

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 08 ماي 1945 قالمة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير



مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر
فرع علوم مالية
تخصص مالية المؤسسات

الموضوع:

تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر
دراسة ميدانية لمؤسسة "مصبرات الجنوب" - قالمة-

تحت إشراف الأستاذ:
لعفيفي الدراجي

من إعداد الطالبتين:
- دنيا قاتلية
- خديجة فرطاس

السنة الجامعية: 2012-2013

شكر و عرفان

قال الله تعالى: "وإن شكرتكم لأزيدنكم"

أشكر الله وأحمده حمدا كثيرا فله الحمد و الرضا حتى يرضى، وله الحمد إذا رضي،

وله الحمد بعد الرضا.

نتوجه بالشكر إلى كل نبراس أنار لنا الدرب إلى من مددنا أيدينا للتعرف من بحر معرفته فلم
يبخل علينا

إلى الذي شد عزمنا، وأخذ بأيدينا إلى الارتفاع سلم البحث العلمي الأستاذ المشرف " لعفيفي
الدراجي"

ونتمنى له التوفيق في شهادة الدكتوراه ونهدي هذه الثمرة العلمية المثمرة من ثنايا العقل
والروح والقلب

راجين من المولى عز وجل أن يسدد خطاه ويجعله مشغلا يضيء درب الأجيال.

إلى من قاسمونا هموم هذا العمل ومدنونا من جهتهم ولم يبخلوا علينا بوقتهم

ونخص بالذكر الأستاذة **بن ناصر أمال**.

إلى كل من احتجنا إليهم فأمدوننا بلا حدود و وعدونا وأوفوا بالوعود

ونخص بالذكر السيد **بخوش جمال**.

الفهرس

فهرس المحتويات

تار كشت

فهرس الجداول و الاشكال

أ..... مقدمة عامة

الفصل الأول: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

2	تمهيد:
3	المبحث الأول: ماهية المؤسسة الاقتصادية
3	المطلب الأول: تعريف المؤسسة الاقتصادية و خصائصها
4	المطلب الثاني: وظائف المؤسسة الاقتصادية و أهدافها
8	المطلب الثالث: تصنيفات المؤسسة الاقتصادية
11	المبحث الثاني: مدخل إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
11	المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
20	المطلب الثاني: إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
24	المطلب الثالث: تصنيفات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
	المبحث الثالث: عوامل انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصعوبات التي تواجهها
27	
27	المطلب الأول: عوامل انتشار المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
28	المطلب الثاني: الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
30	المطلب الثالث: التحديات المستقبلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة
33	خاتمة الفصل:

الفصل الثاني: تمويل المشاريع الاستثمارية

35	تمهيد:
36	المبحث الأول: أساسيات حول المشاريع الاستثمارية
36	المطلب الأول: مفهوم الاستثمار و أهميته
37	المطلب الثاني: مبادئ الاستثمار و محدداته
39	المطلب الثالث: ماهية المشاريع الاستثمارية
43	المطلب الرابع: أنواع المشاريع الاستثمارية و مراحل صياغتها
53	المبحث الثاني: عموميات حول التمويل
53	المطلب الأول: تعريف التمويل
53	المطلب الثاني: أهمية و ضرورة التمويل
54	المطلب الثالث: أهداف و مخاطر التمويل
56	المبحث الثالث: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية
56	المطلب الأول: صيغ التمويل التقليدية
61	المطلب الثاني: صيغ التمويل المستحدثة
70	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على تمويل المشاريع الاستثمارية
73	خاتمة الفصل:
	الفصل الثالث: تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري
75	تمهيد:

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري..	76
المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر	76
المطلب الثاني: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	77
المطلب الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري	83
المبحث الثاني: هيئات و برامج دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	
86.....	86
المطلب الأول: هيئات دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر	86
المطلب الثاني: البرامج المساعدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	93
المطلب الثالث: مشاكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و آفاق تمويلها	95
المبحث الثالث: دراسة ميدانية لمؤسسة " مصبرات الجنوب"	101
المطلب الأول: تقديم عام للمؤسسة " مصبرات الجنوب"	101
المطلب الثاني: مصادر تمويل استثمارات المؤسسة	104
المطلب الثالث: مشاكل و صعوبات التمويل التي تواجهها المؤسسة	108
خاتمة الفصل	109
خاتمة عامة	110
قائمة المراجع	112
الملاحق.	

مقدمة عامة:

هيمن الدور المتزايد للمؤسسات الكبيرة على الفكر الاقتصادي خلال فترة طويلة من الزمن مما أعطاهم مكانة متميزة في أغلب القرارات السياسية في كل بلدان العالم، و كان الاعتماد على هذه المؤسسات من منطلق أنها توفر بنية تحتية واسعة و ركيزة أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، إلا أنه نتيجة للأزمة الاقتصادية المندلعة منذ السبعينات، و التي أدت إلى انهيار الأوضاع المالية، خصوصا خلال منتصف الثمانينات في معظم البلدان لا سيما النامية منها، و كذلك التحولات الاقتصادية العالمية، و هذا ما أدى إلى تغير الأفكار لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التي أصبحت محور للدراسات الاقتصادية، باعتبارها كيانا مختلفا في حجمه و طريقة تسييره و معالجته للمشاكل المطروحة.

لقد تزايد اهتمام الدول و الباحثين بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعدما كشفت تجارب الدول المتطورة نجاعة هذه المؤسسات و دورها الفعال في إحداث التنمية الاقتصادية، من خلال مساهمتها في خلق القيمة المضافة و خلق العديد من فرص العمل، و على الرغم من أهمية الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات إلا أنها لا تزال تواجه العديد من الصعوبات و المعوقات، التي تحد من فعاليتها و في مقدمتها مشكل التمويل و محدودية بدائله. و باعتبار الجزائر دولة نامية فهي ليست بمنأى عما يحدث على الساحة العالمية، حيث و منذ بداية التسعينات بدأت الرؤية بها تتغير و أخذت السياسة الاقتصادية للدولة تتغير معها، فاتجهت الحكومة الوطنية إلى تبني نموذج تنموي يتماشى و ظروف البلاد الاقتصادية، الأمر الذي أدى بها إلى الاستثمار في هذا القطاع و العمل على دعمه، إيقانا منها على أنها تمثل المسار الحقيقي لبلوغ التنمية الاقتصادية، كما بادرت السلطات الوطنية إلى التخفيف من العراقيل التي تواجه هذا القطاع و المتمثلة في مشكل العقار و الضمانات، مشكل التمويل و تكلفته، محدودية البدائل التمويلية المتوفرة... الخ، و هذا لجعله قطاعا قادرا على تحقيق الأهداف و الغايات المنوطة به.

1- الإشكالية:

و للتغلب على هذه المشاكل التي تعترض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المتعلقة بتمويلها الذي أصبح مرهونا بتجاوب هذه المؤسسات مع الهيئات التمويلية، التي تتولى تمويل و تأسيس المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في نشاطها الاستغلالي و الاستثماري، و هذا ما يجعلنا أمام العديد من التساؤلات التي تتبلور منها الإشكالية التالية:

ما هي الآليات المستخدمة في تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر؟ و أي منها معتمدة من طرف المؤسسة محل الدراسة؟

و تتفرع عن إشكالية بحثنا عدة تساؤلات فرعية والتي منها:

- ما هي أهم البدائل التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟

- ما هي العوامل التي تؤثر على تمويل المشاريع الاستثمارية؟

- كيف تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري؟

2- الفرضيات:

و للإجابة على الإشكالية المطروحة نضع الفرضيات التالية:

- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعاني الكثير من المعوقات و الإشكاليات التي تمنعها من أداء دورها المنشود.

- تعتبر عملية تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العملية الأكثر أهمية في دفع هذه المؤسسات للنمو و التطور و هذا ما دفع إلى تعدد الصيغ التمويلية.
- تعتبر صيغ التمويل الكلاسيكية المصدر التمويلي الوحيد المتاح أمام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

3- أهمية البحث:

- توضيح مسار عملية التمويل للمشاريع الصغيرة و المتوسطة لفائدة كل ذي مصلحة.
- إبراز واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.
- التعرف على مختلف آليات التمويل الحديثة لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

4- أسباب اختيار الموضوع:

- وقد تم اختيار الموضوع لعدة أسباب منها:
- يندرج ضمن مجال التخصص.
- الرغبة في معرفة كل الجوانب المحيطة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا سيما فيما يتعلق بمصادر تمويلها وكذا كيفية إنشائها.
- ظهور كل فترة وجيزة قوانين و إجراءات جديدة تخص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و سبل تمويلها.

5- أهداف البحث:

- نسعى من خلال هذه المذكرة إلى إعطاء صورة على واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر للتعرف عليها و على أهم الصعوبات التي تواجهها.
- التعرف على البدائل التمويلية المتاحة أمامها.
- محاولة البحث عن الحلول للمشاكل، خاصة التمويلية التي تعيق تطورها في ظل الانفتاح الاقتصادي و اشتداد حدة المنافسة.

6- المنهج المتبع:

- و قصد الإجابة على الإشكالية و اختبار مدى صحة الفرضيات اعتمدنا في دراستنا على المنهج الوصفي التحليلي، كحتمية أملتنا علينا طبيعة الموضوع خاصة في الجانب النظري لأننا بصدد جمع و تلخيص الحقائق المرتبطة بالظاهرة محل الدراسة و مصادر تمويلها.
- أما في الدراسة الميدانية فقد اعتمدنا على منهج دراسة الحالة من خلال عرض و تحليل البيانات و الجداول.

7- صعوبات البحث:

- عدم التمكن من المخطط المحاسبي المالي الجديد.
- صعوبة الدراسة الميدانية لتحفظ المؤسسات على وضعيتها المالية الحقيقية.

8- هيكلية الدراسة:

- وقصد الإلمام بكل جوانب الموضوع، و كذلك اختبار مدى صحة الفروض الموضوعية قسمنا بحثنا هذا إلى ثلاث فصول، حيث خصصنا الفصل الأول للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الذي يحتوي على ثلاث مباحث، الأول ماهية المؤسسة الاقتصادية أما الثاني فيحتوي على مدخل إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و أخيرا التعرف على عوامل انتشار هذه المؤسسات و الصعوبات التي تواجهها .

أما الفصل الثاني حول تمويل المشاريع الاستثمارية و يحتوي على ثلاث مباحث، الأول أساسيات حول المشاريع الاستثمارية أما المبحث الثاني عموميات حول التمويل و أخيرا مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية .

وإرتأينا أن نخصص الفصل الثالث حول تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري، و تسليط الضوء أكثر من خلال المبحث الأول حول واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري أما المبحث الثاني فكان تحت عنوان هيئات و برامج دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، و ذلك لمعرفة مختلف الجهات التمويلية ، أما البحث الأخير و المتمثل في دراسة ميدانية لمؤسسة "مصبرات الجنوب" و ذلك قصد التعرف أكثر على هذا النوع من المؤسسات و كذا معرفة المصادر التمويلية المنتهجة من قبل هذه المؤسسة.

تمهيد:

تزايد دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الحياة الاقتصادية باعتبارها كيانا مختلفا عن المؤسسات الكبيرة، فهي تساهم في تحقيق نسبة عالية من النمو و كذا التنمية الدائمة من الناحية الاقتصادية و الاجتماعية من خلال كونها فضاء لخلق فرص العمل، و في سياق التحديات التي تواجه هذا القطاع في ظل تحديات النظام العالمي الجديد ، لا بد من التطلع إلى آفاق واسعة تجعل من هذه المؤسسات المحرك القوي المعتمد عليه في الاقتصاد، ونتيجة لذلك لا بد من وضع استراتيجية عمل لتوجيه و تنمية هذه المؤسسات ، و التي لن يكون لها الفعالية والأثر الكبيرين إلا إذا كانت مقرونة باحترام سياسات رشيدة مدعمة بآليات فعالة قابلة للتنفيذ ، ومكيفة مع التحديات الاقتصادية.

و لتسليط الضوء أكثر على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ارتأينا أن نقسم الفصل الأول إلى ثلاث مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول حول ماهية المؤسسة الاقتصادية ، أما المبحث الثاني فيتضمن مدخل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمبحث الأخير حول عوامل انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصعوبات التي تواجهها.

المبحث الأول : ماهية المؤسسات الاقتصادية

توجد العديد من المبررات لدراسة المنظمات، باعتبارها وسيلة أساسية لإشباع الحاجات الإنسانية في المجتمع ،هذا إضافة إلى أن مديري هذه المنظمات لا يمكنهم إدارتها، إلا إذا كان لديهم مفهوم واضح بشأن سلوك هذه الأخيرة.

لذلك سنتطرق في هذا المبحث إلى بعض المفاهيم حول المؤسسة إضافة إلى أنواعها وخصائصها وأهدافها.

المطلب الأول : مفهوم المؤسسة الاقتصادية وخصائصها

أولا : مفهوم المؤسسة الاقتصادية:

قدمت للمؤسسة الاقتصادية تعاريف عديدة، كل منها يركز على جانب من الجوانب مثل طبيعة النشاط والعناصر المكونة لها، أهدافها... الخ كما يرجع هذا التعدد إلى:

- الاختلاف في الاتجاهات الاقتصادية والإيديولوجية.
- التطور الذي شهدته طرق تنظيم المؤسسة الاقتصادية، وأشكالها القانونية.
- تشعب واتساع نشاط المؤسسات.

التعريف الأول: المنظمة هي مجموعة العلاقات المتبادلة بين الأفراد والجماعات، والتي تؤدي إلى تعاونهم من أجل تحقيق الأهداف المحددة سلفا. (1)

التعريف الثاني: فرانسوا بيرو $f\ peroux$: "المؤسسة هي منظمة تجمع أشخاصا ذوي كفاءات متنوعة، تستعمل رؤوس أموال وقدرات من أجل إنتاج سلعة ما، والتي يمكن أن تباع بسعر أعلى من تكلفتها". (2)

التعريف الثالث: " المؤسسة الاقتصادية هي مجموعة عناصر الإنتاج البشرية والمادية والمالية، التي تستخدم وتسير وتنظم بهدف إنتاج سلع أو خدمات موجهة للبيع، وهذا بكيفية فعالة تضمنها مراقبة التسيير بواسطة وسائل مختلفة، كتسيير الموازنات وتقنية المحاسبة التحليلية وجدول المؤشرات". (3)

ثانيا: خصائص المؤسسة الاقتصادية:

من خلال التعاريف السابقة للمؤسسة الاقتصادية يمكن استخلاص جملة من الخصائص:

- للمؤسسة شخصية قانونية مستقلة من حيث الحقوق والصلاحيات، أو من حيث واجباتها ومسؤولياتها(4).

- القدرة على الإنتاج أو أداء الوظيفة التي وجدت من أجلها.

- التحديد الواضح لأهداف وبرامج وأساليب العمل، فيجب على المؤسسة أن تضع أهدافا تسعى لتحقيقها، قد تكون أهدافا تتعلق بكمية ونوعية الإنتاج، أو بتحقيق رقم أعمال معين أو زيادة حصتها في السوق(5)

1 - محفوظ جودة، منظمات الأعمال، المفاهيم والوظائف، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2004، ص 16.

2 - لابرّي الشيخ، الاقتصاد والمؤسسة، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، 2004، ص 15.

3 - العربي دخموش، محاضرات في اقتصاد المؤسسة، مطابع جامعة منتوري قسنطينة، 2001، ص 11-12.

4 - بلقاسم سلاطونية، "العلاقات الإنسانية في المؤسسة"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 05، جامعة خيضر محمد، بسكرة، ديسمبر 2004،

ص 30.

5 - إسماعيل عرابجي، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر، بدون تاريخ، ص 12-13.

- يجب على المؤسسة أن تكون مواتية للبيئة التي توجد فيها، فإذا كانت ظروف البيئة مواتية لها تستطيع أداء مهمتها في أحسن الظروف ، أما إذا كانت معاكسة فيمكن أن تواجه عراقيل أو بعض الصعوبات.

- المؤسسة وحدة اقتصادية أساسية في المجتمع الاقتصادي ، إضافة إلى مساهمتها في الإنتاج ونمو الدخل الوطني، فهي مصدر رزق للكثير من الأفراد.(1)

- أداء مهامها، في أحسن الظروف أما إذا كانت معاكسة فيمكن أن تواجه عراقيل.(2)

المطلب الثاني: وظائف المؤسسة الاقتصادية وأهدافها

درج علماء الاجتماع التنظيم على النظر للمؤسسة كوحدة اقتصادية، تسعى إلى تحقيق أهداف محددة، ويستند هؤلاء في ذلك إلى الوظائف المتعددة التي تقوم بها المؤسسة والتي تتمثل في:

أولا- وظائف المؤسسة الاقتصادية:

تحتوي المؤسسة الاقتصادية على جملة من الوظائف والتي سنوجزها فيما يلي:

1- الوظيفة المالية:

تعتبر من أهم الوظائف على مستوى المؤسسة ويمكن تعريفها بأنها "مجموعة من المهام التي تهتم بتوفير الموارد المالية وتسييرها ، كما تتخذ عدة جوانب إدارية ، وترتبط بمختلف الوظائف الأخرى ، وتستعمل أدوات كمية وأخرى نوعية، حيث يقع على عاتق المدير المالي القيام بمجموعة من النشاطات أهمها:

- التحليل المالي لقوائم مشروع المالية ، بهدف تحديد نقاط الضعف و القوة والخروج بتوصيات ملائمة.

- إدارة الهيكل المالي للمنشأة.

- المساهمة في علاج القضايا المالية المتعلقة بإعادة التقييم والاندماج والانضمام والتصفية... الخ.(3)

2- وظيفة الموارد البشرية :

تعرف إدارة الموارد البشرية بأنها "ذلك الجانب من الإدارة الذي يهتم بالعنصر البشري داخل المؤسسة" وهي تشمل الوظائف التالية:

- تخطيط القوى العاملة .

1- عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية ،الساحة المركزية بن عكنون ،الجزائر، 1993، ص 26.

4- رقية شطيبي، "الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير غير منشورة، علوم التسيير، تخصص مالية، جامعة 08 ماي 1945 قالمة، دفعة 2010 ،ص03.

1-زياد سليم رمضان، أساسيات في الإدارة المالية، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1996، ص27.

- التدريب والتنمية الإدارية.

- المكافآت والتعويضات، وتقديم خدمات اجتماعية وصحية ، ثم أخيرا المعلومات والسجلات الخاصة بالموارد البشرية.

إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه وظيفة الموارد البشرية، هو رفع كفاءة وفعالية استخدام العنصر البشري والمحافظة عليه.(1)

3-الوظيفة التجارية :

-معرفة السوق، جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بالمستهلكين، الموزعين، المنتجين، فضلا عن معرفة البيئة الطبيعية، السكان، الاقتصاد ، السياسة، القانون...الخ.

-الإستراتيجية التجارية : يقوم المسؤولون عند النسق التجاري بوضع القرارات الإستراتيجية المحددة لاختيارات السوق ومنتجات المؤسسة.

-السياسة التجارية: تتمثل في سياسة الإنتاج ، الأسعار، الاتصال، التوزيع ،مع ذلك يظل صحيحا أن الوظيفة التجارية لأي مؤسسة تتحدد في ضوء العديد من العوامل الداخلية والخارجية مثل حجم الإستراتيجية، التكنولوجيا، طبيعة البيئة...الخ.

4- الوظيفة الإنتاجية:

تتمثل في (أنماط الإنتاج-إدارة الإنتاج- مراقبة النوعية- تكاليف الإنتاج).

5-الوظيفة التموينية:

هي مجموعة العمليات التي تضع في متناول أجهزة المؤسسة السلع والخدمات الضرورية (الموارد الأولية...الخ)، فضلا عن المهام المتعلقة بالمشتريات وإدارة المخازن.

6- وظيفة البحث والتطوير:

تتمثل في خلق المعرفة، نشر المنتج أو الخدمة، حيث أصبحت المنافسة الدولية واكتساب المعرفة التكنولوجية من الضروريات الملحة لمواكبة التحولات العالمية الجديدة.

إلى جانب هذا يركز الكثير من الدارسين على خلق ونشر المنتجات، دراسة التطور العلمي، التنمية، الابتكار، تداول المعلومات.

7- الوظيفة الإدارية:

تتمثل في التمويل- التخطيط- التنظيم والتوجيه- الرقابة- المحاسبة و المالية...الخ.(2)

8- وظيفة التسويق:

1 - محمد يوسف خان، هشام صالح عزابية، الإدارة المالية، مركز الكتب للنشر، الأردن، 1995، ص07.
- بلقاسم سلاطنية، إسماعيل قيرة، التنظيم الحديث للمؤسسة، الطبعة الأولى ، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص 236.

يعتمد نجاح أي مشروع إنتاجي إلى حد بعيد على التسويق، فالقائمون على التسويق يساهمون في تطوير الإنتاج وتعيينه ، وذلك بسبب صلتهم المباشرة بالسوق وإطلاعهم المستمر على أذواق المستهلكين وحاجاتهم.

ومن هنا يمكن القول بأن "النشاط التسويقي يسبق عملية الإنتاج ويستمر أثناءها وبعدها" ، بحيث لدى هذه الإدارة مجموعة من المهام تتمثل في:

- التعرف على احتياجات المستهلكين ورغباتهم ،بفضل ما تقدمه نتائج بحوث التسويق وما يقدمه مندوبو البيع من معلومات حول رغبات وأنواق المستهلكين، نظرا للاتصال الوثيق بهم.

- وضع برنامج تسويقي متكامل يحتوي على السياسات التسويقية المختلفة، والمتمثلة في سياسات المنتج وسياسات التسعير والتوزيع.

- القيام بدراسة الأهداف السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي ينبغي مراعاتها عند تصميم وإعداد البرامج والسياسات التسويقية.(1)

ثانيا- أهداف المؤسسة الاقتصادية:

تسعى المؤسسة الاقتصادية إلى تحقيق عدة أهداف مختلفة ومتعددة ،حسب اختلاف أصحابها وطبيعة نشاطها، ويمكن تقسيم هذه الأهداف إلى مايلي:

1- أهداف اقتصادية:

- تحقيق الربح ورفع رأسمال المؤسسة، وتوسيع نشاطها والصعود أمام منافسة المؤسسات الأخرى.

- تحقيق متطلبات المجتمع ،وذلك بتصريف وبيع إنتاجها المادي أو المعنوي لتغطية تكاليفها وتحقيق الربح ثم تغطية متطلبات المجتمع المتزايدة.

- عقلانية الإنتاج ،الذي يسمح بالتحكم الرشيد لعوامل الإنتاج ، والتخطيط لعملية الإنتاج بالإضافة إلى مراقبة عملية التنفيذ لتفادي الوقوع في عملية الإفلاس .

2-أهداف اجتماعية:

- ضمان مستوى مقبول من الأجور للعمال مقابل عملهم في المؤسسات، ويعتبر هذا مقابل حق مضمون قانونا وشرعا وعرفا.

- تحسين مستوى معيشة العمال، وذلك تلبية للرغبات المتزايدة والمستمرة حسب أنواق المستهلكين، وحسب التطور التكنولوجي الحاصل.

- جميل أحمد توفيق، إدارة الأعمال مدخل وظيفي، دار النهضة العربية، بيروت، 1998، ص 51-1

- إقامة أنماط استهلاكية معينة بتقديم منتجات جديدة، أو بالتأثير على أذواق المستهلكين عن طريق الدعاية والإشهار.

-الدعوى إلى تنظيم العمل داخل المؤسسات لضمان استمرار نشاطها وتطورها.

3- أهداف ثقافية ورياضية:

- توفير وسائل ترفيهية وثقافية للعمال، كالمكتبات والقاعات الرياضية والرحلات... الخ.
- تدريب العمال المبتدئين، ورسكلة القدامى لتطوير قدراتهم ومهاراتهم في وسائل الإنتاج.
- تخصيص أوقات لمزاولة النشاط الرياضي، والمحافظة على لياقتهم البدنية والصحية.(1)

4- أهداف تكنولوجية:

- رفع المردودية الإنتاجية وبالتالي رفع الربحية.
- مساندة السياسات القائمة في البلد في مجال البحث والتطوير التكنولوجي.
- البحث والتنمية المتمثلة في إدارة أو مصلحة المؤسسة لتطوير وسائل الإنتاج، ومواكبة كل ما هو جديد من تكنولوجيا قصد الوصول إلى أحسن الطرق.(2)

المطلب الثالث: تصنيفات المؤسسة الاقتصادية

يتميز تصنيف المؤسسة بالتنوع والتعدد وذلك من خلال:

أولاً- التصنيف القانوني للمؤسسة حسب الملكية:

تصنف المؤسسة حسب الطبيعة القانونية، إما أن تكون في هذه الحالة مؤسسة خاصة أو مؤسسة عمومية أو قد تكون مختلطة.

1- المؤسسة الخاصة: تنقسم بدورها إلى:

أ- المؤسسة الفردية: وهي المؤسسة التي يمتلكها شخص واحد وتسمى المؤسسة الخاصة حيث يقدم هذا الشخص رأس المال المكون لهذه المؤسسة بالإضافة إلى عمل الإدارة.(3)

ب- المؤسسة كشركة تضامنية: هي اتحاد شخصين أو أكثر يتولون معا ملكية الشركة وفق عقد الشراكة يفتسمون الأرباح بالإضافة إلى تحملهم الأعباء والخسائر.

ج- المؤسسة كشركة مساهمة: في هذه الحالة يقسم رأس مال المؤسسة إلى أسهم تعرض للبيع، يتولى المالكون أمر تسيير أكبر عدد من الأسهم بحيث توزع الأرباح على المساهمين

1- الساعاتي حسان، علم الاجتماع الصناعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص ص 168-169.

2 - زهور موضة ، "تقييم الأداء المالي في المؤسسة الاقتصادية"، مذكرة لنيل شهادة الماستر تخصص إدارة الأعمال، جامعة قلمة 2009، 2010،

ص 13.

3 - ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، الدار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 54.

إذا لم يقرر استثمارها، كما يتحمل المساهمون الأخطاء والخسائر بالإضافة إلى ذلك هناك منشأة خاصة أخرى كشركات ذات المسؤولية المحدودة.

2- المنشأة العمومية (العامة):

تعود ملكيتها للدولة وهذه الأخيرة هي من تتولى توفير رؤوس الأموال اللازمة لها، وتسييرها وتحديد استراتيجياتها وأهدافها، تتحمل ديونها وأعبائها وتقرر إعادة استثمار أرباحها أو توزيع جزء منها.

3- المؤسسة المختلطة:

هذا النوع من المؤسسات يتمثل في اتحاد الدولة مع الخواص في إنشاء شركة مختلطة (1).

ثانيا- تصنيف المؤسسة حسب الحجم:

تعتبر من أكثر المعايير شيوعا وتضم مجموعة من المؤشرات التي على أساسها ترتب المؤسسة مثل رقم الأعمال، عدد العمال، رأس المال المستثمر وحجم الأرباح... الخ.

فالتقسيم على أساس عدد العمال يقسم المؤسسة الاقتصادية إلى:

1- المؤسسة المصغرة:

وهي مؤسسة يتراوح عدد العمال فيها من 01 إلى 09 عمال، وتعود ملكيتها في أغلب الأحيان للعائلة أو لشخص آخر أو صاحب المؤسسة في هذه الحالة هو المسؤول الأول والأخير عن نتائجها وأدائها، وينشط هذا النوع في الزراعة والتجارة والإنتاج الحرفي.

2- المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

تستخدم ما بين 10 و49 عاملا، وهي مؤسسات نشيطة وفعالة في أغلب الأحيان تتميز بالإبداع في نشاطها الإنتاجي، وكذلك خلق مناصب الشغل، ولهذا فالسلطة تساعد على إنشائها وترقيتها.

3- المؤسسات الكبيرة:

توجد أشكال مختلفة لتلك المؤسسات نذكر منها مؤسسة ضخمة في المجمع الوطني، مؤسسات متعددة الجنسيات، وتستخدم هذه المؤسسات عددا كبيرا من العمال، كما تستخدم موارد مالية ضخمة، وتعود ملكيتها في أغلب الأحيان إلى عدد كبير من الأشخاص (2).

ثالثا- تصنيف المؤسسة تبعا للطابع الاقتصادي:

حسب هذا المعيار نميز بين :

1 - عبد الكريم بن عراب، إستراتيجية المنشأة، المنشورات الجامعية، جامعة منشوري، قسنطينة، 2004، ص 14.
2 - أحمد طارطار، تقنيات المحاسبة العامة في المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، بن عكنون، الجزائر، 1999، ص 17.

1- المؤسسات الصناعية:

هي المؤسسات ذات الطابع الصناعي ومنها المؤسسات الثقيلة (كالحجار) والتي تتطلب رؤوس أموال ضخمة ومهارات عالية.

2- المؤسسات الخدمية:

وهي تلك المؤسسات التي تتناط بها مهمة تقديم الخدمات بغية تلبية حاجات المستهلكين، كالمؤسسات التجارية، مؤسسات التأمين والمؤسسات المصرفية وغيرها.

3- المؤسسات المالية:

هي المؤسسات التي تهتم بالجانب المالي كالبنوك. (1)

المبحث الثاني: مدخل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من الضروري تقديم نظرة عامة حول هذه المؤسسات فيما يخص تحديد تعريفها والمعايير والأسس لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا التعريف حسب كل دولة، كذلك كيفية إنشاء هذه المؤسسات وتصنيفاتها .

¹ - إسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة أهمية وتنظيم ديناميكية الهيكل، الديوان الوطني للمطبوعات، الجزائر، 1996،

لذا فإعطاء أهم المعايير المعتمدة في تحديد تعريف دقيق لهذه المؤسسات، يعتبر عاملاً مهماً لترقية هذا القطاع وتحقيق الأهداف المسطرة.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من الصعوبات العديدة إلا أن هناك عدة محاولات لإعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقاً من مجموعة من المعايير.

أولاً: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن اختيار تعريف محدد ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر أمراً معقداً وصعباً، وذلك نظراً لوجود عدد من المعايير التي يمكن التمييز على أساسها بين المؤسسات، فهناك من يعتمد المعايير الكمية للتمييز بين المؤسسات مثل حجم العمالة ورأس المال وغيرها، وهناك مجموعة أخرى من المعايير تسمى المعايير النوعية كالمعيار التنظيمي والمعيار التقني... إلخ، ولمعرفة مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا بد من معرفة طبيعة هذه المعايير بشكل تفصيلي أكثر.

1- المعايير الكمية:

تشتمل عادة على عدد العاملين ورأس المال وحجم المبيعات، ولكن معيار عدد العاملين في المنظمة هو الأكثر انتشاراً واستخداماً على المستوى العالمي وذلك لسهولة التعامل وثباته لفترة من الزمن.

لكننا نلاحظ عدم اتفاق الدول على حجم المنظمات حيث التعاون الواضح بين دولة وأخرى في المعايير المستخدمة لتحديد الحجم، وإن اختلفت هذه المعايير في الدول المختلفة له ما يبرره حيث يرتبط ذلك بدرجة التقدم الاقتصادي للدولة، ومستوى معيشة أفرادها ومدى التقدم في الاستخدام التكنولوجي والصناعي في تلك الدول.⁽¹⁾

أ- معيار العمالة: يستخدم هذا المعيار للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، ويعتبر من المعايير الأساسية والأكثر استخداماً، وهو معيار تحكيمي يحدده القانون وغالباً ما يكون الغرض منه هو ضبط موضوعات الضمان الاجتماعي، وتنظيم علاقة العامل برب العمل، وصناديق التقاعد والضمان، غير أن من عيوب هذا التعريف اختلافه من دولة لأخرى، فضلاً عن أنه لا يأخذ بعين الاعتبار التفاوت التكنولوجي المستخدم في الإنتاج.⁽²⁾

ب- معيار رأس المال: يعتبر رأس المال المستخدم بالمنشأة أحد المعايير الكمية للتمييز بين المؤسسات الكبيرة والصغيرة، وباستخدام هذا المعيار يعرف البعض المؤسسات الصغيرة

¹ - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العملي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان 2008، ص 62-63

¹ - هيا جميل بشار، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 24.

على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حداً أقصى معين يختلف باختلاف الدولة، ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها.⁽¹⁾

ج- معيار حجم المبيعات: يعتبر حجم المبيعات من معايير تصنيف المؤسسات ويعد مقياساً صادقاً لمستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية ويستعمل هذا المعيار بصورة كبيرة في الولايات المتحدة وأوروبا حيث تصنف المؤسسات التي تبلغ مبيعاتها مليون دينار سنوياً فأقل من المؤسسات الصغيرة، أما في الوطن العربي فهو أقل شيوعاً في الاستخدام، ويعتبره البعض أنه أكثر ملائمة للمشاريع التجارية منه للمشاريع الصناعية.⁽²⁾

2- المعايير النوعية: أهمها :

أ- معيار الإدارة والتنظيم: يستند هذا المعيار إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها ما يميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم من حيث مستوى تنظيم المشروع وإدارته ومن حيث مستوى التنظيم يتميز ببساطة التنظيم المستخدم، وغالباً ما تنقصه الأصول العلمية لتنظيم عملياته، أما من حيث الإدارة فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالباً ما تدار من قبل صاحب المؤسسة، وبالتالي تتوقف قدرة هذه المؤسسات على النجاح والمساهمة في الاقتصاد الوطني و على كفاءة القائمين على إدارتها.

ب- المعيار التقني: بناءً على هذا المعيار توصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تستخدم أساليب إنتاج بسيطة ذات كثافة رأسمالية منخفضة وكثافة عمالية عالية، والعكس تماماً في المؤسسات الكبيرة حيث تستخدم أساليب إنتاج ذات تكنولوجيا عالية، ووفقاً لهذا المعيار يتم تصنيف المؤسسات إلى صغيرة ومتوسطة وكبيرة.

ورغم تلك المعايير وربما بسببها أيضاً ما زالت هناك صعوبة في اعتماد معيار موحد لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالأمر رهين باختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والديمقراطية ومستوى التطور الصناعي من بلد إلى آخر.⁽³⁾

جدول رقم (01) : أهم معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض المنظمات الدولية وبعض الدول.

الرقم	الجهة أو الدولة	معيار عدد العمال	معيار رأس المال	ملاحظات
1	البنك الوطني	10- 50 عامل	250- 300 ألف دولار	-
2	منظمة التنمية الصناعية	لا يزيد عن 100 عامل	لا يزيد عن 250 ألف دولار	-
3	منظمة العمل	10- 50 عامل	لا يزيد عن 350	-

² - برودي نعيمة، "التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 2006، ص 116.

³ - هوشيار معروف، دراسات التنمية الاقتصادية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان 2005، ص 256.

³ - عبد العزيز جميل مخيمر وأحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة 2005، ص 37

	ألف دولار		الدولية	
-	لا يزيد عن 15 مليون دينار	لا يزيد عن 500 عامل	الجزائر	4
يوجد تعريفات متعددة تخص كل صناعة وكل نشاط حيث يتم العمل بها اعتبارا من 01-01-2000	-	20-90 عامل	الولايات المتحدة الأمريكية	5
-	لا يزيد عن 50 ألف دولار	لا يزيد عن 30 عامل	اليابان	6
-	-	3-49 عامل	ألمانيا	7
-	لا يزيد عن 200 ألف دولار	لا يزيد عن 50 عامل	الهند	8
-	-	لا يزيد عن 50 عامل	بلجيكا	9
-	-	لا يزيد عن 50 عامل	فرنسا	10
-	-	لا يزيد عن 20 عامل	الدانمارك	11
-	لا يزيد عن 960 ألف دولار	لا يزيد عن 75 عامل	ماليزيا	12
-	لا يزيد عن 200 ألف دولار	-	باكستان	13
-	-	لا يزيد عن 250 عامل	ايرلندا	14
-	-	لا يزيد عن 9 عمال	اليونان	15
-	-	لا يزيد عن 19 عامل	النرويج	16
-	-	لا يزيد عن 99 عامل	البرازيل	17
-	-	لا يزيد عن 49 عامل	لبنان	18
بما يعادل 3000 دولار	لا يزيد عن 6 آلاف دينار	لا يزيد عن 10 عمال	العراق	19
بما يعادل 600 دولار	لا يزيد عن 200 ألف دينار	-	الكويت	20

21	قطر	يقوم بإدارتها 21 عامل فقط	لا يزيد عن 20 مليون ريال قطري	بما يعادل 5 مليون دولار
22	المملكة العربية السعودية	لا يزيد عن 50 عامل	-	-

المصدر: أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن، دار نشر الثقافة ، مصر، 2006، ص 21.

ثانياً: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تختلف تعاريفها حسب رؤية كل هيئة مهتمة بهذا القطاع وبدوره الاقتصادي والاجتماعي وفيما يلي أهم التعاريف:

1- التعريف الفرنسي:

التعريف المتداول في فرنسا والذي تبنته الكونفيدرالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو: " إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي يتولى فيها قاداتها شخصياً ومباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية، مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة"⁽¹⁾.

