

المشاركة في التمويل المنتهية بالتمليك دور المصارف التجارية في تأسيس المشروعات الصغرى (نظرة مستقبلية)

د. توفيق عبد الله فرج الله - جامعة الجفارة

المخلص:

تلعب المشروعات الصغيرة والمتوسطة دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني، ذلك لأنها تنتشر في جميع القطاعات ومجالات العمل الرئيسية، ولما تقدمه من فرص عمل وزيادة في حجم الإنتاج والخدمات، وبالتالي تحسين الدخل. ولهذا تسعى كافة المؤسسات والجهات العامة والخاصة الى توفير البنية التحتية والدعم المالي والمعنوي لتلك المشروعات كي تنمو وتزدهر، كما تلعب المصارف دوراً مفصلياً في الاقتصاد الوطني، ذلك لأنها تتحكم بدورة النقود من جهة، وتحافظ على حسابات وودائع المواطنين لديها من جهة ثانية، واقراض المستثمرين ورجال الأعمال لإقامة المشروعات الانتاجية والخدمية من جهة ثالثة، ورغم هذه الأهمية والنقل الاقتصادي للمشروعات الصغيرة، إلا أنها لا تحظى بالرعاية والخدمات المميزة من قبل القطاع المصرفي في ليبيا، ويرجع السبب إلى مشكلتين اثنتين: الأولى هي: ازدياد أعداد السكان والطوابير امام المصارف، والثانية: هي تخلف/ تدني نسب الانتشار المصرفي والكثافة المصرفية في ليبيا.

لهذا يركّز هذا البحث على ضرورة قيام المصارف بتأسيس/ افتتاح فروعاً لها، متخصصة في خدمة ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة فقط في المرحلة الأولى، ثم المشاركة الفعلية في التمويل والإدارة والانتاج والأرباح والخسائر في المرحلة الثانية.

وبعد التأكد من نجاح المشروعات المشتركة، تقوم المصارف بالتنازل عن حصتها في المشروعات لصالح المالكين الآخرين، وتبحث لها من جديد عن مشروعات قائمة او جديدة، لغرض المشاركة فيها ثم التنازل عنها بعد التحقق من نجاحها. وهكذا تحقق المصارف هدفي السيوولة والربحية، وتحقق المشروعات الصغيرة والمتوسطة النجاح في اعمالها، مما يعود بالخير على الاقتصاد الوطني.

المقدمة :

إن تطوّر وتقدم أي اقتصاد في العالم يحتاج إلى قيام مشروعات إنتاجية وخدمية ، لتشغيل الموارد البشرية؛ ولكن تأسيس هذه المشروعات يتطلب أموالاً طائلة حسب حجم المشروع ، وجهوداً مضمّنية والتفرغ الكامل لإدارتها ، ووقت لا يحصى مداه ، وتعتبر المشروعات الصغيرة ، وخاصة في الدول النامية العمود الفقري لنمو الاقتصاد الوطني ، ذلك لأنها موجودة في جميع القطاعات الاقتصادية وجميع مجالات العمل ، وكذلك هو الحال في الدول المتقدمة ، حيث أن المشروعات الصغيرة توفر فرص عمل لأكثر من 50% من مجموع الاستخدام للقوى العاملة وأكثر من 40% من الناتج القومي الاجمالي للسلع والخدمات في الولايات المتحدة الأمريكية⁽¹⁾ ، وعلى الرغم من هذه الأهمية والثقل الاقتصادي للمشروعات الصغيرة ، ولكنها لا تحظى بالعناية والرعاية والخدمات المميزة من قبل الجهاز المصرفي في ليبيا .

