمن شأن انعدام السيولة لدى شركة واحدة أو تخلفها عن السداد، أن يطلق العنان لردود فعل سلسلية لدى شركات أخرى.

ثمة هيئات حكومية ومؤسسية عديدة توفر الرقابة والدعم والتوجيه للشركات الصغيرة عامة وللشركات الصناعية منها خاصة. وبنية هذه المنشآت وأطرها وسياساتها على درجة عالية من المركزية، إذ تقوم إدارات حكومية بالإشراف عليها ورصدها.

أما المنشآت الإقليمية، فتعمل على صعيد السياسات. وهي تعمم المعلومات وتقدم دعماً غير مباشر في مجال التشبيك. ولا وجود لمساعدات قانونية أو مالية. ومنظمة أبك هي المؤسسة الإقليمية الرئيسية التي تسعى إلى تعزيز الشركات الصغيرة والمتوسطة ودعمها.

وممارسات المنشآت التجارية التايوانية الصغيرة تقوم بشكل أساسي على علاقات شخصية غير رسمية. وتتسم بنية هذه المنشآت بكونها شبكة أفقية. وهذا يؤثر في الإنتاج والموارد البشرية والتسويق ورأس المال والاستثمار.

تعتمد بنية صناعة تايوان بشدة على التعاقد من باطن. ونتيجة ذلك تعويل شديد على العلاقات الشخصية. ولهذا حسناته وسلبياته من حيث الدعم المشترك من جهة، كما أنه ينطوي - من جهة ثانية - على مخاطر كثيرة لأنه قد يكون الحلقة الأولى من تفاعل سلسلي في حالة التخلف عن وفاء الديون.

وبرامج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تايوان ذات طابع مؤسسي، بمعنى أن استحداثها وتمويلها ورصدها والإشراف عليها تتم كلها على يد منشآت عامة أو شبه عامة ومنشآت خاصة. وهي، إلى ذلك، مركزية التخطيط السياسي وتشمل البلاد بأكملها من حيث المنتفعون بها وشروط تطبيقها. وقد شملت برامج التمويل المستعرضة في هذه الدراسة الوسائل المباشرة، أي قروض الشروع في مؤسسة، الممنوحة إلى مجموعة مخصصة مستهدفة، هي أصحاب المشاريع من الشبان ورأسمال المخاطر وسلف التصدير؛ كما شملت التمويل غير المباشر، أي ضمانات القروض و ضمانات القروض المشتركة والحوافز الضريبية والاستثمارية وتسهيلات إعادة الإقراض، بالإضافة إلى مجموعات الحوافز المتاحة لتشجيع المناطق الصناعية القائمة على العلم أساساً.

أدت برامج الضمان العادي وبرامج الضمان المشترك دوراً أساسياً، طوال الـ ٢٥ سنة الماضية، في مواجهة نسبة التخلف المرتفعة عن وفاء الديون في تايوان. وفضلاً عن ذلك، شجعت المصارف على زيادة قروضها للمنشآت الصغيرة.

وفي تايوان عدد من برامج دعم الشركات الصغيرة ومساعدتها، وهي تشمل عدداً كبيراً متنوعاً من الخدمات، المالية وغير المالية، من المعلومات وبرامج التدريب إلى المساعدات الفنية ونظم التوجيه في مجالات محدّدة. تكمل نظم الدعم هذه بعضها بعضاً وتشكل نظاماً شاملاً لمساعدات متكاملة. وفي نهاية المطاف، يتيسر بفضلها ازدهار المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

الملحق

الجدول ١ - تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة في أوروبا

تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الصناعية في إيطاليا وأوروبا	المؤسسة الصغيرة	المؤسسة المتوسطة
الحد الأقصى لعدد العاملين فيها	أقل من ٥٠	أقل من ٢٥٠
الحد الأقصى لحجم الأعمال (بملايين اليورو)	٧	٤٠
الحد الأقصى لإجمالي الميزانية العمومية (بملايين اليورو)	٥	٢٧
إشراف مؤسسة أخرى غير المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة (نسبة مئوية)	أقل من ٢٥	أقل من ٢٥

المصدر: Decreto Minindustria 18/9/97, Official Gazette No. 229/97 and Official Journal, C.213/96.

