



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي.

Université du 08 mai 1945 - Guelma -



جامعة 08 ماي 1945 - قالة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: العلوم الاقتصادية.
M/330.098

مدرسة الدكتوراه: تحليل استراتيجي، صناعي، مالي ومحاسبي.
تخصص: إستراتيجية مالية.

البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض التجارب الدولية.

مذكرة مكملة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية.

إشراف الأستاذ:

إعراو الطالبة:

الأستاذ الدكتور خير الدين معطي الله.

سامية بنرازي.

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة قالة	أستاذ محاضر (أ)	د شريف غياط
مقررا	جامعة قالة	أستاذ التعليم العالي	أ.د خير الدين معطي الله
عضوا	جامعة عنابة	أستاذ محاضر (أ)	د علي بن ثابت
عضوا	جامعة عنابة	أستاذ محاضر (أ)	د عمار داحي

2011, 2010



الشكر

بادئ ذي بدء أحمد وأشكر المولى جل شأنه بديع السموات والأرض أن شق سمعي وبصري بحوله وقوته وفضله وتوفيقه في إخراج هذا الجهد والعمل إلى النور، والذي يعد قطرة من بحر. والصلاة والسلام على سيد المرسلين، وخاتم النبيين محمدًا وآله وصحبه أجمعين.

أتقدم بشكري وامتناني الكبيرين لأستاذي القدير الأستاذ الدكتور "معطي الله خير الدين" عميد كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير لجامعة 08 ماي 1945 - قالمة - على قبوله الإشراف على هذا البحث، رغم انشغالاته الكثيرة، على النصائح التي أسداها لي، والتوجيهات التي قدمها لي طوال مدة البحث.

أتقدم بأسمى عبارات الشكر إلى:

لجنة المناقشة التي بذلت جهدا كبيرا في الإطلاع على هذه الرسالة، وكل أساتذة جامعة أم البواقي الذين أشرفوا على تكوين كامل طلبة مدرسة الدكتوراه، على رأسهم الأستاذ الدكتور: السعدي رجال وكل من ساعدنا لإتمام الأمور الإدارية بجامعة قالمة وأخص بالذكر الدكتور الشريف غياط وحسن بوسيد كما أسجل شكري وتقديري لكل من قدم لي يد المساعدة، من قريب أو من بعيد، في إنجاز هذا العمل؛ وأخص الأستاذة: سامية عمر عبدة، موظفو مكتبة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير لكل من "جامعة 08 ماي 1945" بقالة و"جامعة العربي بن مهيدي" بأم البواقي.

وأختتم شكري بكل من شجعني بالكلمة الطيبة والدعاء.

إلى كل هؤلاء أقول مرة أخرى:

شكرا

الأهداء

أمي وأبي إقرارا بالجميل؛

أختي وأخي معنى المؤازرة الأصيل؛

أسرتي الكريمة: خاصة الجددة، الخالة، الخال وزوجته، الأعمام والعمات، تقديرا واحتراما؛

الصديقات، الزميلات والزملاء خاصة مدرسة الدكتوراه تحليل استراتيجي، صناعي، مالي ومحاسبي،

خصوصا فوج الإستراتيجية المالية تقديرا واحتراما؛

غزة وشهداء الأقصى شعورا بالضمير؛

وطني الغالي ..

أهدي هذا العمل.

أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا هاما وحيويا في الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء، لأنها أصبحت تشكل مدخلا هاما لحل مشكلة البطالة، وعاملا حاسما في زيادة الدخل القومي، ومصدرا مغذيا للمجمعات الصناعية الكبرى، ومخبرا للتطبيقات التكنولوجية بالغة الدقة، وفضاءا للابتكارات بأشكالها المتنوعة.

مع كل هذا، لا تزال هذه المؤسسات تواجه بعض الصعوبات التي تعرقل تارة انطلاقها وتارة أخرى تطورها، وتأتي في صدارة هذه المعوقات مشكلة التمويل. إلا أنه مع تطور الحياة المالية أصبح يطرح أمام هذا الصنف من المؤسسات العديد من البدائل التمويلية بخصائص مختلفة حتى تمكنها من تجاوز صعوبات التمويل، هذه البدائل منها ما هو تقليدي ومنها ما هو حديث جاءت لتكون مكملة لتلك التقليدية. وهو ما جعل المفاضلة فيما بينها من الأمور الضرورية لاسيما وأن البعض منها يؤثر كثيرا على هيكل رأس المال ناهيك عن تكلفة التمويل التي تتفاوت من صيغة تمويل إلى أخرى تفاوتت واسعا.

أثبتت دراستنا أن وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه البدائل التمويلية قد شهدت تطورا ملحوظا في العديد من الدول المتقدمة وحتى النامية نتيجة للاهتمام الكبير بهذا الجانب. غير أن هذا الأخير في الجزائر يلاحظ فيه قصور في الآليات والصيغ التمويلية المتاحة، الأمر الذي يستدعي ضرورة العمل على إدخال الصيغ الجديدة للتمويل وذلك بالاستفادة من تجارب الدول الناجحة في هذا المجال، إلى جانب العمل على ترقية البدائل المتاحة التي تعاني من قصور وعدم التماسي مع الاحتياجات التمويلية المميزة لهذا النوع من المؤسسات للنهوض بمجال تمويل هذا الصنف من المؤسسات في الجزائر.

Résumé:

Les Petites et Moyennes Entreprises sont une composante essentielle de l'économie dans tous les pays et ceci à plusieurs titres: comme outil de renouvellement permanent du tissu économique; comme éléments composants les réseaux productifs constitués autour de grandes entreprises; comme entreprises autonomes spécialisées sur des créneaux techniques ou commerciaux avec leur grande capacité d'absorption du chômage.

Malgré les avantages mentionnés ci-dessus, ce type d'entreprise s'est heurté à des obstacles nombreux, et à la pointe le financement. Cependant avec le développement de la vie financière, les PME ont trouvés plusieurs possibilités de financement avec des caractéristiques différentes de manière à surmonter le problème de financement c'est-à-dire les méthodes traditionnelles se sont développées et l'arrivée d'autres nouvelles formules de financement complémentaires.

Notre étude a démontré que la situation des PME par rapport aux alternatives financières a connu une croissance importante dans de nombreux pays développés et même dans des pays en développement en raison de l'immense intérêt susciter par cet aspect.

En Algérie, nous avons démontré que les mécanismes disponibles de financement ont des insuffisances qui appelle à la nécessité de travailler sur l'introduction de nouvelles formules ou méthodes pour le financement en bénéficiant des expériences qui ont fait leurs preuves de réussite dans d'autres pays ce qui nous ramène à conclure que le développement de la PME en Algérie réside dans sa capacité de se financer auprès des bailleurs de fonds qui peuvent l'accompagner dans ses actions de développements, et de permettre l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs qui associent le savoir faire avec une culture de risque. Ce qui va entraîner un effet sur l'emploi et la croissance.

فهرس المحتويات

الشكر

الإهداء

الملخص

I	فهرس المحتويات.....
VI	فهرس الجداول.....
IX	فهرس الأشكال.....
X	فهرس الملاحق.....
أ	المقدمة.....

69-20

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

21	تمهيد.....
22	المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
22	المطلب الأول: إشكالية تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
22	أولاً: صعوبات تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
24	ثانياً: تعدد مصطلحات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
24	ثالثاً: اختلاف اهتمام كل من علماء الإدارة والاقتصاد.....
25	رابعاً: تعدد معايير تعريف المؤسسات.....
25	المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
25	أولاً: المعايير الكمية.....
28	ثانياً: المعايير النوعية.....
29	المطلب الثالث: غرض وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائص التعريف الصحيح والجيد.....
30	أولاً: غرض وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
30	ثانياً: خصائص التعريف الصحيح والجيد.....
32	المطلب الرابع: بعض التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
32	أولاً: تعاريف بعض الدول المتقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
35	ثانياً: تعاريف بعض الدول النامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
38	ثالثاً: تعريف بعض التكتلات والمنظمات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
40	المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأشكال تواجدها.....
40	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
40	أولاً: الخصائص الإيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
43	ثانياً: الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
45	المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
45	أولاً: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني.....
51	ثانياً: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها.....

51	ثالثا: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار النشاط.....
53	المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مشاكلها وأهم سبل دعمها وتنميتها.....
53	المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
54	أولا: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
57	ثانيا: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
58	المطلب الثاني: المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
58	أولا: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
60	ثانيا: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
62	ثالثا: مشاكل تتعلق بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
65	المطلب الثالث: سبل تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
65	أولا: وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل كل دولة.....
65	ثانيا: الاهتمام بكيفية توفير المواد الأولية وتدير مستلزمات الإنتاج.....
66	ثالثا: تبسيط إجراءات التعامل.....
66	رابعا: زيادة التسهيلات والدعم الحكومي المقدم لهذه المؤسسات.....
66	خامسا: دعم سياسات تكامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة خاصة في مجال الصناعة.....
66	سادسا: زيادة الاهتمام بتقنية المعلومات والاتصالات.....
67	سابعا: الاهتمام بتسويق المنتجات وتطوير الكفاءة الإنتاجية لهذه المؤسسات.....
67	ثامنا: الاستفادة من حاضنات الأعمال.....
68	تاسعا: الاستفادة من العناقيد الصناعية.....
68	عاشرا: تسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
69	خلاصة الفصل الأول.....

الفصل الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية اختيار الميزج التمويلي

130

المناسيب

71	تمهيد.....
72	المبحث الأول: البدائل التمويلية التقليدية المتاحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
72	المطلب الأول: التمويل عن طريق الأموال الخاصة.....
72	أولا: تعريف التمويل الذاتي.....
73	ثانيا: مكونات المصادر الخاصة أو الذاتية.....
74	المطلب الثاني: التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
74	أولا: أنواع القروض البنكية.....
76	ثانيا: محدودية التمويل البنكي التقليدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
77	المطلب الثالث: قنوات التمويل غير الرسمي المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
77	أولا: مفهوم وأهمية التمويل غير الرسمي.....
78	ثانيا: أساليب التمويل غير الرسمي.....
80	ثالثا: مزايا وعيوب التمويل غير الرسمي.....
81	المطلب الرابع: صيغ تمويلية أخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

81	أولاً: التمويل عن طريق الائتمان التجاري.....
81	ثانياً: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المؤسسات الكبيرة.....
82	المبحث الثاني: البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
82	المطلب الأول: صيغ التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
82	أولاً: المشاركة.....
84	ثانياً: المضاربة.....
87	ثالثاً: السلم.....
89	رابعاً: بيع المراجعة.....
92	خامساً: الاستصناع.....
94	سادساً: الإجارة المنتهية بالتملك.....
96	المطلب الثاني: الاعتماد التجاري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
96	أولاً: نشأة ومفهوم الاعتماد التجاري.....
99	ثانياً: أنواع الاعتماد التجاري.....
103	ثالثاً: مزايا وعيوب الاعتماد التجاري بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.....
104	المطلب الثالث: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق عقد تحويل الفاتورة " الفاكورينغ ".....
105	أولاً: نشأة عقد تحويل الفاتورة ومفهومه.....
106	ثانياً: كيفية سير عملية تحويل الفاتورة.....
107	ثالثاً: أنواع عقد تحويل الفاتورة.....
108	رابعاً: مزايا وعيوب التمويل عن طريق تحويل الفاتورة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
110	المطلب الرابع: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر.....
110	أولاً: نشأة ومفهوم مؤسسات رأس المال المخاطر.....
111	ثانياً: خصائص عملية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر.....
112	ثالثاً: مزايا رأس المال المخاطر.....
114	المطلب الخامس: السوق الثانية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
114	أولاً: سوق رأس المال وتقسيماتها.....
117	ثانياً: السوق الثانية وأهميتها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
119	المبحث الثالث: كيفية اختيار البدائل التمويلية المناسبة.....
119	المطلب الأول: تقدير الاحتياج للأموال.....
119	أولاً: رأس المال الاستثماري.....
120	ثانياً: رأس المال التشغيلي.....
120	المطلب الثاني: العوامل التي تؤثر في اختيار التمويل الملائم.....
120	أولاً: السيطرة.....
121	ثانياً: الظروف الاقتصادية.....
121	ثالثاً: التكلفة.....
122	المطلب الثالث: المقاضلة بين المصادر التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....
122	أولاً: المقاضلة المرتكزة على خصائص أموال الملكية وأموال الغير.....

ثانيا: المفاضلة بين البدائل التمويلية حسب مراحل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

ثالثا: المفاضلة بين البدائل التمويلية حسب القدرة التنموية والإبداعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

خلاصة الفصل الثاني.....

الفصل الثالث: دراسة بعض التجارب الدولية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تمهيد.....

المبحث الأول: الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول المتقدمة والنامية.....

المطلب الأول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة.....

أولا: تجربة فرنسا في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

ثانيا: التجربة اليابانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

المطلب الثاني: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.....

أولا: التجربة الهندية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

ثانيا: التجربة التونسية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

المبحث الثاني: التجربة الجزائرية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....

أولا: الإطار التنظيمي والتشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....

ثانيا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....

ثالثا: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الجزائر حسب قطاع النشاط الاقتصادي.....

رابعا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المتغيرات الاقتصادية.....

المطلب الثاني: الهيئات المسؤولة عن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....

أولا: وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.....

ثانيا: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ).....

ثالثا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).....

رابعا: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....

خامسا: بعض الهيئات الداعمة لعملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....

المطلب الثالث: البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....

أولا: التمويل البنكي.....

ثانيا: الاعتماد الإيجاري.....

ثالثا: رأسمال الاستثمار.....

رابعا: صيغ التمويل الإسلامي.....

خامسا: التعاون الدولي.....

المبحث الثالث: تقييم البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وآفاق تطويرها.....

المطلب الأول: تقييم البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....

أولا: تقييم التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....

ثانيا: تقييم مدى مساهمة تقنية الاعتماد الإيجاري وتحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....

ثالثا: تقييم مدى مساهمة مؤسسات رأسمال الاستثمار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....

196	رابعاً: تقييم مساهمة صيغ التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....
199	المطلب الثاني: الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....
200	أولاً: الصعوبات المتعلقة بالعقار الصناعي.....
200	ثانياً: صعوبة وكثرة الإجراءات الإدارية والتنفيذية.....
200	ثالثاً: مشكلة العمالة الفنية المؤهلة.....
201	رابعاً: مشكلة عدم توفر المعلومات.....
201	خامساً: مشاكل التمويل.....
204	المطلب الثالث: سبل تطوير البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....
205	أولاً: سبل تطوير آليات التمويل في البنوك التجارية الجزائرية.....
206	ثانياً: سبل تفعيل دور مؤسسات رأس المال المخاطر (الاستثمار) في الجزائر.....
207	ثالثاً: سبل دعم مؤسسات الاعتماد الإيجار ومؤسسات الفاكترينغ في الجزائر.....
207	رابعاً: سبل تحسيد صيغ التمويل الإسلامي في الجزائر.....
208	خامساً: سبل تفعيل دور السوق المالي كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.....
210	خلاصة الفصل الثالث.....
211	الخاتمة.....
221	قائمة المراجع.....
230	الملاحق.....

فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	مصدر الجدول	الصفحة
01	تعريف ألمانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على المعايير الكمية.	من إعداد الطالبة.	32
02	التعريف البريطاني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق قانون "الشركات البريطاني".	من إعداد الطالبة	33
03	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية في بريطانيا.	جواد نبيل، «إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، الجزائر للكتاب، المجد، الجزائر، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص 26.	34
04	تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قانون المؤسسات الصغيرة.	من إعداد الطالبة	35
05	تعريف كوريا الجنوبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	الغرفة التجارية بالرياض: منتدى الرياض الاقتصادي، تنمية اقتصادية مستدامة، «دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود»، أكتوبر 2003، ص 43.	36
06	تعريف بعض الهيئات المصرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	من إعداد الطالبة.	36
07	تصنيف المؤسسات حسب في الأردن حسب الجمعية العلمية الملكية.	فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، «الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة»، دار حامد، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص 67.	37
08	تعريف تايلاند للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	الغرفة التجارية بالرياض: منتدى الرياض الاقتصادي، تنمية اقتصادية مستدامة، «دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود»، أكتوبر 2003، ص 42.	37
09	تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد تعديل ماي 2003.	le guide des services bancaires aux PME (services conseil de l'IFC/accès au financement), rapport de la société Financière internationale (IFC) , groupe de la banque mondiale, en collaboration avec le Japon, Hollande, et le Norvège, éditions IFC, 2009, p 68.	38
10	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض دول جنوب شرق آسيا.	جواد نبيل، «إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، الجزائر للكتاب، المجد، الجزائر، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص 27.	38
11	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي.	le guide des services bancaires aux PME (services conseil de l'IFC/accès au financement), rapport de la société Financière internationale (IFC) , groupe de la banque mondiale, en collaboration avec le Japon, Hollande, et le Norvège, éditions IFC, 2009, p 09.	39
12	نسبة مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات حسب منظمة I.T.C.	من إعداد الطالبة.	56
13	حجم التداول، رسملة السوق، وتطور عدد المؤسسات المدرجة في السوق الثانية.	Nyse Euronext, information Marché, a partir du site: http://www.euronext.com/editorial/wide/editorial_20770_fr.html , consulté le:21/05/2010.	138

الرقم	عنوان الجدول	مصدر الجدول	الصفحة
14	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان حسب القانون الأساسي المعدل في 1999/12/03.	إبراهيم بن صالح النحاس، «عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة»، تقرير مختصر حول: "البرنامج التدريبي الذي ينظمه مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط"، طوكيو 21-25/01/2002، ص 04.	140
15	تنظيم CGCs خلال الفترة 2002 - 2008	«credit guarantee system in Japan», publications of national federation of credit guarantee corporations (NFCGC), 2009, p07.	143
16	مساهمة الهيئات التمويلية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية	« Small and medium enterprise agency», a partir du site: http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.htm , consulté le: 05/07/2010.	145
17	كيفية استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مؤسسات (SICAR).	علي بن طيب، «الامتيازات الممنوحة للبائعين الجدد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، عن الموقع: www.onj.nat.tn/guide.php?lang=ar&id=78 ، يوم: 2010/04/15.	153
18	كيفية عمل وتدخل FOPRODI.	من إعداد الطالبة.	156
19	معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.	من إعداد الطالبة.	158
20	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة (2001-2007)	site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2006, sur www.pmeart-dz.org .	159
21	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة 2008-2009.	site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2008, et l'année 2009, sur www.pmeart-dz.org .	159
22	توزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات النشاط.	من إعداد الطالبة.	161
23	تطور مناصب الشغل التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2004-2009.	من إعداد الطالبة.	162
24	مساهمة القطاع العام والخاص خارج قطاع المحروقات في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 2001-2008.	site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour des années 2005, 2009, sur www.pmeart-dz.org .	163
25	تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة 2001-2008	من إعداد الطالبة.	164
26	حوصلة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في المتغيرات الاقتصادية خلال الفترة 2002-2009.	من إعداد الطالبة.	166
27	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في توفير مناصب العمل.	من إعداد الطالبة.	168

الرقم	عنوان الجدول	مصدر الجدول	الصفحة
28	نسب تخفيض معدلات الفائدة في حالة التمويل الثلاثي.	منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، من الموقع الرسمي للوكالة: http://www.ansej.org.dz/ ، يوم: 2010/05/20.	170
29	الهيكل المالي للتمويل الثنائي والتمويل الثلاثي.	من إعداد الطالبة.	171
30	التوزيع العام للضمانات حسب نوع وطبيعة الضمان من طرف FGAR خلال الفترة 2003 – 2009.	من إعداد الطالبة.	175
31	إنجازات صندوق ضمان قروض استثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2006 – 2009 حسب قطاع النشاط.	من إعداد الطالبة.	176
32	توزيع القروض الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب قطاعات النشاط خلال الفترة 2004 – 2009.	site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour de l'année 2009, p 35, sur le site: www.pmeart-dz.org	177
33	حجم التمويل المقدم من البنوك العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفترة 2000 – 2003.	محمد زيدان، «الهيكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير – جامعة حسنية بن بولعيد، الشلف، أيام: 16 و17 وأفريل 2006، ص ص 511، 512.	179
34	الاستثمارات المحققة من قبل SALEM في القطاع الفلاحي خلال الفترة 1998 – 2003.	إحصائيات شركة SALEM للفترة 1998 – 2003.	181
35	إنجازات sofinance خلال الفترة 2003 – 2009.	الموقع الرسمي لـ sofinance - www.sofinance-dz.com ، يوم: 2010/10/24.	185
36	السريالات المدولة من بنك البركة الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2003 – 2006.	معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة – الجزائر –	186
37	تطور الليتنغ في الجزائر خلال الفترة 2007 – 2009.	من إعداد الطالبة	194
38	صيف التمويل المعمول بها في بنك البركة/الجزائر خلال الفترة (2003 – 2006) في المدى القصير.	معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة – الجزائر –	197
39	صيف التمويل المعمول بها في بنك البركة/الجزائر خلال الفترة (2003 – 2006) في المدى المتوسط.	معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة – الجزائر –	197
40	صيف التمويل المعمول بها في بنك البركة/الجزائر خلال الفترة (2003 – 2006) في المدى الطويل.	معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة – الجزائر –	198
41	تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة من مقبل بنك البركة/الجزائر (2003 – 2006).	معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة – الجزائر –	198

فهرس الاشكال

الرقم	عنوان الشكل	مصدر الشكل	الصفحة
01	الأشكال القانونية الأساسية للمؤسسات.	ظاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة»، عمان، دار وائل، الطبعة الأولى، 2009، ص 138.	46
02	مميزات ومساوئ الشركة الفردية.	ظاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة»، عمان، دار وائل، الطبعة الأولى، 2009، ص 140.	47
03	مميزات ومساوئ شركات التضامن (المشاركة).	ظاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة»، عمان، دار وائل، الطبعة الأولى، 2009، ص 141.	47
04	التمويل بالمشاركة.	خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية - الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 178.	84
05	التمويل بالمضاربة.	خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 160.	86
06	التمويل ببيع السلم.	خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية : الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 201.	88
07	بيع المراجعة للأمر للشراء (الواعد بالشراء).	خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية : الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 131.	91
08	بيع الاستصناع.	خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية : الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 247.	93
09	الإحارة المنتهية بالتملك.	خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية : الطرق الخاسية الحديثة -»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 226.	95
10	العلاقة الثلاثية لعملية الليزنغ.	Jean François Gervais, «les clés du leasing», organisation, Paris, 2004, p 06.	99
11	مراحل سير عملية تحويل الفاتورة.	مدحت صادق، «أدوات وتقنيات مصرفية»، دار غريب، القاهرة، 2001، ص 46.	107
12	نموذج الأعمال الصغيرة والمتوسطة الفرنسية (1996 - 2006).	Jean luc cayssials, Elisabeth KREMP, Christophe PETER, « dix année de dynamique financière de PME en France », bulletin de banque de France, N 165 septembre 2007, p 33.	134
13	نسبة اعتماد أقسام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية على التمويل البنكي (1996-2006).	Jean luc cayssials, Elisabeth KREMP, Christophe PETER, « dix année de dynamique financière de PME en France », bulletin de banque de France, N 165 septembre 2007, p 33.	135
14	معدل نمو السوق الفرنسي للفاكتورينغ.	Marc Carlos et Mattieu Borand, «l'affacturage un outil de gestion moderne au service des entreprises», revue HORIZONS BANCAIRES, N 331, crédit agricole, France, Décembre 2006, p83.	137
15	محاور دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.	إبراهيم أحمد أنور، «نحو رؤية جديدة لتمويل منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة»، دراسات مصرفية ومالية، العدد 10، القاهرة، جويلية 2007، ص 50.	141
16	آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان	من إعداد الطالبة	142
17	آلية عمل نظام القروض التكميلية في اليابان.	«Small and medium enterprise agency», a partir du site: http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.htm , consulté le: 05/07/2010.	144
18	تطور قيمة الفواتير المشتراة من قبل "تونس للفاكتورينغ" خلال الفترة (2006-2009)	معلومات مستخرجة من الموقع الرسمي لمؤسسة "تونس للفاكتورينغ"، عن الموقع: http://www.tunisiefactoring.com/ , يوم: 2010/07/30.	154
19	التمثيل البياني لحوصلة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في المتغيرات الاقتصادية خلال الفترة 2002-2009.	من إعداد الطالبة.	167

فهرس الملاحق

الرقم	عنوان الملاحق	الصفحة
01	نماذج عقود بعض صيغ التمويل الإسلامي.	231
02	نموذج لطلب خدمات الفاكثورينغ.	236
03	القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	237
04	نسخة من طلب ضمان القروض من FGAR.	241

المقدمة

المقدمة

تحتل قضية التنمية مكانا بارزا في عالم اليوم الذي يشهد تفاوتاً اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، بين دول حققت قدراً ملحوظاً من التقدم الاقتصادي والثقافي والاجتماعي وأخرى لا زالت تبحث عن مكانتها في هذا العالم. فيما مضى، اعتبرت المؤسسات الكبيرة بمثابة قاطرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. إلا أنه نتيجة لتغير الأوضاع خاصة بعد الحرب العالمية الثانية، زاد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتؤكد هذا الاهتمام مع حلول عقد السبعينات من القرن الماضي نتيجة للأزمة الاقتصادية التي أدت لانحيار الأوضاع المالية، التي تآزمت خاصة في منتصف الثمانينات في الكثير من الدول، خاصة النامية منها.

وعليه أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع مطلع التسعينات من القرن العشرين بمثابة البديل الأقوى أمام العديد من الاقتصاديات للتغلب على الكثير من المشاكل التي تواجهها، نظراً لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية والاجتماعية. باعتبارها وسيلة لفتح آفاق العمل من خلال توفير مناصب الشغل وخلق الثروة مما يؤدي إلى القضاء على البطالة، كما بإمكانها رفع تحديات المنافسة وغزو الأسواق الخارجية. ورغم هذه المميزات الإيجابية الكثيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والمجهودات المبذولة من الدول لدعمها وترقيتها من جهة أخرى، إلا أنها في المقابل تعاني من مشاكل متعددة تقف في وجه تجسيدها واستمرارها. تتنوع هذه المشاكل والعوائق فمنها ما يتعلق بصعوبة الحصول على مستلزمات الإنتاج، ومنها ما يتعلق بنقص الخبرة التسويقية والإدارية الناجم عادة عن قلة أو غياب المورد البشري ذو الكفاءة العالية.

غير أن تطور ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد بصورة أكبر على مدى توفر التمويل اللازم، إذ أن نقص هذا الأخير يعتبر من أهم العوائق التي تواجهها.

هذا المشكل أصبح المميز الأهم لهذا النوع من المؤسسات وذلك لمحدودية قدرتها على تعبئة الأموال الخاصة، وعدم قدرتها على الاعتماد على مدخرات الأهل والأصدقاء نظراً لقلتها وعدم توفرها في كل الأوقات. وعليه تكون في حاجة مستمرة إلى مختلف أشكال التمويل الخارجي والتي تمثل البنوك التجارية أهمها. والتي تفرض على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معدلات فائدة مرتفعة في كثير من الأحيان إلى جانب مجموعة من الضمانات تعجز الكثير من المؤسسات على توفيرها.

في ظل هذه الظروف وأمام التطورات التي طرأت على الحياة المالية، أضحت الآليات والإجراءات وصيغ التمويل التقليدية عاجزة عن تلبية الاحتياجات التمويلية بالحجم المناسب والتكاليف الممكن احتواؤها لترقية هذا الصنف من المؤسسات بصورة تؤدي إلى احتواء المشكلات المحلية الداخلية ومواجهة التحديات الخارجية.

وعليه بات من الضروري البحث عن بدائل تمويلية جديدة تتلاءم بصفة أكبر مع خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لتكون مكاملة لتلك المصادر التقليدية مما يتيح المزيج التمويلي المتنوع الذي يمكن أصحاب هذا الصنف من المؤسسات من المفاضلة بينها.

لذا تأتي قضايا تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مقدمة الأولويات المتعلقة بصياغة أية إستراتيجية لتطوير دورها في مختلف الدول. ومادام الأمر كذلك، نجد أن العديد من الدول سعت لتذليل الصعوبات التمويلية حتى تتمكن مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة من تجاوز مشكلة التمويل عن طريق وضع الأسس التنظيمية والتشريعية والمالية. هنا نجد أن وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجاه مصادر التمويل قد تحسنت بشكل كبير في الدول المتقدمة وحتى بعض الدول النامية، كالهند مثلاً، إذ قامت بتهيئة المحيط المناسب لها بتوفير جملة واسعة من البدائل التمويلية تتلاءم مع خصوصيات هذا النوع من المؤسسات.

بينما نجد أن نفس الوضعية السابقة في العديد من الدول النامية لم تتغير كثيراً، وما زالت مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة تتخبط في مشاكلها التمويلية نتيجة النقص الكبير في مصادر التمويل التي يمكنها اللجوء إليها. وتعتبر الجزائر أحد هذه الدول النامية، التي أعطت مجالا أوسعاً ودعماً أكبر لتنمية وترقية هذه المؤسسات خاصة في العشرة الأخيرة، إلا أن الجانب التمويلي لها فما يزال يلاحظ فيه عموماً قصور في الآليات والصيغ التمويلية المتاحة. الأمر الذي يستدعي ضرورة الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال التمويل سواء المتقدمة منها أو حتى النامية للنهوض بمجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أولاً: أهمية البحث.

تأتي أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال قدرتها على تحقيق العديد من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية الهامة في الكثير من الدول. فهي تستطيع القيام بتلبية احتياجات الاقتصاد الحديث، كما تتميز بقابليتها للتطوير استجابة للظروف المتغيرة.

وتبرز أهمية الدراسة من أهمية الموضوع الذي نتطرق إليه. إذ تحتل مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة كبيرة في الأدبيات المهتمة بشأن هذا الصنف من المؤسسات، خاصة مع تزايد أهمية دوره في خطط التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة والنامية على حد سواء.

وتكمن أهمية البدائل التمويلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدور الذي تقوم به والمتمثل في:

— إن توفر التمويل المناسب يسمح للمؤسسة بالحفاظ على سيولتها وحمايتها من خطر الإفلاس؛
— توفر البدائل التمويلية يسمح للمؤسسة بتجاوز مشكلة التمويل التي تظل المحدد الأساسي قراراتها المتعلقة بالاستثمار وقدراتها التنافسية؛

— إن توفر مجموعة من البدائل تسمح للمؤسسة باختيار المزيج التمويلي الذي يسمح لها باتخاذ القرار التمويلي المناسب والذي يمكنها من تحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وأقل مخاطرة، ما يساعد على بلوغ الأهداف المسطرة.
إضافة إلى ما سبق، تنبع أهمية بحثنا من خلال سعينا لاستنباط الصيغ التمويلية التي يمكن أن تحسن الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، نظراً للدور الكبير الذي يمكن أن تقوم به في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بناءً على دراسة بعض التجارب الدولية الناجحة في هذا المجال.

ثانيا: أهداف البحث.

إن الأهداف المراد الوصول إليها تختلف من دراسة لأخرى فمنها ما يهدف إلى وصف الحقائق ومنها ما يهدف إلى تفسيرها أو ما يسعى للحصول على الحقائق لتدعيم البناء النظري.

ومن بين الأهداف التي نسعى إلى تحقيقها من وراء القيام بهذه الدراسة نذكر ما يلي:

✓ تهدف هذه الدراسة في المقام الأول إلى الإجابة عن التساؤل الجوهرى، مما يمكننا من التعرف على مختلف الصيغ التمويلية التقليدية والحديثة المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبدايل يمكن الاعتماد عليها؛

✓ محاولة التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القيام بعرض العديد من التعاريف المعطاة لهذا القطاع، اعتمادا على ما قدمته بعض الدول والمنظمات الدولية، ومحاولة الوقوف على أهم الخصائص التي تجعل من هذه المؤسسات قطاعا قائما بذاته؛

✓ استقراء بعض التجارب لمجموعة من الدول في محاولة للاستفادة منها بما يتلاءم مع ظروف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛

✓ محاولة البحث عن الوسائل والأساليب اللازمة لتوفير البدائل التمويلية المناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

ثالثا: مبررات اختيار موضوع البحث.

تعود الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع إلى الاعتبارات التالية:

✓ تزايد الوعي في أغلب الدول المتقدمة والنامية بالدور الكبير الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصادياتها في الوقت الراهن، وتعظيم دورها في تحقيق التنمية؛

✓ قناعتنا الخاصة أن موضوع التمويل هو موضوع جدير بالبحث، خاصة في ظل بروز البدائل التمويلية الحديثة التي لا تزال هشة التطبيق في العديد من الدول النامية؛

✓ الرغبة في البحث في عمق العقبات التي تواجه تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، خاصة من الناحية التمويلية والعمل على إيجاد الحلول المناسبة لها التي تعمل على تخفيف عبء مشكلة التمويل لديها من خلال

الاستفادة من الجانب النظري ودراسة الصيغ والآليات التمويلية المعتمد في بعض الدول ذات التجارب الرائدة.

رابعا: إشكالية البحث.

بعد الإطلاع على إطار البحث، أهمية القيام به والوقوف على الأهداف المنتظر الوصول إليها، إلى جانب المبررات التي كانت دافعا وراء الغوص في هذا البحث، نصل الآن إلى طرح الإشكالية التي نود معالجتها والتي تتمحور حول التساؤل الرئيسي التالي:

لماذا في ظل تزايد أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المحلية، هل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة البدائل التمويلية المناسبة التي تمكنها من تجاوز مشكلة التمويل؟

ينبثق من التساؤل الرئيسي مجموعة من التساؤلات الفرعية يمكن صياغتها على النحو التالي:

- ① هل تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا مستقلا؟
- ② هل استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تساهم في تدعيم اقتصاديات الدول؟
- ③ هل استطاعت الصيغ التمويلية التقليدية سد الحاجيات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ④ هل ظهرت طرق تمويلية جديدة لتعوض النقص في المصادر التقليدية تتناسب مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ⑤ هل استطاعت الدول تجاوز مشكلات التمويل التي تعاني منها مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة؟
- ⑥ باعتبار الجزائر دولة نامية أولت الكثير من الاهتمام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العشرة الأخيرة، هل تعتبر الإجراءات التي قامت بها الحكومة الجزائرية كافية للاستجابة للمتطلبات التمويلية لهذا الصنف من المؤسسات؟

خامسا: فرضيات البحث.