ويرجع السبب في ذلك إلى مشكلتين :

الأولى : تزايد أعداد السكان من جهة (الطواوير أمام المصارف) .
الثانية : في تدني وتأخر نسبة الانتشار المصرفي⁽²⁾ ، والكثافة المصرفية من جهة ثانية⁽³⁾ ، ولهذا فإن البحث يركز على ضرورة تأسيس/ افتتاح فروع للمصارف، متخصصة بخدمة ورعاية المشروعات الصغرى في المرحلة الأولى ، ثم المشاركة الفعلية في التمويل والإنتاج والأرباح والخسائر في المرحلة الثانية، وبعد هذه المرحلة ونجاح المشروعات المشتركة تقوم المصارف بالتنازل عن حصتها لصالح الشركاء الآخرين (بصورة تدريجية) وهذا ما يطلق عليه بالمشاركة المتناقصة⁽⁴⁾ . وتبحث المصارف من جديد عن مشروعات صغيرة تقوم بتمويلها والمشاركة فيها وفي آخر المطاف التنازل عنها . وهكذا تحقق المصارف أهدافها في السيولة والربحية .

المبحث الأول – التمويل والتنمية:

1- مفهوم التمويل والتنمية : يعرف التمويل بأنه توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك .

وبتوفير مصادر التمويل (توفير الموارد الحقيقية وتخصيصها لأغراض التنمية) يمكن لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية السير بخطى أسرع ، مادام أن رفع المستوى المعاشي والثقافي والصحي للمواطنين يعتمد أساساً على زيادة حجم الإنتاج

والاستهلاك من سلع وخدمات . ومادامت زيادة الانتاج والاستهلاك هذه أساسها زيادة الاستثمارات في رأس المال الثابت ، ومادام التمويل هو الركن الذي يعتمد عليه في قيام وتنفيذ الاستثمارات بأنواعها المختلفة ، لهذا يعتبر التمويل عملية إنتاجية بصورة غير مباشرة .

ويحتاج المشروع ، أي : المشروع إلى مصادر التمويل المختلفة في جميع المراحل الإنتاجية والتسويقية ، كما يتضح ذلك في النقاط الأربعة التالية (5) :

أ- **مرحلة الإعداد للمشروع** : المقصود بمرحلة الإعداد للمشروع هي مرحلة إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية والتصاميم واختيار الموقع ، وفي هذه المرحلة يكون المشروع (الانتاجي أو الخدمي) بحاجة إلى الأموال (النقود) ، والبحث عن مصادر التمويل المختلفة ، ويمكن الحصول على الأموال وتوفيرها عن طريق رأس المال الخاص (التمويل الذاتي = المدخرات الخاصة) ، أو من خارج المشروع عن طريق الأصدقاء والأقارب ، أو عن طريق المصارف التجارية والمؤسسات المالية الأخرى .

ب- **مرحلة تمويل عملية الاستثمار** : بعد الحصول على رأس المال النقدي يمكن البدء في عملية الانفاق (الصرف) من أجل تنفيذ الاستثمارات المطلوبة (تكوين المال الثابت) مثل إقامة المباني وشراء الآلات والمعدات وغيرها من السلع المعمرة ، إضافة إلى تكوين رأس المال الجاري (العامل) مثل المواد الخام ، وقطع الغيار ، وكميات الوقود والمواد الموجودة في المخازن . وفي هذه المرحلة يتقلص رأس المال النقدي لدى المشروع ، وفي نفس الوقت يزداد لديه رأس المال الثابت ، هذا إذا كان التمويل من مصادر ذاتية ، أما في الحالة التي يكون فيها التمويل من خارج المشروع (من المصارف) فإن حجم رأس المال الخاص لن يتغير

ج- **مرحلة الانتاج** : في المرحلة الثالثة تبدأ عملية الإنتاج الفعلية ، وهي المرحلة التي يمكن وصفها بأنها عملية تجميع أو خلط ومزج لعناصر الإنتاج المختلفة (رأس المال الثابت يمزج مع رأس المال الجاري ، إضافة إلى ما تحتاجه هذه العملية من القوى العاملة) بهدف إنتاج السلع والخدمات .