الجدول ٢ - عدد المنشآت حسب فئة العاملين في الصناعة التحويلية والنسب المئوية لمجموع المنشآت من نفس الفئة، حسب ملاحظتها في ٣١ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٧

عدد المنشآت	عدد العاملين						
	٩-١	١٩-١٠	٢٠-٤٩	٥٠-٩٩	١٠٠-٢٤٩	٢٥٠ وأكثر	المجموع
٤٤٨٥١٨	٥٤٥٩٢	٢٧٩٠٢	١٠٢١١	١٠٢١١	١٤٣٠	٥٤٢٦٥٣	
٥,٩	١٣,١	١٦,٤	٢١,٣	٢٤,٣	٣١,٦	٧,٥	
٦,٦	٢٦,٦	٤٠,٥	٥٨	٧٤,٧	٨٧,٤	١١,٧	
١,٤	٤,٨	١١,٣	٢٣	٣٦,٩	٥٨,٣	٢,٩	
٢٩,١	٧٦,١	٨٩	٩٧,٤	٩٩,٢	١٠٠	٣٨,٣	
١٨	٥٦,٤	٧٣,٤	٨٧,٤	٩٤,٤	٩٧,٧	٢٦,٣	

المصدر: ISTAT: Principali Risultati del Censimento Intermedio dell'Industria e dei Servizi, updated 22 January, 2001. Available at: <http://www.istat.it>.

الجدول ٣ - البورصة الإيطالية: الشركات المسجلة والرسملة حسب السوق

النسبة المئوية للتغير	الرسملة المحلية بملايين اليورو			عدد الشركات			النسبة المئوية للتغير
	كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠١	حزيران/يونيو ٢٠٠١	النسبة المئوية للتغير	كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٨	حزيران/يونيو ٢٠٠١	النسبة المئوية للتغير	
٣٧,٢+	٦٦٠٠٨٥	٧٩٠٢٧٧	٤٨١٠٦٥	١٩٩٨	٢٠٠١	١٩٩٨/٢٠٠١	٧,٦+
-	١٣٧٨٨	٢٢١٦٦	-	-	٤٣	-	-
٤٩,٣+	٦١٥٣	٥٩٤١	٤١٢٢	٢٥-	١٥	١٥	٢٠
٤٠,٢+	٦٨٠٠٢٦	٨١٨٣٨٤	٤٨٥١٨٧	٢٢,٦+	٢٩٨	٢٩٧	٢٤٣

المصدر: Borsa Italiana - Monthly Key Figures and Main Indicators. Available at: <http://www.borsaitalia.it/>.

(أ) حزيران/يونيو ٢٠٠١، بما في ذلك ٢٢ شركة في ستار (STAR) برسمال قدره ٥٦٠٤ مليون يورو.

الجدول ٤ - تعريف شركات الصناعة التحويلية الصغيرة والمتوسطة في تايوان

شركة متوسطة	شركة صغيرة		
نعم	نعم	تسجيل منجز قانونياً	ألف
٨٠ مليون د.تج.	-	رسمال مدفوع لا يتجاوز	باء
٢٠٠	٢٠	الحد الأقصى لعدد العاملين العاديين ^(١)	جيم

المصدر: MOEA, SMEA, "Standard for identifying a SME", Taiwan. Approved in accordance with an official letter of the Executive Yuan No. TAI-80-MOEA33054, October 19, 1991. The latest revision is MOEA letter No. MOEC(89) D89340202, May 3, 2000.

(١) تنظر في ذلك الوكالات ذات الصلة عندما لا تنطبق باء. العدد العادي للعاملين هو متوسط عدد العاملين المشمولين شهرياً بالتأمين، المصرح بهم لدوائر العمل والشؤون الاجتماعية.