بعد توضيح إشكالية الدراسة يمكننا البحث فيها انطلاقا من اختبار مجموعة من الفرضيات التي تعتبر كإجابة مبدئية على مختلف التساؤلات المطروحة. وتتمثل هذه الفرضيات في الآتي:

- ① تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا مستقلا بذاته.
- ② تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في مختلف الدول من خلال قدرتها على الجمع بين التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية.
- ③ لم يتمكن التمويل البنكي من تلبية المتطلبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أدى لظهور مصادر تمويلية أكثر استجابة لخصائص هذا الصنف من المؤسسات.
- ④ حرصت الدول المتقدمة على توفير مزيج متنوع من المصادر التمويلية للحد من مشكلة تمويل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، عكس الدول النامية التي مازالت مؤسساتها تعاني من نقائص في مصادر تمويلها.
- ⑤ تبقى الإجراءات والمجهودات المبذولة من طرف الدولة الجزائرية في مجال دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة من الجانب التمويلي دون المستوى.

سادسا: حدود البحث.

نظرا لتشعب الموضوع وكثرة العناصر ذات الصلة به، من قريب أو من بعيد، ارتأينا ضبطه وتحديد بعض معالمه، بهدف معالجته بأكثر تحليل ودقة، حيث ركزنا في هذا البحث على دراسة البدائل التمويلية الحديثة وذلك نابع من أهمية التعريف بهذه البدائل والخصائص التي تتميز بها نتيجة لما حققته من إسهام كبير في التقليل من الصعوبات التمويلية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما أننا اخترنا تجارب كل من دول فرنسا، اليابان، تونس والهند إضافة إلى الجزائر وذلك رغبة منا في التعرف على المصادر التمويلية المتاحة لهذا الصنف من المؤسسات بما من جهة، ومدى تطبيق البدائل الحديثة فيها من جهة أخرى، أما الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذه الدول دون غيرها فنوجزها في الآتي:

➤ توفر المعلومات حول الدول المختارة؛

➤ تجارب كل من فرنسا واليابان والهند هي عبارة عن تجارب رائدة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

➤ اختيار تونس كان نتيجة لرغبة منا في الإطلاع على مدى استعمال وتطبيق البدائل التمويلية الحديثة في دولنا العربية، وتم اختيار تونس بالتحديد نتيجة التطور الملحوظ الذي شهدته تونس في هذا المجال؛

➤ التجربة الجزائرية هي التجربة المراد تقييمها، وتم التركيز بصفة كبيرة خلال دراسة واقعها على الفترة الواقعة بعد سنة 2001 وهي السنة التي تم فيها صدور القانون 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ الموافق لـ 12 ديسمبر 2001 م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سابعا: منهج البحث.

تختلف المناهج باختلاف المواضيع، والمنهج أي كان نوعه، فهو الطريقة التي يسلكها الباحث للوصول إلى نتيجة معينة. ولاحتواء موضوع الدراسة والإجابة عن التساؤلات المطروحة والوقوف على الفرضيات بقدر من الموضوعية، سنعتمد على كل من المنهج الوصفي لأننا بصدد جمع وتلخيص بيانات وحقائق مرتبطة بواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا البدائل التمويلية المطروحة أمامها للحد من مشكلة التمويل. بالإضافة إلى استعمالنا للمنهج التحليلي خاصة في الفصل الثالث أين قمنا بتحليل الواقع التمويلي لهذا الصنف من المؤسسات في بعض الدول المختارة. باعتباره المنهج الأنسب لتحليل المعطيات الإحصائية والقوانين والتشريعات ذات الصلة بهذا الواقع حتى نتمكن من القيام بعملية التقييم.

كما أما فيما يخص أدوات جمع المعلومات، فقد اعتمدنا على المسح المكتبي، وذلك بهدف التعرف على الكتب والدراسات ذات العلاقة بموضوع الدراسة، ونظرا لقلة الكتب التي تناولت الفصل الثالث المتعلق بالبدائل التمويلية للدول المختارة فقد كانت معظم المراجع المعتمدة عبارة عن بحوث ودراسات نشرت في دوريات أو قدمت في شكل أوراق بحث في الملتقيات العلمية، بالإضافة إلى البحوث المقدمة في رسائل الماجستير وأطروحات الدكتوراه. إضافة إلى استعمال المقالات المنشورة على شبكة الانترنت وبعض المواقع الرسمية لبعض الهيئات أو المؤسسات بغية الحصول على المعلومات والإحصائيات للقيام بتحليلها وتقييمها.

ثامنا: الدراسات السابقة.

تم إجراء مجموعة من الدراسات والأبحاث العلمية الأكاديمية سواء تلك التي تناولت أهمية بعض الآليات والصيغ التمويلية أو التي حاولت تقديم بعض الحلول لمشكلة التمويل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ونعرض بعض هذه الدراسات فيما يلي:

الدراسة الأولى:

التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مساهمة القرض الشعبي الجزائري - وكالة يسكرة¹

كما يدل عنوان الرسالة، فإن الباحثة حاولت تبيان الدور الذي تقوم به البنوك في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الإجابة عن التساؤل الرئيسي التالي:

إلى أي مدى تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المصارف في تمويل نشاطاتها ؟

انطلقت الباحثة في هذه الدراسة من مختلف الأساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وركزت على الأساليب التي تعرضها البنوك.

ثم تعرضت إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات، كما قدمت مجموعة من التعاريف لهذه المؤسسات في مجموعة من بلدان العالم.

وتلى ذلك استعراض لمكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني وركزت على تقديم الإحصائيات حول مساهمة هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني.

وفي الأخير تناولت هذه الدراسة دراسة حالة قامت بها الباحثة على مستوى القرض الشعبي الجزائري - وكالة يسكرة - تهدف إلى التعرف على أهم النقائص والمشاكل المعقدة لإقدام البنوك على تمويل هذه المؤسسات.

وهذه الدراسة تتفق مع دراستنا في جانب واحد فقط وهو عنصر التمويل البنكي، بينما دراستنا تهدف إلى الاهتمام بمختلف البدائل المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أنها تحاول تسليط الضوء على الواقع التمويلي الجزائري بصفة عامة ولا تهدف لدراسة حالة واحدة فقط كما تم تقديمه في الدراسة السابقة - مساهمة القرض الشعبي الجزائري - ، بالإضافة إلى مقارنته مع بعض الدول الأخرى في محاولة للخروج بأفضل النتائج.

الدراسة الثانية:

التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.²

هذه الدراسة عبارة عن مذكرة ماجستير نوقشت من قبل الباحثة هيا جميل بشارات في جامعة اليرموك بالأردن وتم نشرها في شكل كتاب.

تبرز أهمية هذه الدراسة من خلال الدور الذي تساهم به المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والحد من مشكلتي الفقر والبطالة، وما ينبغي للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية القيام به من دور في تمويل تلك المشروعات بما تحمله من مبادئ وأسس.

¹ ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مساهمة القرض الشعبي الجزائري CPA - وكالة يسكرة - ، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر ، يسكرة، 2005/2004.

² هيا جميل بشارات، «التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، دار النفائس، عمان، الطبعة الأولى، 2008.

وقد قامت هذه الدراسة بدراسة الواقع العملي للبنوك والمؤسسات الإسلامية ودورها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة . وتوصلت الدراسة من خلال تحليل البيانات والنتائج المتحصل عليها من الدراسة الميدانية، التي قامت بتبيان دور كل من البنك الإسلامي والأردني، مؤسسة تنمية أموال الأيتام ومؤسسة الإقراض الزراعي، إلا أن دور المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يزال محدود نسبياً.

بالإطلاع على هذه الدراسة نجد أنها تقتصر على دراسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في الأردن فقط، وبالتالي نجد أنها تتفق مع دراستنا في بديل تمويلي واحد وهو التمويل الإسلامي، الذي يعتبر من بين أهم البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في الدول الإسلامية وحتى غير الإسلامية إذ تحاول بعض الدول الأوروبية القيام بدراسات معمقة حول إمكانية الاستفادة من هذا البديل. ولكنها تختلف مع دراستنا في العديد من الجوانب الأخرى، حيث دراستنا تعتبر أشمل، كما نحاول تسليط الضوء على التجربة الجزائرية بينما الدراسة السابقة قامت بدراسة التجربة الأردنية باعتبار أن الكاتبة تنتمي ومقيمة في الأردن.

تاسعاً: هيكل البحث.

للخوض في موضوع هذا البحث ارتأينا بدأه بمقدمة تعتبر كباب رئيسي ندخل منه إلى صلب الموضوع، يقدم للقارئ فكرة عن الغاية من القيام بهذه الدراسة وتوضيح الأسباب الرئيسية التي دفعتنا إلى ذلك.

ثم قمنا بتقسيم موضوعنا إلى ثلاثة فصول مترابطة تعالج جوهر الدراسة، ينفرد كل فصل منها بتمهيد وخلاصة له ويقسم إلى ثلاثة مباحث وكل مبحث يتناول جملة من المطالب. وجاء محتوى الفصول الثلاثة كالآتي:

الفصل الأول: الذي جاء تحت عنوان "الإطار المفاهيمي والنظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

تناولنا فيه مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توضيح إشكالية تحديد تعريف واضح ودقيق لها، مبرزين أسباب التباين الحاصل في تحديده، ومن ثم تم الوقوف على بعض التعاريف المعتمدة من طرف بعض الدول والهيئات. وضمن هذا الفصل قمنا بعرض الخصائص التي تميز هذه المؤسسات عن غيرها من الأحجام الأخرى والأشكال التي تأخذها. بعد ذلك تعرضنا إلى أهمية هذا الصنف من المؤسسات سواء في الحياة الاقتصادية أو الاجتماعية، وكذا أهم المشاكل التي تعيق تقدمها ونموها مع تحديد أهم سبل دعمها وتنميتها.

الفصل الثاني: الذي يحمل عنوان "صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية اختيار المزيج التمويلي المناسب".

ضمن هذا الفصل قمنا بتناول مختلف الأساليب والصيغ التمويلية مركزين بصفة أكبر على أهم الصيغ الحديثة كرهائس المخاطر والفاكتورينغ والليزنج، إضافة إلى الصيغ المتنوعة التي تعرضها البنوك والمؤسسات الإسلامية، مبرزين أيضاً أهمية السوق الثانية في تمويل هذا النوع من المؤسسات، التي أثبتت في العديد من الدول أنها تستطيع تكملية الصيغ التقليدية التي تميزت بمحدودية الاستفادة منها.

وفي العنصر الأخير من هذا الفصل قمنا بإبراز الأسس التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند اختيار المزيج التمويلي المناسب الذي يسمح لها بتخصيص مواردها ويمكنها من تجاوز الصعوبات التمويلية.

الفصل الثالث: بعنوان "دراسة بعض التجارب الدولية في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة".

هو الفصل الذي حاولنا فيه ربط الجانب النظري بالواقع، من خلال عرض بعض الآليات التمويلية المستخدمة في كل من فرنسا، اليابان، الهند وتونس. وقد تم اختيار كل من فرنسا واليابان باعتبار دولتين متقدمتين حققنا نجاحا في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. واخترنا الهند حتى نبين أن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يقتصر على الدول المتقدمة فقط، إذ تعتبر التجربة الهندية من أهم التجارب التي يمكن الاستفادة منها. أما تونس فقد وقع الاختيار عليها باعتبارها دولة عربية لمسنا تطورا كبيرا في مجال تمويل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة نتيجة العناية الكبيرة التي أولتها الدولة لهذا الصنف من المؤسسات.

وأخذنا حيزا أكبر من هذا الفصل للبحث في الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والذي قمنا من خلاله بتبيان أولا مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها في الجزائر، وبعدها تطرقنا لأهم المؤسسات والهيئات المسؤولة عن دعم هذا القطاع لنصل إلى تقديم مختلف البدائل التمويلية التي تعتمد عليها مؤسسات هذا القطاع في عملية تمويلها.

ما مكنا بعد ذلك من تقييم مدى مساهمة هذه البدائل في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. الأمر الذي جعلنا نقف على الصعوبات التي تواجهها، لنقوم في الأخير بتقديم الحلول التي رأينا أنها مناسبة لتذليل هذه الصعوبات التمويلية، مستفيدين في ذلك من الجانب النظري والتجارب الدولية التي تم تناولها.

وفي الأخير قمنا بوضع خاتمة للموضوع، تعتبر حصيلة للبحث بأكمله، أجمعنا فيها بعض نتائج البحث والتحليل للإشكالية محل الدراسة ثم قدمنا بعض التوصيات وطرحنا بعض الإشكاليات التي يمكن التوسع فيها مستقبلا.

عاشرا: الصعوبات التي واجهت البحث.

لقد صادفتنا خلال هذه الدراسة مجموعة من الصعوبات، تمثلت أساسا في غياب بعض الإحصائيات لاسيما تلك المتعلقة بالفصل الثالث وخاصة بالجانب الجزائري، إضافة إلى تضارب هذه الإحصائيات إن وجدت في بعض الأحيان من مصدر لآخر أو حتى داخل المصدر نفسه. كما شكل عدم تمكننا من الحصول على بعض التقارير السنوية الحديثة للبنوك الجزائرية العمومية بغرض تحليل نسبة مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحجة سرية المهنة البنكية، مشكلا في عملية تقييم أهمية هذا البديل في تمويلها.

**الفصل الأول: الإطار المفاهيمي
والنظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

تمهيد.

**المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة.**

المبحث الثاني: خصائص المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة وأشكال تواجدها.

المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة، مشاكلها وأهم سبل دعمها.

خلاصة الفصل الأول.

تتهيد.

في ظل الانفتاح الاقتصادي، نجد أن الكثير من الدول انتهجت العديد من السبل واتبعت كل الطرق التي من شأنها أن تساهم في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية المسيرة للتطور التكنولوجي. إلا أن الدراسات والتحليل بينت أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها دور أساسي خلال العشريتين الأخيرتين في تحقيق ذلك.

ويتضح ذلك من خلال زيادة اهتمام الحكومات والباحثين بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعترافا وإدراكا لدورها المحوري والأساسي، خاصة لعلاقته بالتنمية الاقتصادية، وما يترتب عن ذلك من استراتيجيات وسياسات وإجراءات يتم اتخاذها لتأمين هذا الدور.

رغم ذلك لازلنا نلاحظ أن هناك إشكال فيما يتعلق بإعطاء تعريف مناسب لها وفي تحديد معالمها وأشكالها، وهو الأمر الذي تنجر عنه الكثير من الصعوبات. خاصة ما يتعلق باختيار السياسة الأنسب من أجل النهوض وترقية هذا النوع من المؤسسات.

وعليه سنحاول من خلال هذا الفصل إيضاح المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما يترتب عن ذلك من تأسيس نظري لمفاهيمها مع دراسة مختلف خصائصها التي تميزها عن باقي المؤسسات وتجعلها قطاعا مستقلا بذاته ومختلف الأشكال التي يمكن أن تتخذها.

وأخيرا سنقوم بإبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما سنبحث في عمق العقبات التي تقف حجر عثرة في طريق تنمية وتطوير هذا القطاع، لاستنباط أفضل الوسائل والأساليب التي يمكن استخدامها لكفالة التطور الممكن والأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعتبر فكرة وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضرورة تفرض نفسها أمام كل باحث يتناول هذا الموضوع بالدراسة والتحليل.

وعليه نسعى من خلال هذا المبحث إلى تسليط الضوء على إشكالية تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم المعايير المستخدمة في تعريفها هذا من جهة، مع عرض مختصر لبعض التعاريف لبعض الدول النامية والمتقدمة، والهيئات الدولية من جهة أخرى.

المطلب الأول: إشكالية تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قد يبدو بأن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو قضية بسيطة، إلا أنها ليست كذلك، ففي الحقيقة يصعب تحديد مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل غياب تعريف شامل وواضح يحظى بالإجماع من قبل كل الباحثين والمهتمين بهذا القطاع.

أولاً: صعوبات تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثمّة صعوبة كبيرة تحول دون إمكانية وضع تعريف موحد، فالمشكل الذي يطرح يكمن أساساً في وضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى، هل هذه الحدود هي نفسها في كل الدول؟ خاصة عند المقارنة بين الدول المصنعة والدول النامية. وفي نفس البلد، هل هذه الحدود هي نفسها عند المقارنة بين مؤسسة تجارية ومؤسسة صناعية؟

1 — العوامل الاقتصادية.

وتتضمن العوامل الاقتصادية ما يلي:

أ — اختلاف درجات النمو.

اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية يعكس التطور الذي وصلت إليه كل دولة، وأيضاً وزن الهياكل الاقتصادية، ويترجم ذلك في اختلاف النظرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بلد إلى آخر. فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية أو اليابان أو في أي بلد مصنع آخر يمكن اعتبارها مؤسسة كبيرة في دولة نامية مثل الجزائر، بسبب اختلاف درجة النمو والتطور التكنولوجي بين الولايات المتحدة الأمريكية واليابان من جهة والجزائر من جهة أخرى¹.