وفي هذه المرحلة تستهلك كميات من المواد الخام والوقود ومستلزمات الإنتاج الأخرى وتدفع الأجور والمرتبات للموظفين والمنتجين ، إضافة إلى تسديد جميع النفقات الأخرى الجارية كالنفقات المتغيرة الإدارية / العمومية ، وهذه النفقات يجب تغطيتها عن طريق توفير المال اللازم (السيوولة النقدية) .

د- **مرحلة التسويق** : تبدأ عادة عملية التسويق بعد انتهاء عملية التصنيع المباشر ، وإعداد السلعة للتسويق لا يتم ، إلا بعد تحمل المشروع لنفقات باهظة ، يجب عليه تسديدها ، مما لديه من أموال (سيولة نقدية) ، علماً بأن بعض عمليات التسويق (البيع) قد تتم أحياناً قبل نهاية عملية الانتاج ، وهكذا تحصل الوحدة الإنتاجية على سيولة نقدية تساعد في مواصلة عملية الانتاج ، وبعد الانتهاء من عملية التسويق (تصريف المنتجات) تتحول المواد المباعة مرة ثانية إلى نقود ، يحصل عليها المشروع لكي تتواصل عمليات الإنتاجية من جديد ، ولا يغيب عن البال أن بعض المنشآت قد تحصل على تسهيلات ائتمانية (قروض) من الموردين للمواد الخام أو من الزبائن المشترين لمنتجاتها .

ومن هذا يُستنتج أن العملية الإنتاجية بمراحلها الأربعة السابقة الذكر ، بحاجة إلى أموال (رأس مال نقدي) لتغطية نفقاتها الاستثمارية الثابتة والمتغيرة ولتسيير أعمالها اليومية ، وهكذا تصبح عملية الإنتاج مرتبطة بعمليات تمويلية مستمرة على طول الخط ، كما يستنتج أن العملية الإنتاجية والتمويلية مرتبطة بدورة النقود في الاقتصاد الوطني ، بحيث تتحول هذه النقود خلال المراحل الأربعة سابقة الذكر إلى سلع وخدمات ، ثم تعود هذه بدورها مرة ثانية إلى نقود بعد تسويقها ، فالتمويل إذن هو الحصول على رأس المال النقدي بغض النظر عن مصدره (ذاتي ، أو خارجي ، أو أجنبي) من أجل إنفاقه على أغراض استثمارية إنتاجية أو أغراض استهلاكية ، وهكذا فإن تمويل التنمية يوجد له معنيان :

المعنى الأول : هو المعنى الحقيقي ، و المقصود به هو توفير الموارد الحقيقية وتخصيصها لأغراض التنمية ، وهذه الموارد الحقيقية هي تلك السلع والخدمات والموارد اللازمة لتكوين رؤوس الأموال الجديدة .

المعنى الثاني : هو المعنى النقدي للتمويل ، والمقصود به إتاحة الموارد التي يتم بموجبها توفير المواد الحقيقية التي توجه لتكوين رؤوس الأموال الجديدة (6) .

ويتضح من ذلك أن أهمية التمويل ترتبط بأهمية تكوين الطاقات الإنتاجية في توليد الزيادة المطلوبة للنتاج ، كهدف مباشر للتنمية الاقتصادية ، وتبرز أهمية التمويل بشكل واضح عند الأخذ بالمفهوم الحديث الواسع لرأس المال ، والذي لا يتضمن رأس المال فقط ؛ بل يضاف إليه رأس المال البشري ، وبالتالي فالطاقات الإنتاجية لا تقف على الآلات والمعدات فقط ، بل تشمل كذلك على تكوين الخبرات والمهارات البشرية ، وبذلك تبرز الأهمية الكبرى للموارد الحقيقية المطلوبة لتكوين الطاقات

الانتاجية في أشكالها المختلفة وأهمية توفير الموارد التمويلية اللازمة لها(7). ومن هذا المفهوم فإن قيمة الاستثمار في الاقتصاد الوطني هي التي تحدد الموارد التمويلية المطلوبة ، فالعوامل التي تحكم الحجم الكلي للإنفاق الاستثماري يحدد في النهاية الحجم الكلي للموارد التمويلية اللازمة .