قائمة المراجع

- APEC, Fifth meeting of APEC ministers responsible for SMEs, Integrated Plan of Action for SME Development (SPAN), 7-8 September 1998, Kuala Lumpur, Malaysia.
- Associazione Italiana per il Factoring (Italian Association for Factoring) (ASSIFACT). 2000. *Fact & News*, numero 3 – anno 3 luglio 2001.
- _____. “La domanda di factoring”.
- Associazione Italiana degli Investitori Istituzionali nel Capitale di Rischio (Italian Association of Institutional Investors in Risk Capital) (AIFI). 1999. *Venture Capital and Private Equity in Italy*.
- Associazione Italian Leasing (ASSILEA), *Rapporto sull'attività associative e sul mercato del leasing 1999*. (22 Maggio 2000), p. 32.
- Banca d'Italia. 2001. “The Governor’s concluding remarks”, *Ordinary General Meeting of Shareholders*, (Rome, 31 May 2001).
- Balestri, A. 1999. “I distretti industriali: la via italiana al lavoro e allo sviluppo”, CD-ROM, Istituto Nazionale per il Commercio Estero (ICE) and Club distretti.
- Brown, W and G. Nagarajano. 2000. “Disaster loan funds for microfinance institutions: a look at emerging experience”, Calmeadow, (October 2000).
- Betts, P. 1999. “SMES: Still the backbone to its industrial base”, *Financial Times Survey*, Banking Finance and Industry, December 13, 1999.
- _____. “More mergers to come”, *Financial Times Survey*, Italian Banking Finance and Investment, December 11, 2000.
- Blitz, J. 2000. “Tax-cutting zeal of richest power broker”, *Financial Times Survey*, Italian Banking Finance and Investment, December 11, 2000.
- Brunetti, A., G. Kisunko and B. Weder. 1998. “How businesses see government: responses from private sector-surveys in 69 countries”, *Discussion Paper Number 33*, (International Finance Corporation) January 1998.
- Chang, S. S. 2000. “The role of government funding for start-up companies and SMEs: the case of Chinese Taipei”, presented at the *APEC Seminar on Securing Initial Funding for Start-up Companies – The Birth and Growth of SMEs in a Knowledge-based Economy*, 16-18 May 2000, pp. 3-5.
- Chou Edwards and others, “Study on introducing SME mutual guarantee mechanism to APEC members”, SME Development Fund, SME Mutual Guaranty Foundation and Chung-Hua Institution for Economic Research, Taiwan, September 2000.
- Chuen Chang, “The Mechanism and Practice of Youth Entrepreneurial Fund, Small and Medium Business Credit Fund”, Taipei, September 2000, p. 4.
- _____. “The Role of Credit Guarantee for SMEs”, Taipei, February 2001.
- Claessens, S., T. Glaessner, and D. Klingebiel. 2001. “Emerging markets: is leapfrogging possible?”, *Financial Sector Discussion Paper No.7*, World Bank, (June 2001), p. 7.

- The Economist Intelligence Unit Ltd (EIU), *Country Finance Italy*, New York, September 2000.
- _____. 2001. *Country Finance Italy*, New York, (March 2001).
- _____. 2000. *Country Finance Taiwan*, New York, (November 2000).
- _____. 2001. *Country Profile 2001 Taiwan*, London.
- Christofidis, C. and O. Debande. 2001, *Financing Innovative Firms through Venture Capital*, European Investment Bank, PJ/ Industry & Services, February 2001.
- Disaster Loan Foundation, "Structures", *Microenterprise Best Practices*, Development Alternatives Inc. Available at: www.mip.org/pubs/mbp-res.htm
- European Investment Fund. 1999. *Annual Report 1999*, "Key facts and figures".
- Güllner, P. 1999. *Small and Medium Sized Enterprises Business Networks*, Swiss Asia Foundation: Asia Field Research Scholarship Programme, Report No. 17, edited version for the Swiss Asia Foundation web site, July 1999. (web site not included)
- Hallberg, K. 2000. "A Market-oriented strategy for small and medium scale enterprises," International Finance Corporation (IFC), *Discussion Paper No. 40*, World Bank, Washington D.C.
- Indjikian, R. 2000. "E-Finance for trade: challenges and opportunities for developing economies", *UN Symposium on Government and E-Commerce Development*, UNCTAD, Ningbo, 23-24 April 2001.
- Industrial Development Bureau, Ministry of Economic Affairs, Development of industries in Taiwan, ROC-2000". Available at: <http://www.moeaidb.gov.tw/idb/indintro/etext/1.htm>.
- _____. "Promotional Strategies and Measures". Available at: <http://www.moeaidb.gov.tw/idb/indintro/etext/4.htm>.
- Industrial Development and Investment Center, MOEA, Asia-Pacific Regional Operations Center, January 2001. Available at: <http://www.idic.gov.tw/html/epatc.html>.
- Industrial Development and Investment Center, MOEA, The Investment Environment of the R.O.C. in Taiwan. Available at: <http://www.idic.gov.tw>.
- Institute for International Economics. 2001. "Financial Services Liberalization in the WTO: Case studies – Taiwan". Available at: <http://www.iie.com/CATALOG/case>.
- International Finance Corporation (IFC), 2000. *China's emerging private enterprises: prospects for the new century*.
- International Monetary Fund (IMF). 2001. *International Financial Statistics*, June 2001.
- Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT). 1998. *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi principali risultati*, "Note Rapide", Anno 3 Numero 6, 18 dicembre 1998.
- _____. 2000. *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*, fase 'long form', "Note Rapide", Anno 5 Numero 2, 21 aprile 2000.
- _____. 2000. *Accordi, collaborazioni e consorzi tra imprese*, "Note Rapide", Anno 5 Numero 6, 22 dicembre 2000.