لذلك نصل إلى نتيجة مفادها أن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر لتباين درجة النمو الاقتصادي.

1. A.SALAMI, «Petite et moyenne entreprise et développement économique», ENAL, Alger, 1985, p 27.

ب - تنوع النشاط الاقتصادي.

تصنف المؤسسات حسب طبيعة النشاط الذي تمارسه إلى ثلاثة قطاعات رئيسية ¹ :

❶ قطاع أولي: يضم مجموع المؤسسات التي تستخدم كعنصر أساسي أحد عوامل الطبيعة كالزراعة والصيد واستخراج الخامات؛

❷ قطاع ثان: يشمل المؤسسات التي تعمل في ميدان تحويل وإنتاج السلع؛

❸ قطاع ثالث: يمثل قطاع الخدمات كالنقل والتوزيع والتأمين.

فباختلاف النشاط الاقتصادي يختلف التنظيم الداخلي والهيكلية المالية للمؤسسات. فعلى مستوى التنظيم الداخلي فإن طبيعة نشاط المؤسسة الصناعية مثلا يفرض توزيع المهام مع تعدد الوظائف ومستويات اتخاذ القرارات على عكس المؤسسة التجارية التي تتمتع بهيكل تنظيم بسيط؛ أما على مستوى الهيكلية المالية فنجد أن المؤسسات التي تنتمي إلى القطاع الصناعي تتميز بكثافة رأسمالية عالية عكس المؤسسات التجارية التي تتميز بكثافة رأسمالية أقل وذلك راجع لأن الأولى تحتاج إلى استثمارات كبيرة في شكل مباني، وهياكل ومعدات،... الخ بينما المؤسسات التجارية تحتاج إلى العناصر المتداولة من مخزونات البضائع والحقوق، لأن نشاطها يتركز على عناصر دورة الاستغلال. بالإضافة إلى أن المؤسسات الصناعية تستخدم عددا كبيرا من العمال، قد تستغني عنه المؤسسات التجارية. فمثلا مؤسسة تضم 500 عامل تعتبر كمؤسسة كبيرة في قطاع النسيج، في حين تصنف كمؤسسة صغيرة في قطاع السيارات ².

لهذا من الصعب أمام اختلاف النشاط الاقتصادي إيجاد تعريف واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم على أساس عدد العمال.

ج - تعدد فروع النشاط الاقتصادي.

يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية، فينقسم النشاط التجاري إلى تجارة بالتجزئة وتجارة الجملة، وأيضا على مستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الإستخراجية والتحويلية والتي تضم بدورها الصناعة الغذائية، صناعة الغزل والنسيج، الصناعات الكيماوية، صناعة الورق والخشب ومنتجاته،... الخ ³.

ولذا تختلف كل مؤسسة من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الاستثمارات الذي يتطلبه نشاطها، فمؤسسة صغيرة تنشط في صناعة الحديد والصلب تختلف عن مؤسسة أخرى تنشط في الصناعة الغذائية أو المؤسسات النسيجية من حيث الحجم، فهذه الأخيرة قد تعتبر متوسطة أو كبيرة.

¹ . Gille Bressy, « Economie d'entreprise », éditions Sirey, 1990, p 56.

² A.SALAMI, op.cit, P 27.

³ Ibid, même page.

2 - العوامل التقنية.

ويتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر اندماجا يؤدي هذا إلى توحيد عملية الإنتاج وتتركزها في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبير، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة على عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة¹.

وبالتالي فمستوى الاندماج يمثل أحد العوامل المهمة التي تساهم في صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3 - العوامل السياسية.

وتتمثل هذه العوامل في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه. وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.

ثانيا: تعدد مصطلحات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من خلال دراستنا لهذا الموضوع، وفي حدود ما توفر لدينا من معلومات ومراجع حول موضوع البحث، صادفتنا عدة مصطلحات دالة على هذا النوع من المؤسسات منها المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر، أو منشآت الأعمال الصغيرة، أو الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يرمز له بـ **PME***، **PMI****. وهذه المصطلحات تختلف من دولة لأخرى.

ثالثا: اختلاف اهتمام كل من علماء الإدارة والاقتصاد.

إن اختلاف اهتمام كل من علماء الإدارة والاقتصاد (والحكومات) بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينعكس على تعريفهم لها.

إذ نجد بأن بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (وحتى الكبيرة) بتعريف علماء الإدارة قد تكون صغيرة بتعريف علماء الاقتصاد.

فعلماء الاقتصاد والحكومات الغربية تعتبر شركات النفط التي تستخدم أقل من 100 ألف عامل "صغيرة" لأن حصتها في السوق هي أقل من 1%، وهو سوق يهيمن عليه عدد محدود من المؤسسات شبه الاحتكارية، عكس علماء الإدارة الذين يعتبرون هذه المؤسسات "كبيرة"².

¹ رابح خوري، رقية حساني، «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها»، إيتراك، القاهرة، الطبعة الأولى، 2008، ص 18.

* **PME** : Petite et Moyenne Entreprise

** **PMI** : Petite et Moyenne Industrie

² سعاد نائف برنوطي، «إدارة الأعمال الصغيرة والمتوسطة (أبعاد الريادة)»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2005، ص 38.

رابعاً: تعدد معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن كل محاولة لتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإيجاد التعريف المناسب لها، تصطدم بوجود عدد هائل ومتنوع من المعايير والمؤشرات. فمنها من يأخذ في الحسبان المعايير الكمية المحددة للحجم (صغر أو كبر المؤسسة) أو تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى (الحرفية والمؤسسات الكبرى) أو باستعمال المعايير النوعية باعتبارها تسمح بشرح طبيعة كل مؤسسة.

✓ وعليه فإن تعدد المصطلحات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى اختلاف المهتمين بها، من علماء إدارة واقتصاد، يعتبر من أهم العقبات التي تحول دون تحديد تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات، إضافة إلى أن تعدد المعايير يخلق صعوبات كثيرة في اختيار المناسب منها، الذي يستطيع وضع الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات على اختلاف أوجه نشاطاتها والقطاعات التي تنتمي إليها.

المطلب الثاني: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رغم الصعوبات التي تواجه محاولة إيجاد تعريف موحد وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه وقع شبه إجماع بين مختلف الهيئات المهمة بهذا النوع من المؤسسات على ضرورة الاحتكام إلى مجموعة من المعايير والمؤشرات. أولاً: المعايير الكمية.

يخضع تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات.

ويمكن تقسيم هذه المعايير إلى مجموعتين¹:

* المجموعة الأولى: وهي المجموعة التي تضم المؤشرات التقنية والاقتصادية منها عدد العمل، حجم الطاقة المستعملة، والقيمة المضافة... الخ.

* المجموعة الثانية: وهي المجموعة التي تضم المؤشرات النقدية، ونجد ضمنها رأسمال المستثمر، رقم الأعمال... الخ. غير أن أكثر هذه المعايير استخداماً وشيوعاً هي: معيار حجم العمالة والمؤشرات النقدية. وهذا نتيجة لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بمذنين العنصرين. وفيما يلي سنحاول أن نتعرض لهما بشيء من التفصيل.

1 - حجم العمالة.

يعتبر هذا المعيار أحد أهم المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يعتمد على عدد العاملين في التفرقة بينها. وهناك اختلاف كبير بين الدول المتطورة والدول النامية فيما يتعلق بتطبيق هذا المعيار².

¹ زغيب شهرزاد، ليلي عيساوي، «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - واقع وآفاق»، بحث مقدم إلى الملتقى الوطني الأول حول: "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة عمارالثلجي، الأغواط، أيام: 08 و 09 أفريل 2002، ص 169.

² محفوظ جبار، «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها - دراسة حالة المؤسسات الصغيرة في ولاية سطيف 1999-2001»، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد 05، 2003، ص 214.

فحسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات الاقتصادية إلى ثلاثة أنواع كما يلي¹:

أ - المؤسسات المصغرة أو وحدات الاستغلال الفردي.

وتنشط هذه المؤسسات في مختلف فروع النشاط الاقتصادي وكافة مجالاته وهي تشترك في خاصية واحدة، تتمثل في أن إدارة هذا النوع من المؤسسات يقوم بها صاحب المشروع بصفة أساسية وقد يساعده مجموعة من العمال عند الحاجة شرط أن لا يزيد عددهم عن عشر عمال.

ب - المؤسسات الاقتصادية الكبرى.

وهي مؤسسات توظف عددا كبيرا من العمال يتجاوز عددهم بالآلاف وحتى مئات الآلاف في بعض الأحيان. وتنقسم إلى مؤسسات دولية وأخرى محلية النشاط.

ج - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحتل هذه المؤسسات موقعا وسطا بين النوعين السابقين، توظف بين عشرة عمال وخمسمائة عامل على الأغلب. إلا أن هناك صعوبات في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على معيار حجم العمال ويرجع هذا إلى الأسباب التالية:

— اختلاف ظروف البلدان النامية وتباين مستويات النمو؛

— اختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر في نفس البلد؛

— المستوى التكنولوجي المستخدم والذي يميل إلى تكثيف العمالة على رأس المال في البلدان النامية.

لهذا فرغم شيوع استخدام هذا المعيار تبقى التساؤلات التالية مطروحة:

— هل يكفي أن يعمل عدد معين من العمال في مؤسسة ما حتى نقول أن هذه المؤسسة صغيرة أو متوسطة؟؛

— هل تعتبر مؤسسات بنفس الحجم إذا اشتغل فيهما نفس عدد العمال؟؛

— هل تعتبر المؤسسة التي توظف 499 عامل هي مؤسسة متوسطة بينما تعتبر التي توظف 501 عامل هي مؤسسة

كبيرة؟

2 - المعيار النقدي.

يحتوي هذا المعيار على جملة من المؤشرات، سنحاول التطرق إلى المؤشرات الأكثر استخداما.

أ - معيار رقم الأعمال.

يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم، ويستخدم لقياس مستوى نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية، ويستعمل هذا المقياس بصورة كبيرة في الولايات المتحدة

1 ليلي لولاشي، «التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - مساهمة القرض الشعبي الجزائري CPA وكالة بسكرة»، مذكرة مقدمة ضمن

متطلبات نيل شهادة الماجستير، (غير منشورة)، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2004-2005، ص 48.

الأمريكية وأوروبا، حيث تصنف المؤسسات التي تبلغ مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويرتبط هذا المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية.

غير أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص ولا يعبر بصورة صادقة عن حسن أداء المؤسسة نظراً لأنه في حالة الارتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة (حالة التضخم) فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع رقم أعمال المؤسسة. ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة لتطور أداء المؤسسة، ولكن في الواقع فهو ناتج عن ارتفاع أسعار السلع المباعة، ولذلك يلجأ الاقتصاديون إلى تصحيح الصورة عن طريق الرقم القياسي لتوضيح النمو الحقيقي لرقم الأعمال وليس الاسمي. إضافة إلى ذلك يواجه هذا المعيار صعوبة أخرى تكمن في خضوع المبيعات في كثير من الأحيان إلى الفترات الموسمية، وهذا ما يؤكد لنا بأن هذا المعيار ضروري ولكنه غير كاف¹.

ب — معيار رأس المال.

يعتبر معيار رأس المال أحد المعايير الأساسية والشائعة في تحديد حجم المؤسسات لأنه يمثل عنصراً هاماً في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة. ويختلف هذا المعيار من دولة لأخرى ومن قطاع إنتاجي لآخر. فعلى مستوى بعض الدول الآسيوية (الفلبين، الهند كوريا الجنوبية والباكستان) فإن حجم رأس مال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يتراوح بين 35 إلى 200 ألف دولار، أما في بعض الدول المتقدمة فيصل إلى 700 ألف دولار².

ج — معيار معامل رأس المال.

يعتبر كل من معيار رأس المال ومعيار العمالة من المعايير المحددة للطاقة الإنتاجية للمؤسسة. لذا فإن الاعتماد على أي منها منفرداً يؤدي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المؤسسة. فقد نجد أن عدد العمال لدى مؤسسة ما قليل ولا يعني ذلك أن حجمها صغير إذ من المحتمل أن يكون رأس المال بها كبير نسبياً أي أنها تستخدم أسلوباً فنياً في الإنتاج كثيف رأس المال، وبالتالي تصنف هذه المؤسسة حسب معيار رأس المال من المؤسسات الكبيرة، وقد تكون بالفعل كذلك في حين أنها مصنفة صغيرة ومتوسطة وفقاً لمعيار حجم العمالة، وربما يحدث العكس.

لذا وجد معيار معامل رأس المال/العمل (K/L) الذي يمزج بين المعيارين ويمثل حجم رأس المال المستخدم بالنسبة للوحدة الواحدة من العمل، ويحسب كما يلي: K/L حيث يمثل K : رأس المال الثابت ويمثل L : عدد العمال. والناتج يعني كمية الاستثمار اللازمة لتوظيف عامل واحد في المؤسسة، وغالباً ما يكون هذا المعيار منخفضاً في القطاعات التي تتميز بقلّة رأس المال (أي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) ومرتفعاً في القطاعات الصناعية للمؤسسات الكبرى والعملاقة التي تحتاج رأس مال كبير وذات التقدم الفني العالي.

¹ حسين رحيم، «نحو نظام اقتصادي دولي عادل، التناقضات الكامنة في العولمة والبدائل العادل»، بحث مقدم إلى المنتدى الدولي حول: "تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير — جامعة فرحات عباس، سطيف، أيام: 29 و 30 أكتوبر 2001، ص 96.

² نفسه، ص 97.

من خلال ما سبق عرضه من معايير كمية يمكن القول بأن معيار حجم العمال يعتبر أكثرهم قبولا على المستوى الدولي. وغالبا يتوقف المعيار المرجح على طبيعة القطاع الذي ينتمي إليه نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعلى الغرض بين التحليل والدراسة ونوعية البرامج المقترحة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير الخدمات الداعمة، ويفضل الاعتماد على المعايير المزدوجة والمركبة إذا ما توفرت البيانات والمعلومات التي تمكن من استخدامها وبما يتوافق وخصائص القطاع ونشاط المؤسسة التابعة له.

ثانيا: المعايير النوعية.

إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لعدة أسباب - تم التطرق إليها - الأمر الذي تطلب إدراج جملة من المعايير النوعية.

1 - المعيار التنظيمي.

تصنف المؤسسة صغيرة ومتوسطة وفقا لهذا المعيار إذا اتسمت بخصيتين أو أكثر من الخواص التالية ¹ :

- 1 - الجمع بين الملكية والإدارة؛
- 2 - قلة مالكي رأس المال؛
- 3 - ضيق نطاق الإنتاج وتركزه في سلعة أو خدمة محددة؛
- 4 - صغر حجم الطاقة الإنتاجية؛
- 5 - المحلية إلى حد كبير؛
- 6 - الاعتماد وبشكل كبير على المصادر المحلية للتمويل.

2 - الملكية والمعيار القانوني.

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية وغير التابعة لأي مؤسسة كبرى أو معظمها تابع للقطاع الخاص في شكل مؤسسات أو شركات أموال وقد تكون ملكيتها ملكية عامة كمؤسسات الجماعات المحلية (مؤسسات ولائية، بلدية، ... الخ) وقد تكون الملكية مختلطة ².

حيث يتوقف الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطريقة تمويلها، فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة مع شركات الأفراد. وفي هذا الإطار تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: مؤسسات الأفراد، المؤسسات العائلية والتضامنية، شركات التوصية البسيطة بالأسهم والمحاصة وشركات المهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية، صناعات منتجات الألبان والخضر والفواكه والحبوب والمنتجات

¹ خالد عبد العزيز، محمد السهلاوي، «معدل وعوامل انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية»، الإدارة العامة، المجلد 14، 2001، ص 107.

² عثمان خلف، «دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر»، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995، ص 09.

الخشبية والأثاث والمنسوجات بأنواعها، المحلات التجارية والمطابع، الأسواق المركزية والمزارع ومكاتب السياحة والسفرات والشحن، بالإضافة إلى ورشات الصيانة والإصلاح وكذا أعمال العمارة والبناء.¹

3 - الاستقلالية.

يقصد بالاستقلالية أن يكون المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعنى أن ينفرد المدير في اتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب أو أصحاب المؤسسة المسؤولية كاملة فيما يخص التزامات المشروع اتجاه الغير. ضف إلى ذلك استقلال المؤسسة عن أي تكتلات اقتصادية وبذلك نستثنى فروع المؤسسات الكبرى.²

4 - محلية النشاط.

لا يفهم من محلية النشاط هو عدم قدرة منتجات المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تخطي حدود منطقة أو مكان نشاطها بل يمكن امتداد نشاط المؤسسة التسويقي إلى داخل وخارج الوطن. إذ يعني بمحلية النشاط اقتصر هذا الأخير على منطقة أو مكان واحد تكون معروفة فيه وأن لا يمارس من خلال فروع.³

5 - الحصة السوقية.

إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك لعدة أسباب منها صغر حجم المؤسسة، الإنتاج ورأسمال إضافة إلى محلية النشاط... الخ.⁴

ونظرا للأسباب السابقة يمكن القول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسات تنافسية وليست احتكارية. ✓ إن تعدد هذه المعايير بين الكمية والنوعية واختلافها زاد من صعوبة وضع تعريف دقيق، شامل وموحد، وبالنظر إلى تعدد الأسس التي يتم على ضوئها اختيار المعيار أو المعايير المناسبة، لا يوجد ولا معيار منها كافيا لفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن باقي المؤسسات وتعريفها تعريفا دقيقا.