وأخيراً فإن حجم الموارد التمويلية المطلوبة للتنمية في الاقتصاد الوطني تتحدد بالمعدل المستهدف لزيادة الناتج المحلي الإجمالي والمستوى العام للمعامل الحدي لرأس المال(8) ، ومعدلات إهلاك رؤوس الأموال العينية القائمة ، وتطور أسعار عناصر ومستلزمات الإنتاج وخدمات الاستثمار خلال فترة تنفيذ خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة(9) .

المبحث الثاني – المصارف التجارية وتأسيس فروع خاصة بالمشروعات الصغيرة :

تنقسم عملية تمويل المشروعات الصغرى في هذا المبحث إلى مرحلتين :
الأولى : هي خدمة المشروعات في تقديم العروض والتسهيلات والخدمات المصرفية الأخرى ، إضافة إلى تقديم المشورة في الإدارة وأفضل طرق التمويل وغيرها من الخدمات ذات الطابع المحلي والأجنبي ، وأفضل مشاركات المصارف في المشروعات الصغرى هي المشاركة في مشروعات الخدمات ، سواء أكانت تلك الخدمات تشمل السلع أو الزبائن أنفسهم مثل : الصناعات التقليدية ومشروعات الصيانة الكهربائية والميكانيكية ، ومشروعات مواد البناء ، ومشروعات الحدادة والنجارة والسمكرة ، ومشروعات الحلاقة والمكياج ومحلات الزينة ، إضافة إلى مشروعات التأمين والمطاعم والمأكولات السريعة ،،، إلخ . وتتميز هذه المشروعات بصغر حجمها وحاجتها إلى استثمارات (تمويل) قليلة إلى إشراف شخصي دقيق ولهذا فإن الدور الذي تلعبه قبل هذه المشروعات الخدمية يتزايد بشكل ملحوظ ، وذلك للأسباب التالية (10) :

أ. إن شراء الخدمات (الكمالية وشبه الكمالية) يأخذ نسبة متزايدة من دخل المستهلك ، نظراً لوجود طبقة دخولها مرتفعة وتزداد قوتها الشرائية .
ب. إن معظم مشروعات الخدمات لا تستخدم فيها المكائن والآلات الثقيلة، ولهذا فإن انتاجية العمل متدنية / قليلة ؛ بل يتم الاعتماد على الحرفيين وأصحاب المهارات والخبرات في الصناعة / الحرفة .

1- مفهوم المصارف : المصارف هي تلك المؤسسات التي تقدم لربائنها خدمات مصرفية متنوعة دون تمييز ، فهي تتيح للمدخرين فرصاً كثيرة لاستثمار مدخراتهم من خلال ودائعهم (شهادات الايداع) ، وكذلك تقدم العديد من القروض للمقترضين من خلال القروض والتسهيلات المصرفية متعددة الأجل (11).

2- تأسيس فرع خاص بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة:

إن قيام المصارف التجارية بتأسيس / انشاء فروعاً لها تعني خصيصاً بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة يساعدها في التوسع والانتشار الجغرافي لغرض استقطاب شرائح متنوعة في مجالات الاعمال المختلفة الانتاجية منها والخدمية

2-1 دواعي تأسيس فرع خاص بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة .

أ. زيادة عدد السكان والتباعد الجغرافي، الذي يحكم مواقع المصارف ، بحيث أصبحت غير قادرة على استيعاب هذا الكم الهائل من الزبائن (الطوابير)
ب. صعوبة استقبال الزبائن وتلبية طلباتهم وتقديم الخدمات المصرفية المميزة لهم في فرع واحد .