2- التعريف البريطاني:

عرف قانون الشركات البريطاني الذي صدر عام 1985 "المشروع الصغير أو المتوسط بأنه ذلك المشروع الذي يستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية:

- حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي.
- حجم رأس المال المستثمر لا يزيد عن 65,6 مليون دولار أمريكي.
- عدد العمال والموظفين لا يزيد عن 250 عامل"⁽²⁾.

3- تعريف منظمة العمل الدولية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي: " تلك المنشآت الإنتاجية والحرفية التي تتميز بالتخصص في الإدارة ويديرها مالکها ويصل عدد العاملين فيها إلى 250 عامل"⁽¹⁾.

¹- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، الجزائر 2006، ص 23.

² - هيا جميل بشارت، مرجع سبق ذكره، ص 30.

4- تعريف الاتحاد الأوروبي :

اعتمد في تعريفه وذلك في أبريل 1996 على المعايير التالية: عدد العمال، رقم الأعمال، استقلالية المؤسسة، وقد فرق الاتحاد الأوروبي في تعريفه بين المؤسسات المصغرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يضم النوع الأول ما بين (9-1) عمال أما النوع الثاني فيضم من (10-49) عامل، في حين تضم المؤسسات المتوسطة ما بين (50/250) عامل، في حين يجب أن لا يزيد حجم التداول عن 28 مليون دولار أمريكي سنويا وأن لا يزيد حجم رأس المال المستثمر عن 14 مليون دولار أمريكي.(2)

5- التعريف الجزائري:

تعرف على أنها الشركة التي يتم تمويلها وإدارتها ذاتيا من طرف أصحابها، وتقوم على حجم عمالة قليل ولها شخصية وتتكون من وحدات إدارية أساسية غير متطورة، وتشكل حيزا صغيرا في قطاع الإنتاج الذي تعمل به وتقدم خدمات للمنطقة التي تتواجد فيها.(3)

ثالثا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية كبيرة باعتبارها تعد منفذا جديدا لاستغلال الموارد والخدمات المحلية، وتحقيق العديد من الأهداف وندرجها فيما يلي:(4)

- توفير مناصب الشغل: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على امتصاص البطالة، وخلق فرص عمل جديدة، لأنها لا تتطلب المهارات الفنية التي تتطلبها المشاريع الكبيرة.(5)
- تكوين الإطارات المحلية: خاصة في البلدان النامية في تكوين الأفراد، وتدريبهم على المهارات الإدارية والإنتاجية والتسويقية، وتعطي فرصة أكبر للمنظمين الجدد للدخول للأسواق .
- تقديم منتجات وخدمات جديدة: تعتبر مصدرا للأفكار الجديدة والابتكارات الحديثة، حيث تقوم بإنتاج السلع والخدمات المبتكرة، ويمثل الإبداع جانب من إدارة هذه المؤسسات، والملاحظ أن الكثير من السلع والخدمات ظهرت وتبلورت وأنتجت داخل هذه المؤسسات.

1 - سليمان ناصر، عواطف محسن " تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية"، بحث مقدم في الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية حول: "الاقتصاد الإسلامي، الواقع ورهانات المستقبل"، المركز الجامعي، غرداية 23-24 فيفري 2011، ص 04.

2 - عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2002، ص 27

3 - كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار ومكتبة حامد للنشر والتوزيع، جامعة مؤتة، الأردن، 2000، ص 43

4 - فتحي السيد عبده، أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 38.

5 - عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سبق ذكره، ص 25.

- توفير احتياجات المشروعات الكبيرة: تلعب دورا هاما في نجاح المؤسسات الكبيرة ، حيث تمدها باحتياجاتها وتغذي خطوط التجمع فيها، وتقوم بدور الموزع والمورد لهذه المؤسسات، فهي تعتبر كمؤسسات مغذية للكيانات الاقتصادية العملاقة. (1)
- استخدام التكنولوجيا الملائمة: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم فنون إنتاج بسيطة ونمط تقني ملائم لظروف البلدان النامية.
- المحافظة على استمرارية المنافسة: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقق درجات أعلى من المنافسة في الأسواق وهذا يرجع إلى عدة أسباب منها:

- العدد الكبير لهذه المؤسسات.

- الحصة السوقية المحدودة.

- صغر الحجم والتقارب بينها.

- كمية الإنتاج الصغيرة.

- ضعف الموارد المالية. (2)

- تحقيق التطور الاقتصادي: باتت المؤسسات الصغيرة كواحدة من أقوى أدوات التنمية الاقتصادية، وأحد أهم العناصر الإستراتيجية في عمليات التنمية والتطور الاقتصادي في معظم الدول النامية على حد سواء. (3)
- التغيرات الكلية: من حيث مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم بـ 40% من الناتج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية.

أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65% من مجموع رقم أعمال المشروعات في الاتحاد الأوروبي، كما تساهم المؤسسات التي تستخدم أقل من 100 عامل بنحو 25% من حجم البيوع الأمريكية منذ أواسط الثمانينات.

- توزيع الصناعات وتنويع الهيكل الصناعي: تلعب دورا أساسيا في توزيع الصناعات الجديدة على المدن الصغيرة والتجمعات السكنية النائية، كما لها دور مهم في مجال تنويع الهيكل الصناعي، فهي تعتبر المؤسسة الكبيرة على الإنتاج لتلبية حاجات السوق المحدودة نظرا لاعتمادها على الإنتاج الموسع، وهكذا تقوم هذه المؤسسات بالإنتاج وبكميات صغيرة بدلا من الاستيراد من الخارج. (4)

رابعا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- 1 - بوهزة محمد وآخرون، "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حالة المشروعات المحلية"، سطيف، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف أيام 25-28 ماي 2003، ص 08.
- 2 - رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، إيزاك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة 2008، ص ص46-52.
- 3 - محمد هيكمل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 16.
- 4 - محمد عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 18.

1- سهولة الانتشار والتأسيس: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر حجم رأسمالها وسهولة انشائها، إلى جانب قصر الوقت اللازم لإعداد دراسات تأسيسها، حيث تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبى بواسطتها حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي، وهذا يتناسب و البلدان النامية نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل.

2-سهولة الإدارة: حيث تمتاز هذه المؤسسات بسهولة القيادة والتوجيه والوضوح في تحديد الأهداف وتوجيه جهود العاملين نحو أفضل السبل لتحقيقها، وبساطة الأسس والسياسات التي تحكم عمل المشروعات وسهولة إقناع العاملين والعملاء بها(1).

3-المرونة العالية والتكيف مع التغيرات: إن هذه المؤسسات لديها القدرة على التأقلم بشكل أكبر من المشروعات الكبيرة، حيث أنها تستطيع التكيف مع التغيرات البيئية الخارجية والمرونة في مجال الإنتاج من حيث الكم والنوع وبرامج التسويق، مما يجعلها أسرع استجابة لحاجات السوق.

4-انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة: حيث أنها تستخدم نمطا تكنولوجيا بسيطاً جداً مقارنة بالمؤسسات الكبيرة ويعتبر هذا النمط أكثر ملائمة لطبيعة ظروف الدول النامية(2).

5-سرعة الاستجابة لحاجات السوق: ذلك أن صغر الحجم عموماً وقلة التخصص وضآلة رأس المال كلها عوامل تسمح بتغيير درجة مستوى النشاط أو طبيعته، على اعتبار أنه يكون أقل كلفة بكثير مما لو تعلق الأمر بمؤسسة كبرى.

6-دقة الإنتاج والتخصص: مما يساعد على اكتساب الخبرة والاستفادة من نتائج البحث العلمي، مما يساعد على رفع مستوى الإنتاجية من خلال تخفيض كلفة الإنتاج(3).

7-توفير الخدمات للصناعات الكبرى: بحيث أنها تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة وتتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن(4).

8-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحمل الطابع الشخصي بشكل كبير: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الغالب هي منشأة فردية أو عائلية أو شركات أشخاص، ويساعد هذا النوع من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية وتنميتها(5).

1-توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان 2002، ص26.

2- هيا جميل بشارت، مرجع سبق ذكره، ص30.

3-محمد يعقوبي، "مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، الملتقى الأول حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، أبريل 2006، ص46

4-ليلي لولاشي، "التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة 2005، ص56

5-عبد السلام عبد الغفور وآخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء، بيروت، 2001، ص08.

9- إقامة تكامل أنسب للإنتاج: من خلال الاستثمار في المناطق النائية بإنشاء مؤسسات صغيرة ومؤسسات متوسطة تختص بإنتاج المنتجات كبيرة الطلب لتغطية الطلب الناقص.(1)

10- الاتصال: في الغالب يكون مباشرة سواء داخل المؤسسة أو خارجها مما يزيد في:

- القدرة على التأثير.

- سهولة مراقبة وتقييم أداء العاملين.

- سرعة التكيف مع توجهات المنافسين وأنشطتهم(2).

خامسا: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستخدام أنشطة اقتصادية سلعية و خدماتية لم تكن موجودة من قبل، وكذا إحياء أنشطة تم التخلي عنها لأي سبب كان.

- استحداث فرص عمل جديدة بصورة مباشرة أو بصورة غير مباشرة .

- إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم جراء الإفلاس لبعض المؤسسات العمومية أو بفعل تقليص حجم العمالة فيها جراء إعادة الهيكلة أو الخصخصة ،وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض الأنشطة المفقودة.

- استعادة كل حلقات الإنتاج غير الهامة التي تخلصت منها المؤسسات الكبرى من أجل إعادة تركيز طاقتها على النشاط الأصلي .

- يمكن أن تشكل أداة فعالة لتوظيف الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أداة هامة لترقية وتنمية الثروة المحلية، إحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق.

- يمكن أن تكون حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها والتي تشترك في استخدام نفس المدخرات.

- تمكين فئات عديدة من المجتمع التي تمتلك الأفكار الاستثمارية الجيدة، ولكنها لا تمتلك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية.

-تشكيل إحدى مصادر الدخل بالنسبة لمستحدثيها ومستخدميها كما تشكل مصدرا إضافيا لتنمية العائد المالي للدولة ،من خلال اقتطاعات الضرائب المختلفة.(3)

المطلب الثاني: إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لكي يتم إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة يجب المرور بعدة مراحل ويجب التكلم في كل مرحلة قصد إنجاح هذا النوع من المؤسسات، ومن أهم الإجراءات المتبعة في إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة مايلي:

1 - سعاد نانف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، أبعاد للريادة، دار وائل للنشر، الأردن، 2005، ص 79.
2 - قويق نادية،"إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير غير منشورة، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001، ص 20.
3 -محمد يعقوبي،مرجع سبق ذكره،ص45

أولاً: تحديد إستراتيجية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة:

إن الوسيلة الأنجع والمهمة في انجاز مشروع ما هي وضع إستراتيجية مثلى ومناسبة، حيث نجد أن القواعد الأساسية لأية مؤسسة هي أربعة والمتمثلة في: الأهداف، التنظيم، النشاط والمحيط، غير أن هناك من يرى أنه لا ضرورة لوضع إستراتيجية لمثل هذه المؤسسات بحكم حجمها ومحدودية نشاطها.

1- تحديد الأهداف:

إن تحديد الأهداف في هذا النوع من المؤسسات يكون أساسا عن طريق المالك أو المسير، فهذه الطريقة الفردية في تحديد الأهداف تستدعي توفر شرطين هما:

- ينبغي إلغاء صورة المسير الذي هدفه الأساسي هو تعظيم الأرباح من أذهاننا، فعلى الرغم من وجود هذا النوع من المسيرين فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنهم قليلون جدا فمعظمهم يهدف إلى إرضاء المستهلكين، وبالتالي اكتساب سمعة حسنة وكبيرة مما يسمح لهم بتكوين مؤسسة ناجحة ومعمرة.

- يعتبر المسير هو الشخص الذي يعرض نفسه للأخطار وهذا باستثمار أمواله الخاصة، لذا فعلى صاحب المشروع أن يحدد هدفه بطريقة مدروسة تمكنه من بلوغه.⁽¹⁾

2- تحديد العلاقة مع المحيط:

يعتبر نجاح المؤسسة الصغيرة أو متوسطة مرهونا بنوعية المحيط الذي تنشط فيه هذه الأخيرة، فهذا النوع من المؤسسات يعد دائما في خدمة المحيط، في حين أن المؤسسات الكبيرة هي عكس ذلك، إذ تسعى دوما إلى محاولة السيطرة والتحكم في المحيط الذي تنشط فيه.

ولهذا نجد أن السبيل الوحيد للتأقلم مع المحيط يكمن في تميز المؤسسة بتنافسية أكبر، حيث تأتي عن طريق القيام بعدة تصرفات عقلانية وهادفة من طرف صاحب المؤسسة مثل اختيار نشاط معين، أين يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعب دور مخالف للدور الذي تلعبه المؤسسات الأخرى.

3- تحديد التنظيم المناسب:

يعتبر التنظيم بمثابة النتيجة الأساسية لجهود المسير الذي يقوم بتجسيده إما بطريقة فردية أو جماعية، حيث تجدر الإشارة إلى أن التنظيم في مثل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كثيرا ما يتحدد اعتمادا على المحيط الذي تنشط فيه هذه الأخيرة.

4- تحديد النشاط المناسب:

يعتمد التحليل الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا على تحليل حقل النشاط الاستراتيجي، ومنه يتضح وجوب تأني صاحب المؤسسة في اختياره للنشاط الذي هو مقبل

- أحمد سعد عبد اللطيف، إدارة المشروعات والإنشائية الطبعة الأولى، مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1994، ص 26¹

على الاستثمار فيه، فمن المستحسن أن يكون قريبا أكثر من الصفات التالية: نشاط قليل التعقيد، نشاط قليل الحركة، نشاط قليل الاستثمار.⁽¹⁾

ثانيا: المراحل المتبعة في الإنشاء: من أهم هذه المراحل ما يلي:

1- تكوين المالك أو المسير:

إن عدم ضمان تكوين جيد للمالك أو المسير يؤدي به إلى الاستشارة الخارجية، التي تعتبر مشكلا يمكن تفاديه بالتكوين الجيد للمالك أو المسير، لأن النقص في التكوين يؤدي إلى نتائج سلبية على انطلاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك نجده من الضروري أن يتم تدريب وإعداد مدراء مؤهلين أكفأ، وما يحتاجونه من إطارات من قبل دور تدريب متخصصة سواء كانت تابعة للقطاع الخاص أو العام، إن من شأن ذلك أن يمكن كوادر المنشآت هذه من فهم طبيعة وحاجات وأدوار ومسؤوليات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهما عمليا، إجرائيا و واقعا ذو نظرة مستقبلية متفتحة، وبالتالي يتمكنون من التفاعل مع المحيط بكل عناصره وبوعي وإيجابية مدروسة.⁽²⁾

2- مرحلة إدراك فكرة لإنشاء مؤسسة:

حيث تكون المنشأة أو المشروع عبارة عن فكرة أو عدة أفكار قابلة للقراءة والتحليل وتتضمن:

أ- تطوير فكرة المشروع: تعتبر هذه المرحلة مكملة للمراحل السابقة، فهي تقوم أساسا على قدرة المالك أو المسير على جمع المعلومات والمعطيات الضرورية الخاصة بالنشاط المعهود للمؤسسة المراد إنشائها بحيث تكون للمؤسسة عدة تصورات عشوائية وكذلك العديد من الأفكار، لكنه لم يمشي إلى نوع المشروع المناسب، وذلك إما لغموض هذه الأفكار أو لعدم القدرة على تحديد واختيار واحدة منها أو ربما لعدم نضوج واكتمال هذه الأفكار.

إن الاهتمام إلى الفكرة المناسبة يحثنا على استغلال عدة وسائل للوصول لها وهي:

- الاتصالات الشخصية سواء مع زملاء العمل أو الأقارب... الخ.

- قراءة الصحف والمجلات المتخصصة خاصة تلك التي تعالج التحولات الاجتماعية والاقتصادية، وما يترتب عليها من تغير في عادات الاستهلاك.

- مشاهدة المعارض والأسواق التجارية والبحث في الاختلافات البارزة فيها.

- زيادة المؤسسات الرسمية وغير الرسمية المعنية بتأسيس وتطوير المنشآت الاقتصادية.

- مراقبة نشرات واختراعات مراكز الأبحاث والتطوير.

ب- الاختيار الأولي للمشروع: هناك خطوات يجب إتباعها للتأكد من أهمية المشروع وإمكانية تنفيذه وهي كما يلي:

¹ - Maryse Salles, Stratégies des PME et L'intelligence économique, 1^{er} édition, economica, Paris, 2003, P45.

- مروة أحمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، الجامعة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر 2007، ص 109.²

- التحليل العام للمشروع: ويشتمل تحليل السياسات العامة للتنمية ومدى أهمية العمل من الناحية التنموية طويلة المدى بشكل علمي.

- معرفة خصائص المنشأة أو المشروع المقترح بشكل أولي: أي تقدير علاقة المشروع المقترح بغيره من المشروعات، وتقدير أولي لتكاليف المشروع واستطلاع آراء الدوائر والوزارات المعنية ذات العلاقة.

- جمع المعلومات من الجهات المعنية وصياغة أهداف المشروع بشكل قابل للقياس والمراجعة والتقييم، وكيفية تمويل المشروع إضافة إلى مصادر التمويل.

ج- صياغة المشروع: يجب وضع الخطوط العريضة للمشروع حيث يتم تحديد الطاقة الإنتاجية أو المردود المادي وتكاليف المشروع ومستلزماته المختلفة في الوقت المقترح للمشروع.

يتوقع أن يتم في هذه المرحلة تحديد مدى قابلية المشروع، وبدائله للتنفيذ وتقييم أولي للبدائل الأمثل، عن طريق قراءة التقدير الكمي لمداخلات المشروع، تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروع، وتحديد مصدر التمويل.⁽¹⁾

3- الإجراءات القانونية:

إن أي نشاط لا يبدأ في العمل إلا بعد وضع الإطار القانوني للمؤسسة، حيث أن مسارها القانوني يكون كمايلي:

أ- وضع الإطار القانوني: قبل أن تنطلق المؤسسة في العمل يجب الانتهاء من الشكليات القانونية الخاصة بالقيود في السجل التجاري، فالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة تتميز بالشخصية المعنوية القانونية، ويجب أن تبين الشكل التنظيمي هل هي شركة أشخاص أم هي شركة رؤوس أموال.

ب- المسار القانوني: حيث يتخذ المسار القانوني مجراه العادي حيث يجب المرور ببعض الخطوات المهمة التي تتمثل في اللجوء إلى الموثق لتحرير وإمضاء العقد، وكذلك القيد في السجل التجاري ويتم تقييد المسير، تحديد مسؤولياته، تسيير الشركة حسب القانون التجاري للبلاد والذي ينظم المسار القانوني للمؤسسة.

4- انطلاق النشاط الاقتصادي:

بعد المرور بالمراحل السابقة تأتي المرحلة الخاصة بالتنفيذ الفعلي للمشروع، وبالتالي انطلاق النشاط الاقتصادي، وعند انطلاق المؤسسة في العمل يجب أن تأخذ بعين الاعتبار بعض الأولويات من بينها:

أ- الطلبات الأولى: وذلك بتجسيد الاتصال مع الزبائن والموردين حتى يضمن الحصول على الطلبات الأولى ويتم تجسيد العلاقة مع الزبائن والموردين كمايلي:

¹ -مروى أحمد، نسيم برهم، مرجع نفسه، صص 110-111.

* تجسيد العلاقة مع الزبائن من خلال:

- وضع الأدوات الترويجية للسياسة التجارية.
- كتابة النصوص التقنية أو الإشهارية.

* تجسيد العلاقة مع الموردين من خلال:

- تبادل الرسائل و تأكيد الأسعار والشروط وأجال التسليم.
- إعطاء النصائح القيمة والأفكار الجديدة.

ب- وضع وسيلة العمل: وهذا يعني امتلاك وسائل الإنتاج، وكذلك التنظيم الداخلي للمؤسسة الذي يجب أن يقوم بتوزيع المهام والتنظيم العام للعمال وكذلك توظيف العمال والتنظيم المحاسبي.

ج- تأمين المؤسسة: عند القيام بأي نشاط اقتصادي يجب أن يكون هناك تأمين ضد الأخطار وفي بعض الأحيان يكون التأمين إجباريا بمقتضى القانون.⁽¹⁾

المطلب الثاني: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تنوع مجالات وأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعتها فرض على هذا النوع من المؤسسات أخذ أشكال عديدة وخصائص تميزها عن المؤسسات الكبيرة.

وهناك عدة معايير يتم على أساسها تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وندرجها كما يلي:

أولاً: التصنيف حسب طبيعة التوجه:

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها إلى مؤسسات عائلية، مؤسسات تقليدية، مؤسسات متطورة وشبه متطورة.

1- المؤسسات العائلية:

وهي المؤسسات التي تتخذ من موضوع إقامتها المنزل، وتكون مكونة في الغالب من مساهمات أفراد العائلة، ويمثلون في أغلب الأحيان اليد العاملة، وتقوم بإنتاج سلع تقليدية بكميات محدودة، وفي البلدان المتطورة تقوم بإنتاج جزء من السلع لفائدة المصانع أي ما يعرف بالمقولة.

2- المؤسسات التقليدية: هذا النوع من المؤسسات يقترب كثيرا من النوع السابق هذا لأن المؤسسة التقليدية تعتمد في الغالب على مساهمات العائلة وتنتج منتجات تقليدية، ولكن ما يميزها عن النوع السابق هو أنها تكون في ورشات صغيرة ومستقلة عن المنزل، وتعتمد على وسائل بسيطة.

3- المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة:

¹ - Sima Philipe, le financement des entreprises. 2^{ème} édition, Paris, Dalloz, 1997, P 25.

يتميز هذا النوع من المؤسسات عن النوعين السابقين، باستخدامه لتقنيات وتكنولوجيات الصناعة الحديثة، سواء من ناحية التوسع أو من ناحية التنظيم الجيد أو من ناحية الإنتاج.

ثانياً: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

نميز في هذا التصنيف ثلاثة أنواع أساسية: مؤسسات إنتاج سلع استهلاكية، مؤسسات إنتاج السلع والخدمات ومؤسسات إنتاج سلع التجهيز.⁽¹⁾

1- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:

وتقوم بإنتاج سلع ذات استهلاك أولي مثل المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الجلود، الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

ويرجع سبب اعتماد هذه المؤسسات على مثل هذه الصناعات، لاستخدامها المكثف لليد العاملة وكذلك سهولة التسويق.

2- مؤسسات إنتاج السلع والخدمات:

وهو يضم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاع النقل، الصناعة الميكانيكية، صناعة مواد البناء.

3- مؤسسات إنتاج السلع التجهيز:

يتميز هذا النوع من المؤسسات باستخدام معدات وأدوات لتنفيذ إنتاج ذات تكنولوجيا حديثة، فهي تتميز كذلك بكثافة رأسمالها الأمر الذي ينطبق وخصائص المؤسسات الكبيرة، الشيء الذي جعل مجال تدخل هذه المؤسسات ضيق، بحيث يكون في بعض الفروع البسيطة فقط، ففي البلدان النامية يكون مجالها مقتصر على إصلاح بعض الآلات وتركيب قطع الغيار المستوردة.

ثالثاً: التصنيف حسب تنظيم العمل:

يمكن التمييز بين نوعين من المؤسسات هما: مؤسسة غير مصنعة، مؤسسة مصنعة.

جدول رقم (02): تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل:

نظام المصنع			الصناعي الورشية	النظام المنزلي	النظام الحرفي	الإنتاج العائلي
مصنع كبير	مصنع متوسد	مصنع صغير	شبه ورشية مستقلة	عمل صناعي في	ورشا ت	عمل في

¹- لخلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل دعمها وتنميتها"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007، ص 32.

	ط			المنزل	حرفية	المذ زل	للاستهلاك الذاتي
8	7	6	5	4	3	2	1

المصدر: لخلف عثمان، "واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وسبل دعمها وتميئتها"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007، ص 34.

1- مؤسسة غير مصنعة:

هي ممثلة في الفئات من 01 إلى 03 أي نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي ويعتبر الأول موجه للاستهلاك الذاتي وهو أقدم شكل من أشكال تنظيم العمل، إلا أنه لا يزال يحافظ على مكانة مهمة في الاقتصاديات الحديثة، أما الثاني الذي يقوم به حرفي لوحده أو مجموعة من الحرفيين يبقى نشاطا يدويا يصنع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

2- مؤسسات مصنعة:

هي ممثلة في الفئات من 04 إلى 08 وهذا النوع من المؤسسات يجمع بين كل من المصانع الصغيرة والمتوسطة، والمصانع الكبيرة، وهو يتميز عن الصنف الأول من حيث تقسيم العمل، واستخدام أساليب التسيير الحديثة وتعقيد العملية الإنتاجية وكذلك من حيث تنوع السلع المنتجة واتساع الأسواق.(1)
رابعاً: المقولة من الباطن:

المقولة من الباطن هي أن يلجأ شخص معين (مقاول) إلى شخص آخر (مقاول من الباطن) بانجاز كل المشروع أو جزء منه ما لم ينص عقد المقولة على خلاف ذلك. ونجده على شكلين تعاون مباشر وغير مباشر(2).

1- التعاون المباشر:

ويتم عن طريق العلاقة التي تجمع المصانع المنتجة التي يكون إنتاج أحدها وسيطا لإنتاج الآخر. وهذا الشكل من التعاون يساهم في خلق مناصب الشغل كما ينمي الصناعة.

2- التعاون غير المباشر:

يؤدي هذا النوع من التكامل إلى دعم نظام تقسيم العمل والتخصص، حيث يتيح الفرصة أمام المؤسسة الصغيرة والمتوسطة. لتتخصص في إنتاج معين، وفي حدود إمكانياتها الإدارية والفنية، وهذه النشاطات لا تتدخل فيها المؤسسات الكبرى.

1 - عبد المجيد قدي، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري"، مجمع الأعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة، والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9 أفريل 2002، ص 143

2- عبد السلام عبد الغفور وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 08.

المبحث الثالث: عوامل انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها

إذا نظرنا ودققنا الملاحظة فإننا نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر انتشارا من المؤسسات الصناعية للعديد من الأسباب، كما تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العديد من الصعوبات التي تعرقل نشاطها وتحد من إمكانية استمرارها.

المطلب الأول: عوامل انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من بين أسباب وعوامل انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

أولا- العوامل الخاصة:

- عدم رغبة الكثير من الأفراد في الوقت الحاضر في العمل لدى الشركات الكبرى، لأنهم يشعرون بضالة دورهم فيها، وذلك على عكس الحال في المؤسسات الصغيرة، حيث كثيرا ما ينظر إلى العاملين على أنهم ملاك لهذه المشروعات، فمثلا كثيرا ما تقوم الشركات الصغيرة بإشراك العاملين في رأس المال، أو أرباح المؤسسة وذلك بهدف زيادة انتمائهم إلى هذه الشركات.

- مرونة اتخاذ القرارات الخاصة بالإنتاج والأسعار وذلك لسرعة الاتصال بين قسمي التسويق والإنتاج، نظرا لصغر حجم العملية البيروقراطية، وهذا عكس المؤسسات الكبرى حيث قسم الإنتاج يقوم بعملية الإنتاج دون مراعاة لطلب واحتياجات قسم التوزيع، فربما أنتج منتجات غير مطلوبة في السوق، أو ربما أنتج كميات كبيرة زائدة عن حاجة قسم البيع فيتكدس الفائض ويكون بذلك عبء على المؤسسة، إذا فسهولة الاتصال بين قسم الإنتاج وقسم التسويق يجعل هناك مرونة وسرعة في اتخاذ القرارات اللازمة وفي الوقت المحدد.

- صغر رأس المال المستثمر: إن من بين الأسباب والعوامل التي تؤدي إلى انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو بساطة رأس المال المستثمر في المشروع الصغير حيث أنه بإمكان مجموعة قليلة من المستثمرين الإتفاق على تكوين مشروع يجمع أموالهم المتوفرة لديهم.

ثانيا: العوامل العامة:

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهتم بكل الأنشطة، و من أهم المميزات لهذه المؤسسات اهتمامها بجميع الأنشطة الفلاحية، الصناعية والخدماتية... الخ. و في جميع الأماكن الأرياف المدن... الخ (1)

1 - علي سالم أرميص، "مدى تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، أفريل 2006، ص 102.

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتطلب يد عاملة ماهرة، مما ساعد في انتشارها بشكل واسع، لأنها تكتفي بالقليل من المعرفة والتسيير و من التجربة والخبرة للقيام بالعمل.

- سهولة إقامة مشروع، إن إقامة مشروع مصغر هو أسهل بكثير من إقامة مشروع أو مؤسسة كبيرة، حيث أنها لا تكلف مصاريف كبيرة، كما يكلفها المشروع الكبير، فمن السهل جدا إقامة مؤسسة صغيرة أو متوسطة بأقل التكاليف، فهذه الخاصية تؤهل مثل هذه المشاريع للانتشار وإقبال المستثمرين عليها.⁽¹⁾

المطلب الثاني: العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من العراقيل، التي ترد إلى اعتبارات بعد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عن الحجم الأمثل، الذي يحقق وفورات داخلية وخارجية وعلى نحو يدفع بقدراتها التنافسية إلى أعلى وهي من أهم المشكلات التي تواجهها.

اولا- مشكلة التمويل:

تعتبر مشكلة التمويل بوجه عام من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالأخص في مرحلة الانطلاق فكثيرا ما تعتمد على قدراتها الخاصة (عن طريق الأموال الخاصة بالمؤسسين، القروض العائلية، الاقتراض من عند الأصدقاء) وتأتي المشاكل التمويلية من خلال:

- قصور مصادر التمويل، والتي تتركز في إجماع الجهات التمويلية عن توفير التمويل اللازم لتأسيس وتشغيل المنشآت الصغيرة بشروط تلائم وضعها وقدراتها فضلا عن وجود جهة معينة تتولى ضمان مخاطر الائتمان الموجه لهذه المنشآت.

- عدم وجود فصل بين الذمة المالية الخاصة بالفرد صاحب المشروع والذمة المالية الخاصة بالمشروع، في غالب الأحيان يقوم بتعويض عجز ميزانيته الخاصة من ميزانية المشروع، مما يؤدي إلى إحداث خلل مالي للمشروع.

- إهمال معظم منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة للاحتياجات المطلوبة مما يقلل من مصادر التمويل الذاتية.

- مشاكل تتعلق بالضمانات الكبيرة التي تطلبها الجهات الناتجة للائتمان فضلا عن عبء الفوائد.

ثانيا- مشاكل نقص القدرات والمهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة:

تعتبر المؤسسات الكبيرة أكثر جاذبية لأصحاب الخبرات والمهارات، ويرجع ذلك للأسباب التالية:

¹ - خليفي عيسى، كمال منصور، "مقومات التميز في أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف 2006، ص 80.

-الأجور المرتفعة في المؤسسات الكبيرة مقارنة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لعدم قدرتها على دفع أجور عالية.⁽¹⁾

-مخاطر الفشل والتوقف مرتفعة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- قيام صاحب المشروع أو المدير بعدد كبير من الوظائف بمفرده ، بحيث يسود نمط المدير المالك الغير محترف الذي لم يتدرب على مهنة الإدارة، وعادة ما يتم توريث المشروعات للأبناء بصرف النظر عن خبرتهم ،مما يتسبب في خلق بعض المشاكل الإدارية ، وعدم تشغيل المشروع بشكل يجعله يحقق أقصى معدلات الربح.

ثالثا- مشاكل التسويق والتخزين والمنافسة:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض المشاكل التسويقية التي تحد من نشاطها، وتأدية وظائفها نذكر منها:

-الهبوط الحاد للأسعار وصعوبة استجابة المؤسسة لأسعار السوق.

-فقدان الموقع للميزة التسويقية.

- الطاقة الاستيعابية المحدودة للسوق.

- ارتفاع تكاليف التسويق.

- طرح منتج غير مطابق لحاجات السوق .

رابعا- المشاكل الضريبية :

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتعرض لمشاكل ضريبية منها:

- نسبة الضريبة هي نفسها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، مع استفادة هذه الأخيرة من ميزات اقتصاديات الحجم.

- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على التمويل الذاتي، وهو محدود مع ضعف مقدرتها على الحصول على قروض بسبب ضعف الضمانات وهذا لا يحقق وفورات ضريبية .

خامسا-مشاكل الموقع الغير ملائم:

إن اختيار الموقع يتطلب دراسة جيدة وبحث وتخطيط، ولكن معظم المؤسسات لا يولون هذا الجانب أهمية كبيرة فقد يختارون موقعا لمجرد وجود المكان الشاغر أو التكلفة المنخفضة.

سادسا- عدم تبني أساليب تسويقية حديثة:

إن نقص الكفاءات التسويقية نتيجة تشغيل موظفين مفتقرون للمؤهلات والخبرة يتسبب في غياب التخطيط التسويقي وأبحاث التسويق، وما ينجر عنه من المشكلات المرتبطة بالتسويق

¹ -خليفة عيسى، كمال منصور، مرجع سبق ذكره، ص82.

مثل: صغر حجم السوق المحلية، التشابه بين المنتجات للمشروعات الصغيرة والكبيرة، تراكم المخزون السلعي بسبب مزاحمة منتجات المشروعات الصغيرة.⁽¹⁾

المطلب الثالث: التحديات المستقبلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

في ظل الانفتاح على السوق العالمي ومواجهة تحديات العولمة والتحول الى اقتصاد السوق بجدية، تسعى الجزائر لوضع مجموعة من التدابير والإجراءات لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك في إطار مشروع إستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

ويعبر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18-1 المؤرخ في 2001/12/12، المرجع الرئيسي الذي اعتمدت عليه وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية لتنمية هذا القطاع حيث قامت بوضع إستراتيجية جديدة من نشأتها النهوض بهذه المؤسسات، وتبرز معالم هذه الإستراتيجية من خلال أربعة محاور وهي:

المحور الأول: يهدف إلى وضع خريطة الموقع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشخيص الوضعية الحالية لهذه المؤسسات، ودراسة المعطيات المتعلقة بها وكذا إبراز المشاكل التي تقف عقب تنميتها، إضافة إلى إحصاء فرص الاستثمار على المستوى المحلي.

المحور الثاني: يتضمن الأهداف الموجودة من وراء وضع هذه الإستراتيجية المتمثلة في التخفيف من حدة البطالة، مما يستدعي بالضرورة إلى وضع آليات من نشأتها أن توسع في سوق العمل، وتحقق التنمية المحلية وهذا يتطلب ترقية الاستثمار واعتماد سياسة إنشاء 600000 مؤسسة على أفق 2020، بإمكانها استقطاب ما لا يقل عن 6 ملايين منصب عمل، على أن يؤخذ بعين الاعتبار عامل النوعية والإنتاجية وهذا دون أن ننسى الصناعات التقليدية التي وضعت لها الوزارة برنامج عمل تنمية مستدامة للصناعة التقليدية الذي يهدف في 2010 إلى تشغيل 500000 عامل بإدماج حوالي 100000 حرفي في المنظومة القانونية، وتحقيق مداخيل مقدرة بحوالي 5 مليار دينار جزائري للخزينة العمومية، والمساهمة بحوالي 162 مليون أمريكي في الصادرات خارج المحروقات .

المحور الثالث: تناول هذا المحور الأدوات والوسائل الكفيلة بدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مختلف الأصعدة التي تتمثل:

- في مجال التمويل : عمدت الوزارة إلى وضع آليات تستفيد عن طريقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المنتجات المالية والبنكية، وكذا من إمكانية الحصول على القرض باستخدام الأدوات الحديثة في مجال التسيير ووضع تدابير الدعم المالي وإنشاء المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل هذا القطاع، فبموجب المرسوم رقم 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 ثم إنشاء أول أداة مالية متخصصة لفائدة هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي جاء لمعالجة أهم مشكل تعاني منه هذه المؤسسات ألا وهو الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية، هذا بالإضافة إلى الإعلان عن إنشاء صندوقين لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل رئيس الجمهورية في إطار الحاسبات الوطنية الأولى حول هذه

1 - المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تطوير إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، أوراق عمل ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، القاهرة، سبتمبر 2006، ص15.

المؤسسات، المنعقدة في 14-15 جانفي 2004 بنادي الصنوبر البحري في الجزائر العاصمة ويتمثل هذين الصندوقين في:

- صندوق لضمان قروض الاستثمار: يقدر رأسماله ب 30 مليار دينار جزائري وهو عبارة عن التزام بين الدولة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث يضم الاستثمارات التي تبلغ حدها الأقصى 50 مليون دينار جزائري وهذا بنسبة 80% في حالة استثناء مؤسسة في حالة توسيع النشاط.
- صندوق رأس مال المخاطر قدره 305 مليار دينار جزائري وبالتالي فإن هذين الصندوقين سيسهلان على المستثمرين الحصول على القروض والتقليل من الشروط والضمانات المطلوبة في ظرف المصادر.