المطلب الثالث: غرض وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخصائص التعريف الصحيح والجيد. إن وضع تعريف رسمي داخل كل دولة سيساعد على التخطيط والتنسيق والإدارة الأفضل لتلك الجهود التي تبذل لتنمية وترقية هذا القطاع بما يحقق التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنشودة.

هذا التعريف يجب صياغته وفقا لعدة تحفظات أو خصائص حتى يكون مقبولا قبالا عاما ويلبي الأغراض التي وضع من أجلها.

¹ السعيد بريش، عبد اللطيف بلغرسة، «إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، بين معوقات المعول ومتطلبات المأمول»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة حسية بن بولعيد، الشلف، أيام: 16 و 17 أفريل 2006، ص 320 - 321.

² كاسر ناصر المنصور، شوقي ناجي، «إدارة المشروعات الصغيرة»، دار حامد، عمان، الطبعة الأولى، 2000، ص 42.

³ نفسه، ص 43.

⁴ رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 22.

أولاً: غرض وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن الإقبال على وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، داخل الدولة الواحدة، يعتبر خطوة مهمة، ويعود ذلك لعدة أسباب تهدف إلى تحقيق ما يلي¹:

1 — التعرف على المجموعات المستهدفة بشكل ملائم بغرض وضع آليات استشارية كمدخل لعملية تنمية السياسات ومساعدة القطاعات الفرعية؛

2 — توضيح الفئات التي ينطبق عليها التعريف، إذا كان الغرض هو إضافة بعض المسؤوليات والحقوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يلزم التعريف إذا كانت هناك نية لتقديم معاملة ضريبية تفضيلية على سبيل المثال بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات؛

3 — تيسير جمع البيانات عن هذا القطاع لاستخدامها في وضع تقارير عن التقدم في عملية التنمية الاقتصادية، وتقديم الاستشارات لهذه المؤسسات حول الفرص الاستثمارية والعقبات والاتجاهات الجديدة؛

4 — العمل والمساعدة في تنسيق الجهود، فعملية جمع كل المهتمين على الاتفاق على تعريف واحد، تكون هي الآلية التي تمكن الجميع من التقارب بأسلوب فعال.

وفضلاً عن ذلك فإن وضع تعريف محدد يؤدي إلى الآتي² :

« إمكانية المقارنة بين حجم ونتائج أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل الدولة وبين القطاعات المختلفة وعقد مقارنات مع الدول الأخرى؛

« التعامل بوضوح مع جهات التمويل الدولية أو المؤسسات الدولية المعنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

« الحد من فرص التحايل التي يلجأ إليها البعض للاستفادة من المزايا الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يحدد التعريف الموحد المستفيدين من هذه المزايا بدقة أكبر؛

« يساعد على إدراج وتسجيل هذه المؤسسات في نطاق قطاع الأعمال المنظم مما يؤدي إلى تحقيق عدة فوائد للمؤسسات وللدولة أهمها حث المؤسسات على التسجيل للاستفادة من المزايا التي تقدمها الدولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحقيق إيرادات للدولة ناجمة عن التسجيل والتأمين على العمال وسداد الضرائب بالإضافة إلى حصر هذه المؤسسات وتحديد عددها وحجم وقيمة إنتاجها ومدى استيعابها لليد العاملة.

ثانياً: خصائص التعريف الصحيح والجيد.

قد يكون للتعريف أكثر من شكل ومنظور وقد يختلف أيضاً من دولة لأخرى ومن مناخ اقتصادي لآخر، بل والأكثر من ذلك أنه قد يختلف داخل الدولة الواحدة باختلاف تعريف الهيئات والمؤسسات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل الدولة الواحدة كل حسب استخدامه للتعريف.

¹ Robert Wetterwulge, « la PME une entreprise humaine », Boeck et Larcier, Bruxelles, Belgique, 1998, P 16.

² محمد عبد الحميد بصل، «المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، عن الموقع: <http://www.megaupload.com/?d=YDVCTPL6> ، يوم 2010/02/22.

وبالتالي فإن التعريف لا يمكن أن يكون منفصلاً عن الاستخدامات التي وضع من أجلها. وفي ما يلي نستعرض بعض الجوانب التي لا بد أن تتوفر في التعريف ليكون صحيحاً وجيداً وقابل للاستخدام وبصورة واضحة وسهلة¹:

1 - الارتباط بالمعلومات المتاحة.

لا بد أن يتضمن التعريف قدراً من التحديد يناسب المعلومات المتاحة ولا يتعدى حدود إمكانية تواجده البيانات أو الطرق الممكنة للحصول على المعلومات.

2 - بسيط الفهم وسهل الاستخدام.

لا بد أن يكون التعريف سهل الفهم بالنسبة لأصحاب الأعمال، وكذلك بالنسبة لكل من صانعي السياسات ومقدمي الخدمات، وألا يكون غامضاً أو خاضعاً للجدل أو للتفسيرات المتعددة. وقد يكون ذلك عاملاً مساعداً في تحديد الفئات التي سيتم التعامل معها من خلال هذا التعريف.

3 - قائم على حقائق اجتماعية واقتصادية.

لا بد أن تكون الأولوية لوضع تعريف مناسب مع الحقائق والأهداف الاقتصادية الوطنية بحيث يكون الفيصل هنا ليس استخدام أي معيار من معايير تحديد التعريف، بل يكون الأساس النهائي لوضع التعريف يعبر عن الوضع الاقتصادي القائم بالفعل ومدى ملائمة التعريف لهذه الظروف وارتباط قطاع المؤسسات الصغيرة بتلك الظروف ومدى تأثيرها على الوضع الاقتصادي.

4 - قابل للتعديل وفق التغيرات الاقتصادية.

قد تكون عملية التعديل دورية على التعريف حسب المتغيرات الاقتصادية أو التغيرات التي تحدث بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذاته، ولذلك لا بد أن يكون التعريف مرناً وقابلاً للتعديل، وإلا ستدفع التغيرات الاقتصادية بمختلف جوانبها ومصادرها إلى تغيير التعريف بالكامل كلما أردنا تعديله، ولا بد أيضاً من وجود آلية لتغيير التعريف إذا أصابه أي خلل، أو تغيرت دقة هذا التعريف بتغير الظروف الاقتصادية.

✓ وعليه يجب على كل دولة أن تضع تعريف رسمي خاص بها تسهل تعاملاتها مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتمكن من الاستفادة من هذا القطاع، ويتمكن هذا الأخير بدوره من الاستفادة من الامتيازات التي تمنحها الدولة. هذا التعريف يجب أن يتميز بالبساطة والسهولة وأن يكون قادر على التكيف - التعديل - مع المتغيرات الاقتصادية.

¹ الغرفة التجارية بالرياض، «منتدى الرياض الاقتصادي، تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود»، أكتوبر 2003، ص 26.

المطلب الرابع: بعض التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة لأخرى، مما يؤدي إلى انفراد كل دولة بتعريف خاص بها. وبالتالي لا يوجد اتفاق بين الدول المتقدمة والدول النامية وكذا المنظمات الدولية على تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات ويرجع ذلك إلى اختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل بلد نتيجة لاختلاف الإمكانيات والموارد ومستويات التطور الاقتصادي من دولة لأخرى.

لهذا سوف نتعرض من خلال هذا المطلب لمجموعة من التعاريف في بعض الدول المتقدمة والنامية بالإضافة إلى تعاريف بعض المنظمات الدولية.

أولاً: تعاريف بعض الدول المتقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نستعرض في ما يلي عرض لمجموعة من التعاريف في عدد من الدول المتقدمة.

1 - ألمانيا.

يوضح الجدول التالي أهم المعايير الكمية المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بألمانيا.

الجدول رقم (01): تعريف ألمانيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على المعايير الكمية.

نوع المؤسسة	القطاع	المعيار	عدد العمال	رقم الأعمال
المؤسسات الصغيرة*	التجارة	الصناعة	أقل من 50	أقل من 2 مليون مارك ألماني
		تجارة الجملة	أقل من 10	أقل من مليون مارك ألماني
		تجارة التجزئة	أقل من 03	0.5 مليون مارك ألماني
	الخدمات		أقل من 03	أقل من 100 ألف مارك ألماني
المؤسسات المتوسطة**	التجارة	الصناعة	من 50 - 499	من 22 إلى 25 مليون مارك ألماني
		تجارة الجملة	من 100 - 199	من 01 إلى 05 مليون مارك ألماني
		تجارة التجزئة	من 03 - 99	من 05 إلى 10 مليون مارك ألماني
	الخدمات		من 3 - 49	من 100 ألف إلى 02 مليون مارك ألماني

* تم ترتيب وتنظيم البيانات حسب ما جاء في: Hull G.S., « la petite entreprise à l'ordre du jour », édition L'hermatten , Paris, 1987, p 77

** تم ترتيب وتنظيم المعلومات حسب ما جاء في: رابع خوني، رقية حساني، «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها»، إيتراك،

القاهرة، الطبعة الأولى، 2008، ص 27.

المصدر: من إعداد الطالبة.

بالإضافة إلى التعاريف السابقة فقد قدم " HULL G.S " في إحدى الدراسات التي قام بها تعريف يعتمد على المعايير النوعية كالآتي: " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي لا تعتمد في تمويلها على السوق المالي، ويتم إدارتها من قبل عدد من المستثمرين، يعملون بصفة مستقلة أو بصفة فردية ويتحملون كل الأخطار"¹.

2 - بريطانيا.

لقد كانت لبريطانيا عدة محاولات لوضع تعريف موحد، أهمها ما ورد في " القانون البريطاني" لمواصفات المؤسسات الصغيرة (THE SMALL BUSINESS ACT 1953) أن " المؤسسات الصغيرة هي مؤسسات مستقلة ومملوكة من شخص واحد أو عدة أشخاص ولكن ليس لها القدرة على السيطرة على سوق صناعتها التي تعمل في حقلها"².

ثم شكلت بعد ذلك وبالضبط سنة 1969 لجنة سميت بـ " لجنة بولتن" (BOLTON COMMITTEE) لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم إدخال معايير كمية بخلاف التعريف الأول الذي اعتمد على المعايير النوعية. واعتبرت هذه اللجنة أن " المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي التي تشغل 100 عامل ومعدل المبيعات أقل من 5000 دولار في حالة استقرار الأسعار وعدم وجود تضخم اقتصادي"³. ونظرا للتنوع الكبير الذي جاء في لجنة بولتن، جاء قانون " الشركات البريطاني" الذي صدر عام 1985 والذي عرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كما هو مبين في الجدول الآتي:

الجدول رقم (02): التعريف البريطاني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق قانون " الشركات البريطاني".

نوع المؤسسة	المعيار	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون جنيه استرليني)	الموازنة (مليون جنيه استرليني)
المؤسسة الصغيرة	50 عاملا	2.8	1.4	
المؤسسة المتوسطة	250 عاملا	11.2	5.6	

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على : عثمان لخلف، دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر»، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995 ص 16.

وبما أن هذه المحددات الثلاثة قاصرة على شمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمت معالجة هذه الفروقات والاختلافات عبر إعطاء تعريف خاص بكل قطاع اقتصادي كما هو مبين في الجدول الآتي:

¹ Hull G.S., « la petite entreprise à l'ordre du jour », édition L'hermatten , Paris, 1987, p 77

² مروة أحمد، نسيم برهم، «الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة»، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع، القاهرة، 2008، ص 86.

³ نفسه، ص 86.

الجدول رقم (03): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية في بريطانيا.

المجال - المواد الصناعية -	مقياس القياس كحد أدنى
التصنيع (صناعة الملابس، الذهب).	200 عامل.
تجارة التجزئة والجملة.	323750 دولار أمريكي -حجم التداول السنوي-
البناء. المناجم/ التعدين.	25 عامل.
تجارة السيارات.	638750 دولار أمريكي -حجم التداول السنوي-
خدمة متنوعة.	323750 دولار أمريكي -حجم التداول السنوي-

المصدر: جواد نبيل، «إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، الجزائرية للكتاب، الجدة، الجزائر، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص 26.

3 - كندا.

الملاحظ في كندا أنه نادرا ما يستخدم مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعادة ما يستخدم مصطلح : الأعمال الصغيرة " SMALL BUSINESS " كعبارة عامة وشاملة لوصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تستخدم تعاريف متعددة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمها التعريف التشريعي الوارد بقانون " تمويل الأعمال الصغيرة" وذلك كالآتي¹:

" المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي المشروع الذي ينفذ أو على وشك التنفيذ في كندا بغرض الكسب أو الربح وذو عائد سنوي إجمالي يقدر كما يلي:

- لا يزيد عن 5 ملايين دولار أو أقل من ذلك في العام المالي للمشروع الذي تتم خلاله الموافقة على القرض من جانب المقرض بالنسبة لمجال المشروع؛
- لا يتضمن المنشآت الزراعية أو أي عمل يكون هدفه تعزيز الأغراض الخيرية أو الدينية."

4 - الولايات المتحدة الأمريكية.

تعددت تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية حسب رؤية كل منظمة أو هيئة مهمة بهذا القطاع*.

ويبقى أهم تعريف، ذلك الذي قدمه قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 1953، إذ عرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها "ذات ملكية وإدارة مستقلة ولا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط ضمن نطاقه"². ولتحديد الحدود الفاصلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدقة أكبر تم الاعتماد على المعايير التالية كما هو مبين في الجدول الآتي:

¹ الغرفة التجارية بالرياض، منتدى الرياض الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص 43.

* للاطلاع على تعريف لجنة التنمية الأمريكية (USSEO)، إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية (DSSBA)، ارجع مروة أحمد، نسيم برهم، مرجع سبق ذكره، ص 85-86.

² جالين سبنسر، «منشأة الأعمال الصغيرة»، ترجمة صليب بطرس، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1998، ص 64.

الجدول رقم (04): تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قانون المؤسسات الصغيرة.

عدد العمال	حجم المبيعات السنوية (مليون دولار)	
-	5 - 1	المؤسسات الخدمية.
-	5 - 1	مؤسسات التجارة بالتجزئة.
-	15 - 5	مؤسسات التجارة بالجملة.
250 عامل أو أقل.	-	المؤسسات الصناعية.

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على: Gross H, « **Petite entreprise et grand marché** », édition organisation, Paris, 1960, P16.

ثانيا: تعاريف بعض الدول النامية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في ما يلي عرض لجملة من التعاريف في عدد من الدول النامية.

1 - الجزائر.

لقد كانت للجزائر عدة محاولات لوضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كانت أولها من خلال التقرير الخاص ببرنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. واستمرت المحاولات الرامية لإيجاد تعريف أوضح وأدق لتعريف هذا النوع من المؤسسات من خلال عدة ملتقيات*.

إلا أن التطورات الاقتصادية** التي شهدتها الجزائر بعد التسعينات من القرن الماضي أدت إلى إفراز وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993.

هذه الأخيرة قامت بتقديم التعريف القانوني والرمزي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من خلال إصدار القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ الموافق لـ 12 ديسمبر 2001م، وجاء التعريف على الشكل التالي¹:

— تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات؛

— تشغل من 01 إلى 250 شخصا؛

— لا يتجاوز رقم أعمالها 02 مليار دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار،

— تستوفي معايير الاستقلالية.

2 - كوريا الجنوبية:

لقد وضعت كوريا الجنوبية تعريفا يعتمد على معيار حجم العمالة خاص بكل قطاع وذلك كما هو مبين في الجدول

التالي:

* للاطلاع على التعاريف المقدمة في الملتقيات ارجع: le séminaire national sur " **la PME en Algérie**", Avril, 1983, pp 43, 44

** التطورات الاقتصادية: الإصلاحات الهيكلية والعميقة في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة، رغبة الجزائر في الانضمام إلى OMC، الشراكة الأورو متوسطية.

¹ المادة 04، من قانون 01-18 المتضمن القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الصادر في 2001/12/12، الجريدة الرسمية للجمهورية

الجزائرية، العدد 77، 15 ديسمبر 2001، ص 5 - 6.

الجدول رقم (05): تعريف كوريا الجنوبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

القطاع	المؤسسات الصغيرة	المؤسسات المتوسطة
التعدين - التصنيع - النقل	50 عامل أو أقل	من 51 إلى 300 عامل
الإتشاءات	30 عامل أو أقل	من 31 إلى 200 عامل
التجارة والخدمات	10 عمال أو أقل	من 11 إلى 20 عامل

المصدر: الغرفة التجارية بالرياض: منتدى الرياض الاقتصادي، «تتمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود»، أكتوبر 2003، ص 43.

كما صنف كوريا الأعمال أو المؤسسات التي تطلب رأس مال كبير بأنها مؤسسات كبيرة، مهما كان عدد العمال الذين يعملون بها صغير.

3 - مصر.

تتباين التعاريف المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر من هيئة لأخرى، إذ يوجد بها حوالي 24 تعريف تعتمد مجمل هذه التعاريف على معيار العمالة وحجم الأصول الثابتة (ما عدا المباني والأراضي) * . والجدول التالي يبين أهم التعاريف المصرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل بعض الهيئات.