ج. ونظراً لروح المنافسة الشديدة بين المصارف فمن المهم العمل على تقديم الخدمات المثالية للزبائن من أجل الحصول على اكبر عدد منهم ، وهكذا يستطيع المصرف أن يحقق الارباح من جهة ويحقق السيولة النقدية من جهة ثانية (السيولة والربحية) .

2-2 تقديم الخدمات المصرفية المميزة .

إن إدارة المصرف معنية بتقديم خدمات مميزة للمشروعات الصغرى والمتوسطة ، وهذه الخدمات تتحدد بالنقاط التالية (12) .

أ) تخصيص مدراء حسابات للإشراف على حساب كل مشروع صغير أو متوسط وتقديم الاستشارات وتسريع آليات إنجاز معاملاته المصرفية .

ب) تقديم اسعار تفضيلية وإعفاءات من بعض الرسوم بالإضافة الى اسعار خاصة عندما تكون التمويلات بالمرابحة الاسلامية وحسابات التوفير الاستثماري والودائع الاستثمارية ومحافظ الاستثمار .

ج) تطوير العلاقات بين موظفي المصرف وإدارة المشروع لتصبح علاقات انسانية شخصية مميزة عبر التعرف على الزبون عن قرب، وذلك بتخصيص مدير علاقات عامة مع الزبائن والقيام بخدمته شخصياً ومشاركته بخبرته ومعرفته في مجالات العمل المصرفي .

2-3- معايير الخدمات المصرفية المميزة المقدمة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. تعتمد إدارة المصارف بهدف الوصول إلى أفضل صورة ممكنة من خدمة المشروعات على المعايير التالية :

التركيز الجيد على حاجة المشروع وتقديم الخدمات البسيطة له وشرحها بالتفصيل بأبسط وأسهل الأساليب والوسائل .

أ. **مساعدة المشروع في اختيار البديل الأفضل** : فالموظف الناجح هو الذي يقدم أفضل مساعدة لمشروع وذلك في اختيار الأفضل والأنسب من جميع النواحي . فيجب على الموظف تقديم وعرض جميع البدائل الممكنة وتقديم قائمة بأفضل الاسعار المترتبة على التمويل المطلوب ، ومساعدة المشروع في اختيار أفضل بديل . وغالباً يتوجه المشروع الى سعر الفائدة الأقل ولا يراعى الفترات الزمنية المرتبطة بتسديد الاقساط الشهرية أو السنوية . فعادة ما تنقص أسعار الفائدة كلما زادت الفترة الزمنية الخاصة بسداد أقساط القرض .

ب. **اتقان المهارات الفنية** : على الموظف المختص عند خدمة المشروعات أن يتقن العديد من المهارات وان يعمل بأسلوب احترافي بهدف تحقيق رغبات المشروعات .

ج. **إقناع الزبائن بالخدمات المصرفية**

1- تقديم الخدمات المميزة مع التركيز على البدائل والخيارات .

2- العمل على محاكاة العواطف والابتعاد عن العقلانية و العواطف في حالات محددة والمخاطبة بالمنطق والعقلانية في أمور وحالات أخرى .

3- تجنب كثرة الكلام والتركيز على الخدمة المصرفية .

4- على الموظف المختص أن يقنع ويحفز إدارة المشروع على اختيار الخيار الافضل .

المبحث الثالث - المصارف التجارية ومشاركتها في تمويل وإدارة المشروعات الصغرى

إن المرحلة الثانية من مشاركات المصارف تكون في تمويل المشروعات والاستثمارات (شراء الأراضي ، إقامة المباني والإنشاءات) (الدراسية الهندسية) وشراء الآلات والمعدات والتجهيزات والأثاث قبل التشغيل (الدراسة الفنية) إضافة الى المشاركة في التكاليف الرأسمالية الاستثمارية قبل التشغيل والمشاركة في رأس المال العامل وأخيراً في أي الإدارة والانتاج والارباح والخسائر . وفي هذه المرحلة يمكن المشاركة في مشروعات قائمة أو متعثرة والعمل على انجاحها وتوسيع نشاطها .