- في مجال التأهيل: إن إبرام الجزائر لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و قرب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يجب الإسراع في تأهيل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا فقد أعدت الوزارة برنامجا وطنيا لتأهيل هذه المؤسسات، وذلك قصد الربح من الكفاءة الإنتاجية والقدرة التنافسية وفق المقاييس المعمول بها عالميا، للصمود أمام المنتجات العالية ذات الجودة العالية، وإمكانية اكتساب سوق جديدة.

- في مجال العقار الصناعي: عمدت الوزارة إلى وضع سياسة جديدة لتسيير العقار الصناعي، من خلال إحداث هيئات متخصصة في مجال التسيير العقاري، والتكفل بتهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط بتوفير اعتمادات مالية إضافية.

- في مجال التكوين: تهدف الوزارة في هذا المجال إلى إحداث برامج لتكوين الإطارين والمسيرين، وكذا المقاولين حول نماذج وتطبيقات التسيير الحديثة لاكتساب ثقافة وكفاءة التسيير، والإدارة فضلا عن إنشاء مراكز الدعم والدراسات.

- في المجال التشاور: نظرا للدور الفعال الذي يلعبه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، وعملية تكثيف النسيج الصناعي، عمدت الوزارة إلى خلق فضاء للحوار والتشاور يتمثل في مجلس وطني استشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا مجلس وطني للمناورات.

- في مجال نظام المعلومات: إن تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب توفر قاعدة من المعلومات الدقيقة، وهذا عن طريق وضع جهاز للمعلومات الاقتصادية للمؤسسة، وتطويره المتمثل في بنك المعلومات الاقتصادية الذي يؤسس لمنظومة الإعلام والإحصاء للقطاع.

المحور الرابع: لا يمكن وضع إستراتيجية جديدة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعزل عن مجال ترقية الشراكة والتعاون الدولي، لملها من الآثار والانعكاسات على المؤسسة الوطنية في المدى البعيد والمتوسط، لذا يتعين عليها الاستفادة من جميع الاتفاقيات المبرمة من أجل استقطاب الخبرات والمعارف ورصد التمويلات وتحسين القدرات التسييرية لأصحاب المشاريع وتأهيل مؤسساتهم، أو من أجل ضمان موقع جيد للجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي.

لهذا فقد عقد اتفاق بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حول برنامج لدعم وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.⁽¹⁾

خلاصة الفصل:

يعتبر الوقوف على مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة ملحة أمام كل باحث في هذا المجال، لأن التمكن من هذا المصطلح يساعدنا في التعرف على معايير التحليل فيه واختلاف المفاهيم راجع الى اختلاف درجة النمو من جهة ، وإلى اختلاف النشاط الاقتصادي المتضمن داخل هذا النوع من المؤسسات من جهة أخرى ، و للحد من هذا المشكل تم الأخذ بعدة معايير منها المعايير الكمية كحجم العمالة مثلا و المعايير النوعية كمستوى الإدارة والتنظيم.

إن تحديد الجانب القانوني للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعتبر من الخطوات الأساسية لعملية الإنشاء، و تتمثل هذه الأهمية في الحماية القانونية للمؤسسة و قبل الانطلاق الاقتصادي تمر المؤسسة بعدة مراحل تحتاج من خلالها إلى عدة إجراءات خاصة في كل مرحلة من حياتها ، و هذا لتحقيق قدرتها على النمو و الاستمرارية ، إلا أنها غالبا ما تواجه مجموعة من الصعوبات و المعوقات في طريقها لتحقيق أهدافها و التي منها مشاكل التمويل، مشاكل التسويق ، مشاكل نقص الخبرة... الخ.

و بالرغم من وجود هذه المشاكل إلا أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يبقى لها الدور الرائد في تحقيق التطور الاقتصادي و الاجتماعي، بسبب قدرتها على المزج بين النمو الاقتصادي وتوفير مناصب الشغل.

¹ - من خطاب رئيس الجمهورية عند إشرافه على افتتاح الجلسات الوطنية الأولى حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 14-15 جانفي 2004 بنادي الصنوبر البحري، الجزائر.

تمهيد:

رغم التطور الكبير الذي طرأ على حجم المشاريع الاستثمارية إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا زالت تمثل جزءاً هاماً في الاقتصاد، ومنه لا يمكن اعتبار صغر الحجم مجرد مرحلة في مسار التنمية الاقتصادية بل هي حقيقة يقتضيها التطور الاقتصادي، كما أن حقن هذا الأخير بمجموعة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة مرتبط بتنميين رأس المال وإمداد هذه المشاريع بالأموال اللازمة لتوسيعها، وهو ما يعتبر من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية.

والباحث في صيغ تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة يجد نفسه أمام لائحة كبيرة من البدائل التمويلية، منها ما هو تقليدي ميزته الرئيسية غلاء التكلفة، ومنها ما هو حديث أهم ما يميزه هو سرعة تطوره ومواكبة لكل المستجدات، وأمام هذا الكم الواسع من الصيغ التمويلية يحاول مسير المشروع اقتناء ما هو أكفأ أي له قدرة عالية لتمويل أكبر قدر من احتياجات المشروع وبأقل تكلفة.

لذا سنفصل ذلك من خلال ثلاث مباحث، الأول أساسيات حول المشاريع الاستثمارية، والثاني يتمحور حول التمويل، أما المبحث الثالث والأخير حول مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: أساسيات حول المشاريع الاستثمارية

يعتبر الاستثمار عنصر حساس وأداة فعالة للنهوض بالاقتصاد وذلك لما يحققه من زيادة في الطاقة الإنتاجية واستغلال الموارد البشرية.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار وأهميته

أولاً- تعاريف مختلفة للاستثمار:

يعرف الاستثمار على أنه التخلي على أموال يمتلكها الفرد في لحظة زمنية معينة ولفترة من الزمن قد تطول أو تقصر، وربطها بأصل أو أكثر من الأصول التي يحتفظ بها لتلك الفترة الزمنية، بقصد الحصول على تقنيات مالية مستقبلية تعوضه عن:

- القيمة الحالية لتلك الأموال التي يتخلى عنها في سبيل الحصول على ذلك الأصل.
- النقص المتوقع في قوة تلك الأموال الشرائية بفعل التضخم.
- المخاطرة الناشئة عن احتمال عدم الحصول على التدفقات المالية المرغوب فيها كما هو متوقع لها. (1)

كما يعرف أيضا على أنه: "عملية اقتصادية مدروسة من قبل شخص طبيعي أو قانوني تقوم على أسس وقواعد علمية وعقلانية بموجبها يرى توجيه أصول مادية أو مالية أو بشرية أو معلوماتية، نحو تحقيق عوائد اقتصادية أو اجتماعية أو ثقافية أو علمية في المستقبل بتدفقات مستمرة عادة تضمن قيما تتجاوز القيم الحالية للأصول الرأسمالية المطلوبة"، وفي ظروف تتسم بالأمان قدر المستطاع مع عدم استبعاد هامش مقبول للمخاطر (2)

ثانيا- أهمية الاستثمار:

تظهر على المستوى الوطني وعلى مستوى الفرد على حد سواء وذلك وفق الآتي:

- 1- أهمية الاستثمار على المستوى الوطني:
 - يساهم الاستثمار في زيادة الدخل والثروة الوطنية وذلك لأن الاستثمار يمثل نوعا من الإضافة على الموارد المتاحة أو تعظيم هذه الموارد أو المنفعة التي تنجم عنها.
 - يساهم الاستثمار في إحداث التطور التكنولوجي من خلال إدخال التكنولوجيا الحديثة والمتطورة، وتكييفها مع ظروف المجتمع حيث تتمثل أهمية التطورات التكنولوجية في تخفيض التكلفة وتقديم الخدمات والمنتجات المتطورة.
 - الاستثمار يساهم في مكافحة التضخم.

- يساهم الاستثمار في دعم الموارد المالية للدولة وذلك من خلال سداد ما يترتب على المشروع من ضرائب للحكومة لكي تقوم بصرفها وفق مقتضيات المصلحة العامة.
- إن أهمية الاستثمار تظهر على المدى الطويل فهو المحرك الوحيد والرئيسي للنمو فهو ذو بعد في المستقبل وله منفعة شبه دائمة، كما يستغل المصادر الهامة والطاقات والقدرات الجامعة للنشاط الاقتصادي في الدولة.
- دعم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

2- أهمية الاستثمار على مستوى الفرد:

- يساهم في زيادة العائد على رأسمال وتنميته من خلال زيادة الأرباح المحتجزة المحققة من الاستثمار.
- يساعد المستثمر في حماية ثروته من أنواع المخاطر المختلفة سواء المخاطر المنتظمة أو غير المنتظمة.

1- هوشيار معروف، الاستثمارات والأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص17.

2- مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع نمباشي، طنطا، 1999، ص103.

- زيادة الإنتاج والإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الدخل القومي وارتفاع متوسط نصيب الفرد منه وبالتالي تحسين مستوى معيشة المواطنين.
- إنتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات المواطنين وتصدير الفائض منها إلى الخارج، مما يؤدي إلى توفر العملات الأجنبية اللازمة لشراء الآلات والمعدات وزيادة التكوين الرأسمالي.
- توظيف الأموال الزائدة عن الحاجة لفترات قصيرة أو طويلة الأجل من أجل تحقيق عائد إضافي مناسب.
- مساهمة وبناء علاقات مع شركات أو أفراد لتقوية المركز المالي عن طريق الاندماج أو الاتحاد.(1)

المطلب الثاني: مبادئ الاستثمار ومحدداته

أولاً- مبادئ الاستثمار:

حتى يتوصل المستثمر إلى الاختيار بين البدائل الاستثمارية المتاحة لا بد من مراعاة مجموعة من المبادئ العامة وهي(2):

- 1- مبدأ الاختيار: فنظراً لتعدد المشاريع الاستثمارية المتاحة واختلاف مخاطرها يجب على المستثمر حصر البدائل المتاحة وتحديدتها ومن ثم تحليل هذه الأخيرة تحليلًا استثماريًا ثم يقوم بالموازاة بين البدائل في ضوء نتائج التحليل وأخيراً يختار البديل الملائم حسب المعايير والعوامل التي تعبر عن رغباته.
- 2- مبدأ المقارنة: تتم مقارنة نتائج التحليل الأساسي والجوهري لكل بديل متاح لاختيار البديل الأفضل والمناسب للمستثمر.

3- مبدأ الملاءمة: بعد الاختيار بين المجالات الاستثمارية وأدواتها وما يلائم ورغبات المستثمر ودخله وحالته الاجتماعية، حيث لكل مستثمر نمط تفضيل يلائم درجة اهتمامه بالعناصر الأساسية لقراراته، معدل العائد على الاستثمار، درجة المخاطر ومستوى السيولة التي يتمتع بها.

4- مبدأ التنويع: يلجأ المستثمرون إلى تنويع استثماراتهم وهذا للحد والتقليل من درجة المخاطر الاستثمارية التي يتعرضون إليها.

ثانياً- محددات الاستثمار:

الاستثمار كثير التقلبات وغير مستقر وتفسير هذه التقلبات والتغيرات يعد أمراً بالغ الأهمية في التحليل الاقتصادي، فهناك العديد من العوامل الاحتمالية المسببة لهذه التقلبات نذكر منها(3):

- 1- سعر الفائدة : تتحقق الكثير من المشاريع الاستثمارية عن طريق الاقتراض، ويعتبر سعر الفائدة مؤثراً قوياً على مستوى الاستثمار لكن لا يعتبر العامل الوحيد المؤثر على قرار الاستثمار بل هناك عوامل أخرى تلعب دوراً أكثر أهمية في تشكيل توقعات رجال الأعمال حول كيفية ممارسة نشاطهم الاستثماري بصورة مربحة.

1- مروان الشموط، كنجو عبود كنجو، أساس الاستثمارات، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة، 2008، صص 10-12.

2- زياد رمضان، مبادئ الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر، مصر، 1999، صص 288.

1- منصور الزين، "آلية تشجيع و ترقية الاستثمار كأداة لتمويل التنمية الاقتصادية"، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007، صص 28.

2- التوقعات : الواقع أن رجل الأعمال يبذل قصارى جهده في التنبؤ حول مدى توسع السوق في المستقبل المنظور، ولكن هناك عوامل أخرى عديدة يمكن أن تؤثر على مدى هذا التوسع في السوق بخلاف أعداد ودخول مستهلكي منتج المنشأة التي يمارس رجل الأعمال نشاطه الاستثماري والإنتاجي من خلالها التغيير في السياسة الضريبية، أو التغيير في سياسة الإنفاق الحكومي أو وجود منتجات بديلة ومنافسة، أو ظهور مجالات ربحية جديدة وأخرى أقل ربحية أو ابتكار طريقة جديدة لنقل سلع الأشخاص، أو إحداث سياسة جديدة هامة تؤثر في الوضع الاقتصادي. كل هذه العوامل يمكن أن تؤثر جميعها على توقعات رجل الأعمال بصورة فعالة، لكن من الصعب التنبؤ بها مسبقاً.

3- مستوى الأرباح: إن تأثير الأرباح على مستوى الاستثمار يتجلى بالخصوص في حالة مؤسسات الأعمال التي تكون غير قادرة على اقتراض الأموال التي تحتاج إليها في نشاطها الاستثماري، أو إذا لم تكن راغبة في اقتراضها فإنها تستخدم التمويل الذاتي وذلك اعتماداً على الأرباح المحتجزة والموزعة وتخصيصها كلياً أو جزئياً لتمويل مشاريعها الاستثمارية.

وهذا يعني أن هذا المصدر لأموال الاستثمار يتطلب أن تحقق المؤسسة أرباحاً، ومن هنا تقدم الأرباح المحتجزة كمصدر هام للأموال القابلة للاستثمار مما يجعل الاستثمار دالة في الأرباح.

4- معدل التغيير في الدخل : يقرر مبدأ المعدل أن الاستثمار دالة في حجم الناتج ويعتبر المحدد الرئيسي للناتج، لذلك تتزامن التغييرات في الاستثمار الكلي مع المتغيرات في الناتج أي أنه لا يتأثر الاستثمار بمستوى الدخل القومي بقدر ما يتأثر بمعدل التغيير في الدخل القومي، فعندما يرتفع مستوى الدخل القومي فمن الضروري الإقدام على الاستثمار من أجل زيادة الطاقة اللازمة للإنتاج، ويفسر ذلك أن ارتفاع مستوى الدخل القومي يتضمن زيادة رقم المبيعات، بما يعنيه ذلك من زيادة الطلب على سلع الاستهلاك الأمر الذي يقتضي زيادة إنتاج هذه السلعة مقابل زيادة الطلب عليها، وهذا الإنتاج يتطلب زيادة الطاقة الإنتاجية.⁽¹⁾

المطلب الثالث: ماهية المشاريع الاستثمارية

أولاً: تعريف المشروع الاستثماري:

نتطرق لمجموعة من التعاريف المختلفة هي كما يلي:

- المشروع اقتراح بتخصيص قدرة من الموارد في الوقت الحاضر لتستخدم في خلق طاقة إنتاجية جديدة، أو إعادة تأهيل طاقة إنتاجية قائمة أو توسيعها بهدف الحصول على منفعة صافية من أجل تشغيلها في المستقبل عبر فترة زمنية طويلة نسبياً.⁽²⁾
- المشروع هو انتلاف عناصر اقتصادية واجتماعية وبيئية لبناء كيان اقتصادي يستطيع القيام بإجراء عمليات تحويل معينة لمجموعة من الموارد الاقتصادية إلى أشكال لاحتياجات أطراف ذات مصالح في المشروع.⁽³⁾

1- طاهر حيدر حردان، مرجع سبق ذكره، ص ص40-42.

2- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، دراسات الجدوى التجارية والاقتصادية والاجتماعية على مشروعات bot، الطبعة الثانية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2011، ص65.

3- أويس عطوى الزنط، أسس تقييم المشروعات ودراسة جدوى الاستثمار، الطبعة الأولى، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1992، ص22.

- تعني كلمة مشروع وحدة استثمارية مقترحة يمكن تمييزها فنيا وتجاريا واقتصاديا عن باقي الاستثمارات، فتحديد المشروع يكون بقصد دراسته وتحليله وتقييمه ولذلك فمن الضروري أن يكون مميزا حيث يمكن اتخاذ الإجراءات اللازمة لاختياره أو رفضه أو تعديله.(1)

لقد تعددت الآراء والتعاريف فيما يتعلق بتحديد معنى ومفهوم المشروع الاستثماري نظرا لتعدد الجوانب والأهداف والأشكال التي يتخذها المشروع، إلا أنها رغم تعددها وتنوعها فكلها تجمع على طبيعة المشروع الاستثماري وتحدد عناصره وجوانبه المختلفة وبالتالي يمكن تعريف المشروع الاستثماري على أنه:

كل تنظيم له كيان حي مستقل بذاته يملكه أو يديره فقط منظم يعمل على التآليف والمزيج بين عناصر الإنتاج ويوجهها لإنتاج أو تقديم سلعة أو خدمة أو مجموعة من السلع والخدمات وطرحها في السوق من أجل تحقيق أهداف معينة خلال فترة معينة. ويفهم من كل هذا أن هناك عناصر معينة يتكون منها مفهوم المشروع الاستثماري هي:

- نشاط استثماري ينطوي على مجموعة من الأنشطة ويؤدي إلى وجود منتجات وهو يلوح كفرصة سرعان ما يتحول إلى فكرة متميزة فنيا واقتصاديا.
- المنظم الذي يقوم بالتآليف والمزج بين عناصر الإنتاج ومتابعة سير مختلف العمليات المرتبطة بالمشروع.

- الربح أو العائد على الاستثمار كهدف مسيطر ولا مانع من وجود أهداف أخرى وبالتالي يشمل العائد هنا العائد المادي والعائد الاجتماعي.

- الاستقلالية للمشروع الاستثماري ليتمتع بشخصية معنوية اعتبارية.
- المخاطرة حيث هناك دائما درجة من المخاطرة توجد عند اختيار أي مشروع اقتصادي حيث يتحمل المشروع الربح والخسارة الناتجة عن نشاطه.(2)

ثانيا: خصائص المشاريع الاستثمارية:

يمكننا حصرها فيما يلي:

1- نفقات الاستثمار: يقصد بها مجموعة التكاليف اللازمة لإنشاء المشروع والتي تنفق مع بداية المشروع إلى أن يصبح هذا الأخير يحقق تدفقات نقدية، بل تمتد إلى ما بعد ذلك ولا تنتهي إلا بانتهاء المشروع أي أن هذه النفقات لها طابع استثماري طالما أن المشروع مستمر في نشاطه وتتضمن هذه النفقات ما يلي(3):

✓ النفقات الملحقة بالشراء كنفقات النقل والتأمين والتخزين... الخ

✓ تكاليف الدورات التدريبية للعمال.

✓ النفقات المتعلقة بالدراسات التمهيديّة للمشروع كالتصميمات والرسوم وإجراء التجارب وغيرها وكل هذه النفقات تنفق وبداية المشروع (قبل التشغيل)، فنفقات الاستثمار تستمر كذلك أثناء مرحلة التشغيل، فنجد الأموال المستثمرة في الأصول تتعرض إلى تغيرات مستمرة، فالأصول الثابتة تتعرض قيمتها

4- نبيل شاكر، إعداد دراسات الجدوى للمشروعات الجديدة، مكتبة عين شمس، القاهرة، 1992، ص14.

1- أويس عطوى الزنط، مرجع سبق ذكره، ص40.

2- فركوس محمد، الموازنة التقديرية أداة فعالة للتسيير، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص168.

للنقص بسبب تقدمها نتيجة الاستهلاك المستمر عبر العمر الاستعمالي مما يؤدي إلى نقص طاقتها الإنتاجية، الأمر الذي يؤثر على عنصر الربحية للمشروع من جهة ومن جهة أخرى فلو أن قيمة الأصول المتداولة غير كافية لاستخدام الأصول الثابتة ستصل إلى نفس النتيجة السابقة، كما أن الزيادة في عنصر من عناصر الذمة في المشروع عند الحدود المناسبة يؤدي ذلك إلى التأثير على عنصر السيولة إذن فالمتغيرات التي تحدث على مستوى استخدامات المشروع تؤثر على تحقيق أهداف المشروع وكذا توازناتها المالية وهناك العديد من العوامل التي تؤثر على تقدير قيمة الأموال اللازم إنفاقها على المشروع منها: (نوع النشاط، كمية المبيعات، التكامل الرئيسي، المتغيرات في مستوى الأسعار، الطاقة الإنتاجية للمشروع عند إنتاجه، كفاية رأس المال العامل، مقدار الأموال التي يمكن الحصول عليها، الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة).

2- مدة حياة المشروع: تعتبر مدة حياة المشروع من البيانات المهمة والأساسية للوصول إلى القرار الاستثماري حيث تقدر الفترة قبل بداية المشروع بحساب المدة التي يبقى في حالة عطاء جيد، أي دون نفقات نقدية موجهة كما يمكننا الاستناد في تحديد هذه المدة على الفترة التي تمتلك فيها مختلف الوسائل الإنتاجية المعتمد عليها في التشغيل.

3- النفقات النقدية: تعبر النفقات النقدية عن كل المبالغ المالية المنتظر تحقيقها في المستقبل على مدى حياة المشروع وتحسب هذه النفقات السابقة الصافية بعد خصم كل الضرائب ومستحقات الغير من التدفق الإجمالي، وهذا الأخير يتم الحصول عليه بطرح مجمل تكاليف المشروع من مجمل مداخيله.

ويمكن التعبير عن التدفق النقدي الصافي والإجمالي كما يلي:

التدفق النقدي الصافي = التدفق النقدي الإجمالي - الضرائب - مستحقات الغير.

التدفق النقدي الإجمالي = مداخيل الاستثمار - تكاليف الاستثمار. (1)

4- القيمة الباقية: تتمثل القيمة الباقية في الجزء الذي لم يهلك من التكلفة الأصلية للاستثمار عند التنازل عنه، في حالة التنازل عن هذا الاستثمار المبالغ الأكبر من مبلغ القيمة الباقية يعتبر الفرق ربحاً، أما حالة التنازل عنه بمبلغ أقل من مبلغ القيمة الباقية فيعتبر عجزاً تتحمله الدورة المالية.

ثالثاً: أهداف المشروع الاستثماري:

رغم أن النظرية الاقتصادية للمشروعات تقر بأن تحقيق الربح يعتبر من الأهداف الرئيسية لاستمرار المشروع ونموه، إلا أن الهدف المراد تحقيقه من المشروع هو النقطة المحورية التي تحدد نقطة الانطلاق في تحليل دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروع والأوزان النسبية لمعايير تقنية.

ومن هذا المنطلق تتميز أهداف المشروعات الخاصة عن أهداف المشروعات العامة عن أهداف المشروعات المشتركة ومنذ البداية نشير إلى أن هذا أدى إلى وجود معايير لتقييم الاستثمار في المشروعات من وجهة نظر المستثمر الفرد الذي يعظم مصلحته الذاتية

¹ - أحمد رمضان نعمة الله، تخطيط المشروعات الاستثمارية دراسات الجدوى الاقتصادية، المكتبة المصرية، مصر، 2003، ص29.

ومعايير للتقييم من وجهة نظر الاقتصاد القومي التي تعظم المنفعة العامة، وفي هذا الإطار تنقسم أهداف المشروعات إلى ثلاث مجموعات من الأهداف وهي:

1- أهداف خاصة:

وفق ما تشير إليه النظرية الاقتصادية فإن الهدف الرئيسي من إنشاء المشروعات الخاصة هو تحقيق أقصى ربح ممكن، والمقصود بالربح هو صافي الربح وهو الناتج عن المقابلة بين الإيرادات والتكاليف الخاصة بالمشروع وقد يخطط للربح وتعظيمه في الأجل القصير ولكن معظم المشروعات في عالم اليوم تخطط للربح على المدى الطويل. وهناك أهداف أخرى إضافة إلى هدف الربح الذي تسعى إليه هذه الأنواع من المشروعات وتسعى إلى تحقيقها مثل:

- تعظيم الإيرادات ومن ثم تنمية الأرباح والاحتفاظ بدرجة سيولة مناسبة.
- الاحتفاظ بسمعة حسنة وتحسين المركز النسبي في السوق وتحقيق أكبر قدر ممكن من المبيعات وكسب سوق خارجي وتعظيم الصادرات.
- هدف البقاء والاستمرار في دنيا الأعمال من خلال حماية النشاط الرئيسي من خطر توقف الإنتاج فمثلاً: تهتم المشروعات بإنشاء وحدات إنتاجية مستقلة لتصنيع أهم قطع الغيار التي تحتاجها حتى لا تتعرض لخطر توقف الإنتاج. (1)
- تحقيق الأهداف الخاصة للمديرين الذين ترتبط مصالحهم برقم الأعمال حيث يتوقف ما يحصل عليه هؤلاء من مرتبات ومكافآت بطريقة مباشرة بمستوى النشاط وحجم المبيعات وليس بالأرباح. (2)

وقد تسعى بعض المشروعات الخاصة إلى تحقيق أهداف اجتماعية من منطلق مسؤوليتها الاجتماعية تجاه الاقتصاد القومي الذي تعمل فيه وتكسب رضا العملاء والقائمين على صناعة القرار.

2- أهداف عامة:

أما المشروعات العامة فالهدف المسيطر فيها هو تحقيق المصلحة العامة للمجتمع وتعظيم المنفعة العامة من خلال بيع سلعة أو تقديم خدمة بثمن تكلفتها أو أقل أو أكثر، إلا أن هذا الهدف ليس الهدف الوحيد للمشروعات العامة بل هناك أهداف أخرى يمكن تتبعها ويأتي في مقدمتها تحقيق الربح إذا تطلب نشاط المشروع أن يحقق الربح حتى يضمن الاستمرار والبقاء في دنيا الأعمال خاصة، والتحول نحو الخصخصة هو التيار السائد والطاغي في أغلب بلدان العالم الثالث خاصة، وبدون أن ننسى مختلف الأهداف الاقتصادية والمالية والإستراتيجية والأهداف الاجتماعية الأخرى، ويمكن تجسيد هذه الأهداف من خلال مايلي: (3)

- إنشاء مشاريع لاعتبارات اجتماعي وبيع منتجاتها بأقل من تكلفتها، كما في حالة الخبز والأقمشة الشعبية والأدوية... الخ.
- قد يكون الغرض من إنشاء الدولة لمشروعات إنتاجية هو الحصول على موارد مالية لتمويل نفقات بدلا من لجوئها لفرض ضرائب جديدة، فصناعة السجائر مثلا من المشروعات العامة في كثير من دول العالم.

1- ماجدة عطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2002، ص15.

2- سمير محمد عبد العزيز، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر، مصر، 1997، ص15.

3- أحمد رمضان نعمة الله، مرجع سبق ذكره، ص23.

■ مشروعات المنافع العامة التي تنتج الخدمات الأساسية مثل: النقل والمواصلات والكهرباء... الخ، فنظرا للأهمية الإستراتيجية لهذه الخدمات قد ترى الدولة ضرورة القيام بها وحدها دون الأفراد.(1)

ومن هنا يمكن القول أن الأوزان النسبية لمعايير الربحية الاقتصادية أو التجارية تغلب على جدوى وتقييم المشروعات الخاصة والأوزان النسبية لمعايير الربحية الاجتماعية تغلب على جدوى المشروعات العامة، مع الاتفاق على ضرورة تحقيق الكفاءة الاقتصادية في تشغيل كل المشروعات.

3- أهداف مشتركة:

نعني بالمشروع الاستثماري المشترك نوعا من التعاون بين طرفين أو أكثر في نشاط استثماري أيا كان الشكل القانوني والإداري لهذا النشاط الذي قد ينحصر في بلد واحد أو يمتد إلى عدة بلدان ويتخذ عادة صياغتين هما:

✓ المشروعات التي تتم على أساس المشاركة.

✓ المشروعات التي تتم على أساس التعاقد.

وتهدف أساسا إلى ما يلي:

- إقامة علاقات اقتصادية متكافئة وتعزيز الروابط.
- مواجهة المشكلات الاقتصادية بصورة مشتركة والعمل على تحقيق الاستقلال الاقتصادي.
- التقليل من مخاطر الاستثمار وذلك عن طريق توزيع الأعباء على المشتركين بالإضافة إلى الاستفادة من ذوي الخبرة.(2)

المطلب الرابع: أنواع المشاريع الاستثمارية ومراحل صياغتها

أولا: أنواع المشاريع الاستثمارية:

يمكن تقسيم المشروعات الاستثمارية إلى أنواع مختلفة وفقا لعدد من المعايير أهمها:

- القابلية للقياس.
- العلاقة التبادلية.
- البعد الاجتماعي.

1- القابلية للقياس: يمكن التفرقة بين نوعين من المشروعات وفقا لهذا المعيار هما(3):

أ-مشروعات قابلة للقياس: هي تلك المشروعات التي تنتج منتجات أو تولد منافع قابلة للتقييم النقدي، وهذه المنتجات قد تكون سلعا أو خدمات وهي غالبا ما تكون منتجا لها أسواق تحدد فيها أسعارها، ومن أمثلتها المشروعات الزراعية والصناعية والسياحية، ويلاحظ في هذا الصدد أن إنتاج هذه المشروعات قد لا يباع كله في السوق وإنما قد يستهلك منه جزءا ذاتيا كما هو الحال في المشروعات الزراعية ولكن في كل الأحوال يمكن تقييم إنتاج هذه المشروعات باستخدام أسعار سائدة في السوق، ومن بين المشروعات التي يحتويها هذا النوع أيضا تلك الوحدات التي قد لا يدفع المنتفعون مقابلا مباشرا لمنافعها مثل الطرق العامة أو مشروعات الصرف الزراعي.

1- سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص ص16-17.

2- منصور الزين، مرجع سبق ذكره، ص28.

1- أويس عطوى الزنط، مرجع سبق ذكره، ص78.

ب- المشروعات غير قابلة للقياس: هي تلك المشروعات التي يصعب تقييم منتجاتها بسهولة ودقة في صورة نقدية، دون أن يتطلب ذلك إجراء أبحاث إضافية أو وضع افتراضات من قبل المحللين قد لا يعكس الواقع، ومن أمثلة هذه المشروعات تلك المتعلقة بالتعليم والصحة والبيئة والصرف الصحي وغيرها.

2- العلاقة التبادلية: تقسم المشروعات الاستثمارية من حيث العلاقة إلى ثلاثة أنواع:

أ- مشروعات مانعة بالتبادل: هي تلك المشروعات البديلة التي تنافس على قدر محدد من الموارد بحيث يمنع اختيار أحدها اختيار الآخر.

ب- مشروعات مستقلة: هي تلك المشروعات التي لا يمنع إقامة أحدها إقامة الآخر طالما توفرت الموارد المطلوبة، كما أن إقامة أحدها لا يكون شرطاً بإقامة الآخر أي أنها مشروعات لا بديلة ولا مكمل، ولا يوجد ارتباط من الناحية الفنية ومن أمثلة ذلك أن يوجد في خطة ولاية ما إقامة طريق في مدينة معينة وإقامة مستشفى في مدينة أخرى، وإقامة ثلاث مدارس في مناطق متفرقة مدة الخمس سنوات المقبلة وفقاً لميزانية محددة.

ج- المشروعات المتكاملة: هي تلك المشروعات التي يلزم إقامة أحدها لإقامة الآخر مثال ذلك مشروع مد خط أنابيب البترول الخام من البئر، ومشروع إقامة مصفاة لتكرير البترول، فإقامة الثاني لازماً لإقامة الأول حتى تكون له منفعة.

3- البعد الاجتماعي: تقسم المشروعات التي يمكن للقطاع الخاص القيام بها إلى نوعين هما (1):

أ- مشروعات الإنتاج المباشر: هي تلك المشروعات التي تتولى إنتاج سلع وخدمات يمكن بيعها مباشرة على أساس فردي ولا يكون البعد الاجتماعي فيها ظاهراً، بحيث يمكن استبعاد الأفراد الذين يدفعون مقابلها لها.

ب- مشروعات البنية الأساسية: مثل الطرق والمطارات والموانئ والمياه والكهرباء والصرف الصحي فهي تقدم خدمات لها بعد اجتماعي يجعل الحكومة مسؤولة عن توفيرها للجمهور بأسعار معقولة، ويتولى القطاع الخاص أحياناً القيام بها وفقاً لنظام bot وهو ما يعني البناء ثم التشغيل لفترة معينة، ثم التحويل في النهاية للحكومة، وتتطوي مساهمة القطاع الخاص في هذا النوع من الاستثمارات على مشاركة اجتماعية، ومن أهم خصائص هذا النوع من الاستثمارات ضخامة المبالغ اللازمة للإقامة، وطول فترة الاسترداد، عدم قابلية الأصول للنقل أو التصفية، ووجود بعد اجتماعي يزيد من حساسية الاستثمار فيها، تتمثل في كون الخدمات التي تقدمها ضرورية، وتمس قطاعاً عريضاً من المواطنين، كما يوجد بعد سياسي يتمثل في مسؤولية الحكومة عادة عن تقديم هذه الخدمات للجمهور بأسعار مقبولة، ويوجد هناك بعض المخاطر السياسية التي تتمثل في المصادرة والتأميم وعدم القدرة على تحويل الأرباح والأزمات والاضطرابات الداخلية يضاف إلى ذلك المخاطر التنظيمية التي تتمثل في الأضرار الناجمة عن تطبيق

²- مرجع نفسه، ص 79.

التشريعات أو القرارات الحكومية واحتمال تعاقد الحكومة مع منافسين آخرين قبل انتهاء مدة الامتياز واحتمال تخليها عن امتيازاتها من قبل المستثمر الخاص في وقت ما في المستقبل، كذلك يمكننا التمييز بين أنواع المشاريع الاستثمارية بمنظور آخر كالآتي (1): (المشاريع المستقلة، المشاريع المكملة، المشاريع المتناقضة، المشاريع المتوافقة، المشاريع المعوضة).

ونظراً لتعدد المشاريع الاستثمارية يمكن التمييز بينهم على أساس المعايير التالية:

- نوع النشاط: نقصد به طبيعة الأعمال التي يباشرها المشروع، ويؤثر مباشرة على الهيكل التمويلي له، فالتمويل في المشروعات التجارية لا يكون بالحجم الذي نجده في المشاريع الصناعية، إذ أن هذه الأخيرة تحتاج إلى أموال معتبرة لتمويلها، كذلك يؤثر نوع النشاط على حجم المنافع المحققة.
- حجم النشاط: يؤثر بصفة خاصة على موضوع التمويل أي لسد احتياجات المشروع من الأموال إذ أن المشاريع الضخمة يسهل عليها الحصول على الأموال اللازمة للتوسيع أو مواجهة الظروف الطارئة، لأن كبر الحجم مرتبط بقوة المركز المالي مما يؤدي إلى ثقة الأطراف الممولة واطمئنانها إلى هذه المشروعات.
- الشكل القانوني للمشروع: الشكل القانوني للمشروع يؤثر على أغلب أوجه النشاط المالي للمشروع، فمثل المسؤولية المحدودة للمساهمين في شركات المساهمة تزيد فرصة المشروع للحصول على مقدار من الأموال كما أن شركة المساهمة هي الشكل القانوني المناسب للمشروع كبير الحجم. (2)

ثانياً: مراحل صياغة المشاريع الاستثمارية:

يمر المشروع بدورة تسمى دورة المشروع وتشمل المراحل التالية:

1- مرحلة تحديد المشروع: يبدأ المشروع كفكرة تطرأ على ذهن رجل الأعمال أو المستثمر وتمثل هذه الفكرة النواة الأساسية لسلسلة من التحليلات الوصفية التي ينشأ عنها اتخاذ قرار تنفيذ فرصة اقتصادية معينة، وقد يتضح استحالة تنفيذ الفكرة محل الدراسة لوجود العديد من الموانع الموضوعية مثلاً: استحالة تنفيذ فكرة المشروع الاقتصادي لأسباب قانونية، كعدم مشروعية النشاط الاقتصادي. (3)

ثم يلي ذلك مرحلة تحديد المشروع والتي تركز على ما تتضمنه تلك الفكرة فيها يتعلق بعناصر المشروع ومكانة المشروع في الخطة القطاعية والخطة القومية الشاملة وفرص الاستثمار البديلة وبذلك تصنف الجديدة، وترتب حسب أولوية النجاح المقرر بها، وهناك عدة مصادر يمكن أن تؤخذ منها الأفكار والاقتراحات، منها ما يكون داخل المؤسسة، ومنها ما يكون خارجها ومن المصادر الداخلية نجد أن الأبحاث التي يقوم بها قسم البحث والتطوير والأقسام الهندسية وكذلك العاملين في الورشات الإنتاجية بالإضافة إلى اقتراحات الإدارة العليا، أما المصادر الخارجية تتمثل في رغبات الأفراد التي يقلها رجال البيع وكذا الاقتراحات. (4)

1- عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، صص 16-17.