الجدول رقم (06): تعاريف بعض الهيئات المصرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المعايير	عدد العمال	المستخدمة	الهيئات المقدمة للتعريف
بنك التنمية الصناعية المصري	-	700 ألف جنيه أو أقل	مؤسسة مصغرة
-	-	1.4 مليون أو أقل	مؤسسة صغيرة
-	-	(3-1.4) مليون جنيه	مؤسسة متوسطة
الجهات المركزي للتعبئة العامة والإحصاء	(4-1) عمال	-	مؤسسة مصغرة
-	(14-5) عامل	-	مؤسسة صغيرة
-	(49-15) عامل	-	مؤسسة متوسطة
منتدى البحوث الاقتصادية المصري	(4-1) عمال	أقل من 2 ألف جنيه	مؤسسة مصغرة
-	(49-5) عامل	من 2 جنيه إلى 5 مليون جنيه	مؤسسة صغيرة
-	(99-50) عامل	(10 - 5) ملايين جنيه	مؤسسة متوسطة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مجموعة من البيانات متوفرة في المراجع الآتية:

- * عثمان خلف، «واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها - دراسة حالة الجزائر»، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005، ص 21-22.
- * رابع خوني، رقية حساني، «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها»، إيتراك، القاهرة، الطبعة الأولى، 2008، ص 25.

* تستبعد الأراضي والمباني باعتبار أن مقر المؤسسة قد يكون مستأجرا أو حصلت على حق الانتفاع به، ولاختلاف قيمة المقر من منطقة لأخرى.

بالإضافة إلى تعريف الهيئات السابقة نجد أن مشروع قانون الصناعات الصغيرة والمتوسطة بمصر قام بوضع التعريف التالي: "المشروع الصغير والمتوسط هو كل نشاط لشخص أو أكثر يعملون لحسابهم ويكون للمشروع صفة الاستقلالية في الملكية والإدارة، ويقل عدد العمال فيه عن مئة عامل ويقل رأس مال المشروع عن مليون جنيه وتقل قيمة الأصول الثابتة به (دون الأراضي والمباني) عن عشرة ملايين جنيه"¹.

4 - الأردن.

قدمت مجموعة كبيرة من الاقتراحات داخل الأردن من طرف بعض المؤسسات الرسمية*، إلا أنه الملاحظ أن جميع التعاريف المقدمة تعتمد على عنصر أو على حجم العمالة داخل المؤسسة. أما التعريف الذي تم تبنيه لتصنيف مؤسسات الأردن فهو التعريف الذي يعتمد على تصنيف الجمعية العلمية الملكية، وذلك كما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم (07): تصنيف المؤسسات في الأردن حسب الجمعية العلمية الملكية.

تصنيف المؤسسات	عدد العمال
المؤسسات الصغرى	(1 - 4) عمال
المؤسسات المتوسطة	(5 - 19) عامل
المؤسسات الكبيرة	(20 - 99) عاملاً

المصدر: فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، «الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة»، دار حامد، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص 67.

5 - تايلاندا.

الملاحظ بالنسبة لدولة تايلاندا أنها تعتبر من الدول القلائل التي تقوم بتطوير وتعديل التعريف الرسمي لهذا النوع من المؤسسات دون الاعتماد على عدد العاملين كأحد معايير التعريف بل تعتمد على قيمة الأصول الثابتة (متضمنة الأرض) وذلك حسب كل قطاع اقتصادي. كما يبينه الجدول الآتي:

الجدول رقم (08): تعريف تايلاندا للصغيرة والمتوسطة.

الوحدة: ألف دولار

القطاع	قيمة الأصول الثابتة للمؤسسة صغيرة	قيمة الأصول الثابتة للمؤسسة متوسطة
صناعة	أقل من 125	أقل من 500
خدمات	أقل من 125	أقل من 500
تجارة الجملة	أقل من 125	أقل من 250
تجارة التجزئة	أقل من 75	أقل من 150

المصدر: الغرفة التجارية بالرياض: منتدى الرياض الاقتصادي، «تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود»، أكتوبر 2003، ص 42.

¹ نبيل حواد، مرجع سبق ذكره، ص 25.

* بعض المؤسسات الرسمية في الأردن: دائرة الإحصاءات العامة، مؤسسة الضمان الاجتماعي، غرف الصناعة، الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وزارة الصناعة والتجارة، الجمعية العلمية والملكية. وللإطلاع على تصنيف هذه المؤسسات الرسمية ارجع: فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، «الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة»، دار حامد، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص 65.

ثالثاً: تعريف بعض التكتلات والمنظمات الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سنتناول من خلال هذا العنصر جملة من التعاريف التي قدمت من طرف أهم التكتلات الاقتصادية والمنظمات على المستوى العالمي.

1 - تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن تعدد وتباين التعاريف المستخدمة داخل المنظومة الأوروبية من دولة لأخرى، بالإضافة إلى وجود تعريف يستخدم من قبل بنك الاستثمار الأوروبي، وصندوق الاستثمار الأوروبي، كان سبباً وراء ضرورة إيجاد تعريف موحد داخل إطار المجموعة الأوروبية.

حيث قام الاتحاد الأوروبي سنة 1996 بتاريخ 03 أبريل بإصدار تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن توصيات المفوضية حسب التعليمات CE/280/96 والذي عدل في ماي 2003. والجدول التالي يلخص هذا التعريف بعد تعديل ماي 2003.

الجدول رقم (09): تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد تعديل ماي 2003.

نوع المؤسسة	المعايير الكمية	
	عدد العمال	رقم الأعمال (مليون يورو)
المؤسسات المصغرة	أقل من 10	أقل من 2.
المؤسسات الصغيرة	أقل من 50	أقل من 10.
المؤسسات المتوسطة	أقل من 250	أقل من 50.

Source: le guide des services bancaires aux PME (services conseil de l'IFC/accès au financement), rapport de la société Financière internationale (IFI), groupe de la banque mondiale, en collaboration avec le Japon, Hollande, et le Norvège, éditions IFC, 2009, p 68.

الملاحظ أن غالبية الدول الأعضاء قامت بتطبيق التعريف المقترح من قبل المفوضية إلى جانب إدخال بعض التعديلات عليه. بما يتلاءم واقتصادياتها كألمانيا وإيطاليا اللتان قامتتا بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاع الذي تنتمي إليه.

2 - تعريف اتحاد جنوب شرق آسيا.

اعتمدت دول جنوب شرق آسيا على معيار حجم العمال في وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (10): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض دول جنوب شرق آسيا.

الدولة	عدد العمال (كحد أقصى)
أندونيسيا	19 عامل
ماليزيا	25 عامل
الفلبين	99 عامل
سنغافورة	50 عامل

المصدر: جواد نبيل، «إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، الجزائرية للكتاب، المجد، الجزائر، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص 27.

ونتيجة لهذه الفروقات في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قام إتحاد جنوب شرق آسيا (L'ANASE) بوضع التعريف الآتي¹:

* من 1 إلى 10 عمال: هي مؤسسات عائلية وحرفية؛

* من 10 إلى 49 عامل: هي مؤسسات صغيرة؛

* من 49 إلى 99 عامل: هي مؤسسات متوسطة.

3 - تعريف مجلس التعاون الخليجي.

حددت منظمة الخليج للاستثمارات عام 1994 تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي²:

" المؤسسة الصغيرة: لا يزيد عدد عمالها عن 60 عاملا، ورأس مالها لا يتجاوز مليون دولار؛

* المؤسسات المتوسطة: الاستثمارات فيها لا تتعدى 5.5 ملون دولار."

4 - تعريف البنك الدولي:

يعرف البنك الدولي عن طريق فرعه المؤسسة الدولية للتمويل (société Financière internationale) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم (11): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب البنك الدولي.

حجم المؤسسة	عدد العمال	قيمة الأصول (دولار أمريكي)	رقم الأعمال السنوي (دولار أمريكي)
مصغرة	أقل من 10 عمال	أقل من 100000	أقل من 100000
صغيرة	أقل من 50 عامل	أقل من 3 ملايين	أقل من 3 ملايين
متوسطة	أقل من 300 عامل	أقل من 15 مليون	أقل من 15 مليون

Source: le guide des services bancaires aux PME (services conseil de l'IFC/accès au financement), rapport de la société Financière internationale (IFC), groupe de la banque mondiale, en collaboration avec le Japon, Hollande, et le Norvège, éditions IFC, 2009, p 09.

✓ نلاحظ من خلال التعاريف السابقة كيف أن كل دولة انفردت بتعريف خاص بها ذلك رغم محاولة بعض التكتلات كالاتحاد الأوروبي، واتحاد جنوب شرق آسيا وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتسهيل خدمة مصالحها. فكل هذه الاختلافات كانت نتيجة لتباين الظروف الاقتصادية والاجتماعية وتباين مستويات النمو الاقتصادي من دولة لأخرى.

¹ عبد السلام أبو قحف، «اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي»، مطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، 2001، ص 98.

² رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 32.

أمام كثرة وتعدد الصعوبات التي تواجهها الدول عند محاولتها القيام بوضع تعريف محدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أننا نجد أن جل هذه الدول قامت بالاعتماد على معايير كمية أو نوعية أو بالاعتماد على النوعين معا في محاولة منها لوضع تعريف يرضي جميع الأطراف ذات العلاقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبعد الدراسة والبحث وجدنا أن هذا التعريف يختلف من دولة لأخرى، كما قد نجد مجموعة من التعاريف داخل الدولة الواحدة تابعة لهيئات مختلفة كل حسب اختصاصه.

ولغرض بحثنا الحالي سوف نتبنى التعريف الذي جاء به المشرع الجزائري الوارد في القانون 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ الموافق لـ 12 ديسمبر 2001م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأشكال تواجدها.

نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني للعديد من الدول فهذا يستدعي منا الوقوف على أهم خصائص هذا النوع من المؤسسات من خلال تبيان أهم الخصائص الإيجابية والسلبية. مع إبراز أهم الأشكال التي تتواجد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تتناسب مع خصائصها ومميزاتها.

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الكبيرة، وهذه الخصائص قد نجدها إيجابية تعتبر كمزايا تتمتع بها هذه المؤسسات، وقد نجدها سلبية تؤثر على نشاطها كثيرا وتعد في كثير من الأحيان سببا لفشلها.

أولاً: الخصائص الإيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فيما يلي أبرز الخصائص الإيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تعتبر من بين أهم أسباب انتشارها الواسع.

1 - سهولة وبساطة التأسيس.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يسهل إيجادها من الناحية القانونية والفعالية. وهذا الأمر نجده متجسدا في أغلب الدول وقوانينها الخاصة بمزاولة الأعمال والأنشطة التجارية والخدمية. إن متطلبان التكوين عادة ما تتسم بالبساطة* والسهولة والوضوح والتحديد فيكفي الحافز الفردي أو الجماعي الصغير أن يكون وراء قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفي الغالب نجد أن هذا الأمر يعطي الإمكانية لقيام هذه المؤسسات من قبل أشخاص عاديين أو أقارب، حيث لا يحتاج الأمر إلى مزيد من الدراسات والوثائق أو أن إقامة هذه المؤسسات تتطلب ثقافة خاصة للمؤسسين أو إمكانات

* تتأثر البساطة بحالة الاقتصاد: فكلما أصبح الاقتصاد أكثر نضجا وتعقيدا، كلما أصبحت إجراءات التكوين والإدارة أكثر تعقيدا، وهذا هو أحد أسباب المشاكل التي بدأت تعاني منها بعض الأعمال الصغيرة التي كانت ناجحة في السابق في دولنا النامية، حيث لم تتطور وتنضج إدارتها مع تطور الاقتصاد.

كبيرة. وبالإضافة إلى سهولة الإجراءات القانونية والرسومية هناك أيضا بساطة مستلزمات ومتطلبات إيجاد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة¹.

كما تستمد هذه الأخيرة عنصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها نسبيا، حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلي بواسطتها حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي، وهذا ما يتناسب والبلدان النامية، نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل².

لذلك يمكن القول أنه عادة ما تكون الأفكار النيرة وراء هذه المؤسسات وليس الإمكانيات الكبيرة والهائلة، سواء كانت رؤوس أموال أو مستلزمات أخرى.

2 — سهولة القيادة والتوجيه.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سهلة نسبيا في إدارتها وقيادتها ومن ثم تتميز بما يلي³:

- سهولة تحديد الأهداف الواضحة وتوجيه جهود العاملين نحو أفضل السبل لتحقيقها؛
- بساطة الأسس والسياسات التي تحكم عمل المؤسسة وسهولة إقناع العاملين والعملاء بها؛
- بساطة أساليب تشجيع العاملين ودفعهم لتحسين الأداء وتوفير فرص مشاركتهم في إدارة المؤسسة؛
- إمكانية متابعة العمل وتقييم الأداء ومحاسبة العاملين موضوعيا، ما يؤدي إلى تفادي كثير من الأخطاء أو علاجها قبل استفحالها.

وبالتالي مما سبق يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بالسهولة النسبية في إدارتها وتوجيه أنشطتها.

3 — سهولة وبساطة التنظيم.

- إن تنظيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر من الأمور غير المعقدة، إذ يتم في وقت قصير، ويتم ذلك من خلال⁴:
- التوزيع المناسب للاختصاصات بين أقسام المؤسسة، بحيث يختص كل قسم بمجموعة مهام وأعمال متكاملة دون تداخل وتنازع مع الآخرين؛
- التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة واللامركزية لأغراض التنفيذ.

¹ طاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 27.

² اسماعيل بوخواوة، عبد القادر عطوي، «التجربة التنموية في الجزائر وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى الدورة العلمية التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير—جامعة فرحات عباس، سطيف، بالتعاون مع المعهد الإسلامي، حدة، بسطيف، أيام: 25 إلى 28 ماي 2003، ص ص 836-837.

³ علي سلمى، «المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة»، دار غريب للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص ص 16، 17.

⁴ عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، «مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدرتها التنافسية»، بحث مقدم إلى الدورة العلمية التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، مرجع سبق ذكره، ص 421.

ومنه يمكن لإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إعداد تنظيمها الهيكلي بسرعة وسهولة، كذلك يكون تطويره وتعديله أمرا يسيرا عادة.

4 - مرونة الإدارة.

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القدرة على التكيف مع ظروف العمل المتغيرة، إضافة إلى الطابع غير الرسمي في التعامل سواء مع العمال أو العملاء، بساطة الهيكل التنظيمي، ومركزية القرارات، حيث لا توجد لوائح دقيقة تحكم عملية اتخاذ القرارات إلا أن الأمر يرجع إلى خبرة صاحب المشروع وتقديره للمواقف¹.

وبالتالي يمكن القول أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرة أكبر على التكيف مع التغيرات مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تمتاز بتعدد المستويات الإدارية بالإضافة إلى رسمية العلاقات الوظيفية.

5 - الكفاءة والفعالية.

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوفر الظروف التي تحقق لها الكفاءة والفعالية بدرجات أعلى كثيرا مما يمكن للمؤسسات الكبيرة والعلاقة أن تصل إليه. وتتحقق هذه الكفاءة والفعالية لأسباب عديدة منها²:

— التركيز في إدارة الأعمال والموارد ذات القيمة وتحقيق عوائد سريعة وعالية؛

— القدرة على الأداء والإنجاز في وقت قصير نسبيا؛

— الإحساس السريع بحركة السوق، والإلمام المباشر من جانب إدارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالمتغيرات وتوجهات المنافسين وأنشطتهم مما يسمح بسرعة التكيف وتعديل أوضاع المؤسسة؛

— وضوح تأثير الدوافع الشخصية لأصحاب المؤسسة على صيانة استثماراتهم، مما يجعلهم يبدون اهتماما مباشرا بكل ما يحقق للمؤسسة النجاح والتفوق.

مما سبق يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطبيعتها تميل إلى أن تكون أكثر فاعلية وكفاءة.

6 - المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق.

سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدود نسبيا والمعرفة الشخصية بالعملاء يجعل من الممكن التعرف على شخصياتهم واحتياجاتهم وتحليل هذه الاحتياجات ودراسة اتجاهاتها في المستقبل، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغير في هذه الاحتياجات والرغبات، واستمرار هذا التواصل وهذه المعرفة تضمن لهذه البيانات التحديث المستمر³.

لذا لا يفاجئ صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالتغيرات والتطورات الحاصلة في رغبات واحتياجات العملاء.*

¹ سمير علام، «إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة»، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993، ص 23.

² علي سلمى، مرجع سبق ذكره، ص 15، 16.

³ توفيق عبد الرحيم يوسف، «إدارة الأعمال التجارية الصغيرة»، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 26.

* تجدر الإشارة أن المؤسسات الكبيرة الحجم تقوم بالتعرف على رغبات واحتياجات المتعاملين من خلال القيام بـ "بحوث السوق" ونظرا لأن السوق في تغير وتطور مستمر فهذا يتطلب بحوث مستمرة، علما أن القيام بهذه الأخيرة مكلف جدا، وعليه فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مكانة أفضل لمتابعة التغيرات والتطورات الحاصلة في المجتمع.

7 - قوة العلاقات بالمجتمع.