للمصرف المشاركة في إقامة / وتأسيس مشروعات جديدة ، حيث أن لكل منهما مزاياه وعيوبه ، ولكن المهم أنه في نهاية هذه المرحلة يقوم المصرف الشريك بالتنازل عن حصته في المشروع تدريجياً (المشاركة المتناقصة) لصالح الشركاء الآخرين ، والبحث من جديد عن مشروعات صغيرة للمشاركة في تمويلها وإدارتها .

1- دخول المصرف كشريك في مشروع قائم : ففي حالة دخول المصرف كشريك في مشروع قائم فإن لذلك مزاياه وعيوبه والتي تتمثل في التالي :

1-1- مزايا الدخول كشريك في مشروع ناجح قائم (13) .

أ. إن الدخول كشريك في مشروع ناجح قد يؤدي إلى احتمالية نجاحه واستمرارية نجاحه.

ب. قد يكون موقع المشروع مناسباً جداً .

ج. توفر العنصر البشري في المنطقة من جهة والموردين من جهة ثانية يمكن بناء علاقات وطيدة معهم .

د. الآلات والمعدات في مكان العمل جيدة وطاقاتها الانتاجية معروفة .

هـ. امكانية البدء بالعمل فوراً والحصول على الإيرادات والأرباح .

و. امكانية الدخول كشريك في المشروع بتكلفة أقل إذا كان مالك المشروع الأصلي يرغب في بيع المشروع أصلاً

1-2- مزايا المشاركة في مشروع قائم و (متعثر) .

على إدارة المصرف قبل الدخول كشريك في مشروع قائم التأكد من السجلات المحاسبية ودراساتها بصورة دقيقة للتعرف عن أسباب عدم قدرة المشروع على تحقيق الربحية قبل اتخاذ قرار المشاركة ، ومن أسباب قبول مالك /مالكي المشروع في دخول المصرف كشريك النقاط التالية (14) :

أ. عدم توفر القدرات والمواصفات المطلوبة للعمل لدى العاملين الحاليين في المشروع وامكانية الحصول على ذلك عند دخول المصرف كشريك .

ب. سمعة المشروع في السوق سيئة .سواء مع الموردين أو مع الزبائن ، وهذه الامور لا تظهر في القوائم المالية . ولكن عند دخول المصرف قد تغير تلك النظرة والسمعة ، ذلك لان المصارف لا سمعتها المرموقة .

ج. ان موقع المشروع غير ملائم أو انه أصبح غير ملائم لأسباب لوجستية .ولكن دخول المصرف كشريك قد يغير هذا ويصبح الموقع ملائم هذه .

- د. وجود آلات ومعدات غير ملائمة للعمل ولهذا وجب الاستعانة بخبراء لتقييم هذه الآلات والمعدات وهذه الخبرات موجودة لدى المصارف .
- هـ. ان السعر المطلوب للمشاركة في المشروع أعلى من القيمة الحقيقية للمشروع . والمصرف لديه الخبرة والقدرة على تقدير قيمة الموجودات .
- و. احتمالية أن المخزون منتهي الصلاحية وهذا يعني ان القيمة الحقيقية هي أقل من القيمة التي تظهر في السجلات . والمصرف لديه الخبرات لمعرفة ذلك والتأكد من القيمة الحقيقية .
- ز. احتمالية أن حسابات المدينين تكون أقل من القيمة الحقيقية لها . وهذا هو صلب عمل المصارف مع المدينين.