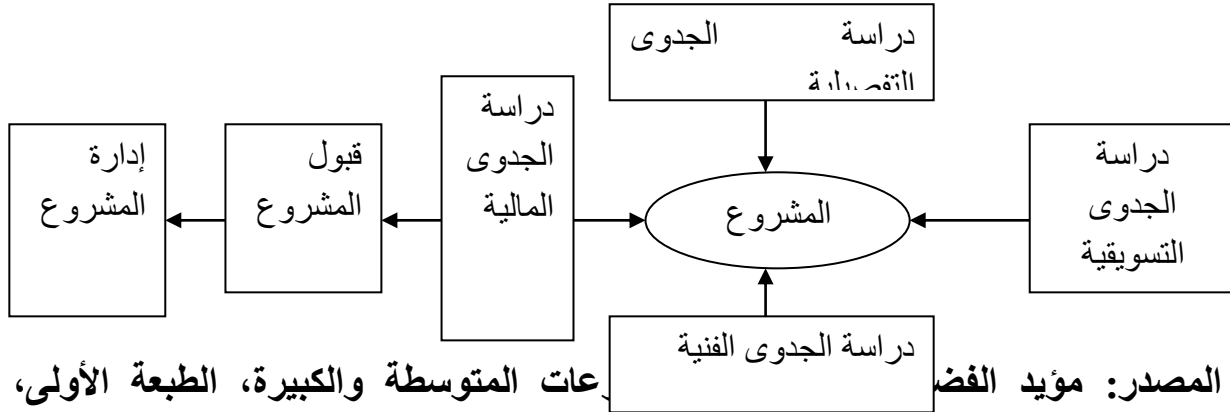
2- مرجع نفسه، ص 19.

1- أحمد رمضان نعمة الله، مرجع سبق ذكره، ص 38.

2- منصور الزين، مرجع سبق ذكره، ص 15.

2-مرحلة إعداد المشروع : تتضمن هذه المرحلة دراسة الجدوى المبدئية ودراسة الجدوى التفصيلية ويمكن عرض تتابع مختلف خطوات دراسات الجدوى وتقسيم المشروعات من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم(01): دراسات الجدوى أساس قبول المشروع و إدارته



المصدر: مؤيد الفضل دراسات الجدوى المتوسطة والكبيرة، الطبعة الأولى،
الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 33.

وفيما يلي نقوم باستعراض مختلف نواحي دراسات جدوى المشروع:

أ- دراسة الجدوى المبدئية: دراسة الجدوى المبدئية هي دراسة استكشافية للأفكار الاستثمارية، يتم اعتماد نتائجها في تقرير القيام بدراسة الجدوى التفصيلية، أو التوقف عند الحد من الدراسة، وتتجه دراسة الجدوى المبدئية إلى توضيح ما يلي:

- إستراتيجية المشروع ونطاقه.
 - السوق.
 - تقديم حجم الاستثمار المطلوب.
 - تحديد المراحل التي تحتاج إلى تركيز خاص في الدراسة التفصيلية.
 - الإمكانيات التمويلية.
 - تحديد الأرباح المتوقعة من المشروع.
- وبإجراء دراسة الجدوى المبدئية يتوفر لدى القائم بالتحليل أحد الخيارات التالية:
- المشروع غير جذاب وغير كاف لاتخاذ قرار يمنح الائتمان لصاحبه، وبالتالي يصرف النظر عنه.
 - المشروع المقترح جذاب وكاف لاتخاذ قرار يمنح الائتمان في ضوء المعلومات التي تمت دراستها في مرحلة الجدوى المبدئية.
 - المشروع المقترح صالح مبدئياً، ويحتاج إلى تحليل أعمق وهذا ما يتطلب القيام بالدراسة التفصيلية.⁽¹⁾

ب- دراسة الجدوى التفصيلية: تعتبر دراسة الجدوى التفصيلية امتداد لدراسة الجدوى المبدئية على أساسها يقوم الخبراء المتخصصون في دراسات الجدوى بالبحث والتحليل المعمق في كل الجوانب التسويقية والمالية، وذلك من خلال إجراء التقديرات والتوقعات لتلك الجوانب، والتي تؤدي في النهاية إلى قبول المشروع أو رفضه وفيما يلي نقوم باستعراض مختلف الدراسات التي تتضمنها دراسة الجدوى التفصيلية.

¹ - سعيد عبد العزيز عثمان، دراسات جدوى المشروعات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص30.

- دراسة الجدوى التسويقية.

- دراسة الجدوى الفنية و الهندسية.

- دراسة الجدوى التمويلية.

- دراسة الجدوى الاقتصادية.

- دراسة الجدوى الاجتماعية.

- دراسة الجدوى المالية⁽¹⁾.

- دراسة الجدوى التسويقية: ويقصد بدراسة الجدوى التسويقية مجموعة من الدراسات والبحوث التسويقية تتعلق بالسوق الحالي والمتوقع للمشروعات المقترحة محل الدراسة، ينجم عنها توافر قدر من البيانات والمعلومات التسويقية تسمح بالتنبؤ بحجم وقيمة المبيعات من منتجات محددة ومشروعات معينة خلال فترة مستقبلية.

وإن الهدف الرئيسي لهذه الدراسة يتمثل في قياس حجم السوق الحالي، والمتوقع لمنتجات الفرص الاستثمارية محل الدراسة وبصورة تفصيلية فإن تحقيق هذا الهدف يستلزم:

* توصيف كامل للسلعة أو الخدمة التي سيقدمها المشروع المقترح محل الدراسة، من حيث التركيب النوعي، الحجم، الشكل، الجودة، التغليف... الخ.

* تحديد طبيعة السوق الداخلي والخارجي مع توصيف المجتمع الذي ستوجه إليه السلعة أو الخدمة محل الدراسة.

* تحديد القدرة الاستيعابية للسوق الحالي والمتوقع من المنتجات محل الدراسة، ويستلزم ذلك دراسة العرض الحالي و البدائل المتاحة ودرجة المنافسة... الخ.

وعموماً فإن القيام بإعداد وتنفيذ دراسة الجدوى التسويقية، وتحقيق الهدف النهائي من إعدادها يستلزم القيام بالخطوات التالية:

● مرحلة التعرف على الملامح العامة للسوق الحالي والمتوقع.

● مرحلة تجميع البيانات والمعلومات التسويقية واستخلاص النتائج، وإذا ما ثبت

جدوى قيام المشروع من الناحية التسويقية، يتم الانتقال إلى المرحلة الثانية

وهي دراسة الجدوى الفنية⁽²⁾.

- دراسة الجدوى الفنية والهندسية: تهدف الدراسة الفنية إلى تحديد مدى إمكانية تنفيذ المشروع من الناحية الفنية، وعلى وجه التحديد تتضمن هذه الدراسة عدداً من الخطوات تتمثل في:

* وصف المشروع: يتعين أن تحتوي الدراسة الفنية على وصف المشروع ويتضمن هذا الوصف عدداً من النقاط الأساسية التي تتمثل في:

- تحديد أهم المنتجات الرئيسية والثانوية للمشروع والمواصفات الفنية لكل منها.

- تحديد الطاقة الإنتاجية للمشروع من كل منتج.

- وصف المراحل الفنية التي تمر بها العملية الإنتاجية لكل منتج.

* اختيار الموقع الملائم للمشروع: يتعين التفريق بين موقع المشروع وموطن المشروع، فالموطن يشير إلى أن المنطقة الجغرافية التي يقام المشروع في نطاقها مثل شاطئ البحر أو النهر أو الصحراء، أما الموقع فهو يشير إلى المكان المحدد الذي

² - بوقوم محمد، "دور البنوك التجارية في تمويل الاستثمار"، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص نفود مالية وبنوك، جامعة قلمة، 2004، ص ص98-99.

¹ - سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سبق ذكره، ص ص36-37.

يقام المشروع فيه داخل الموطن المختار، وقد يوجد هناك أكثر من موقع داخل الوطن الواحد، فالبحر أو البحيرة كلاهما موطن ملائم لإقامة مشروع تربية الأسماك داخل أقاليم وقد يوجد أكثر من موقع لذلك، وعدم توافر الموقع الملائم للمشروع قد يكون عائقاً أمام إقامته، كما أن إقامة المشروع في موقع غير ملائم قد يكون سبباً في تحقيق خسائر تهدد بتصفيته.

بالإضافة إلى هذه الخطوات توجد خطوات أخرى هي: اختيار الفن الإنتاجي الملائم، تحديد متطلبات المشروع من العناصر الأساسية، التقييم البيئي للمشروع، تقرير العمر الاقتصادي للمشروع، تقدير تكاليف المشروع.

بعد التأكد من إمكانية إقامة المشروع من الناحية الفنية تقوم بدراسة الجدوى التمويلية للمشروع كخطوة موالية⁽¹⁾.

- دراسة الجدوى التمويلية: يتم من خلال دراسة الجدوى التمويلية للمشروع تحقيق ما يلي:

- * تقدير تكلفة الأموال المتوسطة والمرجحة بالأوزان التمويلية المقترحة.
- * الاختيار بين الهياكل التمويلية المتنافسة وبما يسمح بتحقيق هدف المستثمر أو المنشأة، وإظهار الملامح الرئيسية لدراسة الجدوى التمويلية نستعرض النقاط التالية:
- مصادر تمويل الفرص الاستثمارية: تنقسم المصادر المحتملة لتمويل الفرص الاستثمارية إلى مصادر قصيرة الأجل وأخرى طويلة الأجل⁽²⁾.
- تقدير متوسط تكلفة الأموال: إن قيام المنشأة أو المستثمر باختيار هيكل تمويلي معين لتمويل الفرص الاستثمارية محل الدراسة وتحديد الأهمية بالنسبة لكل مكون من مكوناته، سوف يؤثر على درجة المخاطر التي تواجه المنشأة ومستوى العائد المحتمل وتتأثر تكلفة كل مصدر من هذه المصادر داخل الهيكل التمويلي المقترح، ونظراً لاختلاف الأهمية النسبية لمصادر التمويل المختلفة، واختلاف تكلفة كل مصدر من هذه المصادر لنفس الفرص الاستثمارية، والاختلاف في تكلفة عنصر التمويل وأهميته بين الفرص الاستثمارية المختلفة، يتعين الاعتماد على المتوسط الحسابي المرجح في حساب متوسط تكلفة الأموال للوصول إلى متوسط مناسب لتكلفة الأموال، يمكن الاعتماد عليه في خضم تيار المنافع الصافية المتوقع من الفرص الاستثمارية محل الدراسة، والاختيار بين الهياكل التمويلية المختلفة، ولكن حساب متوسط تكلفة الأموال المرجحة بالأوزان لتقدير متوسط تكلفة الأموال المرجحة يتعين اتباع الخطوات التالية:

- ✓ تحديد مصادر التمويل المختلفة داخل الهيكل التمويلي المقترح.
- ✓ تقدير تكلفة الأموال الخاصة بكل عنصر من عناصر التمويل المقترحة.

- ✓ تحديد الوزن النسبي لقيمة كل مصدر من مصادر التمويل.

1 - جهاد فراس الطيلوني، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص22.

2 - مي طوبار، دراسة الجدوى والنظام bot، الطبعة الأولى، دار الفاروق للاستثمارات الثقافية، مصر، 2006، ص103.

✓ تحديد تكلفة الأموال المرجحة الخاصة بكل مصدر من المصادر التمويلية المقترحة.

✓ حساب متوسط تكلفة الأموال المرجحة بالأوزان للهيكل التمويلي المقترح كما توجد العديد من المداخل التي يمكن الاعتماد عليها في تقدير متوسط تكلفة الأموال المرجحة بالأوزان بصفة عامة وتحديد قيمة الأوزان النسبية بصفة خاصة، ومن أهم هذه المداخل:

- مداخل الترجيح بأوزان التكلفة التاريخية.
- مداخل الترجيح بتكلفة الأموال المستهدفة.
- مداخل الترجيح بتكلفة الأموال الجدية.

ولا يقتصر الاختلاف في صعوبات تقدير تكلفة الأموال بين المشروعات العامة والمشروعات الخاصة، بل يمتد هذا الاختلاف داخل نطاق كل من نوع هذه المشروعات.

● اختيار هيكل التمويل الملائم: يمكن تعريف هيكل التمويل الملائم بأنه توليفة مصادر التمويل المختلفة التي يتحقق في ظلها الموازنة بالعائد المتحقق ودراسة درجة المخاطر المرتبطة بهذا العائد، بما يسمح في النهاية بتعظيم القيمة السوقية للأسهم واختيار هذا الهيكل التمويلي من بين هياكل التمويل البديلة فإن الأمر يستلزم ضرورة قياس العائد الصافي والذي يحصل عليه حملة الأسهم العادية بعد دفع الضريبة، الفوائد الكلية المدفوعة لحملة السندات للدائنين، والتوزيعات الكلية لحملة الأسهم الممتازة وقياس حجم المخاطر المرتبطة بالعائد المحقق في كل بديل، تم القيام بالموازنة بين العائد والمخاطر وبما يسمح في النهاية بتحقيق الهدف الذي يسعى الملاك والمستثمرين إلى تحقيقه.

✓ العوامل المحددة بقرار التمويل الملائم: يتحدد قرار اختيار الهيكل التمويلي الملائم بالعديد من العوامل والتي يصعب الفصل بينهما وهي كالآتي:

○ عامل الربحية: يمكن الاستناد إلى عامل الربحية في المفاضلة والاختيار بين الهياكل التمويلية البديلة وذلك في ظل مستوى معين من المخاطر، إلا أن الاعتماد على هذا العامل يستلزم بداية القيام بقياس العائد الصافي الذي يحصل عليه السهم العادي في ظل كل هيكل تمويلي مقترح ثم مقارنة العائد الصافي بالسهم في ظل الهياكل التمويلية البديلة اعتماداً على معيار ربحية السهم العادي حيث يتم تفضيل الهيكل التمويلي الذي يحقق أقصى ربحية موجبة للسهم العادي.

○ عامل المخاطرة: إن قرار المفاضلة بين الهياكل التمويلية البديلة، يتعين أن يستند إلى درجة المخاطرة المرتبطة بتنفيذ كل هيكل تمويلي بديل، بافتراض إمكانية قياس درجة المخاطرة، يمكن القول: في ظل مستوى معين في الأرباح للهياكل التمويلية المختلفة سوف يتم تفضيل الهيكل التمويلي الذي يترتب عليه درجة أقل من المخاطرة والعكس صحيح.⁽¹⁾

¹ - نبيل شاكر، مرجع سبق ذكره، ص ص 23-24.

- دراسة الجدوى الاقتصادية: يمكن تعريف دراسة الجدوى الاقتصادية على أنها: "منهجية لاتخاذ القرارات الاستثمارية تعتمد على مجموعة من الأساليب والأدوات والاختيارات والأسس العلمية التي تعمل على المعرفة الدقيقة لاحتمالات نجاح أو فشل مشروع استثماري معين، واختيار مدى قدرة هذا المشروع على تحقيق أهداف محددة تتمحور حول الوصول إلى أعلى عائد ومنفعة للمستثمر الخاص، أو الاقتصاد القومي أو لكليهما على مدى عمره الافتراضي".

-دراسة الجدوى الاجتماعية: تهدف دراسة الجدوى الاجتماعية إلى تحليل المنافع والتكاليف الاجتماعية للمشروعات، بغية اختيار تلك المشروعات التي تحقق أقصى منفعة اجتماعية صافية، ويلاحظ في هذا الصدد أن دراسة الجدوى الاجتماعية تهتم بجوانب إضافية لم تهتم أي من دراستي الجدوى التسويقية أو الجدوى الاقتصادية بها. وتهتم دراسة الجدوى الاجتماعية باعتبار الكفاءة الإنتاجية للمشروع واعتبارات العدالة الاجتماعية في التوزيع وغيرها من أهداف قومية كالعمالة، وتوفير العملات الأجنبية وكلها عناصر تدخل في نطاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بعد أن يجتاز هذه الدراسة مرحلة إمكانية تمويل المشروع المقترح وكذا جدواه من الناحية الاقتصادية والاجتماعية، تصل مرحلة تقدير صلاحية المشروع المالية وهي ما تعرف بدراسة الجدوى المالية⁽¹⁾.

- دراسة الجدوى المالية: إن دراسة الجدوى المالية تعتمد في تحليلاتها على نتائج دراسات الجدوى الأخرى في إطار النظرة إلى العلاقات الداخلية التي تربط بين دراسات الجدوى المختلفة للمشروع، وتوضح هذه العلاقة بوضوح أكثر من إجراء دراسات الجدوى المالية عندما نجدها تعتمد أساسا وبصفة خاصة على نتائج دراسات الجدوى التسويقية، ودراسات الجدوى الفنية للمشروع، بما تعكسونه من آثار على التدفقات الداخلية والتدفقات النقدية الخارجية خلال العمر الافتراضي للمشروع وتستهدف دراسات الجدوى المالية، إجراء عملية جدولة للنتائج التي يتم الحصول عليها من دراسات الجدوى الأخرى، أي وضعها في شكل جداول وتحليلات معينة يتسنى الوصول إلى أبرز المنافع المالية والاقتصادية، والتكاليف التي يحملها أصحاب المشروع وفي المقابل الحصول على تلك المنافع، ولذلك فإن أهم نتائج تلك الجداول والتحليلات المالية هي الوصول إلى جدول التدفقات النقدية، الذي يعطي في نهايته صافي التدفقات النقدية للمشروع عبر العمر الافتراضي له، حيث يكون الأساس لتقييم المشروع الاستثماري من وجهة نظر المستثمر الفرد، وبعض الجهات الخاصة والمصرح للمشروع، وهذا الجدول يمكن التوصل من خلاله إذا كان المشروع له جدوى مالية واقتصادية من عدمها، وتتوقف الإجابة على النتائج التي يتم التوصل إليها والتي توضح ما إذا كان صافي التدفقات النقدية للمشروع بالموجب أو السالب عبر العمر الافتراضي للمشروع.

وتنتهي هذه المرحلة (مرحلة إعداد المشروع) بإعداد تقرير المشروع وتقوم بإعداد المشروع ودراسة جدوى الجهات المسؤولة عن تنفيذها إما بنفسها أو عن طريق الهيئات الاستثمارية التي تعينها.

ثالثا: مرحلة تقييم المشروع قبل التنفيذ:

1 - عبد القادر محمد عبد القادر عطية، مرجع سبق ذكره، ص 220-221.

وتشمل التقييم المالي والتقييم الاقتصادي، والتقييم الاجتماعي للمشروع قبل تنفيذه لتقرير التنفيذ من عدمه، ويقوم بتقييم المشروع قبل تنفيذه من قبل الجهات الممولة سواء كانت جهات قومية أو جهات أجنبية مقدمة للقروض، وتعتمد تلك الجهات في إجراء دراسات تقييم المشروع على دراسات جدواه المعدة من قبل الجهات المسؤولة عن تنفيذه، وأحيانا تقوم الجهات الممولة بمساعدة الجهات المسؤولة عن تنفيذ المشروع في إعداد دراسات جدواه.

رابعاً: مرحلة التنفيذ:

وتتضمن مرحلة التنفيذ عمليات تحديد مراحل التنفيذ وتوقيتها، والتنفيذ والإشراف والرقابة وتسجيل ما يتم تنفيذه، وتجدر الإشارة هنا إلى أن التجارب أثبتت أنه إذا كان التنفيذ سيئاً فإنه يؤدي إلى فشل المشروع، رغم ثبوت جدواه قبل تنفيذه.

خامساً: مرحلة تقييم المشروع بعد التنفيذ:

وتشمل التقييم المالي والتجاري والتقييم الاقتصادي والتقييم الاجتماعي للمشروع بعد التنفيذ، ويختلف تقييم المشروع بعد تنفيذه عن تقييمه قبل التنفيذ، رغم المقاييس المستخدمة فيهما، في أن الأول يعالج التدفقات الخارجة والداخلة الفعلية للمشروع بعد تنفيذه بينما يعالج الثاني التدفقات الخارجة والداخلة المتوقعة أو المقدرة للمشروع قبل تنفيذه وقد تختلف التدفقات الخارجة والداخلة الفعلية عن تلك المتوقعة أو المقدرة، إما القصور في التوقع أو التقدير أو القصور فيها معاً، وبالتالي قد تختلف نتائج التقييم بعد التنفيذ عن نتائج التقييم قبل التنفيذ ويهدف التقييم بعد التنفيذ إلى معرفة أسباب الاختلاف أو الانحرافات بين النتائج المخططة أو المستهدفة والنتائج الفعلية، ومعرفة مواطن الضعف والقوة للاستفادة منها في تحسين المشروع نفسه إذا سمح الوقت بذلك أو تحسين المشروعات المستقبلية.⁽¹⁾

المبحث الثاني: عموميات حول التمويل

يعتبر التمويل من أهم التحديات التي تواجه مختلف المؤسسات، من خلال مزاولتها لنشاطها فهو أساس تنفيذ المشاريع الاستثمارية، فكلما كانت تحتوي على مصادر تمويل وفيرة كلما كانت بإمكانها الحصول على مشاريع هامة والتي يتطلب جمعها تمويلات كثيرة، ومن هذا المنطلق سنقوم بتسليط الضوء على بعض المفاهيم من تعريف التمويل وأهميته ومخاطره وأشكاله.

المطلب الأول: تعريف التمويل

يعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المنشأة في توفير مستلزماتها الإنتاجية، وتسديد جميع مستحقاتها ونفقاتها، ولهذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على عمل المنشآت الاقتصادية، إذ يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لإنشاء وتطوير مشروع عام أو خاص.⁽²⁾

وكذلك يقصد بالتمويل "هو الطرق المختلفة التي تحصل بها المؤسسة على ما تحتاج إليه من الأموال اللازمة لقيامها وازدهار نشاطها".

1- نبيل شاكر، مرجع سبق ذكره، ص ص53-54.

2- عبد الفتاح السيد سعد النعماني، التمويل الإداري، دار المريخ للنشر، الرياض، 2003، ص 20.

ولاختيار أنواع التمويل المناسبة يجب دراسة الحالة المتوقعة لهذه المصادر، ثم ربطها مع الحالة المالية المتوقعة للمنشأة خلال فترة زمنية مقبلة مع مراعاة حجم التكاليف وقيمة العائد لذلك يعتبر التمويل هو الخطوة التالية، فبعد أن تكون الإدارة المالية قد خطت لاحتياجاتها من الأموال تبدأ البحث عن مصادر التمويل لمواجهة هذه الاحتياجات، وعندما تحدد الإدارة المالية الملجأ الذي تعتمد عليه وظيفه الاستخدام، ومن ثم الموازنة بين التكاليف مع خطر عدم المقدرة عن تلك الالتزامات، وارتباطها بالفترة الزمنية، وعند اختيار أنواع التمويل المناسبة يجب دراسة الحالة المتوقعة لهذا المصدر.(1)

المطلب الثاني: أهمية التمويل:

يعتبر التمويل عصب الشركة والطاقة المحركة لجميع الوظائف والأعمال، فبدون التمويل تظل خطط الشركة على الورق دون التنفيذ، كما أن نقص التمويل يؤدي إلى تأخير المشروعات وضياع الفرص، كما يعتبر أيضا مصدرا للحصول على الأصول الثابتة(2)، كذلك يعمل على رفع المقدرة المستقبلية للحصول على الإقراض، بالإضافة إلى أنه وسيلة من الوسائل التي تمنع إفلاس المؤسسة فالتمويل أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي:

- تحرير الأموال والموارد المالية بإخراج الكتلة النقدية من دائرة الاكتناز.
- التمويل يساعد على إتمام وإنجاز مشاريع لم تنفذ بعد وأخرى جديدة.
- زيادة الدخل الوطني لزيادة تمويل المشاريع.
- يسهل عمليات التحديث والتجديد باقتناء معدات مستحدثة أو استبدالها.
- إمداد المؤسسة بالسيولة اللازمة لبقائها وحمايتها من التصفية.

ونظرا للأهمية البالغة للتمويل وجب على المؤسسة أن تعتني بكافة متخذي القرارات المالية، لبلوغ الأهداف المسطرة باختيار مصادر التمويل الملائمة لنشاط المؤسسة واستخدامه على أحسن وجه وإن قرارات التمويل تعتبر أساس السياسة المالية حيث يرتبط بهيكل رأس المال وتكلفته إذ يختار البديل الذي يكلفه أقل ما يمكن.(3)

المطلب الثالث: أهداف ومخاطر التمويل

أولا: أهداف التمويل:

أهم الأهداف الأساسية التي يسعى إلى تحقيقها التمويل هي:

- 1- السيولة: يمثل مبدأ استمرارية المؤسسة هدفا أساسيا ويتم ذلك من خلال تسديدها للالتزامات المترتبة عليه في موعد استحقاقها ومواجهتها الطارئة، أي تحقيق رصيد نقدي مناسب في المشروع على أن لا يتم ذلك جراء تقليل التدفق النقدي الخارج، وزيادة التدفق النقدي الداخل بل على الإدارة المالية أن تخلق التناسب بين التدفقين بما يحافظ على بقاء المشروع وتطوره.
- 2- الربحية والربحية الاجتماعية:

أ-ربحية المشروع: تمثل هدف المشروع الأساسي في التمويل والذي يعتمد على العائد المتوقع تحقيقه والمخاطرة التي يتحملها المشروع من أجل تحقيق ذلك العائد، وتلعب القرارات المالية الدور الأساسي بالتأثير في قيمة المشروع ذاته من خلال تأثيرها

1 - هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطبع والنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص23.

2 - كنجو عبود كنجو، إبراهيم وهبي فهد، الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطبع، عمان، 1996، صص43-44.

1- عاطف وليم أندراوس، التمويل والإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي للنشر والطبع والتوزيع، عمان، 1997، صص56-57.

على العائد والمخاطرة ووصولها إلى تحقيق أعلى مردود ممكن للمشروع في ضوء الاعتبارات الإستراتيجية له.

ب- الربحية الاجتماعية: إن العائد الذي يؤول للمجتمع والمتمثل في المردود الذي يأتي به المشروع للمجتمع جراء قيام المشروع، كخلق فرص العمل والحفاظ على العملة الصعبة وتأسيس المشاريع الخدماتية.(1)

ثانياً: مخاطر التمويل:

1- المخاطر المادية: هي تلك المخاطر التي قد تتلف بعض السلع المادية، ففي هذه الحالة لا تستطيع المؤسسة أن تسدد المبلغ المقترض، هذا ما يلحق بها خسائر ويؤدي إلى ظهور تكاليف إضافية والأمثلة على هذا النوع من المخاطر كثيرة منها: تلف المخزون من الطعام بسبب الحشرات... الخ.

2- المخاطر الفنية: هي تلك المخاطر التي تنبع من حقيقة أن مهارة المنتج قد لا تتناسب مع طموح خطته، ومن أجل ذلك فإنه بالرغم من الوسائل المعروفة فإن المنتج قد يفشل في العمل المرغوب فيه، لأنه غير مؤهل فنيا لاستخدام عناصر الإنتاج خاصة التعامل مع التمويلات والآلات الحديثة، وإذا نجح في عمله فإنه يستهلك من أجل ذلك موارد أكثر من تلك التي حددها عند وضع الخطة، وهذا هدر للموارد وبالتالي يلحق بالمنتج خسائر لم تكن في الحسبان.

لذا تركز المؤسسات على تقنية المهارة الفنية في العملية الإنتاجية حتى ولو كانت تكلفة التشغيل عالية لتفادي نفقات من الموارد بصورة كبيرة دون تحقيق الهدف.(2)

2- طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء، عمان، 2002، ص12.
1- محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1988، ص15.

المبحث الثالث: مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تمويل استثماراتها على عدة مصادر مختلفة، من بينها صيغ التمويل التقليدية وصيغ التمويل المستحدثة وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث.

المطلب الأول: صيغ التمويل التقليدية

أولاً: مصادر التمويل طويلة الأجل:

توجد أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة عدة مصادر تحصل من خلالها على التمويل طويل الأجل وسنتعرض فيما يلي إلى أهم هذه المصادر:

1- مصادر التمويل الذاتي: يعرف على أنه إمكانية المؤسسة على تمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها، وهذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة، هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين مهمين يعتبران مصدراً داخلياً وهما: الاهتلاكات والمؤونات.

إن مبلغ النتيجة الصافية المحصل عليها في نهاية الدورة المالية، والتي تكون أحد عناصر التدفق الصافي ليست نهائية، أو تحت تصرف المؤسسة النهائي لأنها سوف توزع على الشركاء، ولهذا فالمقدار الذي تستطيع المؤسسة أن تتصرف فيه فعلاً بعد نهاية الدورة يتكون من قيمة النتيجة الصافية إضافة إلى الاهتلاكات والمؤونات.

إذن: فهذه القيمة تعتبر قدرة المؤسسة على التمويل الذاتي حيث نجد⁽¹⁾:

التدفق النقدي = الأرباح + الاحتياطات + مخصصات الاهتلاك + مخصصات المؤونات.

القدرة على التمويل الذاتي CAF = النتيجة الصافية + مخصصات الاهتلاك + مؤونات ذات

طابع احتياطي.

تتمثل مصادر التمويل الذاتي في:

أ- الأرباح المحتجزة: تقوم المؤسسات المختلفة بتمويل جزء هام من احتياطاتها المالية بواسطة الأرباح المحتجزة، ومن هنا تظهر سياسة توزيع الأرباح كونها تحدد مصير الأرباح التي تحققها المؤسسة، حيث تبين مقدار التوزيعات على المساهمين و من ثم تحديد مقدار الأرباح التي سيتم حجزها داخل المؤسسة.

وتتضمن الأرباح المحتجزة ما يلي⁽²⁾:

- الاحتياطي القانوني: هو الحد الأدنى من الاحتياطي الذي لابد للشركة تكوينه

(وحدده القانون بـ 5% من صافي الأرباح على أن لا يتعدى 10% من رأس

مال الشركة) ويستخدم في تغطية خسائر الشركة وفي زيادة رأس المال.

- الاحتياطي النظامي: يتم تكوين هذا الاحتياطي طبقاً للنظام الأساسي للشركة،

حيث يشترط هذا الأخير وجوب تخصيص نسبة معينة من الأرباح السنوية

لأغراض معينة وهو غير إجباري.

- احتياطات أخرى: ينص قانون الشركات على أنه يجوز للجمعية العامة بعد

تحديد نصيب الأسهم من الأرباح الصافية أن تقوم بتكوين احتياطات أخرى،

¹- Eline Cohen, analyse financière, édition economica, paris, 1994, p232.

²- سمير محمد عبد العزيز، التمويل و إصلاح الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1997، ص66.

وذلك بالقدر الذي يحقق دوام ازدهار الشركة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة بقدر الإمكان على المساهمين.

- الأرباح المرحلة: يقصد بها المبلغ المتبقي بعد توزيع الأرباح السنوية التي يقترح مجلس الإدارة ترحيله إلى السنة المالية التالية، ويستخدم هذا الفائض كاحتياطي لمواجهة موجة انخفاض في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة، التي قد تؤدي إلى عدم قدرة الشركة على إجراء توزيعات مناسبة على جملة الأسهم.

ب- الاهتلاكات: تعرف على أنها: "تقدير الخسارة الناتجة عن قيمة الأصل الثابت التي تهتك عبر الزمن"، كما عرفت أنها: "عملية تناقص القيمة المحاسبية لأصل من الأصول ناتج عن استعماله أو عن الزمن أو عن التطور التكنولوجي أو آثار أخرى"، ومعنى هذا أنه يتم تحديد طريقة حساب الاهتلاك انطلاقاً من كيفية تقدير الخسارة التي تلحق بالأصل الثابت نتيجة استعماله مع مرور الزمن، وتكون ناتجة عن التدهور المادي للأصل، أو عن التطور التقني، كما تجدر الإشارة أن تسجيل الاهتلاكات يكون سنوياً وبصورة إجبارية حتى تحقق المؤسسة نتيجة إيجابية خلال الدورة المالية، تسمح الاهتلاكات للمؤسسة باسترجاع المبالغ المستثمرة بسرعة كبيرة وهي خاصية إيجابية جد هامة، لكن بدرجات متفاوتة حسب طريقة الاهتلاك المعتمدة أي تحصل المؤسسة على أرباح من الأموال ذات قيمة تمويلية.

ج- المؤونات: تعد انخفاض من نتيجة الدورة المالية، ومخصصة لمواجهة الأعباء والخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول كما تعرف على أنها انخفاض غير عادي في قيمة الأصول، وعلى المؤسسة أن تسعى لتفادي الانخفاض. (1)

لا يمكن اعتبار المؤونات عنصر من عناصر التمويل الذاتي إلا إذا كانت ذات طابع احتياطي وهي تلك المتعلقة بالأعباء والخسائر المحتملة وذلك بمواجهتها من طرف المؤسسة عند وقوعها خلال الدورة المالية. (2)

2- مصادر التمويل المملوكة.

يقصد بها مجموعة من الأموال التي تملكها المؤسسة والتي تأخذ الصور الآتية:

أ- الأسهم: يمثل السهم مقدار المشاركة في رأس مال شركة المساهمة، وهو ناتج عن تقسيم رأس مال الشركة إلى أجزاء متساوية يطلق عليها الأسهم، وعليه فالسهم ورقة مالية تثبت امتلاك حائزها لجزء من رأس مال الشركة مع الاستفادة من كل الحقوق وتحمل كل الأعباء. (3)

وتعتبر الأسهم من الأوراق المالية الرئيسية المتداولة في أسواق رأس المال وتنقسم إلى الأنواع التالية:

- الأسهم العادية: تتحدد الأسهم العادية وحقوق حاملها في أي شركة مساهمة بموجب قوانين الدولة المانحة لترخيص تأسيس هذه الشركة، تعتبر الأسهم العادية النوع الشائع

¹ ناصر داددي عدون، مرجع سبق ذكره، ص ص 27، 28.

² - patrick serloten، fixalite et financement des entreprises، 2dition economica، Paris، 1995، p34.

³ - جبار محفوظ، سلسلة التعريف بالبورصة: الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، الجزء 2، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر، 2002، ص 7.

من صكوك الملكية والتي يعتبر مالكوها مالكيين للشركة المصدرة لهذه الصكوك حيث يكون لهذه الأسهم: قيمة سوقية، دفترية واسمية.(1)
* حقوق الأسهم العادية: (2)

- حقوق جماعية : يتمتع حاملوها بحقوق جماعية كملاك مجتمعين وليسوا منفردين كحق تعديل عقد تأسيس الشركة بعد موافقة الجهة الحكومية المختصة، حق إصدار الأسهم الممتازة والسندات والأوراق المالية الأخرى، حق الموافقة على اندماج الشركة مع الشركات الأخرى.
 - حقوق خاصة بكل سهم : يتمتع حاملو الأسهم العادية بحقوق معينة كأفراد مالكيين، وأهم هذه الحقوق:
 - ✓ حق التصويت وفقا للطريقة المنصوص عليها بعقد تأسيس الشركة.
 - ✓ حق نقل ملكية الأسهم التي يحولونها إلى أشخاص آخرين.
 - ✓ حق فحص وتدقيق دفاتر وسجلات الشركة.
 - ✓ حق الحصول على نصيب من الأصول المتبقية في الشركة بعد تصفيتها.
- الأسهم الممتازة : تقع الأسهم الممتازة بين السندات والأسهم العادية أي أنها تشترك مع كل منها في بعض الخصائص، فهي تشبه السندات في أن توزيعات الأرباح ثابتة وتدفع دوريا، وتشبه الأسهم العادية في أنها لا تحمل فترة استحقاق محددة، وأصحابها يعتبرون ضمن مالكي الشركة، لكن توزيعات الأسهم الممتازة ليست ملزمة للشركة.(3)
كما أن أصحاب الأسهم الممتازة ليس لهم حق التصويت كأصحاب الأسهم العادية.

3- مصادر التمويل المقترضة :

تلجأ الإدارة المالية إلى مصادر التمويل المقترضة طويلة الأجل، لغرض تمويل احتياجات الاستثمار الطويلة سواء في الموجودات الثابتة أو رأس مال العامل، وهنا علينا أن نفاضل بين نوعين من المصادر:

أ- القروض طويلة الأجل : هي القروض الأكثر شيوعا كمصدر من مصادر التمويل طويل الأجل حيث أنها توجه إلى تمويل الاستثمارات التي يتراوح عمرها ما بين 7 سنوات إلى 20 سنة، وتلجأ المؤسسات التي تقوم باستثمارات طويلة الأجل إلى البنوك لتمويل هذه العمليات، نظرا للمبالغ الكبيرة التي لا يمكن تعبئتها لوحدها، إضافة إلى مدة الاستثمار وطول فترة الانتظار، قبل البدء في الحصول على العوائد وحجم هذه القروض لا يتجاوز 70% من المصاريف الاستثمارية، وتتمثل تكلفة هذه القروض في سعر الفائدة الذي يمكن أن يكون ثابت كل فترة القرض.(4)

ب- السندات : تمثل السندات أوراق مالية متداولة تمثل دينا طويل الأجل على الشركة المصدرة أو أي هيئة أخرى، وهي جزء من الدين الكلي لها، وعلى هذا الأساس فالسند هو عبارة عن إثبات لعملية القرض ويستفيد حامله من كل الحقوق التي يستفيد منها دائنوا المؤسسة الآخرين، وخاصة الاستفادة من الفائدة.(5)

1 - أمين عبد العزيز، الأسواق المالية، دار قباء الحديثة، مصر، 2007، ص37.