تعتبر العلاقات القوية التي تجمع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمجتمع المحلي الذي تنشط فيه من أهم مميزاتها، وتعتبر العلاقات الشخصية في التعامل مع العملاء ومعرفة أحوال وظروف المجتمع ككل أحسن عون لهذا النوع من المؤسسات في التصدي للصعوبات التي تواجهها، كما تستفيد منهم من جهة أخرى في نشر أخبارها فهم بذلك فريق ترويج وإشهار للمؤسسة ومنتجاتها¹.

إذن يمكن القول أن قوة العلاقات بالمجتمع تشكل عنصر دعم بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند تعرضها للمنافسة، إذ عادة ما يفضل المجتمع المحلي التعامل مع المؤسسات المحلية.

ثانياً: الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رغم كثرة وتنوع الخصائص الإيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنها تتميز بمجموعة من الخصائص السلبية. نذكر أبرزها في ما يلي:

1 - انخفاض القدرات الذاتية على التوسع والتطوير والتحديث.

إن الانخفاض في الطاقات الإنتاجية والقدرات التنظيمية والتمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر أساس انخفاض القدرات الذاتية على التوسع والتطوير والتحديث، ومن هنا تلقى أعباء كبيرة على عاتق الأجهزة المسؤولة عن التنمية الاقتصادية، والملاحظ أنه في ظل ازدياد المتطلبات المالية والفنية للعمليات الصناعية تتعاظم هذه الأعباء والمسؤوليات باستمرار².

2 - عدم إقبال رأس المال الأجنبي على الاستثمار في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتم ذلك إما لعدم تفضيل الأجانب لطرق ومجالات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإما لعدم تفضيل أصحاب المؤسسات لهذه المشاركة نظراً للطبيعة العائلية لهذه المؤسسات، كما يرجع ضعف مشاركة رأس المال الأجنبي في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أسباب أخرى عديدة من بينها³:

— عدم نضج التنظيمات القانونية والمؤسسية لهذه المؤسسات؛

— اقتصر معظمها على الأشكال العائلية للملكية والعمل؛

— ارتفاع درجة المخاطرة نظراً لصغر حجم رأس المال؛

— الميل إلى استخدام فنون إنتاجية محلية.

¹ سمير علام، مرجع سبق ذكره، ص 22.

² محمد فتحي صقر، «واقع المنشآت الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى الندوة الدولية حول: "المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الإشكالية والآفاق"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية والسياسية - جامعة القاهرة، القاهرة، أيام: 18 و 19 جانفي 2004، ص 25.

³ محمد فتحي صقر، مرجع سبق ذكره، ص ص 25، 26.

3 - الاعتماد على شخص واحد لإدارتها.

إن هذه الخاصية تثير عدة مشاكل لهذا النوع من المؤسسات، ذلك أن هذا الشخص قد لا تكون لديه الكفاءات اللازمة لإدارة النشاط فمثلا قد لا يكون مدركا لأهمية تنظيم بيانات محاسبية وأنظمة الرقابة المالية وانشغاله بالعمليات اليومية للنشاط قد يمنعه من التخطيط للمستقبل، كما قد لا تتوفر لديه الخبرة، وبالتالي قد يؤدي ذلك إلى تداخل الذمم المالية أحيانا ما بين المؤسسة ومالكها أو مديرها وهو ما يؤدي لصعوبة قياس وتحليل الكفاءة المالية للمؤسسة¹.

4 - معدلات الوفاة والفشل العالية.

تعتبر هذه السمة من أهم السمات السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أي أن هذه الأخيرة أكثر عرضة للفشل والموت، أو التصفية والغلق من المؤسسات الكبيرة بكثير، هذا التهديد قائم على مدى حياة هذا النوع من المؤسسات، إلا أنه أعلى في سنوات التأسيس الأولى².

علما أن ليست كل تصفية هي نتيجة الفشل، فقد يحصل لأسباب أخرى، إلا أن النسبة الأكبر منها نتيجة عدم رغبة أصحاب المؤسسة في البقاء على هذه المؤسسة بسبب الخسائر المالية التي تعرضوا لها، مما يضطرهم إلى التصفية.

كما تجدر الإشارة إلى أن نسب احتمالات الوفاة والفشل تختلف باختلاف القطاعات والنشاط وذلك كما يلي³:

— معدلات الوفاة الأعلى نجدها في قطاع الخدمات التجارية بحدود 18 % في سنة التأسيس الأولى؛

— تليها معدلات تجارة الجملة والصناعة بنسبة 10 %؛

— أما معدلات الوفاة الأضعف فنجدتها في الإنشاءات والتعدين في حدود 09 %.

5 - الضعف المالي.

من بين الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد أيضا ضعفها المالي، الناجم عن محدودية حجم إنتاجها، وفيما يلي بعض أسباب هذا الضعف⁴:

— تكاليف إنتاج عالية: وتنجم أساسا عن عدم قدرة هذا النوع من المؤسسات على الاستفادة من اقتصاديات الحجم، بالإضافة إلى عدم أو قلة استخدام أجهزة وتكنولوجيا متقدمة؛

— تكاليف إدارية عالية: تنسب التكاليف الأعلى إلى تكاليف الإدارة، بما في ذلك تكاليف تنفيذ القوانين والتعليمات الرسمية والحكومية؛

¹ محمد فتحي صقر، مرجع سبق ذكره، ص 26.

² سعاد نائف برونوطي، مرجع سبق ذكره، ص 82.

³ نفسه، ص 83، نقلا عن:

Raumbach, Clifford M, «How to organize & operate a small business», Englewood cliffs, NJ prentice, 1988, P-P 14-16.

⁴ نفسه، ص - ص 84 - 87.

— تكاليف تمويل عالية: تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبة الحصول على التمويل، وإذا حصلت عليه فغالباً بكلفة أعلى من كلفته لمؤسسة كبيرة، كما أن التكاليف الإدارية للحصول على التمويل تكون هي الأخرى عالية، مما يساهم في زيادة الكلفة الكلية للتمويل؛

— صعوبة تكوين احتياطات مالية للنمو: وذلك لسببين، أولهما هو صعوبة تكوين احتياطات مالية وذلك نظراً للحاجة إلى استخدام الأرباح للاستخدام الشخصي للمالك وكذلك محدودية الأرباح التي يحققها العمل الصغير، بالإضافة إلى تأثير الضرائب وغيرها من العوامل، أما السبب الثاني فهو التردد في التوسع مالياً.

6 — الضعف القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن الكثير من المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ناجمة عن الضعف القانوني لهذا النوع من المؤسسات. فيما يلي أبعاد هذا الضعف¹:

— ضعف القدرة على التأثير في التشريعات؛

— ضعف القدرة على معرفة الاعتداءات التي تحصل؛

— ضعف القدرة على انتزاع الحقوق التي تتمتع بها، لعدم قدرتها على تغطية التكاليف.

✓ بعد التعرض لأهم الخصائص الإيجابية والسلبية التي تتمتع وتتصف بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجدر الإشارة أن هذه الخصائص تختلف من بلد لآخر ومن اقتصاد لآخر. كما أن الخصائص السلبية تكون أكثر تأثيراً بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في الدول النامية.

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أشكالاً مختلفة، تختلف باختلاف التصنيف الذي خضعت له، وهذه التصنيفات تأخذ أسس مختلفة لتصنيفها للمؤسسات: القانون، العمل أو النشاط...، وسيتم شرح ذلك بنوع من التفصيل في الفقرات الموالية.

أولاً: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني.

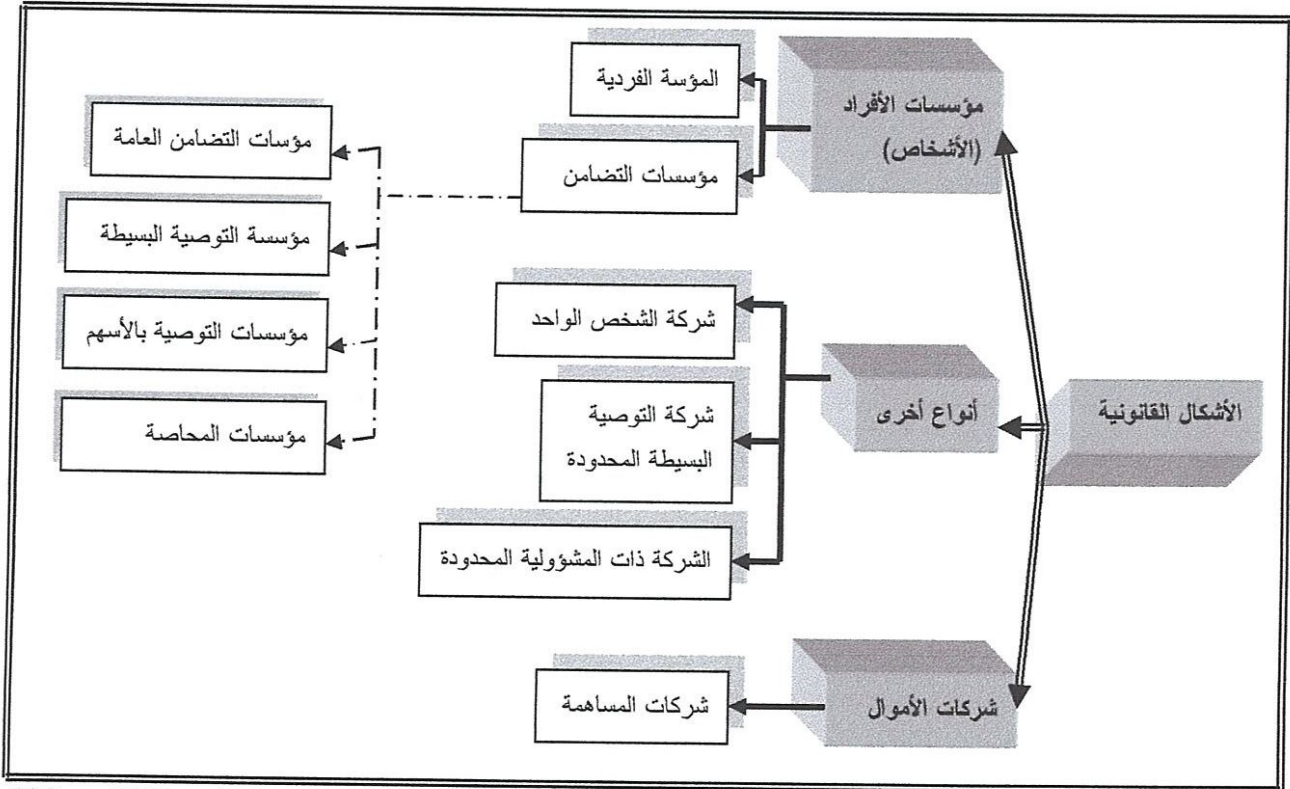
يقصد بالشكل القانوني الإطار أو الهيئة التي يتخذها العمل من الناحية القانونية عندما يحصل على الترخيص والإجازة اللازمة لإقامته وحصوله على وجود فعلي قانوني ورسمي لممارسة النشاط الذي أقيم في إطار هذا العمل. إن هذا الشكل القانوني يحدد ملكية الأعمال من الناحية الرسمية والفعالية².

ويمكن عرض مختلف الأشكال القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الشكل الآتي:

¹ سعاد نائف برونوطي، مرجع سبق ذكره، ص - ص 87 - 88.

² نفسه، ص 109.

الشكل رقم (01): الأشكال القانونية الأساسية للمؤسسات.



المصدر: طاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 138.

1 - شركات الأشخاص (الأفراد).

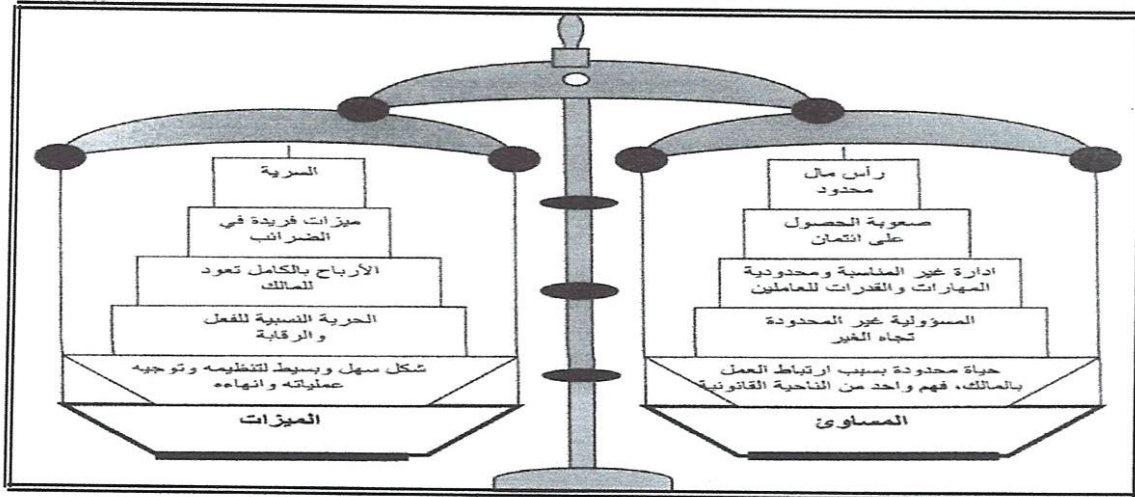
إن هذا الشكل القانوني هم المتعارف عليه منذ القدم. وتمثل شركات الأفراد أو الأشخاص اليوم النسبة الأكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الصناعية والنامية، وتأخذ مجموعة من الأشكال والأنواع بعضها مملوكة من شخص واحد والبعض الآخر تشاركية بين اثنين أو أكثر من الأفراد بصيغ عديدة.

أ - الشركة الفردية.

في هذا النوع من المؤسسات، يصعب التفرقة بين المؤسسة وصاحبها فهو مديرها غالباً، والذي يرسم سياساتها ويتحمل مسؤولياتها، وتكون أملاكه ضامنة لتعهداته التجارية، ويتميز هذا النوع من المؤسسات بحرية صاحبه التامة في الإدارة والتصرف في الأموال، وإنجاز الأعمال، أما عيبها الأساسي هو تحمل صاحبها المسؤولية الكاملة¹. والشكل الآتي يوضح أهم ميزاتها ومساوئها.

¹ عبد المطلب عبد الحميد، «السياسات الاقتصادية: تحليل جزئي وكملي»، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 1997، ص 34.

الشكل رقم (02): ميزات ومساوئ الشركة الفردية.

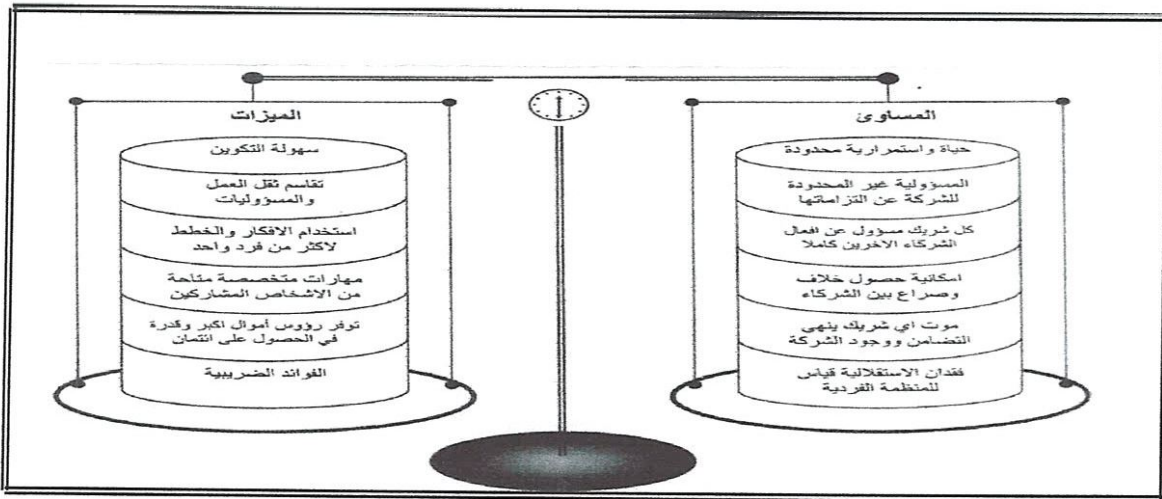


المصدر: طاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 140.

ب - المؤسسات التشاركية (التضامن).

تعتبر هذه المؤسسات من أكثر الشركات شيوعاً في الحياة المهنية لأنها تتكون من عدد محدود من الشركاء معروفين لبعضهم البعض ويتوفر بينهم عامل الثقة وعادة ما تكون بين أفراد الأسرة والواحدة أو الأصدقاء يتعاونون فيما بينهم للقيام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تنشأ أيضاً للحاجة إلى رؤوس الأموال عند وجود أزمة مالية كتدخل صديق مقابل الحصول على الأرباح فيقدم حصة مالية في الشركة التي تقوم بينهما¹. أهم مميزات هذا النوع ومساوئه مبينة في الشكل الآتي:

الشكل رقم (03): ميزات ومساوئ شركات التضامن (المشاركة).



المصدر: طاهر محسن منصور الغالي، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 141.

¹ نادية فوزيل، «أحكام الشركة طبقاً للقانون التجاري الجزائري»، دار هومة، الجزائر، 1997، ص 101.

وفي المؤسسات التشاركية نجد عدة أنواع وهي :

* شركات التضامن العامة.