2- المشاركة في مشروعات جديدة (مشروعات جديدة يشارك في تمويلها وإدارتها) إن قيام المصارف التجارية بالمشاركة في التمويل ليس المقصود فيه تقديم القروض بأنواعها المختلفة ، بل المقصود منه هو دخول المصرف التجاري كشريك فعلي في المشروع ، أي : بداية من فكرة المشروع الى بيع المنتجات والخدمات وتحقيق الإيرادات والارباح ، أي شريك في التمويل والانتاج . إن دخول إدارة المصرف كشريك في المشروعات يعطي زخماً قوياً لدى الشركاء المالكين الآخرين في العمل بكل جدية ومثابرة من أجل إنجاح المشروع وتحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها . فيجب على إدارة المصرف المشاركة الفعلية في إدارة المشروع ويكون كربان السفينة لا يتركها إلا ويغرق معها . فهو ليس كشريك عادي بل هو القائد والمرشد خاصة وإذا كان المشروع بحاجة الى قيادة حازمة .

2-1- مزايا المشاركة في تأسيس مشروع جديد .

في حالة أن رغبت إدارة المصرف المشاركة في تأسيس مشروع جديد مع مستثمرين آخرين فيتوجب عليها المرور بخطوات متسلسلة من أجل اكتساب القدرة على إقامة المشروعات وإدارتها وهنا يجب على إدارة المصرف بما لديها من خبرات وكفاءات تقديم خطة خاصة بحجم التمويل المطلوب (الانفاق الاستثماري والجدول الزمني لتنفيذ المشروع)، وذلك بإتباع الخطوات التالية :

- 1- خطوات تأسيس / إقامة مشروع جديد .

أ- تحديد طبيعة عمل المشروع ، وبناءً عليه اختيار الموقع المناسب من حيث القرب من الموردين ، أو بالقرب من الاسواق .

ب- اختيار الشكل القانوني للمشروع ومراجعة الجهات المعنية للحصول على التراخيص اللازمة لمزاولة العمل.

ج. اختيار الاسم التجاري ، ووضع النظام الداخلي للمشروع .

د. إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع .

دراسة الجدوى الاقتصادية تعني الإعداد المسبق والتنبؤ بالمتغيرات المستقبلية . وأهم بنود هذه الدراسة هي دراسة السوق (عوامل العرض والطلب) والتوقعات الخاصة بجذب الزبائن من جهة ، ووضع خطة للحصول على المخزون السلعي والنقدي (رأس المال العامل) من جهة ثانية .

وبالإضافة إلى دراسة السوق ، فإن دراسة الجدوى الاقتصادية تتضمن البنود التالية (15) :

1- التكاليف الرأسمالية / الاستثمارية قبل التشغيل ، وتتضمن (التراخيص / الدراسات / توصيل المياه والطاقة) .

2- الدراسة الهندسية ، وتتضمن (الأرض والسياسج / المباني والانشاءات والاستثمارات ، مصادر المياه مصادر الطاقة والصرف الصحي)

3- الدراسة الفنية، وتتضمن (الآلات والمعدات والأجهزة والأثاث وتركيبها وتشغيلها

2- دراسة القوى العاملة (الموارد البشرية) وتتضمن عدد العاملين ومراتبهم وأجورهم الشهرية والسنوية .

3- رأس المال العامل : ويتضمن تقديرات المخزون السلعي والنقدية بالخرينة ومخزون الطوارئ ، إضافة احتياطي مراتب وأجور العاملين لمدة (3-6 أشهر)

4- النماذج الرقمية والمعايير الكمية والمؤشرات المالية المستخدمة لتقييم المشروع (16) .
بعد الانتهاء من وضع الدراسات السابقة تبدأ عملية تقييم المشروع . وطرائق التقييم هي :

1- تقييم المشروع تحت ظروف التأكد وتشمل :

أ. فترة السداد / الاسترداد .

ب. العائد البسيط للاستثمار .

ج. العائد المحاسبي .

د. صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية .

هـ. معدل العائد الداخلي (الحقيقي) .

و. مؤشر الربحية .

2- تقييم المشروع تحت ظروف عدم التأكد ويشمل :

أ) درجة الحساسية .