2 - مرجع نفسه، ص38.

3 - عبد الغفار حنفي، الاستثمار في الأوراق المالية، أسهم، سندات، وثائق استثمار وخيارات، الدار الجامعية للطبع والنشر، مصر، 2000، ص49.

4 - بوقموم محمد، مرجع سبق ذكره، ص19.

5 - عبد الغفار حنفي، مرجع سبق ذكره، ص45.

وللسند عدة أشكال أبرزها(1):

-السند لحامله: هو ورقة مالية للتداول بالبيع والشراء أو بالتنازل، وفي تاريخ

استحقاق الفائدة يتقدم المستثمر للمصرف المختص بالكوبون المرفق لتحصيل قيمة الفائدة.

-السند المسجل باسم المستثمر: تدفع عليه فوائد بشيكات للشخص المسجل باسمه السند، وهذا يحقق الحماية لصاحبه من السرقة أو التلف لكنه غير قابل للتداول.

-السند الذي لا يحمل معدلا للكوبون: فإنها تباع بخصم على القيمة الاسمية على أن يسترد المستثمر القيمة الاسمية عند تاريخ الاستحقاق، ويمكن بيعها في السوق بالسعر السائد وهذا إذا رغب في التخلص منه قبل تاريخ الاستحقاق.

-السندات ذات معدل فائدة متحرك: استحدثت في بداية الثمانينات لمواجهة درجة التضخم التي أدت إلى رفع معدلات الفائدة، حيث عادة ما يحدد لتلك السندات سعر فائدة مبدئية، يستثمر العمل لمدة ستة أشهر على أن يعاد النظر فيه دوريا كل نصف سنة، بهدف تعديله ليتلاءم مع معدلات الفائدة السائدة في السوق.

- سندات ذات الدخل: وهي تواكب إلى حد بعيد احتياجات البنوك الإسلامية، فلا يجوز لحاملها المطالبة بالفوائد في السنوات التي لم تحقق فيها المنشأة أرباحا، وقد ينص في بعض عقود الإصدار على أن يحصل حامل السند على الفوائد عن سنة لم تحقق أرباح، وذلك من أرباح سنة لاحقة.

والحقيقة أن التمويل بالاقتراض أفضل من زاوية أنه يخفض تكلفة التمويل، فمصروفات خدمة الدين تضاف إلى باقي المصروفات ويؤدي بالتالي إلى تحقيق وفورات ضريبية.

لكن يجدر التنويه في هذا الصدد إلى أن هذه الأفضلية بالنسبة للتمويل عن طريق الاقتراض لا تنطبق في حالة تمتع المنشأة بإعفاءات ضريبية، كما يجب الحذر من التوسع في الاقتراض فكلما تم ذلك كلما ارتفعت المخاطر المرتبطة بالشركة من وجهة نظر الجهة المقترضة، مما يدفعها إلى رفع سعر الفائدة في حالة طلب لقرض جديد، كما يعرض الشركة إلى مخاطر إفلاس وزيادة الديون وبالتالي تحتم ضرورة تدبير أكبر قدر من الأموال لسداد الدين عندما يحل تاريخ استحقاقه.(2)

ثانيا: مصادر التمويل متوسطة الأجل:

تمنح البنوك هذه القروض لمدة تتراوح بين سنة وخمس سنوات، وتلجأ المؤسسات إلى التمويل المتوسط الأجل بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في رأس المال العامل المتداول وبالإضافة إلى موجوداتها الثابتة، وتشمل مصادر التمويل هذه قروض المدة وقروض الآلات والتجهيزات.

1- قروض المدة: تتراوح مدة هذه القروض بين ثلاث و خمس سنوات الأمر الذي يعطي المقترض الاطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل أو تجديد القروض قصيرة الأجل، لأن درجة المخاطرة في التمويل قصير الأجل تكون عالية بالنسبة للمؤسسة المقترضة، لأنه إذا وصل تاريخ استحقاق القرض فإنه من المحتمل أن لا يوافق البنك على تجديد القرض رغم تسديد المؤسسة ما عليها، أو أن يمدد القرض بمعدل فائدة وشروط

1 - محمد عوض عبد الجواد و علي إبراهيم الشديقات، الاستثمار في البورصة، الطبعة الأولى، دار مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص107.

1- عبد القادر بوعزة، عبد المجيد قدي، "التأثير الجبائي على اختيار مصادر تمويل المؤسسة دراسة حالة صيدال"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير غير منشورة، الجامعة المركزية، الجزائر، 2004، ص36.

مجحفة في حق المؤسسات، ويمكن الحصول على هذه القروض من مصارف التمويل المتوسطة والطويلة الأجل والمصارف المتخصصة.(1)

2- قروض التجهيزات : تمنح هذه القروض للمؤسسات عندما تقدم على شراء آلات وتجهيزات وتدعى قروض تمويل التجهيزات، ويمنح مثل هذه القروض إلى جانب البنوك سواء التجارية أو الإسلامية الوكلاء الذين يبيعون هذه التجهيزات، شركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمين الاجتماعي وتمول الجهة المقرضة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، والباقي يبقى كهامش أمان للممول ويوجد شكلان تمنح بموجبها قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة والقروض المضمونة يكون في حالة البيع بالتقسيط.(2)

ثالثاً: مصادر التمويل قصير الأجل:

تنقسم مصادر التمويل قصير الأجل إلى نوعين أساسيين هما:

1- الائتمان التجاري: يعتبر الائتمان التجاري أحد صور التمويل قصير الأجل الذي تحصل عليه الشركة أو المؤسسة من الموردين نظير الدفع المؤجل خلال فترة محددة، ويتمثل في البيع بالأجل إلى المشتريين وعادة ما يكون في شكل تسهيلات تتعلق بتأجيل سداد قيمة المشتريات من السلع والمواد الأولية التي تحتاجها الشركة للتشغيل، ويتخذ الائتمان التجاري شكل الحساب التجاري أو شكل كمبيالة أو سند لإذن التي تمكن المشتري من الحصول من البائع على ما يحتاجه من البضائع بصفة عاجلة، مقابل وعد منه بسداد قيمتها في تاريخ أجل.(3)

أ- مدة الائتمان التجاري: تختلف مدة الائتمان التجاري بحسب طبيعة نشاط المؤسسة كونها صناعية أو تجارية من جهة وبحسب علاقتها السابقة مع الموردين من جهة ثانية، وللظروف الاقتصادية أيضاً دور في ذلك، ففي أحوال الراج تتساهل المؤسسات في منح الائتمان ويحدث العكس في أوقات الكساد، كما تلعب المنافسة دوراً هاماً في التأثير على مقدار الائتمان، وعلى مدته دون أن ننسى في كل ذلك طبيعة السلع التي تنتجها المؤسسة أو تتعامل فيها.

2- الائتمان البنكي : الائتمان البنكي عادة ما يكون متوفر بسهولة خاصة بالنسبة للمشروعات الصغيرة حيث أنه أقل تكلفة من القروض طويلة الأجل ومن الائتمان التجاري، ويعتبر اختيار البنك المقرض من الأمور الرئيسية وهناك قواعد تستخدمها المنشأة في الاختيار(4):

- أن يتناسب حجم البنك مع حجم المنشأة التي تريد الحصول على القروض.
- اختيار البنك الذي يتتبع سياسات تتماشى مع حاجيات وظروف المنشأة لاختلاف البنوك في سياساتها وشروطها لمنحها الائتمان.
- ينبغي التعامل مع البنوك القوية ذات المركز المالي السليم والإدارة الواعية.
- اجتناب تعامل البنوك سيئة السمعة مع البنوك الأخرى.

2- محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، صص 185-186.

2 - عبد العزيز النجار، أساسيات الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، ص 475.

3 - محمد صالح الحناوي وآخرون، مقدمة في الأعمال والمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 24.

4 - Christian Decamps, jacques soichot, économie et gestion de la banque management et société, France, 2002, p111.

نميز في هذا النوع من التمويل الذي يتم سداده في فترة ما بين سنة وخمس سنوات، نوع من القروض تسمى قروض متوسطة الأجل، وتمثل البنوك وشركات التأمين المصدر الرئيسي لهذه القروض التي عادة ما يكون سدادها منتظم على مدار عدد من السنوات، حيث يسمى كل قسط بمدفوعات الإهلاك بالإضافة إلى أن يكون القرض مضمونا بضمان معين، ولا شك أن سداد القرض بالتدريج هو حماية لكل من المقرض والمقترض من خطر عدم قيام المقترض من تسديد دينه كليا أي دفعة واحدة في نهاية عمر القرض. (1)

المطلب الثاني : صيغ التمويل المستحدثة

يعتبر الائتمان الإيجاري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل، ورغم حداثة هذه الطريقة إلا أنها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها.

أولاً: التمويل التأجيري :

1- مفهوم الائتمان الإيجاري: هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.

بمعنى أن الائتمان الإيجاري هو عقد يبرم بين طرفين يسمى الأول بالمؤجر (مالك الأصل)، والثاني المستأجر (مستخدم الأصل)، حيث يقوم الأول بمنح الثاني حق استخدام الأصل خلال فترة زمنية معينة، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها وذلك مقابل قيمة إيجارية محددة يتم تسديدها بشكل أقساط لنفس الفترة المتفق عليها في العقد المبرم. (2)

2- أشكال الائتمان الإيجاري :

أ- التأجير التشغيلي : في هذا النوع من التأجير يستخدم المستأجر الأصل خلال مدة زمنية قصيرة، مقارنة بالعمر الإنتاجي له، لهذا فإن ملكية الأصل تبقى في حوزة الجهة المؤجرة، بمعنى أنه هناك فصل كامل بين ملكية الأصل الفعلية واستعمال المؤجر للأصل.

ويكون هذا التأجير مرفقا بتقديم خدمات أخرى أي ما يعرف باستئجار الخدمات، فهنا تكون المؤسسة المؤجرة هي نفسها منتج الأصل محل الاهتمام (آلات، معدات) وتحمل مسؤولية الصيانة وتوريد قطع الغيار للمؤسسة المستأجرة.

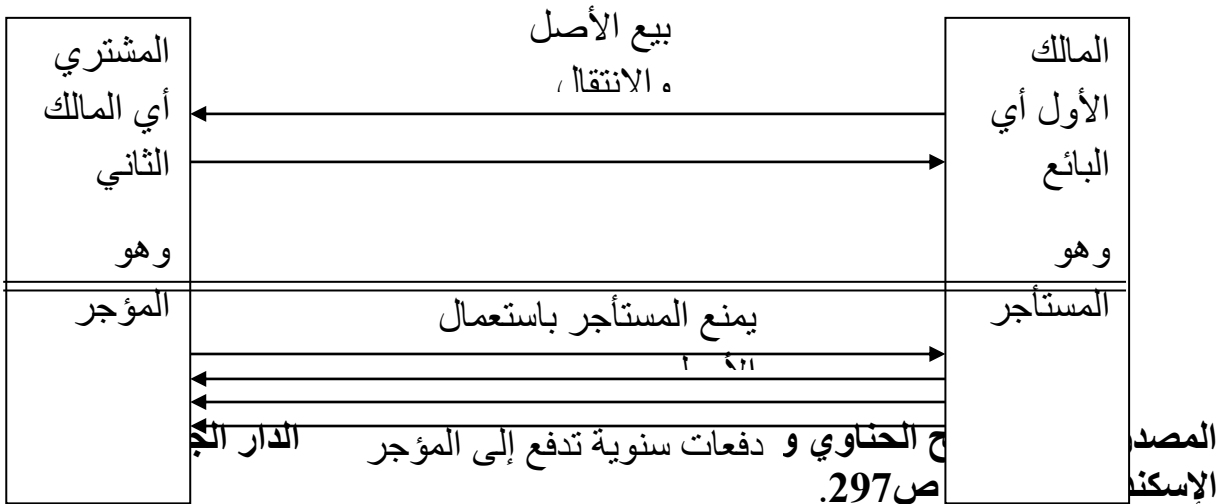
ب- التأجير التمويلي : هو تعاقد حيث يقوم المالك للأصل محل العقد بمنح المؤسسة المستأجرة حق الانتفاع عن أصل معين خلال فترة زمنية معينة، مقابل مبلغ يدفعه بشكل دوري، وهذا العقد غير قابل للإلغاء عكس عقد التأجير التشغيلي، والمؤسسة المستأجرة هي التي تقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي تقوم المؤسسة المؤجرة بشرائه وتحفظ هذه الأخيرة بحق ملكية الأصل الرأسمالي، ويكون للمؤجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية:

1 - محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، الطبع الأولى، مجموعة النيل العربية للنشر، مصر، 2001، ص112.
2 - عبد الجليل بوداح، "بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص10.

- ✓ شراء الأصل المؤجر نظير ثمن متفق عليه، مع مراعاة ما سبق سداه من قبل المؤسسة المستأجرة إلى المؤسسة المؤجرة في مبالغ خلال فترة التعاقد.
- ✓ تقيد عقد الإيجار بشروط جديدة يتم الاتفاق عليها بين المؤسستين المؤجرة والمستأجرة، مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.
- ✓ إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة. (1)

نلاحظ مما سبق أنه في التأجير التمويلي عادة ما يكون هناك ثلاثة أطراف في عملية التعاقد هي: (2).

- ✓ المؤجر: أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد وهذه المؤسسة تقوم بنشاط مالي مخصص، بما أن المستأجر هو الذي يتحمل كل الالتزامات التقنية المتعلقة بالأصل.
 - ✓ المستأجر: المستأجر هو الطرف الذي يسعى للاقتناء والحصول على الأصل بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة... الخ، فالمستأجر هو الذي يختار الأصل ويحدد خصوصياته حسب احتياجاته.
 - ✓ المورد: وهو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر أما عن الأصل موضوع الإيجار يمكن أن يكون أصولا عقارية أو منقولة معنوية أو مادية.
 - ج- البيع ثم الاستئجار: في هذه الحالة تقوم المؤسسة ببيع إحدى أصولها إلى مؤسسة مالية بنك مثلا، وفي نفس الوقت توقع معها اتفاقية لاستئجار هذا الأصل خلال فترة زمنية معينة حسب شروط العقد، يحق للمؤسسة المؤجرة بأن تسترد الأصل عند انتهاء عقد الإيجار. وسنحاول أن نبين صيغة هذا التمويل من خلال الرسم البياني التالي:
- شكل رقم (02): عملية البيع ثم الاستئجار



1 - سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2000، ص 80.

2 - بالمقدم مصطفى وآخرون، "التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، المؤتمر العلمي الرابع الريادة والإبداع لإستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادلفيا، كلية العلوم الإدارية والمالية، الولايات المتحدة الأمريكية، 15-16/03/2005، ص 07.

د- التأجير الرفعي : في هذا النوع من التأجير وضع المستأجر لا يختلف كثيرا عن الصيغ السابقة، فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد.

أما بالنسبة للمؤجر فهو يقوم في هذه الحالة بتمويل هذا الأصل بالأموال المملوكة بنسبة معينة والباقي يتم تمويله بواسطة أموال مقترضة وفي هذه الحالة فإن الأصل يعتبر كرهن لقيمة القرض للتأكيد على ذلك فإن عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر والمستأجر رغم أن المؤجر هو المقرض الحقيقي، أما المستأجر هو الذي يستعمل الأصل و يوقع بصفته ضامنا للسداد ونشير أن هذا النوع من التأجير عادة ما يكون في الأصول الثابتة المرتفعة القيمة.

3- مزايا و عيوب التمويل الإيجاري :

للمويل الإيجاري عدة مزايا يمكن ذكر بعضها فيما يلي:

- التأجير كمصدر للتمويل: يعتبر التأجير كمصدر تمويل مقدم من طرف المؤجر إلى المستأجر، فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية محدودة وهذا مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها، وهذا الالتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير هو مصدر تمويل⁽¹⁾.

- تخفيض تكلفة الإفلاس: فالإيجار يماثل القروض لأنه في الحالتين هناك دفع أقساط مالية ثابتة، ولكن في حالة التمويل الإيجاري إذا تعرض المستأجر إلى عسر مالي، فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل الذي هو محل عقد الإيجار وأما في حالة القرض فإن عدم دفع أقساط إهلاك القرض قد يعرض المؤسسة للإفلاس عندما يكون للأصل قيمة سوقية منخفضة.

- نقل عبء الصيانة : في حالة الاتفاق في العقد أن تكون خدمة الصيانة من مسؤولية المؤسسة المؤجرة وبالتالي فإن هذه التكلفة تتحملها الشركة المؤجرة ويكون العقد كذلك خاصة عندما يكون الأصل المؤجر معقدا تكنولوجيا ويتطلب خبرة فنية عالية للقيام بهذه العملية⁽²⁾.

- المرونة : تظهر هذه المرونة من خلال تكيف عقد الإيجار مع مختلف أنواع المؤسسات من حيث نشاطها وشكلها واختلاف ظروفها وإمكانياتها والاستثمارات المطلوب تمويلها، كما أن مبالغ أقساط الإيجار تتناسب مع حجم المداخل المحققة إضافة إلى أن مدة العقد تكون ملائمة مع مدة الحياة الاقتصادية للمعدات.

- امتيازات جبائية : أدى ظهور هذه الطريقة إلى اهتمام كبير بأداء المتعاملون بها من الجانب المحاسبي و الجبائي، حتى قبل تحديد جانبه القانوني حيث أنه تم اقتراح اعتبار أقساط الإيجار المدفوعة كتكاليف استغلال الدورة تحذف كليا من النتيجة الخاضعة مهما كان نوع الاستثمار المؤجر⁽³⁾.

رغم كل هذه الإيجابيات السابقة الذكر إلا أن القرض الإيجاري له بعض السلبيات أهمها:

1- بلعيد بلعوج، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مجمع الأعمال الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9 أبريل 2002، ص11.

2 - إسماعيل حسن، "التأجير التمويلي للأصول والمعدات كأحد وسائل التمويل"، برنامج صيغ الاستثمار الإسلامية، المصرف الإسلامي للتنمية الدولي، القاهرة، 2000، ص208.

3 - بريش السعيد، "التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة أقيمت في الملتقى الوطني المتعلق بالإصلاحات البنكية، جامعة باجي مختار، عنابة، 14-15 أبريل 2010، ص12.

- القيمة الباقية : مما يعاب على القرض الإيجاري أنه يخدم أكثر مصالح الشركات المؤجرة، و ذلك من خلال تمتعها بملكية الأصل طيلة مدة الإيجار إضافة إلى استفادتها بالقيمة المتبقية للأصل التي تعود إليها رغم استيفاء قيمته من الأقساط الدورية ، خاصة إذا كانت هناك إمكانية إعادة بيع هذا الأصل الذي يمكنها من تحقيق فائض قيمة.
- التكلفة : من سلبيات قرض الإيجار ارتفاع تكلفته في بعض الأحيان مقارنة بالقروض، فالمؤسسة المستأجرة تتحمل تكاليف مالية مفروضة إجباريا حتى وإن لم يحقق الأصل المرادوية المرتقبة منه، فهي مضطرة بالوفاء بالتزاماتها.
- محدودية القرض الإيجاري : نظرا لثقل الالتزامات المالية المفروضة على المؤسسات التي تعتمد على هذا النوع من التمويل، يشترط في استعماله أن يخص المؤسسات التي تتمتع بمرادوية مالية كبيرة وتتوفر على رأسمال متداول معتبر يمكنها من تحمل التكاليف الضرورية لذلك.(4)

ثانيا: البنوك الإسلامية:

- 1- المشاركة : تعتبر المشاركة أحد أهم أدوات التمويل التي تعرضها البنوك الإسلامية، وتقرر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية أن التمويل بالمشاركة أكثر ضمانا للمشروعات الصغيرة، فمن المعروف أن معدلات الفشل للمشروعات الصغيرة كبيرة ،بسبب نقص دراسات الجدوى الاقتصادية أو عدم كفاءة الإدارة ونقص التخطيط وطبعاً ضعف التمويل خاصة إذا كانت هناك مؤسسات كبيرة تنشط في نفس القطاع.(2)
- وتأخذ المشاركة عدة أشكال:
- من حيث طبيعة الأصول الممولة:
 - المشاركة في النفقات المتغيرة وهي نفقات التشغيل مثلا المشاركة في شراء الخدمات اللازمة لصنع الأحذية خلال دورة إنتاج معينة.
 - المشاركة المستمرة: وتدخل في تكوين رأس المال مثلا شراء عدد معين من أسهم مؤسسة معينة.
 - من حيث الاستمرارية :
 - المشاركة الدائمة: هنا يصبح البنك شريكا في ملكية المشروع ،وفي إدارته و تسييره والإشراف عليه.
 - المشاركة المتناقصة: هنا يسترد البنك جزءا من التمويل مع الأرباح، وهكذا يتنازل تدريجيا على حصة في الشركة حتى يصبح في النهاية مالكا للمشروع بكامله.(3)
 - كيف تكون المشاركة صيغة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
 - إذا كانت المشاركة مستمرة "دائمة" فيمكن أن تكون نسبة من رأس المال أو محل ملك للمؤسسة والتمويل من البنك، وهذا بعد تقدير قيمة موجودات المؤسسات وقيمة الأرباح

1 - هاني دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، مكتبة الشعاع، لبنان، 1998، ص125.

2 - محمد مرسي لاشين، من أساليب التمويل الإسلامية التمويل بالمشاركة للمشروعات الصغيرة و المتوسطة ،الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية ،سطيف، الجزائر، 25-28ماي2003،ص04.

3 - عبد الجليل بوداح، مرجع سبق ذكره، ص120.

المتوقعة من المشروع وهكذا تحدد مشاركة كل طرف أو تكون النتيجة بين الشريكين (المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والبنك) حسب نسبة مشاركة كل منها. أما إذا كانت المشاركة متناقصة فإن ملكية المؤسسة قد تؤول بكاملها إلى المنظمين على أساس أن يتنازل البنك على حصة من أرباحه، وهذا يغطي حق البنك وتكون المؤسسة في النهاية ملكا لهم.

وتتيح صيغة التمويل بالمشاركة فرصة جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخلصها من مشكلة القروض وما يصاحبها من مشاكل سعر الفائدة وأخطار عدم السداد، كما أنها توزع المسؤولية والمخاطر توزيعا عادلا بين البنك والمؤسسة.⁽¹⁾

2- المضاربة : هي عقد الاشتراك في الربح الناتج من مال يكون من طرف والعمل من طرف آخر، حيث أن الأول هو صاحب المال والطرف الثاني هو المضارب، وقد يتعدد صاحب المال كما قد يتعدد المضارب ولصاحب المال أن يضع شروطا للاستخدام السليم أو الأفضل وللمضارب أن يقبل أو يرفض.⁽²⁾

والمضاربة هي أن تقوم البنوك بتوظيف الأموال المودعة لديه في مشروع معين صناعي أو خدمي، حيث يدر دخلا معيناً، وفي نهاية العام يقوم بحساب تكلفة هذا الاستثمار، والربح يقسم بين المودعين والبنك أما في حالة الخسارة فإن صاحب المال هو الذي يتحملها بالكامل، أما البنك فهو الذي يخسر جهده في حالة عدم التقصير حيث أن للبنك كامل الحق في توكيل غيره في استثمار هذه الأموال المودعة لديه ومن ثم إقراضها للمؤسسات حسب معرفته وخبرته وطبعاً هذه المشاريع التي يمولها البنك بعضها ينجح وبعضها يفشل، وفي نهاية كل سنة يقوم البنك بتسوية شاملة بين أرباح وخسائر جميع المشروعات الاستثمارية وبعدها يقوم بتوزيع الباقي بينه وبين المودعين طبقاً للاتفاق الذي تم بينه وبينهم.

كيف تكون المضاربة صيغة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

تسمح هذه الصيغة التمويلية بتوفير رؤوس الأموال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذا ما طبقت من قبل البنوك الإسلامية، بشرط أن توضع لها شروطاً تضمن لها الاستخدام الأمثل، فمثلاً الكثير من الأشخاص خاصة الشباب خريجي الجامعات يرغبون بإقامة مشاريع خاصة بهم، ولا يجدون الإمكانيات لإقامتها، وبذلك فإن التمويل بالمضاربة يمكن أن يكون مخرجاً أساسياً ومهما لهؤلاء، على أساس أن يقدم البنك إمكانية التمويل ويقوموا هم بإدارة المشروع، و يقتسمان نتيجة المشروع بناءً على نسبة معلومة يتفق عليها مقدماً عند إبرام العقد، وفي حالة الخسارة فإن البنك يتحمل خسارة ماله ما لم تثبت أن المؤسسة لم تتهاون في إدارة المشروع، وفي المقابل لا تحصل المؤسسة على أي شيء مقابل جهدها وعملها.

حيث يمكن أن تؤول ملكية المشروع إلى المضارب وذلك بعد أن يتنازل عن جزء من أرباحه لصالح البنك لهدف شراء نصيبه تدريجياً وتصبح المؤسسة في النهاية ملكاً له.⁽³⁾

1 - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 94.

2 - محمد بوجلال، البنوك الإسلامية مفهومها ونشأتها وتطور نشاطاتها مع دراسة تطبيقية على مصرف إسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، بدون تاريخ، ص 38.

3 - بو عافية سمير، جفاف وليد، "المشروعات الصغيرة ومشكلة تمويلها في الجزائر"، الملتقى الوطني الأول حول بحث في سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، قالمة، 12-13 ماي 2009، ص 15.

3- المرباحة : نقصد بالمرباحة المتاجرة كما هو متعارف عليه اليوم، والمرباحة في اللغة مصدر في الربح وهو الزيادة، واصطلاح الفقه هي "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح" أو هي "بيع برأس مال وربح معلوم ومتفق عليه بين المشتري والبائع". وهذا النوع من الاستثمار متبع في أغلب المصارف الإسلامية وهو يأخذ حالتين:

- الحالة الأولى: ويطلق عليها اسم الوكالة بالشراء بأجر، حيث يقوم البنك بطلب من المؤسسة بشراء سلعة معينة محددة الأوصاف، ويدفع ثمنها للبنك مضافا إليه أجر معين مقابل قيام البنك بهذا العمل.
- الحالة الثانية: وفيها تطلب المؤسسة من البنك شراء سلعة معينة، وكذلك الثمن الذي يشتري به العميل من البنك بعد إضافة الربح، ويتضمن هذا التعامل وعد من العميل بالشراء في حدود الشروط المتفق عليها ووعد آخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط ويتم تسديد قيمة البضاعة إما دفعة واحدة أو بواسطة عدة دفعات خلال مدة معينة بالنسبة لكلتا الحالتين.(1)

كيف تكون المرباحة صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

إن اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المرباحة كصيغة تمويل يسمح لها بالحصول على السلع التي تحتاجها بدون دفع الثمن مباشرة عند استلام السلعة، وهذا يوفر للمؤسسات جرات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل، وتتيح للمؤسسة فرصة تحقيق وفورات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.(2)

4- البيع الآجل : البيع الآجل هو عقد يتم بموجبه الاتفاق على تسليم بضاعة حاضرة مقابل ثمن مؤجل يتفق عليه، وفائدته توفير قدر من التمويل للمشتري حتى يتمكن من دفع الثمن بعد فترة من الزمن يتفق عليها، ويتحصل البنك في هذه الحالة بصفته بائع للسلع على ثمنها بعد فترة محددة.

كيف يكون البيع الآجل صيغة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

و يعتبر البيع الآجل وسيلة تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى في كثير من الحالات تكون المؤسسة تعاني من ضائقة مالية وتحتاج إلى سيولة مالية حتى تتمكن من مواصلة نشاطها، وهنا تظهر أهمية البيع الآجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي كثيرا ما تجد نفسها في هذه الوضعية لأن البيع الآجل يسمح لها بتسديد الثمن بعد فترة حيث تتمكن المؤسسة خلال هذه الفترة من الحصول على المال اللازم، وتبرز أكثر مزايا البيع الآجل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية والصناعية، فالأولى تحتاج إلى شراء السلع والمنتجات لإعادة بيعها ومزاولة نشاطها بطريقة عادية، والثانية تسمح لها بالحصول على المواد الخام أو السلع الوسيطة التي تحتاجها في نشاطها الإنتاجي كما أنه يتيح للمؤسسة فرصة المفاضلة أو الموازنة بين الشراء نقدا بالسعر الآجل الذي يعكس تغيرات السوق المتوقعة، فإذا رأى صاحب المؤسسة مصلحته في الشراء بالسعر الآجل فإنه يحصل بذلك على تمويل قصير الأجل بشكل يتناسب مع مقدرته التمويلية والتغيرات المتوقعة في أسعار السوق.(3)

1 - محمد هيكال، مرجع سبق ذكره، ص 83.

2 - كمال رزيق، محمد صدور، "صنغ التمويل بلا فوائد للقطاع الفلاحي"، الملتقى الدولي الأول حول تنمية الفلاحة الصحراوية كبدائل للموارد الزائلة، بسكرة، الجزائر، 22-23 أكتوبر 2002، ص 154.

3 - محمد هيكال، مرجع سبق ذكره، ص 102.

5- بيع السلم : ويطلق عليه أيضا اسم البيع الفوري، ويقوم البنك في هذه الحالة بدفع ثمن البضاعة آجلا وتسلم البضاعة عاجلا، ومن هنا فهو عكس البيع بثمن مؤجل فقد عرفه علماء الدين بأنه بيع آجل بعاجل، ويتفق الكثير من علماء الشريعة على أنه يجب أن يتوفر في هذا البيع شرطين أساسيين أولهما أن يكون رأس المال معلوم الجنس والمسلم فيه مضبوطا بالصفة الذي تنتفي عنه الجهالة والتي يختلف الثمن باختلافها والشرط الثاني هو أن يكون معلوم المقدار بالكيل إذ كان مكيلا وبالوزن إذ كان موزونا وبالعدد إذ كان معدودا وأن يكون لأجل معلوم وأن يتم بيان مكان التسليم.

6- الاستصناع : هو عقد بموجبه يكلف الصناع بصناعة شيء محدد الجنس والنوع والصفة وأن يكون هذا الشيء مما يجري فيه التعامل بين الناس كما يمكن أن يكون التكليف بصناعة شيء جديد طالما أن ذلك ممكن، ويتم الاتفاق على الاستصناع خلال أجل معين، كما يجوز عدم تحديد الأجل.

كيف يكون عقد الاستصناع صيغة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
من خلال الاستصناع يتم تكليف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصناعة سلع معينة بصفات محددة وتسليمها إلى إحدى الهيئات (بنك مثلا) التي تتولى تسويقها، وبهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بإنتاج سلع مطلوبة من السوق أو من المؤسسات الكبيرة في شكل مقولة باطنية، وبهذا فإن هذه المؤسسات تتمكن من التخلص من المشاكل التمويلية والتنظيمية والتسويقية والتقنية بدون التعرض لخطر الديون والفوائد واحتمالات عدم السداد، ونشير أن عقود الاستصناع تكون ملائمة أكثر لتمويل احتياجات رأس المال العامل ومن الخطورة استخدامه لتمويل رأس المال الثابت لأن هذا يؤدي إلى زيادة احتمالات الإخفاق في تسليم السلع المطلوب تصنيعها.(1)

ثالثا - عقد تحويل الفاتورة (factoring):

يعرف عقد تحويل الفاتورة على "أنها آلية تقوم مؤسسة بواسطتها متخصصة في هذا النشاط تسمى الفاكتر (factor)، أو أحد البنوك الذي تتوافر به هذه الخدمة بشراء الديون أو حسابات القبض التي تمتلكها المؤسسة لدى الزبون الأجنبي، ولمؤسسات الفاكتر مهمة تحصيل الدين والحصول في مقابل ذلك على عمولة، كما عرفت عقد تحويل الفاتورة في القانون التجاري الجزائري (المادة 543 مكرر 14) بأنها "عقد تحل بمقتضاه مؤسسة متخصصة تسمى الوسيط محل زبونها المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً هذا المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن العقد وتتكفل بعبء عدم التسديد وذلك مقابل أجر".

ويحكم عملية الفاكترينغ ثلاثة أطراف أساسية، يتمثل الطرف الأول في التاجر أو المؤسسة التي يكون في حوزتها حسابات القبض أو الحسابات المدينة التي يشتريها الفاكتر أما الطرف الثاني فهو العميل باعتباره طرفا مدينا للطرف الأول، بينما يتحدد الطرف الثالث والأخير في مؤسسة الفاكترينغ أو البنك التجاري المتخصصين في مثل هذا النوع من الوساطة.(2)

رابعا- نظام حاضنات الأعمال système d'incubation:

1- عبد الرحمن يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995، ص85.

2 - هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية، أعمال المؤتمر السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2002، ص290.

إن نظام حاضنات الأعمال لا يهتم فقط بجانب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإنما يقدم تمويلاً في حدود معينة ويقدم إلى جانب ذلك خدمات أخرى، لكن في البداية سنعرف هذا النظام الجديد الذي بدأ تطبيقه في مختلف دول العالم سواء النامية أو المتقدمة لدعم المؤسسات الصغيرة وتعظيم دورها ومنافعها، ومواجهة مختلف المشكلات التي تعترضها وتعوق قدرتها على النمو والتقدم والتطور والاستمرار.

1- تعريف حاضنات الأعمال: هي مؤسسات قائمة بذاتها لها كيانها القانوني تعمل على توفير جملة من الخدمات والتسهيلات للمستثمرين الصغار الذين يبادرون بإقامة مؤسسات صغيرة بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، ويمكن لهذه المؤسسات أن تكون تابعة للدولة أو أن تكون مؤسسات خاصة أو مؤسسات مختلطة، غير أن تواجد الدولة في مثل هذه المؤسسات يعطي لها دعماً أقوى.

2- الخدمات التي تقدمها حاضنات الأعمال: تقديم مساعدات مالية مباشرة أو التعريف بفرص ومصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسة.

- تقديم فرص الائتمان التأجيري للآلات والمعدات.
- مساعدة المؤسسة على تحديد مستلزمات التمويل والقروض والسيولة المالية وجدولتها.
- تقديم المعلومات حول التسجيل لدى الدوائر الحكومية ومساعدتها على تخطي عقبات التسجيل.
- عقد دورات تدريبية مكثفة للمؤسسات حول بعض القضايا الأساسية لتنمية روح الريادة والإدارة المبدعة... الخ. (1)

خامساً- مؤسسات رأس المال المخاطر: capital risque

تعرف مؤسسات رأس المال المخاطر على أنها كل رأس مال يوظف على أنه تمويل لابتكار جديد أو توسع مؤسسة أو تأسيس مؤسسة من دون التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (وهذا هو مصدر الخطر)، وتكون هذه الصيغة في التمويل على شكل مشاركة، بمعنى أن صاحب المال يصبح شريكاً في المؤسسة.

ويرجع أصل نشأة مهنة رأس مال المخاطر إلى اليوناني Thales de Milet مؤسس علم الهندسة الذي أسس أول مشروع في التصنيع الزراعي بفضل القروض التي حصل عليها والتي لولاها لما تمكن من إنشاء أو تطوير مشروعه، لذا فإن من مصلحة الدول النامية خاصة الجزائر أن تعمل على تنمية هذه المؤسسات لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية. (2)

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على تمويل المشاريع الاستثمارية

توجد هناك العديد من العوامل التي يمكن من خلالها المؤسسة تحديد نوع التمويل الذي تعتمد عليه في تمويل نشاطها وعملياتها الاستغلالية والتي منها:

1- الملاءمة: من بين الأهداف التي تسعى الإدارة المالية للمؤسسة تحقيقها من عملية التمويل هو الحصول على الأموال المناسبة لأنواع الأصول المستخدمة، أي أن تكون الأموال المستخدمة ملائمة لطبيعة الأصول التي ستقوم هذه الأموال بتمويلها حيث تلجأ المؤسسات إلى أصولها المتداولة بمصادر تمويل قصيرة الأجل لأن استرداد الأموال المستثمرة في

1 - عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2010، ص 81.

2 - مرجع نفسه، ص 82.

الأصول الثابتة يكون بشكل بطيء، لذا نجد المشاريع نفسها غير قادرة على الوفاء بالالتزامات قصيرة الأجل لمثل هذا النوع من الاستثمار، و عليه تلجأ إلى تغطية نفقاته عن طريق قروض طويلة الأجل في حين يختلف الأمر بالنسبة للأصول المتداولة نتيجة لطبيعتها وإمكانية تحويلها إلى سيولة، إضافة إلى تحويلها النقدي من خلال فعاليات النشاط التي تؤديها المشاريع، وبهذا يكون المشروع قادر على الوفاء بالالتزامات التمويل قصيرة الأجل وشروطه أي أنه ينبغي استعمال قروض قصيرة الأجل لتمويل دورة الاستغلال والقروض طويلة الأجل لتمويل الاستثمارات.