- Jenkins, G. P. and Chun-Yan Kuo. 1997. "Which policies are important for industrialization: the case of Taiwan", *Development Discussion Papers Taxation Research Series*, No. 594, Harvard Institute for International Development, Harvard University, July 1997.
- Levitsky, J. 1997. "SME guarantee schemes", *The Financier*, vol. 4, Nos. 1 and 2, February/May 1997.
- Liaw, T. 1999. *The Business of Investment Banking*, p. 11.
- Manley, J. 1997. "Message from the APEC 1997 SME Chair", *guide for SMEs in the APEC region*, APEC, 1997.
- Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica. 2000. *Italy's report on economic reform*, November 2000.
- _____. 2000. *La Relazione sulle Privatizzazioni*, Giugno 2000.
- Ministero della Industria, del Commercio e del Artigianato, Direzione Coordinamento Incentivi Imprese. 2001. *Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive*, 2001.
- _____. 2001. Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, *Relazione sulle Leggi e Provvedimenti di Sostegno alle attività Economiche e Produttive*, Giugno 2001.
- _____. Unioncamere, *Support services to SMEs in Italy*, pp. 36-38.
- _____. and the Italian Ministry of Industry. 2000. "Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies", Bologna, 13-14 June, 2000.
- MOEA, "An introduction to the Ministry of Economic Affairs of the Republic of China". Available at: http://www.moea.gov.tw/~meco/cord/HTM/authority_e.htm.
- _____. Statute for Development of Medium and Small Businesses. Available at: <http://www.moeasmea.gov.tw/english/html>
- _____. and the Small and Medium Enterprise Administration (SMEA), "The experience and achievements in providing guidance and assistance to small and medium enterprises". Available at: <http://www.moeasmea.gov.tw/english/html>.
- _____. and the SMEA. R.O.C.'s "SMEs ready for the next millennium". Available at the SMEA web site: <http://www.moeasmea.gov.tw/english/html>.
- _____. and the SMEA. 2000. *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan*. September 2000.
- Office of Technology Policy, United States. Department of Commerce, International Science and technology: Policies, Programs and Investments, December 2000.
- Official Journal of the European Communities*. 1999. Council Regulation (EC) No. 1260/1999, chapter 1, article 1, (21 June 1999).
- Organization for Economic and Cooperation Development (OECD), *Arrangement on guidelines for officially supported export credits*, chapter II, article 16, 2001.
- Sviluppo Italia S.p.a. 2000. Divisione Servizi allo Sviluppo, *Tasso di Sopravvivenza delle Imprese "44"*, Rome, 30 settembre 2000.

Taiwan Headlines, “Taiwan to Launch TIGER exchange”, Taiwan Economic News (March 1, 2000).

UNIDO. “A comparative analysis of SME strategies, policies and programmes in Central European initiative countries – part three: Italy”, SME Policy Framework, [http://www.unido.org/doc/331152 to 331156htmls](http://www.unido.org/doc/331152_to331156htmls).

_____. 2001. *International Yearbook of Industrial Statistics 2001*.

Weber, L. “World Bank lending for small and medium enterprises”, *Discussion Paper 113*, p. 47.

World Intellectual Property Organization. Available at: http://www.wipo.org/sme/en/ip_business/finance/securitization.htm.

WEB SITES

Italy

Associazione Italiana degli Investitori Istituzionali nel Capitale di Rischio (Italian Association of Institutional Investors in Risk Capital). AIFI, Available at: <http://www.aifi.it>.