ب) نقطة التقاطع بين منحنى التكاليف ومنحنى الإيرادات

7- عوامل نجاح المشروع

ورغم وجود دراسة جدوى اقتصادية مسبقة فإن إدارة المصرف التأكيد من النقاط التالية

بهدف نجاح المشروع الصغير (17) :

أ. دراسة السوق بعناية فائقة .

ب. استخدام التخطيط الاستراتيجي .

ج. الرقابة الإدارية والمالية والمادية الدورية بهدف الاستخدام الأمثل .

د. الاختيار الملائم للسلع والخدمات من الموردين .

هـ. اختيار الموقع المناسب .

و. بناء علاقات وطيدة مع الموردين والزبائن .

ز. التمويل المناسب (الأرباح المتراكمة) أو من المصرف نفسه .مراقبة عملية منح

الائتمان (البيع على الحساب) .

وبعد البدء بتشغيل المشروع وتحقيق الإيرادات المتوقعة وتحقيق الأرباح يستطيع

المصرف التنازل تدريجياً (المشاركة المتناقصة) عن المشروع والبحث عن مشروع

جديد للمشاركة فيه .

الهوامش :

- 1) جهاد عبد الله عفانة وقاسم موسى بوعبيد ، إدارة المشاريع الصغيرة ، دار البازوردي ، عمان الأردن ، بلا سنة نشر ص 16 .
- 2) (3) عدد السكان في ليبيا يقدر بنحو 7 مليون نسمة ، وعدد المصارف والفروع والوكالات المصرفية 550 مصرفاً . وبلغت نسبة الانتشار المصرفي في ليبيا 7.9 فروع لكل 100 ألف نسمة ، أما الكثافة المصرفية لكل نسمة فقد بلغت (12601 نسمة لكل فرع) حسب بيانات مصرف ليبيا المركزي 2020 . وهذه النسب متأخرة ومتدنية جداً ، مقارنة بدول الجوار تونس والمغرب ناهيك عن الدول الأوروبية . مصرف ليبيا المركزي ، الموقع الالكتروني.
- 4- المشارك المتناقصة : المشاركة بين اثنين أو أكثر على أن يكون الأصل أي رأس المال والربح مشترك بينهما . والمشاركة تنقسم إلى عدة أنواع ، أهمها المشاركة ، التي يتنازل فيها أحد الطرفين عن حصته في رأس المال والربح لصالح الطرف الآخر وذلك بصورة تدريجية (متناقصة) حسب العقد المبرم بين الاطراف، منشورات مصرف الجمهورية ، الصيرفة الإسلامية .
- 5) ميثم صاحب عجم ، نظرية التمويل ، دار زهران ، الاردن 2001، ص31 وما بعدها
- 6) محمد عجمية ، صبحي تادرس و محمد يونس ، مذكرات في التنمية والتخطيط ، دار النهضة العربية ، بيروت 1984 ، ص 103 .
- 7) المصدر السابق ، ص 104 .
- 8) المقصود بالمعامل الحدي لرأس المال (رأس المال / الإنتاج) ، هو مقدار الانفاق الاستثماري الجديد اللازم الانتاج وحدة واحدة من المنتجات .
- 9) محمد عجمية ، مصدر سبق ذكره ، ص105 .
- 10) جهاد عبد الله عفانة ، قاسم موسى أبو عبيد ، مرجع سبق ذكره ص 16 .
- 11) أكرم حداد ، ومشهور هذلول ، النقود والمصارف ، دار وائل ، الاردن ، 2010 ص144-145 .
- 12) المصدر السابق ص 146 .
- 13- جهاد عبد الله ، مصدر سبق ذكره ص 74،75
- 14) جهاد عبد الله ، المصدر السابق ص 75 و76
- 15) أحمد يوسف دودين ، إدارة المشاريع ، دار البازوردي عمان الأردن ، 2012 ص 41 .
- 16) ميثم صاحب عجم ، الاستثمار ودراسات الجدوى الاقتصادية دار البداية ، عمان الاردن 2018.
- 17- جهاد عبد الله وقاسم موسى ، ص73 وما بعدها