2- الدخل المحقق: يعتبر تحقيق أكبر قدر ممكن من الدخل من الأهداف الرئيسية للتخطيط المالي في اختبار نوع الأموال التي تستخدم في الهيكل المالي للمؤسسة، لذلك يعمل مدير المشروع على رفع معدل العائد على الاستثمار عن طريق استخدام أموال الغير حيث يطلق على هذه العملية مفهوم المتاجرة بالملكية أو الرافعة المالية، والتي تمثل الاستعانة بأموال الغير لمساعدة صاحب المشروع وتمويل الاحتياجات المالية اللازمة لتسيير الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

ويسعى المدير المالي من خلال إيجاد الموازنة المناسبة في الهيكل المالي للمؤسسة إلى تحقيق أكبر دخل، ثم يقوم بتنظيم الاحتياجات المالية بالشكل الذي يضمن تحويل هذا الدخل إلى أكبر معدل عائد ممكن لأصحاب هذه المؤسسة.

3- درجة المخاطرة: وتتمثل في احتمالية حصول أصحاب المؤسسة على نسبة معينة من العائد المحقق، بما تتعرض له هذه المؤسسة أو المشروع من مخاطرة حيث نجد أن أصحاب المؤسسة أو المالكين للمشروع هم أول من يتأثر عند فشل المشروع أو إفلاس المؤسسة مثلا وفي هذه الحالة يتم توقيف كافة مسحوبات الملكية وتوزيع الأرباح لضمان الوفاء بالالتزامات الخارجية للمؤسسة للدائنين أولاً، و عليه فهم أول من يتحمل أي مخاطر تنجم عن عمليات الاستثمار ولهذا وجب على الإدارة المالية لهذه المؤسسات دراسة درجة المخاطر التي تتوقع حدوثها من جراء استخدام مصادر الأموال المتعددة والمتاحة أمامها وهذا قبل اتخاذ القرار المالي الخاص باستخدام هذه الأموال لضمان استقرار المؤسسات من ناحية واستمراريتها من ناحية أخرى. (1)

4- المرونة: أي إمكانية تعديل مقدار مبلغ التمويل بالزيادة أو بالنقصان تبعاً للتغيرات الرئيسية في مقدار الحاجة للأموال وذلك لتمويل أصول متداولة، لهذا وجب البحث عن مصدر تمويل قصير الأجل، فالمؤسسة هنا بحاجة إلى عامل المرونة في حالة التوسع أو الحاجة للأموال، وكذلك في حالة الانكماش الاقتصادي أو قلة الأموال المستخدمة إلى جانب إعطاء المشروع قوة المساومة باختيار البدائل المالية المتاحة مع الدائنين.

5- التوقيت: إن الهدف الأساسي الذي تسعى إليه الإدارة المالية للمؤسسة هو تقدير تكلفة الأموال المقترضة، ولهذا يعتبر التوقيت أحد العوامل الأساسية في تحقيق هذا الهدف ويرتبط هذا الأخير ارتباطاً وثيقاً بعنصر المرونة، ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على أقساط من الأموال التي لها أهمية في نشاطها، وذلك من خلال التوقيت والاقتراض، ولهذا وجب على الإدارة المالية لهذه المؤسسات الأخذ بهذا العامل عند اتخاذ قرار مالي متعلق بالتمويل. (2)

1- علي أحمد الحجازي، مصادر التمويل، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، 2001، ص11.

2- مصطفى رشيد شيعه، الاقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة الحديثة، 1999، ص45.

خلاصة الفصل:

تم التطرق في هذا الفصل إلى ماهية مصادر تمويل المشاريع الاستثمارية التي تمثل رافدا حقيقيا للتنمية، فمهما تنوعت المشروعات الاستثمارية فإنها تحتاج إلى تمويل لكي تنمو وتتواصل حياتها، ومن خلال ما سبق نجد أن التمويل عبارة عن عملية توفير رؤوس الأموال لمختلف النشاطات الإنتاجية والمشاريع الاستثمارية للمؤسسة، وبعد تحديد المؤسسة رؤوس الأموال المتاحة تقوم بالبحث عن مصادر التمويل، فمثلا إذا أرادت المؤسسة تمويل أصولها الثابتة، فعليها أن تلجأ إلى التمويل طويل الأجل أو المتوسط الأجل، أما إذا أرادت تمويل دورة الاستغلال فإنها تلجأ إلى المصادر قصيرة الأجل، أما مصادر التمويل الحديثة تلجأ إليها المؤسسة في كلتا الحالتين ويكون ذلك حسب احتياجات المؤسسة وحسب أهدافها من عملية التمويل.

ومن غير الممكن أن تمويل المؤسسة كل استثماراتها بأموالها الخاصة وخاصة عند مرحلة إنشاء المؤسسة وهذا ما يجعلها تتوجه للبحث عن موارد أخرى خارجية، وهذا النوع من الموارد سيشكل عبئا كبيرا بحيث يجب التفكير في كيفية السداد في الميعاد المحدد زائد فائدة

ترافق القرض، وبهذا أنشأت فكرة المفاضلة والاختيار بين هذه المصادر أي الاعتماد على أفضل مصادر التمويل لذا يبقى التمويل عملية مهمة وضرورية لا يمكن الاستغناء عنها في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها وتحريك نشاطها باستمرار من أجل الارتقاء باقتصادياتها إلى مصافي الدول المتقدمة.

ديهمت:

بعد الدراسة النظرية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تمويل استثماراتها في الفصلين السابقين، سنقوم بإسقاطه في هذا الفصل على الجزائر، حيث سنبرز تطور تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترات (1993-2011) و التطور لمختلف الهيئات الداعمة لهذه المشاريع، و كذا كل البرامج المساعدة للنهوض بهذا القطاع و مرافقته. و لتوضيح واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر قمنا بدراسة ميدانية لمؤسسة "مصبرات الجنوب" المتخصصة في إنتاج الطماطم و الهريسة الواقعة بمنطقة بومهرة أحمد بولاية قالمة، و ذلك قصد معرفة أهم مصادر تمويل استثمارات هذه الأخيرة. و عليه تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري.

المبحث الثاني: هيئات و برامج دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

المبحث الثالث: دراسة ميدانية لمؤسسة " مصبرات الجنوب".

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري

لقد عرف الاقتصاد الجزائري تحولات عميقة في مختلف جوانبه كان لها الأثر الأكبر في تحديد مراحل تطوره، خاصة و أن تلك التحولات لم تأت من فراغ بل كانت نتيجة تحصيل حاصل للنظام، إلا أن تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بدأ يظهر بصورة بطيئة و كان الاهتمام الفعلي بهذا القطاع بعد التوجه إلى اقتصاد السوق.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

أولاً: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

إن من أهم المميزات التي ميزت قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر هو افتقارها لتعريف أو مفهوم واضح يميزها عن بقية أنواع المؤسسات، و هذا ما عمدت الدولة لمعالجته بوضع الصبغة القانونية أو الوعاء التشريعي الذي يحوي المؤسسات

الصغيرة و المتوسطة حيث اعتمد المشرع الجزائري في تعريفه لها على الجمع بين المعيار العددي أي عدد العمال، ورأس المال أي المعيار المالي لإيجاد حدود بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁽¹⁾.

فقد جاء القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422هـ الموافق لـ 12 ديسمبر 2001 من المادة 04: "تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية، بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار جزائري، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوي 500 مليون دينار.

تستوفي معايير الاستقلالية بحيث لا يمتلك رأس مالها بمقدار 25 % فأكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة⁽²⁾.
ثانيا: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

-انخفاض حجم رأسمالها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة الأمر الذي ينسجم مع رغبة بعض المستثمرين الذي يملكون مدخرات قليلة و يرغبون في الإشراف المباشر على استثماراتهم دون اللجوء إلى المشاركة مع الآخرين.
-الملكية الفردية أو العائلية فكما رأس المال منخفض كلما كان بإمكان الشخص امتلاك مشروع يتماشى و قدراته و مهاراته التنظيمية و الإدارية⁽³⁾.

- انخفاض حجم الإنتاج الأمر الذي يقلل من تكاليف و أعباء التخزين و الاحتفاظ بالإنتاج بأحجام كبيرة.
- استقلالية الإدارة بحيث يكون صاحب المؤسسة هو المدير.
- تكون محلية إلى حد كبير في المنطقة التي تعمل فيها، بها حجم صغير نسبيا في الصناعة التي تنتمي إليها، قدرة هذه المؤسسات على الاستجابة للخصوصيات المحلية و الجهوية تبعا لدرجة وقوة عناصر الإنتاج.
- قلة التدرج الوظيفي بهذه المؤسسات اعتبارا لعدد العاملين مما يساعد على اتخاذ القرار بسهولة و سرعة، كما يمكن من استقرار الأيدي العاملة بها جراء تمركز القرار في يد صاحب المؤسسة و الشركاء و بالتالي معالجة المشاكل التي يمكن أن تطرح في حينها.
- تعتمد بشكل كبير على المصادر الداخلية لتمويل رأس المال من أجل النمو⁽⁴⁾.
- ضخم الحجم مما يساعد على المرونة و التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية و الوطنية و حتى الدولية في ظل العولمة و التفتح على الاقتصاد العالمي.
- تخفيض النفقات غير الإنتاجية من خلال قرب أسواق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من مقرها لذا فهي لا تحتاج في أغلب الأحيان إلى الإشهار لترويج منتجاتها و هذا يخفض من تكلفة إنتاجها.

1- بوهزة محمد وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص14.

2- وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية، مدونة النصوص القانونية-التنظيمية الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المطبوعة الرسمية، ص 17.

3-وليد زكريا صيام، "فرص نجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة"، الملتقى العلمي الأول حول العولمة و انعكاساتها على البلدان العربية، جامعة سكيكدة، 14/13 ماي 2001.

1-حسين رحيم، "حاضنات الأعمال كآلية تدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مجلة العلوم الاقتصادية و التسيير، العدد2، الجزائر، 2003، ص 162.

خلاصة القول أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تتمتع بجملة من الخصائص تسمح لها أن تتأقلم و تساهم في الاقتصاد الوطني من خلال المجالات التي تنشط فيها.

المطلب الثاني: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري

أولاً: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري قبل 1993:

بعد الاستقلال مباشرة أقرت الحكومة قانون يتعلق بالاستثمارات ،و الذي يسمى بقانون الاستثمار الأول وهو القانون رقم 63/277 الصادر بتاريخ 26 جويلية 1963 ،الذي جاء من أجل معالجة استقرار المحيط و كان موجهاً أساساً للمستثمرين الأجانب بمنحهم حرية الاستثمار حسب إجراءات النظام العام و لم يتم الإشارة إلى المستثمرين الوطنيين إلا فيما يخص الشركات المختلطة، كما تبنى هذا القانون برنامج استعجالي كان من أول اهتماماته إعادة تنظيم المشروعات التي هجرها مسيروها الأجانب، أعطى أولوية للقطاع العام كما أعطى أهمية بالغة لتنمية المؤسسات الكبرى باعتبارها المحرك الأساسي لتنمية الاقتصاد و تعزيز دور الدولة و رأس المال الأجنبي.

وفي 15 سبتمبر 1966 ثم إقرار قانون الاستثمار الثاني وفقاً للأمر رقم 66/284 الذي أقر بضرورة إعطاء المكانة اللانقطة للقطاع الخاص و بدأ الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة باعتبارها مكملة و تابعة للصناعات الكبرى، حيث سميت آنذاك بالصناعات الخفيفة و كانت تحت إشراف الجمعيات المحلية⁽¹⁾.

كذلك نجد أن هذا القانون قد احتاط باحتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد، و أن منح الرخص أو الاعتمادات للمشاريع الخاصة كان بالضرورة يمر عبر اللجنة الوطنية للاستثمارات على أساس معايير اختيارية، و نلاحظ أن الأحكام القانونية لعام 1966 كان لها في منظورها بعد جذاب أكيد لبعض المستثمرين الذين يطالبون بالاعتماد، إلا أن شروط الاعتماد كانت معقدة حتى وصلت إلى فقد المصدقية⁽²⁾.

ومع بداية التخطيط أي من 1967 إلى 1979 انتهجت الجزائر سياسة تصنيع تركز أساساً على الصناعات الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج ،و اعتبرت قطاع المشروعات الصغيرة و المتوسطة الوسيلة الأفضل لتكثيف النسيج الصناعي الموجود⁽³⁾.

ومع بداية الثمانينات أولت الدولة اهتمام كبير بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وذلك نظراً لانخفاض إيرادات الدولة الناتجة عن تصدير النفط و التي أرهقت الخزينة العامة، كل هذه المشاكل دفعت بالسلطات إلى إعادة النظر في السياسة الاقتصادية حيث ركزت على:

✓ كلفت المشروعات الصغيرة و المتوسطة بإنجاز برامج بناء السكنات ،كما أنها لعبت دوراً أساسياً في تحقيق التنمية اللامركزية على جميع المستويات و إعادة هيكلة المشروعات العمومية وذلك بتجزئتها إلى وحدات إنتاجية صغيرة، إلا أن إعادة الهيكلة لم يكن لها تأثير كبير على تحسين أداء هذه المشروعات⁽⁴⁾.

2- عثمان لخلف، مرجع سبق ذكره، ص 71.

1 - بوهزة محمد و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص 236.

2- عثمان لخلف، مرجع سبق ذكره، ص 71.

3- ناصر دادي عبدون، مرجع سبق ذكره، ص 178.

✓ صدر قانون تنظيمي جديد يتعلق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص رقم 82/11 الصادر بتاريخ 21 أوت 1982، و الذي أعطى للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مجموعة من الامتيازات من أجل تنميتها⁽¹⁾.

ووضع كذلك مجموعة من الإجراءات أهمها: (2)

- حق الحصول على التجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية.
- القبول المحدد للتراخيص الشاملة للاستيراد و كذلك بالنسبة لنظام الاستيراد بدون دفع.
- الحصول على الاعتماد الذي أصبح إجباري لكل استثمار.
- مساهمة البنوك حدد بـ 30% من مبلغ الاستثمارات المعتمدة.
- المشاريع الاستثمارية لا يمكن أن تتجاوز 30 مليون دج لإنشاء شركات ذات الأسهم المحدودة و 10 مليون دج من أجل إنشاء المشروعات الفردية أو الجماعية.
- يمنع كل فرد من أن يكون مالكا لأكثر من نشاط.

وفي عام 1983 أنشئ ديوان للتوجيه و المتابعة و التنسيق للاستثمار الخاص، ومع قانون الاستثمارات لعام 1982 فإن القطاع الخاص و لأول مرة بعد الاستقلال أعترف به بأنه يقوم بدور تجسيد أهداف التنمية الوطنية، كذلك أن مقاييس 1982 في نفس الوقت انسأقت ابتداء من عام 1983 إلى بعد أو اتجاه للاستثمار في المجالات المذكورة سابقا من قبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كتحويل المعادن، و الصناعات الميكانيكية كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(3): عدد المشاريع و الحصص حسب فروع النشاط

النشاط السنة	الصناعات الغذائية	النسيج	مواد البناء	الصناعات الحرفية الصغيرة و المتوسطة و الميكانيكية و الكهربائية	إجمالي عدد المشاريع
1982	21%	19%	27%	03%	104
1983	29%	14%	13%	12%	376
1984	15%	10%	12%	12%	624

المصدر: بوهزة محمد و آخرون ، تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف 25-28 ماي 2003، ص 239.

من خلال الجدول نلاحظ أن القطاعات التي كانت تنشط فيها المشروعات الصغيرة و المتوسطة سابقا بدأت تتراجع سنة بعد سنة ليزداد الاستثمار في القطاعات الجديدة. قانون رقم 88/25 المؤرخ في 12 جويلية 1988 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الاقتصادية الخاصة الوطنية، هذا الأخير سمح للخواص بالاستثمارات في قطاعات متعددة ماعدا تلك التي تعتبرها الدولة إستراتيجية⁽¹⁾.

⁴ - ليلي لولاشي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

⁵ - محمد بوهزة و آخرون ، مرجع سبق ذكره، ص 236.

ومع بداية التسعينات تم إصدار قانون النقد و القرض (10/90 الصادر في 14/04/1990) و الذي صاحبه تحرير التجارة الخارجية، استقلالية المصارف التجارية، تحرير الأسعار خاصة سعر الصرف وما صاحبه من انخفاض لقيمة العملة الوطنية، هذا الذي أثر سلبا على المشروعات الصغيرة و المتوسطة و حتى الكبيرة غير أن هذا القانون أظهر مبدأ توحيد المعاملة بين المشروعات الخاصة و العامة بالنسبة لإمكانية الحصول على الائتمان و إعادة التمويل و السماح للقطاع الخاص بإنشاء شركات مختلطة و التي كانت حكرا على القطاع العام(2).

ثانيا: مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعد 1993 :

لقد شهدت سنة 1993 إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية التي تعتبر خطوة مهمة و اتجاه جديد في تسيير الاقتصاد الجزائري و اتجاه الدولة نحو التركيز على إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وقد تلت هذه الخطوة ما يلي:(3)

✓ قانون رقم 12/93 الصادر في 05/10/1993 كان يهدف إلى ترقية الاستثمار، هذا القانون يريد أن يكون حجر الزاوية لإدارة الانفتاح الاقتصادي و لسياسة جديدة لترقية الاستثمار، فالفلسفة المتواجدة في هذا الإطار الجديد ترتبط حول العناصر التالية: (4)

- حرية الاستثمار بكل حرية.
 - المساواة أمام القانون للمقاولين الوطنيين الخواص أو الأجانب.
 - إن تدخل الدولة يتحدد بمنح التشجيع أو الدفع للاستثمارات أساسا كوسيلة تحقيق الضرائب الموضوعية من قبل القانون.
 - إنشاء وكالة للترقية و تدعيم و متابعة الاستثمارات من أجل مساعدة المقاولين في إتمام الإجراءات الكلاسيكية بواسطة شبك واحد.
 - فالاعتماد المسبق و المعروف بالترخيص من قبل المؤسسات الإدارية للاستثمار قد ألغي ليعوض بتصريح بسيط.
 - الأجل الأقصى لدراسة الملفات قد حدد بـ 60 يوم.
- و لإعطاء نفس جديد و دعم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة جاء القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في 20/08/2001، و الذي يهدف بالدرجة الأولى إلى تشجيع الاستثمارات و تغيير المحيط الإداري و التشريعي عند المؤسسات وكان أهم ما جاء في هذا القانون ما يلي:(5)

- القضاء على التفرقة بين الاستثمارات العمومية و الاستثمارات الخاصة.
- تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ترقية المناولات الباطنية باعتبارها النشاط المميز للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إنشاء صندوق الدعم و الاستثمار للتكفل بمساهمة الدولة في تكلفة المزايا الممنوحة.

1 - ليلي لولاشي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

2 - صالح صالح، "أساليب تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري"، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 3، سطيف، 2004، ص 27

3 - ليلي لولاشي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

4 - صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص 27.

5 - بوهزة محمد و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص 241.

• وضع شبك واحد موضوع تحت سلطة رئيس الحكومة في شكل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

تولت بعد هذا الأخير ظهور و إنشاء العديد من الهياكل و التنظيمات التي عملت على دعم و ترقية قطاع المشروعات الصغيرة و المتوسطة بعدما أثبت دوره و أهميته في تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

ثالثا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري:

يمكن إبراز مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري من خلال عدة مؤشرات تبين الذي تلعبه المؤسسات في الاقتصاد وذلك على النحو التالي:

1- مساهمة المؤشرات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية:

سجلت التجارة الخارجية الجزائرية خلال سنة 2011:

قيمة الواردات: 46,45 مليار دولار أمريكي أي بزيادة تقدر ب 14,78% مقارنة بنتائج سنة 2010.

قيمة الصادرات: 73,39 مليار دولار أمريكي أي بزيادة تقدر ب 28,63% مقارنة بنتائج سنة 2010.

هذه الزيادة مهمة للصادرات تترجم فائض في الميزان التجاري الذي تعتبر من 58,16 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2010 إلى أكثر من 26,93 مليار دولار أمريكي سنة 2011. أي بنسبة 62,46%

الجدول رقم (4) تطور الميزان التجاري الجزائري (2010، 2011)

القيمة بمليون دولار أمريكي

معدل التطور (%)	عام 2011	عام 2010	
14,78	46453	40472	الاستيراد
28,63	73390	57053	التصدير
62,46	26937	16581	الميزان التجاري

المصدر: من إعداد الطالبين، بالاعتماد على النشريات الإحصائية للوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ص 51 .

2- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام (2006- 2010) :

والجدول التالي بوضع هذه المساهمة:

الجدول رقم (5): تطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني
(2006-2010)

2010		2009		2008		2007		2006		الطابع القانوني
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
15.02	827.53	16.41	816.8	17.55	760.92	19.2	749.86	20.44	704.05	نسبة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام
84.98	4681.68	83.59	4162.02	82.45	3574.07	80.8	3153.77	79.56	2740.06	نسبة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام
100	5509.21	100	4978.82	100	4334.99	100	3903.63	100	3444.11	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين، بالاعتماد على النشريات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ص 54 .

نلاحظ من الجدول السابق مساهمة القطاع الخاص المتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة عالية في الناتج المحلي الخام هذا مقارنة بالقطاع العام، حيث انتقل من 3444,11 مليار دج سنة 2006 إلى 5509,21 مليار دج سنة 2010، لكن مساهمة القطاع الخاص في هذا التغيير تكون دائما على حساب القطاع العام والتي ارتفعت من 2740,06 مليار دج سنة 2006 مقابل 704,05 مليار دج بالنسبة للقطاع العام لتصل إلى 4681,68 مليار دج سنة 2010 نظير 827,53 مليار دج مساهمة من القطاع العام، وهذا راجع دائما إلى التغيير البنية الهيكلية والاتجاه المستثمر نحو خوصصة المؤسسات العمومية، ومن هنا يظهر التزايد الملحوظ لمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطور الناتج الداخلي الخام.

3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلف القيمة المضافة:

لا شك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا محوريا في خلف الثروة وتحريك المدخرات،⁽¹⁾

¹ - شيوطي حكيم، "الدور الاقتصادي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مجلة الأبحاث الاقتصادية والإدارية، العدد 03، 2008، ص 223.

ويمكن تدعيم هذا الكلام عن طريق الجدول الإحصائي التالي:

الجدول رقم (6) تطور القيمة المضافة خلال فترة (2006-2010)

القيمة مليار دينار

جزائري

القطاعات	2006	2007	2008	2009	2010
قطاع خاص	2634,46	3083,09	3383,57	3954,5	4450,76
قطاع عام	376,82	420,86	406,84	432,05	340,56
المجموع	3011,28	3503,95	3790,41	4386,55	4791,32

المصدر: من إعداد الطالبيين، الاعتماد على النشريات الإحصائية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ص 54 .

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ تطور معتبر للقيمة المضافة والتي انتقلت من 3011,28 مليار دج 2006 لتصل إلى 479,32 مليار دج سنة 2010، ولكن تجدر الإشارة إلى أن مساهمة القطاع الخاص دائما تكون على حساب القطاع العام، حيث قدرت مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلف قيمة مضافة في سنة 2006 ب 2634,46 مليار دج لترتفع تدريجيا لتصل إلى 4450,76 مليار دج سنة 2010، وهذا راجع إلى عمل اقتصادي ممثل في تغيير البنية الهيكلية وإعادة تنظيم القطاع العام، حيث تعتبر مساهمة القطاع العام عنصرا أساسيا هذا ما ساهم في احتلال القطاع الخاص الصدارة في بنية المساهمة في خلف القيمة المضافة.

المطلب الثالث: تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري :

أولا: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر قبل 1993 :

نلخص تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في الجدول التالي :

الجدول رقم(7): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 1977- 1992 (1)

عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	السنوات
7466	1977
14491	1984
22606	1991
20300	1992

المصدر: عثمان

- عثمان لخلف، مرجع سبق ذكره، ص 1.75

لخلف،"واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و سبل دعمها و تميتها"،رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007. ثانيا: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بعد 1993:

بعد إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة سنة 1993 عرف عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تطورا ملحوظا، وهذا التطور لم يأتي وليدة الصدفة بل جاء كنتيجة لجهود الدولة المبذولة في إطار تهيئة الجو الملائم لهذا النوع من المؤسسات وفيما يلي نحاول أن نبين تطور عددها من سنة 1993 و حتى السداسي الثاني من سنة 2011:

الجدول رقم(8) : تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 1993 حتى 2011.

السنوات	عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
1993	23019
1994	26212
1995	29000
1996	177365
1997	182356
1998	137846
1999	159507
2000	159000
2001	179893
2002	188893
2003	261863
2004	304316
2005	239336
2006	376767
2007	410959
2008	519526
2009	570838
2010	619072
2011	659309

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المراجع التالية :

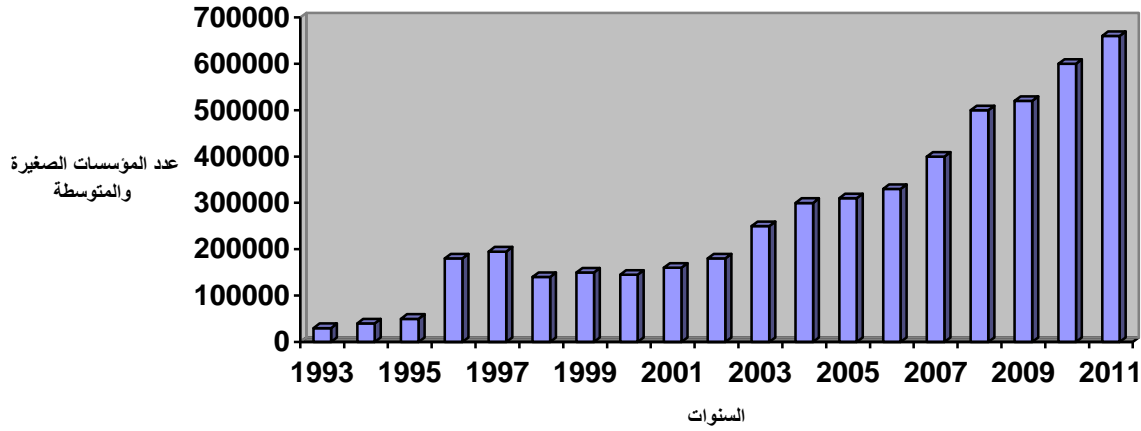
✓ ليلي لولاشي،"التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، مذكرة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة بسكرة، 2005، ص 56.

✓ لطيف عبد الكريم، "واقع و آفاق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات"، حالة الاقتصاد الجزائري، مذكرة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2003، ص ص 83-84.

✓ بيان المعطيات لسنة 2009, 2010, 2011, وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ويمكن توضيح الجدول السابق كما يلي:

الشكل رقم(3) : تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر للفترة (1993-2011)



المصدر: من إعداد الطلبة الاعتماد على المعطيات السابقة

يبرز جليا من الجدول والشكل البياني أن عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تزايد معتبر و ملحوظ خاصة بعد سنة 1995، هذه السنة عرفت وجود إدارة فعالة للجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ترجمت بالدعم المادي و المعنوي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعد التأكد من أهميتها لدفع المؤشرات الاقتصادية للأمام.

المبحث الثاني: هيئات و برامج دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

نحاول من خلال هذا المبحث أن نتطرق إلى جملة من الآليات المعتمدة من قبل السلطات بغرض تحسين المحيط التمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث تم استحداث العديد من الهياكل و الهيئات بهدف دعم و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لكن هذا لا يمنع من تعرض هذا القطاع إلى بعض المشاكل التمويلية.

المطلب الأول: هيئات دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

أولا: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ :

تعتبر الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب مؤسسة متخصصة أساسا في دعم ومساعدة الشباب العاطل عن العمل في إنشاء مؤسسات مصغرة تكون موجهة إلى مجالات استثمارية تزيد في القدرات الإنتاجية و تخلق فرص عمل جديدة، و قد تم استحداث الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 ووضعت تحت سلطة رئيس الحكومة و يتولى الوزير المكلف بالتشغيل متابعة نشاطاتها و تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي و لها فروع جهوية و محلية و تقوم بالمهام التالية:

✓ تقديم الدعم و الاستشارة لمستحدثي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و متابعة مسار التركيب المالي و تعبئة القروض لمشاريعهم طيلة تنفيذ المشروع.

✓ تضع تحت تصرف مستحدثي المؤسسات المصغرة كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي و التقني و التشريعي و التنظيمي المتعلق بممارسة نشاطاتهم.

ومن هنا فالوكالة تعمل على تقديم الدعم المعنوي و المالي و الفني للمستحدثين و تسهر على كون المؤسسات المستحدثة تعمل في مجالات مربحة و مستمرة لضمان الشغل، و

- تحقيق المداخل لمستحدثيها من جهة وضمان استرداد الديون المحصل عليها خلال الأجل المحددة من جهة أخرى.
- وتمنح الوكالة لدعم تشغيل الشباب عدة امتيازات للمستثمرين الراغبين في إنشاء مشروعات صغيرة و متوسطة و تتمثل فيما يلي:(1)
- ✓ منح قروض بدون فائدة تتراوح ما بين 15 % إلى 25% بحسب قيمة المشروع.
 - ✓ تمكين المشروعان الصغيرة و المتوسطة من الحصول على تخفيض في نسب الفائدة البنكية يتراوح ما بين 50% إلى 90% وذلك حسب القطاع و منطقة الاستثمار.
 - ✓ منح علاوة غير معوضة خاصة بالمشروعات المصغرة ذات الميزة التكنولوجية بنسبة 10% من قيمة المشروع.

❖ التركيبات المالية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب :

يتكون جهاز المؤسسة المصغرة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب من صيغتين للتركيبات المالية بالنسبة لاستثمارات الإنشاء و التوسع(2).

• التمويل الثنائي:

في هذه الصيغة تكمن المساهمة المالية للشباب أصحاب المشاريع بقرض دون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وفقا لما يوضحه الجدول التالي :

جدول رقم(9): صيغة التمويل الثنائي للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب

القرض بدون فائدة %	المساهمة الشخصية %	قيمة الاستثمارات(دج)
25%	75%	أقل من 2 000000
20%	80%	ما بين 1 200000 إلى 1000000

المصدر: مطبوعات الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب.

• التمويل الثلاثي:

في هذه الصيغة تكمل المساهمة الشخصية للشباب أصحاب المشاريع بقرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، و بقرض بنكي يخفض جزء من فوائده من طرف الوكالة وفقا لما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم(10): صيغة التمويل الثلاثي للوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب

القرض البنكي %		القرض بدون فائدة %	المساهمة الشخصية %		قيمة الاستثمار(دج)
م.م. خاصة	م.م. أخرى		م.م. الخاصة	م.م. أخرى	

1-المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب،الجريدة الرسمية، العدد 52،ص ص 12-13.

1 بلحمدي سيد علي،"المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة للتنمية الاقتصادية في ظل العولمة حالة الجزائر"،رسالة ماجستير في علوم التسيير، إدارة أعمال، جامعة البليدة 2007، ص 07.

70	70	25	05	05	أقل من 2000000
70	72	20	10	08	ما بين 2000001 إلى 10000000

المصدر: مطبوعات الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب

ثانيا: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

تم استحداث هذه الوكالة سنة 2004 و تقوم بالإشراف على صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة التي تقدمها البنوك التجارية و المؤسسات المالية للمستفيدين منها، و تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي و تقع تحت سلطة رئيس الحكومة، و يتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة لمجمل نشاطات الوكالة⁽¹⁾.

المهام الأساسية للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:

- دعم، نصح و مراقبة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- إبلاغ المستفيدين ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز بمختلف المساعدات التي سيحظون بها.

- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة.

- مساعدة المستفيدين عند الحاجة لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم.

وتشرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في إطار القرض المصغر على تسيير صيغتين للتمويل انطلاقا من السلفة الصغيرة لتأمين لقمة العيش (سلفة بدون فوائد تمنحها الوكالة و التي لا تتجاوز 100000 دج) إلى قروض معتبرة (التي لا تتجاوز 1000000 دج) و تستدعي تركيا ماليا مع إحدى البنوك.

و تسمح كل صيغة بحكم خصوصياتها بتمويل بعض الأنشطة و جلب انضمام فئة معينة من المجتمع و الجدول التالي يختصر أنماط التمويل في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

جدول رقم (11): أنماط التمويل في الوكالة الوطنية للقرض المصغر

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	سلفة الوكالة	نسبة الفائدة
لا تتجاوز 100000	كل الأصناف (شراء مواد أولية)	0 %	0 %	100 %	-
لا تتجاوز 1000000	كل الأصناف	1 %	70 %	29 %	5% من النسبة التجارية لمناطق

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 03-01، المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية الصادرة في 22/12/2001، العدد 47، ص 07.

الجنوب و الهضاب العليا					
من النسبة التجارية للمناطق	20%	19%	70%	1%	كل الأصناف

المصدر: مطبوعات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

و تمنح الوكالة للمستفيدين من القرض الثلاثي فترة تأجيل التسديد مقدرة بنسبة واحدة قبل الشروع في تسديد الفائدة البنكية، تليها فترة ثلاثة سنوات لتسديد أصل القرض ثم السلفة بدون فوائد التي تقدمها الوكالة(1).

ثالثا: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ماي 2005 وقد أوكلت إليها المهام التالية:

- ✓ وضع إستراتيجية قطاعية لترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ✓ وضع حيز لتنفيذ البرنامج الوطني للتأهيل و ضمان متابعته.
- ✓ ترقية الخبرة و الاستشارة فيما يخص إدارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ✓ تقييم فعالية تنفيذ البرنامج و اقتراح التعديلات اللازمة.
- ✓ متابعة المؤسسات من حيث الإنشاء، التخلي و تغيير النشاط.
- ✓ ترقية البحث في مجال الإعلام و الاتصال.

رابعا: صندوق ضمان القروض FGAR :

أنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 06 رمضان 1423 الموافق لـ 11 نوفمبر 2002، المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة. صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة هو مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية ويتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية و الاستقلالية المالية. انطلق الصندوق في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004.

- أهداف صندوق ضمان القروض:
- يهدف الصندوق إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات المجدية، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.
- مهام صندوق ضمان القروض: و يتولى الصندوق ما يلي:
- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنجز استثمارات في المجالات التالية:
- إنشاء المؤسسات.
- تجديد التجهيزات.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 165-105 المؤرخ في 03-05-2005، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتنظيمها و تسييرها، الجريدة الرسمية، العدد 35، ص 08.

- توسيع المؤسسات.
- تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه وفقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما.
- إقرار أهلية المشاريع و الضمانات المطلوبة.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها.
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق.
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- ضمان الاستشارة و المساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق(1).
- ضمان متابعة المخاطر الناجمة من ضمان الصندوق و تسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل.
- التقييم المستمر لأنظمة الضمان الموضوعة من قبل الصندوق.
- إعداد اتفاقيات مع البنوك و المؤسسات المالية لصالح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- القيام بكل عمل يهدف إلى المصادقة على التدابير المتعلقة بترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تدعيمها في إطار ضمان الإستثمارات، حيث يحل الصندوق محل البنوك و المؤسسات المالية فيما يخص آجال تسديد المستحقات، وفي حدود تغطية المخاطر طبقا للتشريع المعمول به كما أن نسبة القروض يمكن أن تصل إلى حوالي 70%، و أما أنواع القروض التي يضمنها الصندوق فتشمل قروض الاستثمار و كذلك قروض الاستغلال و يقدم خدماته فقط للمؤسسات المنخرطة في الصندوق و التي تدفع علاوة سنوية أقصاها 2% من مبلغ القرض و خلال فترة القرض(2).
- كفاءات الضمان الممنوح من طرف الصندوق:
- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمنح ضمانات للمشاريع التي تحقق استثمارات متعلقة بـ :
- إنشاء مؤسسات جديدة.
- تجديد أجهزة الإنتاج.
- توسيع المؤسسات الموجودة.
- 1- المؤسسات المؤهلة: إن كل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الإنتاجية الجزائرية مؤهلة للاستفادة من ضمانات الصندوق و تعطي الأولوية إلى المؤسسات التي تعرض مشاريع تتجاوب مع أحد هذه المعايير:
- المؤسسات التي تساهم بالإنتاج أو التي تقدم خدمات غير موجودة في الجزائر.
- المؤسسات التي تعطي قيمة مضافة معتبرة للمنتجات المصنعة.
- المؤسسات التي تساهم في تخفيض الواردات.
- المؤسسات التي تساهم في رفع الصادرات.
- المشاريع التي تسمح باستخدام المواد الأولية الموجودة في الجزائر.
- المشاريع التي تحتاج إلى تمويل قليل بالمقارنة بعدد مناصب الشغل التي تستخلفها.