Associazione Italiana Leasing (Italian Leasing Association)”. ASSILEA. Available at: <http://www.assilea.it>.

Associazione Italiana per il Factoring (Italian Factoring Association). ASSIFACT. Available at: <http://www.assifact.it>.

Banca d’Italia (Central Bank of Italy). Available at: <http://www.bancaditalia.it>.

Borsa Italia (Italian Stock Market). Available at: <http://www.borsaitalia.it>.

Confederazione Generale dell’Industria Italiana (The National Industry Confederation). (CONFINDUSTRIA). Available at: <http://www.confindustria.it>.

Contributi. Available at: <http://www.contributi.it>.

European Commission Community Research (CORDIS). Available at: <http://www.cordis.lu>.

Economist Intelligence Unit (EIU). Available at: <http://www.eiu.com>.

European Development Finance Institutions (EDFI). Available at: <http://www.edfi.be/>.

Euro Info Center. Available at: <http://www.europortello.com>.

European Bank For Reconstruction and Development.(EBRD). Available at: <http://www.ebrd.com>.

European Business Angels Network (EBAN). Available at: <http://www.eban.org>.

European Investment Bank (EIB). Available at: <http://eib.eu.int>.

European Investment Fund (EIF). Available at: <http://www.eif.org>.

European Union (EU). Available at: <http://europa.eu.int>.

Financial Times. Available at: <http://www.ft.com>.

G8 Pilot Project: "A Global Marketplace for SMEs". Available at: <http://www.martech-intl.com>.

L'Istituto Nazionale per il Commercio Estero (Foreign Trade Institute) (ICE). Available at: <http://www.ice.it> and <http://www.investinitaly.com>.

IFC. Available at: <http://www.ifc.org>.

Impresa & Stato. Available at: <http://impresa-stato.mi.camcom.it>.

Informest: Centro di Servizi e Documentazione per la Cooperazione Economica Internazionale, specialized in Eastern Countries. Available at: <http://www.informest.it>.

Italian Business Angels Network. Available at: <http://www.iban.it>.

Italy, Ministry of Justice. Available at: <http://www.contributi.it> and <http://www.giustizia.it>.

Mediocredito Centrale (Central Institute for Medium-Term Credit). Available at: <http://www.mcc.it>.

Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato (Ministry of Industry, Commerce and Trade and Craft). Available at: <http://www.minindustria.it>.

Ministero delle Finanze (Ministry of Finance). Available at: <http://www.finanze.it>.

Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica (Ministry of the Treasury, Budget and Economic Planning). Available at: <http://www.tesoro.it>.

Ministry of Public Administration. Available at: <http://www.funzionepubblica.it>.

Organization of Economic Cooperation and Development (OECD). Available at: <http://www.oecd.org>.

Istituto Speciale per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero (Export Credit Insurance Agency) (SACE). Available at: <http://www.isace.it>.

Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero (Italian Corporation for Foreign-Based Joint Ventures). Available at: <http://www.simest.it>.

Sviluppo Italia (Italy Development). Available at: <http://www.sviluppoitalia.it> and <http://www.opportunitalia.it>.

UNIDO. Available at: <http://www.unido.org>.

Taiwan

The Asia Foundation. Available at: <http://www.asiafoundation.com>.

Asia Pacific Economic Cooperation (APEC). Available at: <http://www.apecsec.org.sg>.

The Export-Import Bank of the Republic of China. Available at: <http://www.eximbank.com.tw>.

IFC. Available at: <http://www.ifc.org>.

MOEA R.O.C. Available at: <http://www.moea.gov.tw>.

_____. Department of Industrial Technology. Available at: <http://www.doit.moea.gov.tw>.

_____. Industrial Development Bureau. Available at: <http://www.moeaidb.gov.tw>

_____. Small and Medium Enterprise Administration. Available at: <http://www.moeasmea.gov.tw>.

Ministry of Finance. Available at: <http://www.mof.gov.tw>.

Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF). Available at: <http://www.smbcgf.org.tw>.

SME Mutual Guaranty Foundation. Available at: <http://www.mugrnty.org.tw>.

Taiwan Headlines. Available at: <http://www.taiwanheadlines.gov.tw>.