-العشاب يوسف، ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فضاءات، مجلة دورية، العدد 2، مارس 2003، الجزائر، ص 15.

-المرسوم تنفيذي رقم 02-373 المؤرخ في 2002/11/11 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض، الجريدة الرسمية، العدد 13، ص 16.

- المشاريع التي توظف يد عاملة مؤهلة.
- المشاريع التي تنشأ في مناطق بها نسبة بطالة كبيرة.
- المشاريع التي تسمح بتطوير التكنولوجيا الحديثة.
- 2- المؤسسات غير المؤهلة: المؤسسات التي لا يمكنها الاستفادة من ضمانات الصندوق هي:
 - المؤسسات التي لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
 - المؤسسات التي استفادت من دعم مالي من الدولة.
 - المؤسسات المسعرة في البورصة.
 - شركات التأمين.
 - الوكالات العقارية.
 - الشركات التي تنشط في مجال التجارة فقط.
 - القروض التي تهدف إلى إعادة تمويل قروض قديمة.
 - المشاريع التي تحدث تلوث كبير للبيئة.
- 3- كفيات التغطية:
 - يتعلق الأمر بضمان تسديد جزء من الخسارة التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض.
 - تتراوح نسبة الضمان بين 10% و 80% من القرض البنكي تحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القروض و درجة المخاطرة.
 - المبلغ الأدنى للضمان يساوي 500 مليون سنتيم و المبلغ الأقصى يساوي 5 مليار سنتيم.

ملاحظة:

- ✓ تحديد مبلغ الضمان لا يعني تحديد مبلغ القروض ولا كلفة المشروع.
- ✓ المدة القصوى للضمان هي 7 سنوات.
- ✓ يأخذ البنك الأجهزة المكونة للمشروع كضمان.
- 4- تكلفة منح الضمان: يأخذ الصندوق علاوة من مبلغ القروض كتكلفة دراسة المشروع، و في حالة عدم منح الضمان يرد هذا المبلغ لصاحبه.
- يأخذ الصندوق علاوة التزام من مبلغ القرض تسدد هذه العلاوة في مرة واحدة عند منح الضمان.
- 5- المسلك الذي يتبعه طلب الحصول على الضمان: الخطوات الأساسية تتلخص فيما يلي:
 - مقابلة مع صندوق الضمان من أجل التعريف بالمشروع.
 - يقوم الصندوق بإرسال وصل استلام يؤكد من خلاله قابلية المشروع للحصول على الضمان أولا في حالة القابلية بطلب منكم تقديم دراسة دقيقة عن المشروع.
 - دراسة الملف المقدم.
 - إرسال وثيقة فتح الملف إلى المؤسسة.
 - دراسة الطلب من طرف لجنة الالتزامات على مستوى الصندوق من أجل الموافقة أو عدمها على طلب الضمان.
 - في حالة الموافقة يرسل إلى المؤسسة عرض بمنح الضمان يعتبر بمثابة قبول مبدئي لمنح الضمان في انتظار الحصول على التمويل البنكي.
 - اتفاقية القرض بين المؤسسة و البنك.

- منح شهادة الضمان إلى البنك.

خامسا: وكالة ترقية و تدعيم الاستثمارات APSI

حسب المادة 03 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05-10-1993، تتكون الوكالة من مجموعة من الإدارات و الهيئات تعمل على مساعدة المستثمر في تحقيق استثماراتهم حيث تعمل الوكالة على تقييم المشاريع و دراستها، و اتخاذ القرارات بشأنها سواء كان بالقبول أو بالرفض.

وقد تم تعديل المرسوم التشريعي السابق بإصدار الأمر رقم 03-01 في 20 أوت 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار ومناخه و آليات عمله و أهم ما ميز التشريع الجديد ما يلي:

-المساواة بين المستثمرين المحليين و الأجانب.

-إلغاء التمييز بين الاستثمار العام و الخاص.

-إنشاء شبك موحد على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمار ANDI تضم كل الهيئات ذات العلاقة بالاستثمار و إصدار التراخيص⁽¹⁾.

سادسا: صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة:

أنشأ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 22 جانفي 2004 و هو بمثابة آلية جديدة لضمان مخاطر القروض المصغرة، إذ يختص بضمان القروض التي تقدمها البنوك التجارية و المؤسسات المالية المنخرطة مع الصندوق بنسبة 85% من الديون المستحقة و فوائدها في حالة فشل المشروعات الممولة.

سابعا: البنوك التجارية:

تلعب البنوك التجارية دورا كبيرا في استحداث المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، باعتبارها مصدرا مهما من مصادر التمويل لهذه المؤسسات.

ثامنا: الجماعات المحلية:

تلجأ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى هذه الهيئات بصورة مباشرة، أو عن طريق الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب من أجل الحصول على الأراضي أو المباني... الخ لغرض الاستثمار، و بذلك تحقق هذه المؤسسات أحد أهم أهدافها وهي المساهمة في التنمية الذاتية و المستدامة⁽²⁾.

تاسعا: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC :

أنشئ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94/188 المؤرخ في جويلية 1994 أوكلت له مهمة دعم العمال الذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 و 50 سنة، و الذي فقدوا مناصب عملهم بسبب إعادة هيكلة الاقتصاد في مرحلة التسعينات، كما أوكلت له مهمة تدعيم هؤلاء البطالين بخلق نشاط خاص بهم لإعادة إدماجهم بعد أن يقدم لهم تكوينا خاصا في المجالات المهنية التي عليها طلب في سوق العمل، و تبقى مساهمة هذا الصندوق في مجال تشجيع المؤسسة الصغيرة و المتوسطة ضعيفة جدا مقارنة بالأجهزة الأخرى⁽³⁾.

المطلب الثاني: البرامج المساعدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

أولا: برنامج الأمم المتحدة:

-هامل هواري، آليات دعم و ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشريع الجزائري، مجلة الحقيقة، العدد6، ماي 2005، أدرار، ص 125¹

- بلحمدي سيد علي، مرجع سبق ذكره، ص 09²

-علوني عمار، "دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية المحلية"، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد10، الجزائر، 2010، ص 182³

في إطار برنامج الأمم المتحدة للتنمية PNUD و بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ONUDI استفادت الجزائر خلال السداسي الأول من سنة 2000 من مبلغ 11,4 مليون دولار أمريكي، والذي وجه للنشاطات الخاصة بالمحيط الصناعي و تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على اقتناء آلات جديدة لاستثمار.

وقد تزامن هذا البرنامج مع إنشاء صندوق وطني للتنافس الصناعي حسب ما جاء في قانون المالية لعام 2000 و قد تم توجيه هذا الصندوق إلى: (1)
- تقديم المساعدات المالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة الصناعية و الخدمية التي تباشر نشاطات التأهيل.

تمويل العمليات الموجهة لتغيير محيط المؤسسات الصناعية إلى جانب تمويل عمليات البحث العلمي والخدمات التكنولوجية و التقنية و عمليات إصلاح المناطق الصناعية.

ثانيا: برنامج مشتلات المؤسسات:

جاء في المادة 12 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة رقم 18/01 "تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة مشاتل لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

1- مفهوم مشتلة المؤسسة: مشتلة المؤسسة هي منشأ صغيرة قائمة بحد ذاتها يقوم بتسييرها شخص مؤهل، تعمل على توفير الخدمات و التسهيلات للمستثمرين الصغار، و كذلك الدعم النقدي و التجاري و المالي بسعر معقول، بهدف شحنهم بدفع أولي يمكنهم من تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق و تمكن المؤسس من تثبيت أقدامها في دنيا الأعمال.

2- مميزات مشتلات المؤسسات: بعد اختيار المؤسسات التي تنظم إلى المشتلة تنظم هذه الأخيرة دورات تدريب و تأهيل لمسيريها و العاملين فيها، و بعد فترة محدودة بعد أن تحقق المؤسسة نتائج إيجابية تخرج من المشتلة لترك مكانها لدخول مؤسسة أخرى.

- تعتبر المشتلة في حد ذاتها مؤسسة مستقلة لها كيانها القانوني و عادة ما تتلقى الدعم و المساعدة من السلطات المحلية مثلا أن تقدم لها محلات للإيجار بثمن زهيد أو مجانا على أن يتكفل المؤجر بجميع المصاريف الأخرى للمحل.

- تكون المشتلات عادة على علاقة بمخابر البحث العلمي، و في هذا الصدد ننبه إلى الدور المنتظر من مخابر البحث المعتمدة في الجامعات الجزائرية منذ حوالي سنتين إلى جانب مراكز البحث العلمي الأخرى خارج الجامعة و لعب دور مهم في تطوير هذه المؤسسات.

يتمثل الهدف الأساسي للمشاتل في ترقية و ترسيخ ثقافة المؤسسة و تنمية مساهمة المقاولين في تطوير مثل هذه البرامج التي لها آثار إيجابية في تنشيط و دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (2).

تطبيقا لما ورد في المادة 12 من القانون 12/01 المتعلق بالقانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذي أشرنا إليه في الأعلى جاء في الجريدة الرسمية رقم 67 الصادرة يوم 10 رمضان عام 1424 الموافق لـ 5 نوفمبر 2003 المراسيم التنفيذية التالية المعنية بإنشاء مشاتل في مختلف أنحاء القطر الوطني.

1 - <http://www.cnes.dz/cnesdoc,vue le 12-03-2013>.

2 - <http://www.chombrealgersuisse.com/png htm,vue le 12-03-2013>.

- المرسوم التنفيذي رقم 375/03 الذي يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة مشتلة الأغواط.
- المرسوم التنفيذي رقم 376/03 الذي يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة مشتلة باتنة.
- المرسوم التنفيذي رقم 377/03 الذي يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة مشتلة البليلة.
- المرسوم التنفيذي رقم 378/03 الذي يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة مشتلة تلمسان.
- المرسوم التنفيذي رقم 379/03 الذي يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة مشتلة سطيف.
- المرسوم التنفيذي رقم 380/03 الذي يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات المسماة مشتلة عنابة.

تعتبر هذه المشاتل في مجموعها مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ثالثا: برنامج التمويل المشترك الأورو جزائري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

اتفقت الحكومة الجزائرية و اللجنة الأوروبية على توقيع برنامج مشترك لدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بهدف تقوية القطاع الخاص من خلال رفع مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات الصغيرة و المتوسطة (PMI,PME) في النمو الاقتصادي و خلق مناصب الشغل.

و تطبيق هذا البرنامج يكون من خلال 3 أساليب أو طرق أي تقسيم هذا البرنامج إلى ثلاث (3) أجزاء.

الجزء الأول: في هذا الجزء يقدم المشروع دعم مباشر للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تشخيصها و مساعدتها على القيام بعملية إعادة التأهيل، و تنفيذ مخططاتها

✓ مساعدتها في الحصول على القروض الاستثمارية من البنوك.

✓ عقد دورات تكوينية و إعلامية و إقامة مشاريع مشتركة (أوروبية-جزائرية) و تستفيد من هذه الخدمات كل المؤسسات الصناعية و الخدماتية التي لها علاقة بالصناعة و حتى تستفيد من هذا البرنامج يجب أن تتوفر فيها الشروط التالية:

• أن يعمل بها من 10 إلى 250 عامل دائم.

• تقديم 3 ميزات ضريبية.

• أن تصرح عن نشاطها لدى الهيئات الضريبية.

• أن تكون مسجلة لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS.

الجزء الثاني: مساعدات هذا الجزء موجهة إلى المؤسسات المالية التي لها علاقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة البنوك منها و هذه المساعدات تكون على شكل خبرات و نصائح تكوينية لمساعدة المؤسسات المالية على تطوير وسائل جديدة في مجال منح القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة مؤسسات رأس مال المخاطر، التمويل التأجيري، صناديق الاستثمار، صناديق ضمان القروض تساعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في عملية التمويل.

الجزء الثالث: يركز هذا الجزء على تقوية و دعم مجالات الشراكة، ودعم نشاطات المقاولات الباطنية، و إنشاء معاهد خاصة بتكوين مسيري المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تكوين إطارات مختصة في هذا المجال، و كذا إنشاء شبكة وطنية للإعلام خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الثالث: مشاكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و آفاق تمويلها في الجزائر

على الرغم من الجهود المبذولة من الدولة الجزائرية لتطوير و ترقية دور المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الحياة الاقتصادية، من خلال محاولة تحسين المحيط الاقتصادي بتطوير هياكل المساندة و الدعم و تكييف الجو التشريعي بما يكفل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة القيام بدورها على أكمل وجه، لكن هذه الأخيرة لا تزال تعاني من عدة عراقيل تمنع تطورها و رقيها لذا ارتأينا أن نسدل الستار على أهم المشاكل الموجودة في الجزائر.

أولاً- المشاكل المواجهة لتطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

هناك العديد من المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، هذه المشاكل تشكل ضغوطات حقيقية من شأنها أن تعرقل نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و يمكن أن تقضي على وجودها و تؤدي إلى إنهائها، و يمكن إدراج أهم تلك المشاكل فيما يلي:

1- المشكلات المالية: تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و بالأخص في مرحلة الانطلاق، فكثيرا ما تعتمد على قدراتها الخاصة أي على التمويل الذاتي عن طريق الأموال الخاصة بالمؤسسين أو بالاقتراض من العائلة أو الأصدقاء، و هذا غير كاف مما يضطر المؤسسة إلى البحث على مصدر خارجي تلجأ إليه لتغطية احتياجاتها التمويلية خصوصا في الجزائر هو البنك نظرا لعدم توفر بدائل أخرى متاحة و ذات ثقة و خبرة أكبر منها⁽¹⁾، إلا أن العلاقة بين البنوك و هذه المؤسسات غير جيدة، فيبقى قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يعاني من مشاكل مالية عديدة أهمها :

- ✓ تعقد و تعدد إجراءات الحصول على القرض حيث تمر عملية منحه بالعديد من المراحل المملة و البيروقراطية، و عبر العديد من الإدارات العمومية مما يقتل الكثير من المشاريع قبل ولادتها أو إفلاسها قبل الحصول على هذا القرض و كذا اشتراط ضمانات عقارية أو عينية على القروض و تتجاوز 150% من مبلغ القرض⁽²⁾.
- ✓ غياب ميكانزمات واضحة لتغطية المخاطر المتعلقة بتقديم القروض التي تمنح من طرف البنوك للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مثل مخاطر الصرف.
- ✓ طريقة التنظيم البنكي التي تتميز بمركزية قرار منح القرض على مستوى العاصمة، هذا ما شكل عائقا كبيرا بالنسبة للمستثمرين لأن ذلك يؤدي إلى تأخيرات مرتبطة ببطء التنفيذ و إرسال الملف إلى العاصمة.
- ✓ غياب بنوك محلية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بجانب البنوك الأخرى و تجدر الإشارة إلى أن هناك عوائق أخرى غير مباشرة تحد من إمكانية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على رأسها غياب المنافسة في التمويل مما

- يوهزة محمد، مرجع سبق ذكره، ص 248¹
- جبار محفوظ، مرجع سبق ذكره، ص 405²

جعل القطاع البنكي يحتكر الميدان و يتحكم بحرية في أسعار الفائدة، إضافة إلى غياب سوق مالي نشط يساعد بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة(1).
2- المشكلات الجبائية و الجمركية: تعد هذه الأخيرة من أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نظرا لعدم تناسب معدلات الضرائب مع نشاطها إضافة إلى ضعف أداء الجهات و الإدارة الضريبية و تعدد و تعقد إجراءاتها، فعلى الرغم من جميع التعديلات المستمرة في النظام الجبائي من خلال التخفيض في الضرائب و الإعفاء عن بعضها و تتمثل أهم المشكلات الجبائية، فيما يلي:

✓ الحوافز الضريبية المقدمة لتشجيع التنمية الصناعية و التي تتضمن الإعفاء الضريبي لفترات عادة ما تكون معقدة و تخدم الهيآت الكبيرة، و هذا يؤدي إلى تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي، إلى جانب صعوبات جمركية نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع القوانين و الآليات الجمركية و البعد عن التطبيقات و الأعراف الدولية(2).
✓ تعامل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بمعدل ضريبي على الأرباح مثلها مثل المؤسسات العمومية الاقتصادية بل يجب أن يخفض بحسب المنطقة و بحسب نوع المنتج.

✓ إن الدولة تطبق نفس الرسم على القيمة المضافة بين الإنتاج المحلي و الإنتاج المستورد مما يقلل من منافسة المنتجات المحلية مقارنة بالمستوردة، كما أن الدولة تمنع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من إعادة استثمار الفوائد مما لا يسمح لها باستثمارات تجديدية(3).

أما فيما يتعلق بالإجراءات الجمركية فالأحكام الجمركية في بلادنا تتميز بتعددتها و كثرتها لذلك يجب تبسيطها و جعلها أكثر وضوحا أمام المتعاملين الاقتصاديين، كما تعتبر المشاكل الجمركية كنتيجة حتمية للإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية، إذ تختلف الرسوم الجمركية حسب نوعية السلع فإذا كانت سلع رأسمالية وسيطة أو استهلاكية، و هذا التصنيف لا يخدم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لأن ما يعتبر سلع وسيطة للمشروعات الكبيرة يعتبر سلع رأسمالية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مما يسبب عائقا أمام هذه الأخيرة(4).

3- صعوبات الإجراءات التنفيذية و الإدارية : حيث أنه إذا كان نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يتطلب الاستجابة السريعة من حيث الإدارة و التنظيم و التنفيذ، فإن إدارتنا لا تزال بعيدة كل البعد عن تقديم خدمات بأسرع ما يمكن و بكفاءة عالية، إذ يغلب عليها روح الروتين الممل مما يجعل معالجة الملفات و اعتماد المشاريع يتم ببطء كبير، لدرجة أن الكثير منها عطل ولم يحصل على الموافقة في أوانه، مما ضيع على أصحابها و على الاقتصاد

1 - سعدان شبايكي، "معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، منشورات جامعة محمد خيضر، بسكرة، ماي 2007، ص 04.

2 - مبارك بلاطة و آخرون، "الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة"، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 28/25 ماي 2003، ص 443.

3 - عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، "مشكلات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أساليب تطوير قدرتها التنافسية"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط، 9/8 أفريل 2002، ص 4.

4 - صالح عبد القادر، "تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، تخصص نقود و تمويل، جامعة باجي مختار، عنابة، 2008، ص 62-63.

الوطني فرصة لا تعوض نتيجة عدم تهيأ الذهنيات لهضم و فهم أهمية هذه المؤسسات و عدم مواكبة الجهاز التنفيذي و تطبيقه للنصوص و القرارات التي تتخذها الدولة في هذا المجال، هذا كله إضافة إلى مشاكل أخرى إدارية تتمثل في الرشوة و المحسوبية(1).

4- مشاكل أخرى : إضافة إلى المشكلات السابقة الذكر هناك أخرى تهدد نمو و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ارتأينا إبرازها كما يلي:

أ- مشكل العقار: يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من مشكل العقار الذي بدوره يشكل حساسية كبيرة في هذا القطاع حيث وقف عائقا في إنجاز و تحقيق العديد من المشاريع الاستثمارية و الصناعية، و يمكن إجمال هذه المشاكل فيما يلي:

✓ طول مدة منح الأراضي المخصصة للاستثمار.
 ✓ الرفض الغير المبرر أحيانا لطلبات استغلال الأراضي.
 ✓ الأراضي عموما لا تتبع جهة إدارية واحدة، فبالإضافة إلى أن الأرض نفسها أنواع فهناك أراضي خاصة، أراضي البلدية، ... الخ ومن ثم فإن مسألة الأرض أحيانا تخضع لأكثر من وزارة.

✓ التوزيع الغير مدروس للعقار و الذي يعود إلى غياب سلطة متخصصة في اتخاذ القرار حول تخصيص الأراضي و تسيير المساحات الصناعية، و أصغر ما خص منها كان من نصيب النشاط الصناعي.

ومن العراقل التي تواجه المستثمرين أيضا عدم الاستقرار و عدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي و كذلك الحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية، حيث عرف العقار توزيعا غير مدروس إذ نجد الكثير من الأراضي مازالت بورا أو استغلت لنشاطات أخرى خارج هذا القطاع، بينما بقي الكثير من المستثمرين الحقيقيين الذين يريدون توسيع نشاطهم يعانون من هذا المشكل.

ب- مشكلات تكنولوجية: من بين الصعاب التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أيضا مسألة الحصول على التكنولوجيا، وذلك لقلّة و ضعف مواردها المالية من جهة و ضعف تأهيل مستخدميها من جهة أخرى، و هو ما يجعل حصولها على التكنولوجيا أمرا صعب المنال.

ج- مشكلات هيكلية: و من أهمها:

✓ غياب التكامل بين القطاعات الاقتصادية ، ومنه عدم اعتماد المؤسسات الكبيرة على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كمكملة لأنشطتها.

✓ غياب المعطيات عن حجم و نوعية المؤسسات المتواجدة في السوق و المؤسسات المطلوبة و المنافسة التي يجب إنشاؤها للمساهمة في التنمية الاقتصادية و تغطية احتياجات السوق المحلية.

✓ نقص الخبراء المتخصصين في إدارة و تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة(2).

د-مشكلات تسويقية: من بين المشكلات التسويقية نجد نقص الكفاءات التسويقية و القوى البيعية عموما و عدم الاهتمام بالبحوث التسويقية و نقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل ظروف المنافسة و شدتها بين هذه المشروعات مع بعضها

1 - عبد المالك مزهودة، "التسيير الإستراتيجي و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، 25-28 ماي 2003، ص 88.

2 سعدان شبايكي ، مرجع سبق ذكره ، ص 189.

البعض من ناحية و المنافسة بينها و بين المشروعات الكبرى من ناحية أخرى، و المنافسة بين هذه المشروعات الوطنية و الشركات الأجنبية من ناحية أخرى. ه-مشكلة العمالة: من بين مشكلات العمالة التي تؤثر على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي تسرب اليد العاملة من المشروعات الصغيرة و المتوسطة إلى المشروعات الكبيرة بحثا عن شروط عمل أفضل من حيث الأجور الأعلى و المزايا الأفضل بجانب توفر فرص أكبر للترقية، مما يضطرها باستمرار إلى توظيف يد عاملة أقل مهارة و كفاءة و تحمل مشاكل و أعباء تدريبيهم، فضلا عن عدم بقائهم في مناصبهم و هو ما من شأنه أن يخفض في الإنتاجية و نوعية السلع المنتجة بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف(1).

ثانيا- آفاق ترقية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

يمكن اعتبار التمويل من أكبر المشاكل التي تعيق إنشاء و توسيع و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ونظرا للدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية، قامت الجزائر بتطوير آليات التمويل و ذلك من خلال :

1- تطوير دور البنوك التجارية : تعتبر البنوك التجارية أهم مصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، لذلك يجب أن يعمل المشرع الجزائري على تكيف النظام البنكي مع ما تتطلبه هذه المشروعات و ذلك من خلال:

- مراجعة نسب الفائدة البنكية المتعلقة بإقراض هذه المشاريع، و يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واقعية و فترات سماح معقولة و أسعار فائدة قريبة من الأسعار السائدة في السوق المالية.
- التخفيف من حدة الإجراءات و التقليل من الوثائق و التخلص من مركزية قرار منح القروض حتى يخفف من بطئ معالجة الملفات.
- إيجاد بنوك خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث تعتبر هذه الإستراتيجية من بين إستراتيجيات تطوير و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و ذلك عن طريق توفير وسائل مالية حقيقية على غرار إيجاد بنوك خاصة للصناعة، الصيد، الفلاحة... الخ(2).

2- إنشاء مؤسسات رأس المال المخاطر: إن نشاط مؤسسات رأس المال المخاطر في الجزائر جد حديث و ضعيف، لذا فإن على بنك الجزائر تشجيع إقامة مؤسسات الوساطة المالية المتخصصة في رأس المال المخاطر لأن تعدادها قليل، وبالرجوع إلى هذه المؤسسات فإنها تعتبر من أهم وسائل الدعم المالي و الفني للمشروعات الجديدة و خاصة الصغيرة و المتوسطة، و ذلك نظرا لضعف رؤوس الأموال الخاصة، و من بين شروط إنجاح مؤسسات رأس المال المخاطر في الجزائر نجد(3):

- توفير مناخ استثماري ملائم اقتصاديا و سياسيا و تشريعيا، ذلك أنه كلما ارتفعت حدة المخاطر المحيطة كلما أحجم المستثمرون على الاستثمار في المحيط الخطر

1- عبد الرحمن بن عنتر و عبد الله بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص 422.

2 - منصور بن عمارة، "المؤسسات الصغيرة و دور البنوك في تمويلها"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص 21.

3 - بن طلحة صليحة، معوش بوعلام، "الدعم المالي للمؤسسات ص و م و دورها في القضاء على البطالة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أفريل 2006، جامعة حسبية بن بوعلي، الشلف، ص 356.

يسبب مواجهة خطر ذو بعدين الأول يتعلق بالمؤسسة و النشاط الممول و الثاني يتعلق بالمحيط.

- تشجيع إنشاء شركات رأس المال المخاطر وطنية كانت أو أجنبية.
- دعم أساليب الشراكة مع الشركات الأجنبية المتخصصة في مجال رأس المال المخاطر.
- الإسراع في إنشاء سوق الأوراق المالية و يتم من خلال طرح الأسهم و تداول الأوراق المالية الخاصة بهذه الشركات.
- إنشاء مراكز للبحوث و التدريب لمساعدة المشاريع التنموية في مرحلة الانطلاق و التشغيل و برامج التمويل و المساعدات و المتابعة.

3- التمويل الإيجاري: يتعين في هذا النوع من التمويل توفير الشروط الموضوعية لنشاط الائتمان الإيجاري من خلال تكثيف القوانين المالية و الضريبية و التنظيمية التي تسهل هذه العملية ، و كذا مساعدة البنوك في اعتماد هذه الطريقة من التمويل و تشجيع إنشاء الشركات المتخصصة في عملية التأجير و بكل أنواعه.

4- السوق المالية : في الجزائر يجب العمل على تطوير السوق المالي بشقيه المالي و النقدي، و العمل على إتاحة الفرصة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة للتسجيل في البورصة عن طريق إنشاء غرف خاصة بهذه المؤسسات، الأمر الذي يؤدي إلى توسيع ثقافة أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة باقتناء ما يتداول من أوراق مالية لتكوين محافظ ،مما يدفع إلى تفعيل نشاط هذه السوق.

5- التمويل الإسلامي: يعتبر التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضروري في الجزائر نظرا لقدرته الفعالة على تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المساعدة في ترقيةها لما لها في خصوصية تمويله، حيث أن هذه الأخيرة يلائمها أكثر التمويل الإسلامي القائم على قاعدة الغنم بالغرم و المشاركة في الأرباح و الخسائر، فهو الأنسب لها من حيث التكلفة و العائد و المخاطر خاصة في بيئة مسلمة متميزة باقتصاد ناشئ لهذا النوع من المشروعات عكس التمويل التقليدي الذي جل عملياته ربوية غير مقبولة شرعا إضافة إلى عجزه عن تلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسة⁽¹⁾.

المبحث الثالث: دراسة ميدانية لمؤسسة " مصبرات الجنوب "

¹- يوسف قريشي، " سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 54.

تعتبر مؤسسة "مصبرات الجنوب" مؤسسة حديثة النشأة، وهي مؤسسة متخصصة في إنتاج المصبرات ولها دور بالغ الأهمية في تحسين وزيادة المردود الفلاحي وقد حاولنا في هذا المبحث إسقاط الضوء على العملية أو الميدانية من أجل الفهم الأكثر للموضوع.

المطلب الأول: تقديم عام لمؤسسة "مصبرات الجنوب"
أولاً: نشأة المؤسسة:

تم إنشاء مؤسسة "مصبرات الجنوب" سنة 1983، إلا أنها تعرضت للإفلاس بعد 15 سنة مما أدى إلى توقف نشاطها، وهذا ما دفع بصاحبها إلى إغلاقها حتى سنة 2009، حيث تم بيعها إلى شخص آخر الذي قام بفتحها من جديد تحت اسم "مصبرات الجنوب"، والقائمة على أساس الشراكة حيث تمت هذه الأخيرة بين شريكين جزائري وشريك تونسي. وهي شركة ذات مسؤولية محدودة يبلغ رأس مالها الاجتماعي قيمة 4000000 دج ويتواجد مقر مؤسسة "مصبرات الجنوب" بطريق مشقة الدواخة التي تبعد عن بلدية بومهرة أحمد ب 3 كلم يحدها من الشمال والشرق والغرب موقع فلاحي ومن الجنوب الطريق الوطني قالمة بوشقوف، وتقدر مساحتها ب 35418 متر مربع، وعن المساحة المغطاة تقدر ب 3812 متر مربع، أما المساحة الباقية فتقدر ب 31606 متر مربع والتي تستخدم كمخزن للمنتج النهائي (الطماطم، هريسة)، فقد تنتج 300 طن طماطم طازجة و 200 طن هريسة أي ما يعادل 6000 عبلة الطماطم تحت درجة تركيز 28% وما يعادل 4000 عبلة هريسة تحت درجة تركيز 14% ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (12): كمية الإنتاج للمنتجين "الطماطم والهريسة"

البيان المنتج	الإنتاج بالطن	عدد العلب المنتجة	درجة التركيز
الطماطم	300 طن	6000 عبلة	28%
هريسة	200 طن	4000 عبلة	14%

المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على المعطيات المقدمة من طرف المؤسسة

أما فيما يخص تطور الإنتاج خلال الأربعة سنوات الأخيرة فهو كالتالي:

جدول رقم (13): تطور الإنتاج للمنتجين لمؤسسة "مصبرات الجنوب"

السنوات المنتج	2009	2010	2011	2012
الطماطم	1440000 طن	960000 طن	1080000 طن	1340000 طن
هريسة	—	600000 طن	240000 طن	460000 طن

المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على المعطيات المقدمة من طرف المؤسسة.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المؤسسة في بداية نشاطها كانت تعتمد على إنتاج الطماطم فقط، حيث حققت خلال سنة 2009 كميات إنتاج مرتفعة مقارنة 2010 فيما يخص منتج الطماطم وذلك بسبب إضافة منتج جديد إلى المنتج السابق الذي يتمثل في منتج الهريسة. أما من ناحية الإنتاج الإجمالي لسنة 2010 فقد عرف تزايد قدر ب 1560000 علبة للمنتجين مع مقارنة 2009.

وفي سنة 2011 نلاحظ أن منتج الطماطم قد ارتفع على عكس منتج هريسة الذي انخفض ب 360000 علبة، مما أدى إلى انخفاض الإنتاج الإجمالي مقارنة بالسنتين السابقتين. أما في سنة 2012 فقد ارتفع إنتاج كلا المنتجين بحوالي 260000 علبة للطماطم و 220000 للهريسة وهذا راجع إلى توفر المنتجات الفلاحية "الطماطم و فلفل" بكثرة في الموسم الفارط.

ثانيا: طبيعة نشاط المؤسسة:

يتمثل نشاط المؤسسة في إنتاج كل من الطماطم الصناعية والهريسة حيث يزداد العمل في فصل الصيف بسبب كثرة الإنتاج في هذا الفصل، على عكس الفصول الأخرى التي تكون قليلة الإنتاج مما يقلل في العمل وعدد العمال أما في فصل الصيف فيكون العمل مقسم بين العمال بالتناوب طيلة اليوم، حيث يقسم العمال إلى عدة فرق متساوية كالاتي:

- الفرقة الأولى: تعمل من الساعة 08:00 صباحا إلى الساعة 16:00 مساء.
- الفرقة الثانية: تعمل من الساعة 16:00 مساء إلى الساعة 00:00 ليلا.
- الفرقة الثالثة: تعمل من الساعة 00:00 ليلا إلى الساعة 08:00 صباحا.

فعدد العمال يقدر ب 150 عاملا منهم 50 عامل دائم و 100 عامل خلال المواسم الفلاحية (جني الطماطم والفلفل)، فبالنسبة للموسم الفلاحي للطماطم يكون في شهري جويلية وأوت حسب منطقة قالمة، أما موسم الفلفل يكون ابتداء من 15 سبتمبر إلى غاية 20 ديسمبر. وفي الموسم الفلاحي يكون العمل خلال 24 ساعة والعمال المتخصصين يكون عملهم بالشهر والعمال العاديين حسب بنود العقد.

أما العمل داخل المصنع يتطلب وجود عمال يقومون بتنظيف المنتجين الطماطم و الفلفل وتنقيتها من أجل اختيار الصالحة منها وتوجيهها للاستعمال، وعمال آخرين يقومون بعملية الرقابة والتدقيق على المنتجات قبل توجيهها إلى المخازن، حيث أن الإنتاج الصالح يتم توجيهه إلى المخازن من أجل بيعه والإنتاج الغير صالح يعاد تصنيعه.

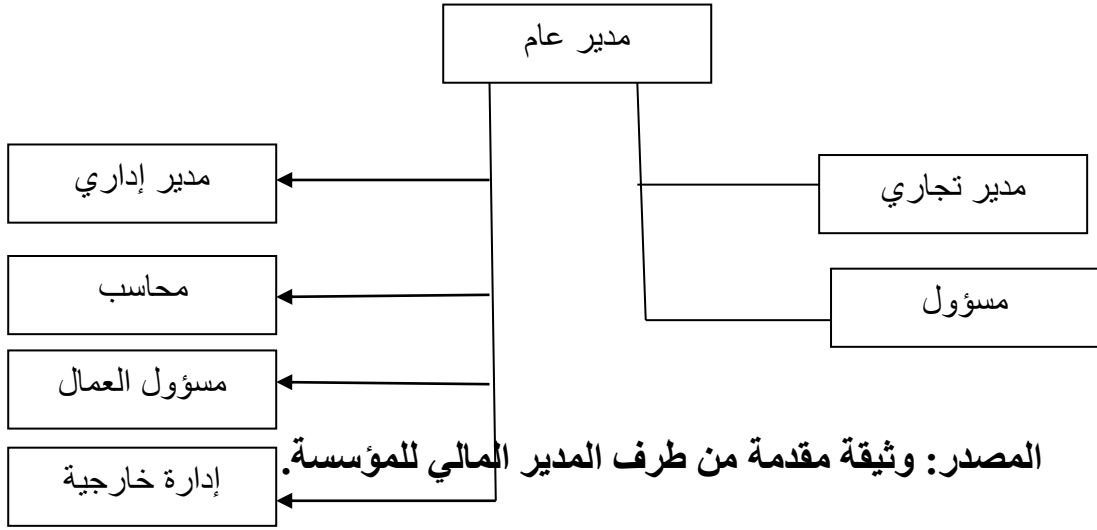
ثالثا: أهداف المؤسسة:

تهدف المؤسسة إلى تحقيق جملة من الأهداف نذكر أهمها:

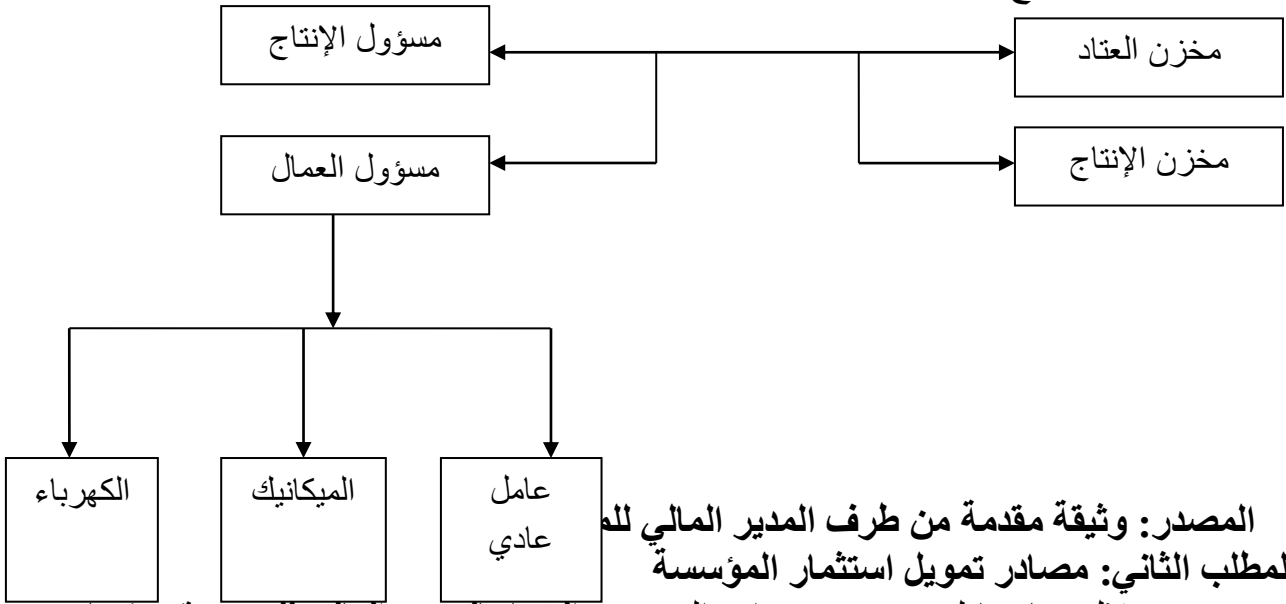
- تحقيق أكبر ربح ممكن، وذلك من خلال الزيادة في حجم المبيعات إلى المستوى المطلوب.
- حسن المعاملة وإقامة علاقات جيدة والتي ينتج عنها زيادة في عدد الزبائن والموردين.
- العمل على تحسين منتجاتها وبالتالي التقليل من حدة المنافسة.
- البقاء والنمو والاستمرارية.
- الحصول على أكبر جهة سوقية ممكنة.
- إدخال الإبداع على منتجات المؤسسة مما يجعلها قادرة على المنافسة.
- توسيع المؤسسة ومجال نشاطها.

الشكل رقم (04): الهيكل التنظيمي للمؤسسة "مصبرات الجنوب"

1- بالنسبة للإدارة



2- بالنسبة للمصنع



من خلال زيارتنا لمصنع "مصبرات الجنوب" التقينا بالمسير المالي للمؤسسة، وقمنا

بطرح مجموعة من الأسئلة المتمثلة في ما يلي:

السؤال الأول: ما هي مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسة؟

فكان الجواب: تعتمد المؤسسة في عمليات تمويلها على التمويل الذاتي أو التمويل بالمشاركة، وكذلك الاعتماد على مهل السداد التي يتركها الفلاحون التي تمثل جانبا مهما في مصادر تمويل دورة الاستغلال إلى حين تحصيل مختلف المستحقات حسب الاتفاق فيما بينهم، غير أنه وفي سنة الحالية قد تم الاتفاق مع البنك على تمويل هذه المؤسسة في إطار الاعتماد على ما يسمى بالقرض الرفيق غير أنه لم يتم العمل به بعد، فمن الممكن أن يصبح قابل للتنفيذ ابتداء من السداسي الثاني 2013 وفقا لما جاء في الاتفاق.

وبالتالي فإن أهم مصادر التمويل هي:

❖ مساهمات الشركاء.

❖ التمويل الذاتي.

وفي الجدول التالي يبين نسبة اعتماد المصنع على المصادر التمويلية:

الجدول رقم (14): مصادر تمويل مؤسسة "مصبرات الجنوب"

النسب	مصادر التمويل
100%	التمويل الذاتي + مساهمات الشركاء

المصدر: من انجاز الطالبتين بالاعتماد على معطيات المؤسسة.

السؤال الثاني: ما هي شروط إعادة استغلال الأرباح والمخصصات المختلفة للتمويل الذاتي؟ فأجيب عنه كالتالي: توزيع الأرباح حسب المقاييس المتفق عليها في الشركة أي ما نسبته 51% لشريك جزائري ونسبة 49% للشريك التونسي وفي بعض الحالات لا يتم توزيع الأرباح سوى جزئيا ليعاد استثمار معظمها.

السؤال الثالث: ما هي مصادر التمويل البديلة التي ترونها أنسب إليكم؟ وهل يمكن الاعتماد على بدائل تمويلية مستحدثة؟

بطبيعة الحال كما هو معروف فالتمويل المناسب لأي شركة هو التمويل الذاتي، أما بالنسبة للبدائل التمويلية المستخدمة فقد تم الاتفاق بين الشريكين على أنه في حالة عدم اكتفاء المؤسسة بالمصادر المتاحة لديها فيمكنها اللجوء إلى البنوك الإسلامية.

السؤال الرابع: ما هي النجاحات المحققة من طرف المؤسسة؟

تفضل بالقول: من خلال اتفاقية الشراكة حققت المؤسسة عدة نتائج:

- تحقيق سمعة جيدة في أكثر من 13 ولاية من بينها (الجزائر العاصمة، سطيف، عنابة، بسكرة، ورقلة،

واد سوف، الجلفة، بشار، تيارت، غليزان، سوق أهراس وقالمة)

- حسب الأهداف فقد تم تحقيق ما قيمة 70% من الأهداف المسطرة وذلك راجع إلى خبرة الشريك التونسي في مجال المصبرات (30 سنة خبرة).

السؤال الخامس: ما هي الطموحات المستقبلية التي تسعى إلى تحقيقها؟

فأجاب كالتالي: تتمثل الطموحات المستقبلية في ما يلي:

❖ السعي إلى تحقيق حصة سوقية تزيد عن 20% بالنسبة للمؤسسة.

❖ التوسع في إنتاج منتجات جديدة (معجون المشمش ومعجون الكرموس).

❖ الدخول كشريك مع مؤسسة أخرى ذات علامة تجارية معروفة.

وتدعيما للإجابات السابقة المقدمة من طرف مسير المؤسسة قمنا بحساب بعض النسب والتي ندرجها كما يلي:

(1)

الأموال الخاصة + الخصوم غير

الجارية

التمويل الدائم =

نسبة

نسبة الدين < 1

19637840

نسبة التمويل الدائم في سنة 2011 = 45711786 = 1,69

26909420

من خلال النتائج المتحصل عليها نلاحظ أن المؤسسة قادرة على تغطية أصولها غير الجارية بالاعتماد على أموالها الدائمة خلال السنتين.

(2)

$$\text{نسبة} = \frac{\text{التمويل الخاص}}{\text{الأموال الخاصة}}$$

$$1 <$$

$$\text{نسبة} = \frac{19637840}{45711786} = 0,43$$

نسبة التمويل الخاص في سنة 2011 = 1,69 =

أموال المؤسسة الخاصة قادرة على تمويل الأصول غير الجارية دون اللجوء إلى مصادر أخرى للتمويل (الديون).

$$\text{نسبة التمويل الذاتي} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{الخصوم الجارية + الخصوم غير الجارية}}$$

$$[0,7, 0,3]$$

$$\text{نسبة} = \frac{119864899}{159815126} = 0,75$$

$$\text{نسبة التمويل الذاتي في سنة 2011} = \frac{45711786}{159815126} = 0,28$$

نلاحظ أن المؤسسة تتمتع بالاستقلالية المالية في سنة 2010، أما في سنة 2011 نلاحظ انخفاض طفيف في هذه النسبة مقارنة بالسنة السابقة.

$$\text{نسبة} = \frac{\text{السيولة}}{\text{الأصول الجارية}}$$

$$1 <$$

$$\text{نسبة السيولة العامة في سنة 2011} = \frac{178617493}{159815126} = 1,11$$

نلاحظ أن المؤسسة قادرة على مواجهة أخطار عدم سداد الديون قصيرة الأجل دون الحاجة إلى مصادر أخرى للتمويل.

$$\text{نسبة السيولة السريعة} = \frac{\text{الأصول الجارية - المخزونات}}{\text{الخصوم الجارية}}$$

$$[0,75]$$

$$[0,3]$$

$$\text{نسبة السيولة السريعة} = \frac{119864899}{178617493} = 0,67$$

$$\text{نسبة السيولة السريعة في سنة 2011} = \frac{104748633 - 178617493}{159815126} = 0,46$$

نلاحظ أن للمؤسسة إمكانية سداد ديونها قصيرة الأجل، خلال فترة قصيرة دون اللجوء إلى المخزون لصعوبة تصريفه ودون تحقيق خسارة.

(6)

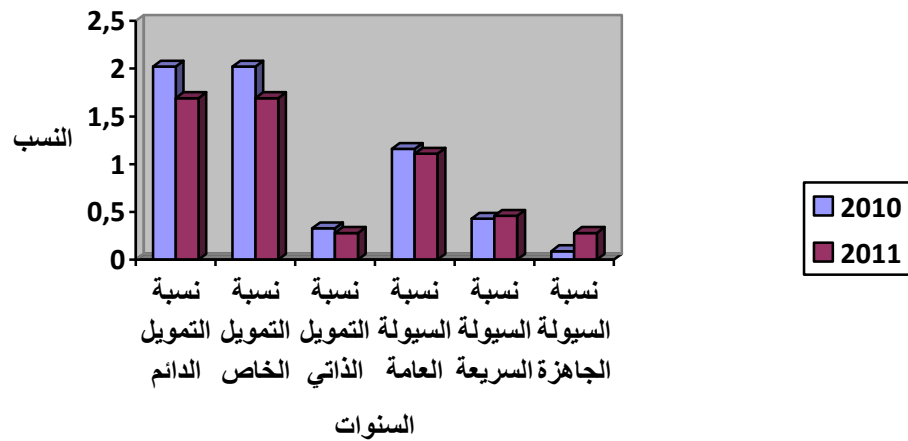
$$\text{نسبة السيولة الجاهزة في سنة 2010} = \frac{11356168}{119864899} = 0,09$$

$$\text{نسبة السيولة الجاهزة في سنة 2011} = \frac{45336524}{159815126} = 0,28$$

نلاحظ أن المؤسسة في سنة 2010 ليست لها إمكانية سداد ديونها قصيرة الأجل من خلال النقديات المتاحة، وهذا عكس ما أصبح عليه الوضع في سنة 2011 حيث نلاحظ أنها مكثفية ولها القدرة على سداد الديون قصيرة الأجل.

والتمثيل البياني يوضح مختلف النسب السابقة:

الشكل رقم (5): بعض النسب الخاصة بالتمويل و السيولة



المصدر: من إعداد الطالبتين، بالاعتماد على المعلومات السابقة.

كخلاصة لما سبق نلاحظ أن المؤسسة تعتمد على التمويل الذاتي بدرجة أولى حيث أنها حققت نسبة 33% سنة 2010، وهي تمثل الحدود لدينا لها أما في سنة 2011 فقد انخفضت

إلى نسبة 28 % بسبب عدم توفر السيولة الكافية واللجوء أكثر إلى القروض غير الرسمية مثل مهل السداد الممنوحة من قبل الفلاحين.

وبما أن المؤسسة حديثة النشأة وفي طور النمو تعتمد على مصادر تقليدية محدودة وهذا راجع إلى الرؤية الخاصة لأصحاب المؤسسة بعدم اللجوء إلى القروض البنكية الربوية.

المطلب الثالث: مشاكل وصعوبات التمويل التي تواجه المؤسسة

إن المشاكل والصعوبات لا تكمن في عملية التمويل ذاتها وإنما تمتد إلى أزمة غياب سياسة مالية واضحة من أجهزة الدولة بهدف وقف التداعيات التي يعاني منها القطاع الخاص، بالإضافة إلى المشاكل التي يعاني منها الشريك في الدولة الشقيقة وتتمثل المشاكل الرئيسية في مايلي:

- ❖ ارتفاع تكاليف المشروعات.
- ❖ تقلبات الأسواق المحلية والدولية.
- ❖ شدة المنافسة بين الشركات.
- ❖ إهمال دراسة الطلب والسوق ونقص المعلومات عنها.
- ❖ نقص الرقابة في الشركات من طرف المسؤولين.
- ❖ عدم وضوح محددات المناخ الاستثماري في الجزائر.
- ❖ صعوبة الحصول على الترخيص لمزاولة أكثر من مهنة أو أكثر من نشاط.

خلاصة الفصل:

بعد تسليط الضوء على واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر اتضح لنا أن هناك تغيرات ايجابية في عدد هذه الأخيرة من سنة إلى أخرى ،حيث كان في سنة 1993 عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 23019 أما في سنة 2011 فقد وصل عدد هذه المؤسسات 659309، وهذا راجع للاهتمام الكبير للدولة بهذا القطاع حيث قامت باستحداث آليات و هيئات دعم التي تهدف إلى تذليل مختلف العقبات القائمة أمام استمرار و نمو هذه المؤسسات و من بينها صندوق ضمان القروض FGAR، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر...الخ.

وولاية قالمة كغيرها من ولايات الجزائر تتربع على مساحة 4291كلم² يصل عدد سكانها إلى 430000 نسمة عرفت هي الأخرى تطورا في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ومن خلال الزيارة التي قمنا بها لمؤسسة " مصبرات الجنوب" وجدنا أن مصادر التمويل المتاحة أمامها تتمثل في مصادر تمويلية خاصة ، غير خاضعة إلى أية التزامات بنكية أي أنها تعتمد على مصادر داخلية ذاتية بنسبة 100 %، و هذا ما ساعدها في تحقيق نجاحاتها، و نظرا لتوسيع نشاط المؤسسة مستقبلا سنتوجه إلى سياسة تمويلية حديثة تتمثل في البنوك الإسلامية و التي ستصبح سارية المفعول خلال السداسي الثاني من سنة 2013.

خاتمة عامة:

شهدت السنوات الأخيرة اهتماما متزايدا بالمشروعات الصغيرة و المتوسطة حتى أصبح ينظر إليها على المستوى المحلي و العالمي بأنها العمود الفقري للإنتاج و طرق النجاة للخروج من الأزمات الاقتصادية، لقدرتها العالية على تنمية الاقتصاد و تحديث الصناعة و مواجهة مشكلة البطالة المتصاعدة، إعداد قاعدة عمالية، خلق روح التكامل و التنافس بين المشروعات، تطوير المستوى المعيشي للأفراد، توسيع قاعدة الملكية للقطاع الخاص... الخ. و الجزائر على غرار بقية الدول النامية شرعت في إصلاحات جذرية على مؤسساتها الاقتصادية، انطلاقا من إعادة الهيكلة و محاولة تحقيق الاستقلالية للمؤسسة الجزائرية، وصولا إلى خصصة القطاع العام من أجل رفع تنافسيتها مع المؤسسات الأجنبية في ظل الانفتاح الاقتصادي الجديد بعد الدخول في شراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005، فقد تبنت سياسات من أجل دعم و تمويل هذا النوع من المؤسسات، ثم الإعلان عن تأسيس صندوقين، صندوق القرض الاستثماري الخاص بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و صندوق رأس المال المخاطر خاص كذلك بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وقد تم إنشاء الصندوقين بهدف التغلب على المشاكل التمويلية التي تعاني منها المؤسسات في الجزائر، بحيث يسمح هذين الصندوقين بتوفير التمويلات الخارجية من خلال تغطيتها لبعض المخاطر التي تعترضها، و يتعلق الأمر بكل من صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (FGAR) و صندوق ضمان قروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME-CGCI) إضافة إلى مصالح أخرى تهتم بهذا النوع من المؤسسات (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI و الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ التي أنشأت طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 96-293 الموافق لـ 08 سبتمبر 1996 تتصل مع المؤسسات و الهيئات المعنية لتقديم الاستشارات و ترافق الشباب ذوي المشاريع في إطار تطبيقها.

و على إثر الدراسة التي تعرضنا فيها لمصادر التمويل يمكن أن نخلص إلى نتيجة مفادها أن مصادر التمويل تعد المحرك الأساسي لنشاط المشاريع، خاصة إذا كانت هذه المصادر ذات تكلفة منخفضة، و إبراز أهم وأنجع سبل التمويل الكلاسيكية و الحديثة للمشاريع الصغيرة و المتوسطة.

من خلال هذه الدراسة حول تمويل استثمارات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و كل الإجراءات المتبعة من أجل دعم هذا القطاع يمكن استخلاص مجموعة من النتائج أهمها:

- تختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من دولة لأخرى و هذا راجع إلى النشاط الاقتصادي و درجة نموه، و التطور التكنولوجي لكل دولة من جهة و اختلاف معايير تحديد التعريف من جهة أخرى.
- للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في العالم مشاكل تعيقها تختلف من دولة إلى أخرى و يبقى مشكل التمويل العائق الأكبر أمام إنشائها و تطورها.
- ظهور آليات حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كالقرض الإيجاري، التمويل الإسلامي، رأس مال المخاطر... الخ، مما أدى إلى إعطاء نفس جديد يساعد على التمويل في الظروف الراهنة.

- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تعتبر محل اهتمام من قبل المصالح المعنية من أجل تفعيل دورها في التنمية الاقتصادية، حيث تم إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في سنة 1993 للاهتمام بهذا النوع من المؤسسات.
- تزايد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة من سنة لأخرى و تناقص العمومية منها تدريجيا و هذا لما يتماشى و سياسة الدعم المالي و التشريعي لكل منهما، و قدرة المؤسسات الخاصة على التسيير و تكيفها مع المحيط و كذا مواجهة نظيراتها من المؤسسات الأجنبية، و تؤكد الدولة من تحقيق الأهداف المسطرة يأتي بواسطة المؤسسات الخاصة، و هو الاتجاه الذي تعرفه الجزائر الآن.
- وعلى ضوء هذه النتائج و دراسة هذا الموضوع ارتأينا أن ندرج مجموعة من الاقتراحات و التوصيات لتطوير هذا القطاع في الجزائر:
- إدراج دروس حول إنشاء و تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الثانويات و الجامعات.
- إقتراح تخصص "إنشاء المؤسسات" في الجامعات و تزويده ببرنامج ثري يمكن فهم دوره.
- إقامة برامج تكوينية و تأهيلية لصالح مسيري المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لما يضمن تحكمهم في أدوات التسيير الحديثة، و تمكنهم من مجابهة تغيرات المحيط.
- إنشاء عوامل تحفيزية لمحيط تنافسي و تتمثل هذه العوامل في تبسيط الإدارة، مرونة البنوك، الجمارك و مصالح الدعم.
- كما ينبغي على الجزائر المبادرة في الدعم الجهوي لإنشاء هذا النوع من المؤسسات من أجل خلق التوازن في توفير مناصب الشغل خاصة المناطق الجنوبية للبلاد.
- تخلي الدولة عن المؤسسات الفاشلة التي أثبتت عدم فعاليتها في السوق.
- إنشاء مراكز تهتم بحاملي أفكار المشاريع الجديدة و الإعلان عنها من أجل مساعدتهم و توجيههم و تحفيزهم لإدارة المشاريع الصغيرة و المتوسطة.
- إعداد مجلة دورية و مواقع انترنت تهتم بمساعدة أصحاب المشاريع الصغيرة و المتوسطة.
- يجب على الجزائر الاستفادة من تجارب دول العالم الناجحة خاصة المتقدمة منها في مجالات تمويل و تسيير هذا القطاع.
- وفي الأخير يجب على الدولة الجزائرية التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مختلف النشاطات الزراعية و الصناعية و الخدماتية مثل : الفنادق، السياحة، الصناعات التقليدية... الخ، و اعطائه الأولوية و اهتمام واضح من أجل بلوغ الأهداف التنموية، الاقتصادية و الاجتماعية، لما تعرفه الجزائر من بطالة خاصة فيما بين الشباب حتى الجامعيين منهم، و مواصلة مسار التأهيل لهذه المؤسسات حتى تمتلك قدرة و ميزة تنافسية في الأسواق المحلية و الأجنبية.

قائمة المراجع

باللغة العربية:
الكتب:

1. أحمد رمضان نعمة الله، تخطيط المشروعات الاستثمارية، دراسات الجدوى الاقتصادية، المكتبة المصرية، القاهرة، 2003.
2. أحمد سعد عبد اللطيف، إدارة المشروعات الإنشائية، الطبعة الأولى، مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1994.
3. أحمد طارطار، تقنيات المحاسبة العامة في المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
4. إسماعيل حسن، التأجير التمويلي للأصول و المعدات كأحد وسائل التمويل، المصرف الإسلامي للتنمية الدولي، القاهرة، 2000.
5. إسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة، أهمية و تنظيم ديناميكية الهيكل، الديوان الوطني للمطبوعات، الجزائر، 1996.
6. إسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الساحة المركزية، الجزائر، بدون تاريخ.
7. أمين عبد العزيز، الأسواق المالية، دار قباء الحديثة، القاهرة، 2007.
8. أويس عطوي الزنط، أسس تقييم المشروعات و دراسة جدوى الاستثمار، الطبعة الأولى، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1992.
9. أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارنة، دار نشر الثقافة، القاهرة، 2006.
10. بلقاسم سلاطنية، إسماعيل قيرة، التنظيم الحديث للمؤسسة، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر و التوزيع، القاهرة، 2008.
11. توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2002.
12. جبار محفوظ، سلسلة التعريف بالبورصة، الجزء الثاني، دار هومة، الجزائر، 2002.
13. جميل أحمد توفيق، إدارة الأعمال مدخل وظيفي، دار النهضة العربية، بيروت، 1998.
14. جهاد فراس الطيلوني، دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع، دار كنوز للنشر و التوزيع، عمان، 2010.
15. حسان الساعاتي، علم الاجتماع الصناعي، دار قباء الحديثة، القاهرة، 1996.
16. رابح خوني، رقية حسان، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مشكلة تمويلها، إيتراك للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، 2008.
17. زياد سليم رمضان، أساسيات في الإدارة المالية، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1996.
18. زياد سليم رمضان، مبادئ الاستثمار المالي و الحقيقي، دار وائل للنشر، القاهرة، 1999.

19. سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة أبعاد الريادة، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
20. سعيد عبد العزيز عثمان، دراسات جدوى المشروعات، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
21. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة و مطبعة الإشباع الفنية، الإسكندرية، 2000.
22. سمير محمد عبد العزيز، التمويل و إصلاح الهياكل المالية، مكتبة و مطبعة الإشباع الفنية، القاهرة، 1997.
23. سمير محمد عبد العزيز، دراسات الجدوى الاقتصادية و تقييم المشروعات، مكتبة الإشباع للطباعة و النشر، القاهرة، 1997.
24. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء، عمان، 2002.
25. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
26. عاطف وليم أندراوس، التمويل و الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي للنشر و التوزيع و الطبع، عمان، 1997.
27. عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة و المتوسطة، الطبعة الأولى، دار الفجر للنشر و التوزيع، القاهرة، 2002.
28. عبد الرحمان يسرى أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، السعودية، 1995.
29. عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 2010.
30. عبد السلام عبد الغفور و آخرون، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الصفاء، بيروت، 2001.
31. عبد العزيز النجار، أساسيات الإدارة المالية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، بدون تاريخ.
32. عبد العزيز جميل مخيمر و أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة و المتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2005.
33. عبد الغفار حنفي، الاستثمار في الأوراق المالية، الدار الجامعية للطبع و النشر، القاهرة، 2000.
34. عبد الفتاح السيد سعد النعماني، التمويل الإداري، دار المريخ للنشر، الرياض، 2003.
35. عبد القادر محمد، عبد القادر عطية، دراسات الجدوى التجارية و الاقتصادية و الاجتماعية مع مشروعات BOT ، الطبعة الثانية، الدار الجامعية الإسكندرية، 2011.
36. عبد الكريم بن عراب، إستراتيجية المنشأة، المنشورات الجامعية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004.

37. عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لاتخاذ القرارات الاستثمارية، دار الجامعة، الإسكندرية، 2003.
38. العربي دخموش، "محاضرات في اقتصاد المؤسسات"، مطابع جامعة منتوري، قسنطينة، 2001.
39. علي أحمد الحجازي، مصادر التمويل، دار النهضة العربية للنشر و التوزيع، 2001.
40. عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
41. فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العملي، الريادة في إدارة الأعمال الصغيرة، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان، 2008.
42. فتحي السيد، عبده سيد أحمد، الصناعات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، القاهرة، 2005.
43. كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة، دار و مكتبة حامد للنشر و التوزيع، جامعة مؤتة، عمان، 2000.
44. كنجو عبود كنجو، إبراهيم وهي فهد، الإدارة المالية، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطبع، عمان، 1996.
45. لابرّي الشيخ، الاقتصاد و المؤسسة، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، 2004.
46. ماجدة عطية، إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة الأولى، دار الميسرة للنشر و التوزيع و الطباعة، 2002.
47. محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية للنشر، القاهرة، 2001.
48. محفوظ جودة، منظمات الأعمال، المفاهيم و الوظائف، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2004.
49. محمد بوجلال، البنوك الإسلامية، مفهومها و نشأتها و تطور نشاطاتها، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، بدون تاريخ.
50. محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998.
51. محمد صالح الحناوي و آخرون، مقدمة في الأعمال و المال، دار الجامعة، الإسكندرية، 2001.
52. محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية، دراسات نظرية و تطبيقية، دار الجامعة، الإسكندرية، 2000.
53. محمد عبد الباسط وفاء، مؤسسة رأس المال المخاطر و دورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.
54. محمد عوض عبد الجواد، علي إبراهيم الشديقات، الاستثمار في البورصة، الطبعة الأولى، دار مكتبة الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2006.
55. محمد فركوس، الموازنة التقديرية أداة فعالية للتسيير، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.

56. محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة و المتوسطة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003.
57. محمد يونس خان، هشام صالح عزابية، الإدارة المالية، مركز الكتب للنشر، عمان، 1995.
58. مروان الشموط، كنجو عبود كنجو، أساس الاستثمارات، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات ، القاهرة، 2008.
59. مروى أحمد، نسيم برهم، الريادة و إدارة المشروعات الصغيرة، الجامعة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة، 2007.
60. مصطفى رشيد شبيعة، الاقتصاد النقدي و المصرفي، دار الجامعة الحديثة، 1999.
61. مصطفى كمال السيد طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع نمباشي، طنطا، 1999.
62. مؤيد الفضل، تقييم إدارة المشروعات المتوسطة و الكبيرة، الطبعة الأولى، الوراق للنشر و التوزيع، عمان، 2009.
63. مي طوبار، دراسة الجدوى و نظام Bot، الطبعة الأولى، دار الفاروق للاستثمارات الثقافية، القاهرة، 2006.
64. نبيل جواد، إدارة و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، الجزائر، 2006.
65. نبيل شاكر، إعداد دراسات الجدوى للمشروعات الجديدة، مكتب عين شمس، القاهرة، 1992.
66. هاني دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، مكتبة الشعاع، بيروت، 1998.
67. هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية و الاقتصادية، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2002.
68. هوشيار معروف، الاستثمارات و الأسواق المالية، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2009.
69. هوشيار معروف، دراسات التنمية الشاملة، الطبعة الأولى، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2005.
70. هيا جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمنشورات الصغيرة و المتوسطة، الطبعة الأولى، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، 2008.
71. هيثم محمد الزغبي، الإدارة و التحليل المالي، دار الفكر للطبع و النشر و التوزيع، عمان، 2000.

المذكرات و الرسائل الجامعية:

- 1- الزين منصور، "آلية تشجيع و ترقية الاستثمار كأداة لتمويل التنمية الاقتصادية"، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية و نقود، جامعة الجزائر، 2007.
- 2- رقية شطيبي، "الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية"، مذكرة ماجستير، علوم التسيير تخصص مالية، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2010.

- 3- زهور مواسة و آخرون، "تقييم الأداء المالي في المؤسسة الاقتصادية"، مذكرة ماستر، تخصص إدارة الأعمال، جامعة قالمة، 2010/2009.
- 4- سيد علي بلحمدي، "المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة للتنمية الاقتصادية في ظل العولمة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، إدارة الأعمال، جامعة البليدة، 2007.
- 5- عبد القادر صالح، "تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، رسالة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة باجي مختار، عنابة، 2008.
- 6- عثمان لخلف، "واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و سبل دعمها و تنميتها"، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007.
- 7- عبد الكريم لطيف، "واقع و آفاق تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل سياسة الإصلاحات حالة الاقتصاد الجزائري"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2003.
- 8- ليلي لولاشي، "التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة بسكرة، 2005.
- 9- محمد بوقموم، "دور البنوك التجارية في تمويل الاستثمار"، مذكرة ماجستير، تخصص نقود مالية و بنوك، جامعة قالمة، 2004.
- 10-نادية قويق، "إنشاء و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية"، مذكرة الماجستير، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2001.
- 11-يوسف قريشي، "سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.

المجلات:

- 1- بلقاسم سلاطونية، "العلاقات الإنسانية في المؤسسة"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 05، جامعة خيضر محمد، بسكرة، ديسمبر 2004.
- 2- حسين رحيم، "حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، مجلة العلوم الاقتصادية و التسيير، العدد 02، 2003.
- 3- ميكد شبوطي، "الدور الاقتصادي و الاجتماعي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، مجلة العلوم الاقتصادية و الإدارية، العدد 03، 2008.
- 4- سعدان شبايكي، "معوقات تنمية و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، مجلة العلوم الإنسانية، منشورات جامعة محمد خيضر، العدد 11، بسكرة، ماي 2007.
- 5- صالح صالح، "أساليب تنمية المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد الجزائري"، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 03، سطيف، 2004.
- 6- علوني عمار، "دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التنمية المحلية"، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، العدد 10، سطيف، 2010.

- 7- محمد يعقوبي و لخضر غربي، "الشراكة الأورو متوسطية و آثارها على المؤسسة الاقتصادية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 14، الجزائر، 2004.
- 8- هواري هامل، "آليات دعم و ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التشريع الجزائري"، مجلة الحقيقة، العدد 06، أدرار، ماي 2005.
- 9- يوسف العشاب، "ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، فضاءات مجلة دورية، العدد 02، الجزائر، مارس 2003.

الملتقيات والدورات التدريبية :

- 1- السعيد بريش، "التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة المتوسطة في الجزائر"، الملتقى الوطني المتعلق بالإصلاحات البنكية، جامعة باجي مختار، عنابة، 15/14 أبريل 2010.
- 2- بلعيد بلوج، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة" ، مجمع الأعمال، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9 افريل 2002 معة باجي مختار، عنابة، 15/14 أبريل 2010.
- 3- سليمان ناصر، عواطف محسن، "تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية"، الملتقى الدولي الأول لمعهد العلوم الاقتصادية حول "الاقتصاد الإسلامي، الواقع و رهانات المستقبل، المركز الجامعي، غرداية، 23-24 فيفري 2011.
- 4- سمير بوعافية، جفاف وليد، "المشروعات الصغيرة و مشكلة تمويلها في الجزائر"، الملتقى الوطني الأول حول البحث في سبيل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، قالمة، 13/12 ماي 2009.
- 5- صليحة بن طلحة، معوش بوعلام، "الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في القضاء على البطالة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف 18/17 افريل 2006.
- 6- عبد الجليل بوداح، "بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة و المتوسطة"، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.
- 7- عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، "مشكلات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أساليب تطوير قدرتها التنافسية"، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط، 8-9 أبريل 2002.
- 8- عبد المالك مزهودة، "التسيير الإستراتيجي و تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الدورة التدريبية حوا: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في الاقتصاديات المغربية، سطيف، 25-28 ماي 2003.
- 9- عبد المجيد قدي، "المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المناخ الاستثماري"، مجمع الأعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 8-9 أبريل 2002.

- 10- علي سالم أرميص، "مدى تنافسية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، أبريل 2006.
- 11- عيسى خليفي، كمال منصوري، "مقومات التسيير في أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 2006.
- 12- مبارك بلاطة و آخرون، الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة"، الدورة التدريبية حول: تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي 2003.
- 13- محمد بوهزة و آخرون، "تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر حالة المشروعات المحلية"، سطيف، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و تطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، سطيف، 25/28 ماي 2003.
- 14- محمد يعقوبي، "مكانة وواقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية"، الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، أبريل 2006.
- 15- محمد مرسي لاشين، "من أساليب التمويل الإسلامية التمويل بالمشاركة للمشروعات الصغيرة و المتوسطة، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25/28 ماي 2003.
- 16- مصطفى بالمقدم و آخرون، "التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، الملتقى العلمي الرابع، الريادة و الإبداع إستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادلفيا، كلية العلوم الإدارية و المالية، الو، م، أ، 15/16 مارس 2005.
- 17- منصور بن عمار، "المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دور البنوك في تمويلها"، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، 25-28 ماي 2003.
- 18- كمال رزيق، محمد صدور، "صيغ التمويل بلا فوائد للقطاع الفلاحي"، الملتقى الدولي الأول حول تنمية الفلاحة الصحراوية كبديل للموارد الزائلة، بسكرة، الجزائر، 22-23 أكتوبر 2002.
- 19- وليد زكريا صيام، "فرص نجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل العولمة"، الملتقى العلمي الأول حول العولمة و انعكاساتها على البلدان العربية، جامعة سكيكدة، 13-14 ماي 2001.
- 20- المنظمة العربية للتنمية الإدارية، تطوير إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، أوراق عمل، ندوة المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الوطن العربي، القاهرة، سبتمبر 2006.
- قوانين و مراسيم تنفيذية :**

1. المرسوم التنفيذي رقم 03-01 ، المؤرخ في 20/08/2001 ، المتعلق بتطوير الاستثمار ، الجريدة الرسمية الصادرة في 22/12/2001 ، العدد 47 .
2. المرسوم التنفيذي رقم 373-02 ، المؤرخ في 11/11/2002 ، المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض ، الجريدة الرسمية ، العدد 13.
3. المرسوم التنفيذي رقم 165-105 ، المؤرخ في 03/05/2005 ، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها وتسييرها ، الجريدة الرسمية ، العدد 35.
4. المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ، الجريدة الرسمية ، العدد 52.
5. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية ، مدونة النصوص القانونية التنظيمية الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، المطبعة الرسمية.

المراجع باللغة الفرنسية:

الكتب:

- 1-Christian Dexamps, jacques, soichot, économe et gestion de la banque management et société, France, 2002 .
- 2-Eline Cohen, analyse financière, édition économique, paris, 1994.
- 3-Maryse salles, stratégies des PME et l'intelligence économique, 1^{er} édition, economica, paris, 2003.
- 4-Patrick serloten, fiscalité et financement des entreprise, édition economica, paris, 1995.
- 5-Sima Philipe, le financement des entreprise, 2em édition, paris, 1997.

مواقع الانترنت:

- 1-http:// www.chambre Alger suisse.com/ pnghtm, vue le 12-03-2013
- 2-http : // www.cnes.dz/cnes doc/ , vue le 12-03-2013

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
13	- أهم معايير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب بعض المنظمات	01
25	و بعض الدول.	02
79	- تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل.	03
81	- عدد المشاريع و الحصص حسب فروع النشاط.	04
82	- تطور الميزان التجاري الجزائري (2010-2011).	05
83	- تطور الناتج الداخلي الخام.	06
84	- تطور القيمة المضافة خلال فترة 2006-2010.	07
84	- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من (1977-1992).	08
87	- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من (1993-2011).	09
87	- صيغة التمويل الثنائي للوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب.	10
88	- صيغة التمويل الثلاثي للوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب.	11
101	- أنماط التمويل في الوكالة الوطنية للقرض المصغر.	12
102	- كمية الإنتاج للمتوجين الطماطم و الهريسة.	13
104	- تطور الإنتاج للمتوجين لمؤسسة "مصبرات الجنوب".	14
	- مصادر تمويل المؤسسة.	

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
46	- دراسات الجدوى أساس قبول المشروع و إدارته.	01
63	- عملية البيع ثم الاستئجار.	02
85	- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر للفترة	03
103	1993-2011.	04
108	- الهيكل التنظيمي لمؤسسة "مصبرات الجنوب".	05
	- بعض النسب الخاصة بالتمويل و السيولة.	

ملخص:

اعتمدت معظم الدول على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كركيزة أساسية في اقتصادها، وذلك لما لها من أثر على التنمية الاقتصادية بدعمها للكيانات الاقتصادية الكبرى، وقدرتها على الارتقاء بمستوى الاستثمار، وإسهامها في تنمية الصادرات وتقليل الواردات هذا من جهة ومن جهة أخرى الخدمة التي تقدمها للمجتمع بتوفيرها لمناصب شغل متزايدة سنويا، حيث عمدت الدولة الجزائرية على إصلاح هذا القطاع والنهوض به، إلا أنها تبقى تواجه العديد من المشاكل أبرزها مشكل تمويل استثماراتها الذي يحد من تطورها واستمراريتها، وعليه فقد سعت السلطات العمومية جاهدة إلى إنشاء واستحداث العديد من أجهزة الدعم والمرافقة لهذه المؤسسات لتحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- التمويل- المشاريع الاستثمارية- الهيئات الداعمة.

Résumé:

Les PME considèrent dans de nombreux pays comme une base économique, vu le rôle primordiale dans l'enjeu de développements et au appui porté aux grande entreprises, de point de vue investissement croissance des exportations, diminutions des importations et créations des emplois.

L'état met en œuvre des dispositifs censés aidés les PME en réorganisant le secteur Par la mise en place des programmes d'appui vise à contribuer à la modernisation et au développement des PME par la mise à disposition les moyens techniques et ressources humaine , matériel et financières par la création des organes d'accompagnement charges à soutenir les PME dans la promotion de l'investissement, la maîtrise des technologies d'information et au bureaux d'expertise spécialisé dans la mise à niveau des PME :

-composante appui aux PME stratégie et organisation, ressource humaine, finance, système de management.

-composante appui à la qualité : stratégie et politique qualité, évaluation de la conformité, accréditation, normalisation, certification.

Mots clés:

Petite et moyens entreprise- financement- les projets d'investissement- organismes d'accompagnement les entreprises.