وتظهر هذه المؤسسات باتفاق شريكين أو أكثر على تكوين مؤسسة صغيرة تمارس عملاً معيناً لغرض تحقيق أهداف معينة. والخاصية الأساسية فيها هي عامل الثقة التام بين الشركاء، ويحدد العقد التزامات كل شريك فيما يتعلق بحصص رأس المال، ومسؤوليات الإدارة من الناحية القانونية¹. ويمكن أن تكون شركات التضامن²:

— شركات عائلية: أفراد العائلة متضامنون في العمل؛

— شركات تضامنية ريادية: مثل الشركات التي تستثمر في براءة الاختراع أو الأفكار الريادية والإبداعية لدى الشباب حيث التكامل بين الأموال والأفكار الريادية.

علماً أن شركات التضامن تضم نوعاً واحداً من الشركاء الضامنون³.

* شركات التوصية البسيطة.

هذا النوع من المؤسسات يتكون بنفس الطريقة السابقة، غير أن شركات التوصية البسيطة تتميز بوجود نوعين من الشركاء⁴:

— شريك متضامن لا يختلف عن الشريك المتضامن في شركة التضامن السابقة؛

— شريك موصي مسؤوليته محدودة وغير تضامنية ولا يشارك في إدارة المؤسسة.

قد تحمل شركة التوصية البسيطة اسم أو أسماء بعض الشركاء الضامنون مقرونة بكلمة "وشركائه". ولكون هذه الشركة هي شركة أشخاص فإن انسحاب أي من الشركاء الموصون أو بيع حصته لآخرين تخضع لموافقة الشركاء الموصون⁵.

* شركات التوصية بالأسهم.

"تؤسس شركة التوصية بالأسهم" التي يكون رأسمالها مقسماً إلى أسهم، بين شريك متضامن أو أكثر له صفة تاجر ومسؤول دائماً وبصفة متضامنة عن ديون الشركة وشركاء موصين مساهمين ولا يتحملون الخسائر إلا بما يعادل حصصهم⁶.

¹ ماجدة عطية، «إدارة المشروعات الصغيرة»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 35.

² سعاد نائف برنوطي، «الأعمال والخصائص والوظائف الإدارية»، دار وائل، عمان، 2001، ص 108.

³ الشركاء الضامنون، مسؤولون عن كامل التزامات الشركة رجوعاً إلى ثرواتهم الشخصية.

⁴ توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 39.

⁵ فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 301.

⁶ شركة التوصية بالأسهم تنقسم فيها حصص الشركاء إلى أسهم وليس مبالغ مقطوعة كما في شركات التوصية البسيطة.

⁷ المادة 715، من المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993، من القانون التجاري **code de commerce**، الديوان الوطني

للأشغال التربوية، ONTE، الجزائر، 2003، ص 227.

إن هذه الأسهم قد تكون صغيرة القيمة وهكذا يستطيع الشركاء الموصون أن يساهموا بعدد من الأسهم ويمكنهم تداولها أو التنازل عنها دون الحاجة إلى أخذ الموافقة من باقي الشركاء ¹.

* شركات المحاصة:

هذه الشركات مؤقتة تنتهي بانتهاء العمل الذي أقيمت من أجله وقد تطول هذه الفترة أو تقصر. وهذا النوع من المؤسسات قد ينشأ في بعض الحالات باتفاق شفوي بين الشركاء أو بعقد مكتوب يحدد الواجبات والالتزامات، يطلق عليه "بنود الشراكة" ².

2 - شركات الأموال.

تمثل شركات الأموال في شركات المساهمة التي تعرف على أنها "الشركات التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم، وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا بقدر حصتهم" ³.

وبالتالي فإن درجة المخاطرة فيها محدودة بحجم المساهمة في رأس المال ومسؤولية الملاك محدودة غير تضامنية. كما تجدر الإشارة إلى أن عملية إنشاء شركة المساهمة تتطلب الكثير من الإجراءات الطويلة والمعقدة، فهي عكس الشركات الأخرى التي تنشأ فوراً بمجرد إنشاء العقد. بالإضافة إلى أنها من أقدر الشركات في اجتذاب رؤوس الأموال من كبار المساهمين أو المدخرين الصغار الذين يرغبون في استثمار أموالهم عن طريق مساهمتهم بسندات مالية تحدد مسؤوليتهم، ولا تكلفهم مشاق المسؤولية المطلقة عن ديون الشركة ⁴.

3 - أنواع أخرى.

إن الإطار العلمي الذي يحكم وجود هذه الأنواع هو الاستفادة من ميزات شركات الأشخاص من جانب، مثل الإعفاءات الضريبية، وسهولة التكوين وكذلك الميزات لشركات الأموال، مثل المسؤولية المحدودة، ونقل الملكية وتحويلها وزيادة إمكانية استمرار الشركة من جانب آخر. ومن أهم هذه الأنواع ما يلي:

أ - شركة الشخص الواحد.

تقوم فكرة هذه الشركة على السماح لشخص واحد بأن يكون شركة بمفرده عن طريق اقتطاع مبلغ أو قيمة مالية معينة من ذمته المالية وتخصيصها لاستثمار مشروع معين في شكل شركة تكتسب الشخصية المعنوية شريطة أن تكون مسؤولية الشخص الواحد أي مؤسس هذه الشركة محدودة بقدر القيمة أو المبلغ المخصص لأعمالها ودون أن يكون مسؤولاً في باقي عناصر ذمته المالية الأخرى عن الديون المترتبة عليه والناشئة عن استثمار المشروع ⁵.

¹ سعاد نائف برونوطي، 2001، مرجع سبق ذكره، ص 110

² طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 143، 144.

³ المادة 592، من المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993، القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 164.

⁴ نادية فوزيل، «شركات الأموال في القانون الجزائري»، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2008، ص 151.

⁵ الياس نصيب، «شركة الشخص الواحد»، موسوعة الشركات التجارية، الجزء الخامس، 1996، ص 15.

إن هذا النوع من الشركات قد استفاد من تحديد المسؤولية كما هو حال شركات الأموال وكذلك من الضرائب والإعفاءات الضريبية وسهولة التكوين كما هو حال شركات الأفراد.

ب — شركة التوصية البسيطة المحدودة.

هذا النوع يشابه شركات التوصية البسيطة ما عدا كون كافة الشركاء موصون ولا يوجد ضامن فيها. ويلاحظ أن هذا النوع من الشركات جاء ليلي متطلبات تكوين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجمع فيها رؤوس أموال كافية وتؤمن للمشارك (الموصي) مسؤولية محدودة في إطار المبلغ الذي كرسه لهذه المؤسسة، ويستفيد أيضا من الإعفاءات الضريبية وسهولة تكوين الشركة ونقل الملكية بسهولة من جانب لآخر¹.

ج — الشركة ذات المسؤولية المحدودة.

تجمع هذه الشركات بين بعض خصائص شركات الأفراد وكذلك شركات المساهمة العامة. وتعرف هذه الشركات على أنها شركات تجارية تتحدد مسؤولية كل شريك فيها بمقدار حصته في رأس المال، ويمكن أن يكون لها عنوان ويخضع انتقال الحصص فيها للقيود القانونية والاتفاقية الواردة في عقد الشركة². علما أن هذا النوع من الشركات ظهر في ألمانيا سنة 1892 وكان غرض المشرع الألماني في بادئ الأمر تطبيق نشاطها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة³.

وعموما يمكن القول أن الشركة ذات المسؤولية المحدودة تنصب مسؤوليتها فقط على كمية استثماراتها، إذ توزع الأرباح حسب النسب المحددة مسبقا، ولما كانت مخاطرة الشريك المحددة تنحصر في فقدان الاستثمار، فحصته من الربح الكلي تكون عادة أقل من الشريك في شركات المساهمة العامة⁴.

بعد العرض الموجز لأهم الأشكال القانونية التي يمكن أن تأخذها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجدر الإشارة أن هناك عدة عوامل تؤثر في اختيار أحد هذه الأشكال، أهمها ما يلي:

— الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة؛

— الرغبة لدى المالكين في السيطرة على العمل والإدارة؛

— هيكل الضرائب وكيفية الاستفادة منه؛

— المتطلبات المالية وحجم رأس المال المطلوب؛

— الأشكال القانونية والتنظيمية السائدة في البلد.

وبالتالي يبقى أمام المؤسسة دراسة هذه المؤثرات بدقة لغرض تحديد دورها وأهميتها بالنسبة للمؤسسين.

¹ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص 147.

² رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 63.

³ الياس نصيب، «الشركة ذات المسؤولية المحدودة»، موسوعة الشركات التجارية، الجزء السادس، 1998، ص 18 - 19.

⁴ جلال إبراهيم، «التحليل المالي والأعمال التجارية»، الموسوعة الاقتصادية الإدارية، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2009، ص 26.

* للتوسع أكثر في هذه المؤثرات، أنظر: طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص - ص 134 - 136.

ثانيا: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها.

ينبثق عن هذا التصنيف الأشكال التالية:

1 - المؤسسات العائلية.

وهي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون العائلة فيها متضمنة مباشرة في الملكية حيث يملكها عضوان أو أكثر من العائلة نفسها مشتركين في الحياة والوظائف، ويمكن أن تظهر الأعمال العائلية على عدة أشكال حيث يتضمن الأفراد مباشرة أو غير مباشرة في العمل، فقد يعمل أحيانا بعض أفراد العائلة بالعمل الإضافي ضمن العمل العائلي. ومن هنا فإن الأعمال العائلية تختلف عن بقية الأعمال المتزلية في طريقة اتخاذ القرار حيث تتضمن خليطا من قيم العائلة والأعمال¹.

2 - المؤسسات المتزلية.

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتزلية بأنها الأعمال التي تتقيد بالتسهيلات الأساسية من الأعمال في محل إقامة المالك، حيث يكون العمل في نفس مكان إقامة المالك، وتملك الأعمال المتزلية جاذبية كبيرة تكمن في علاقات التمويل ونمط الحياة العائلية. وتنتشر هذه الأعمال في أمريكا خاصة².

3 - المؤسسات التقليدية.

وهي لا تختلف كثيرا عن النوعين السابقين، إذ تعتمد على عمل أعضاء الأسرة، وتستخدم فنون إنتاج بسيطة نسبيا تتواكب مع مدى وفرة أو قلة رأس المال، وتنتج منتجات تقليدية وبكميات محدودة، لكن هذا النوع من المؤسسات يمكنه الاستعانة بالعامل الأجير وهي صفة تميزه بشكل واضح عن المؤسسات العائلية والمتزلية، بالإضافة إلى أن محل إقامة هذا النوع مستقل عن المنزل، إذ يمكن أن تتخذ ورشة صغيرة كمكان عمل المؤسسة التقليدية³.

ثالثا: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار النشاط.

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس هذا المعيار إلى الأنواع التالية:

1 - المؤسسات الإنتاجية .

المؤسسات الإنتاجية يمكن تصنيفها بدورها حسب طبيعة المنتجات إلى ثلاثة أقسام وهي⁴:

— المؤسسات المنتجة للسلع الاستهلاكية: يتمثل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا النوع في إنتاج السلع الاستهلاكية مثل صناعة السلع الغذائية، الجلود والأحذية، الخ... والسبب الأساسي في ذلك يعود إلى تأقلمها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

¹ فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص ص 61-62.

² نفسه، ص 62.

³ جالين سبنسرهل، مرجع سبق ذكره، ص 10.

⁴ يوسف قريشي، «سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر "دراسة ميدانية"»، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، جانفي 2005، ص 29.

— المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع الوسيطة: تختص المؤسسات ضمن هذا النوع في أحد الصناعات الآتية: تحويل المعادن، الصناعة الكيماوية والبلاستيك، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم، ... الخ. إذ يعود التركيز على مثل هذه المؤسسات نظرا لشدة الطلب المحلي على منتجاتها؛

— المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز: يتطلب صناعة سلع التجهيز تكنولوجيا مركبة، ويد عاملة مؤهلة، ورأس مال أكبر مقارنة بالصناعات السابقة، وهذا ما جعل مجال تدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج بعض المعدات والأدوات البسيطة، خاصة في البلدان الصناعية. أما في البلدان النامية فتتكفل هذه المؤسسات بتصليح وتركيب الآلات والمعدات خاصة وسائل النقل (السيارات والعربات) والمعدات والأدوات الفلاحية وغيرها، فهي تمارس عملية تركيبية أو تجميعية انطلاقا من استيراد أجزاء المنتج النهائي (قطع غيار) وإنتاج بعضها، ثم القيام بعملية التجميع للحصول على المنتج النهائي¹.

2 — المؤسسات الخدمية.

وهي المؤسسات التي تقدم خدمات عملائها، مثل خدمة الاستشارات الطبية أو الهندسية، أو الإدارة أو السياحة، إصلاح السيارات أو خدمات الكمبيوتر.

3 — المؤسسات التجارية.

وهي كل مؤسسة تقوم بشراء سلعة، ثم تقوم بإعادة بيعها، أو تعبئتها وتغليفها ثم يبيعها، بقصد الحصول على الربح، وفيها نوعان هما تجارة الجملة وتجارة التجزئة².

✓ من خلال التعرض لأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنوع من التفصيل يمكن القول أن الشكل القانوني لهذا النوع من المؤسسات جاء لتنظيم علاقات العمل وذلك من خلال توضيح صلاحيات ومسؤوليات الملاك أو الشركاء تقاديا لنشوب النزاعات، خاصة في توزيع الأرباح وتسديد الديون، بالإضافة إلى إحصاء هذه المؤسسات وكذا معالجتها ضريبيا، أما التصنيف حسب توجه المؤسسة يضع الحدود بين الملاك والعمال، هل هؤلاء العمال هم أفراد الأسرة أم خليط بين الأفراد والأجراء؟ بالإضافة إلى تبيان مكان إقامة المؤسسة. ونجد أن التصنيف حسب النشاط يوضح ما إذا كانت المؤسسة إنتاجية، خدمية أم تجارية.

✍ إن التمعن في الخصائص السلبية التي تتصف بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يوضح أن أغلبها يرجع لصغر الحجم، فهي تعاني التكاليف المرتفعة للحصول على المواد الخام، المعدات، ... الخ، الأمر الذي يحول ومواقبتها تطورات وتقنيات الإنتاج. لكن الحقيقة غير ذلك، ففي عالمنا المعاصر صغر الحجم لا يمثل مشكلة بل يعد ميزة تكفل المرونة في الاستجابة لتغيرات الأسواق والتكنولوجيا. وهو نفس السبب الذي جعلنا نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في

¹ نصر الدين بن نذير، «الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص 24.

² محمد هيك، «مهارات إدارة المشروعات الصغيرة»، النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2003، ص 22.

أشكال عديدة حسب تصنيفات مختلفة. إذ يمكن لهذا النوع من المؤسسات أن يخضع لمجموعة من التصنيفات في آن واحد، فقد نجد مؤسسة ذات مسؤولية محدودة هي مؤسسة عائلية مختصة في الصناعات التحويلية وهي مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

هذه الخصائص والأشكال المتعددة المتواجدة في جميع المجالات أدت إلى قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور بارز في المجال الاقتصادي والاجتماعي لمختلف الدول.

المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مشاكلها وأهم سبل دعمها وتنميتها.

في سياق تحديات النظام الاقتصادي العالمي الجديد وما تبعه من تحولات، أضحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رافدا حقيقيا لتنمية دائمة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، باعتبارها قطاعا منتجا للثروة وفضاء حيوي لخلق فرص العمل وبالتالي فهي وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية.

ورغم ذلك تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه العديد من الصعوبات التي تقف في طريق تنمية وتطور هذا القطاع.

ومن هذا المنطلق سنحاول من خلال هذا المبحث إبراز أهم النقاط السابقة سعيا منا لاستجلاء أفضل الوسائل والأساليب التي يمكن استخدامها لتنمية ودعم هذا القطاع.

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتم الدول باختلاف اقتصادها بتوفير الإمكانيات اللازمة لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك نظرا للأهمية الكبيرة لهذا النوع من المؤسسات، والتي تبرز من خلال الدور الكبير الذي تقوم به في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية.

لذا نهدف من خلال هذا المطلب لإبراز هذه الأهمية في مختلف اقتصاديات الدول المتقدمة منها والنامية.

▲ **أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة.**

تظهر الإحصائيات والدراسات العلمية للدول المتقدمة سعة الانتشار الواسع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رغم كثرة المؤسسات الكبيرة والعلاقة في اقتصاديات هذه الدول.

يرجع ذلك إلى الأهمية البالغة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة، إذ تنطلق تلك الأهمية من التجديد والابتكار لدى تلك المؤسسات، وكذلك تحسين فعالية المؤسسات الكبيرة، بإعادة النظر في أحجام الوحدات الإنتاجية التابعة لتلك المؤسسات وتجزئتها إلى وحدات صغيرة ومتوسطة ذات فعالية أعلى¹.

¹ خالد محمد الحضر، «المنشآت الصغيرة ومعطيات الظروف الراهنة»، (2005/04/06)، عن الموقع: <http://www.sme.org.sa/> ،

يمكن إجمال أهم الاعتبارات التي دفعت الدول المتقدمة إلى الاهتمام الكبير بهذا النوع من المؤسسات إلى ما يلي * :

- ♦ انتشارها في كافة القطاعات الاقتصادية، مع اختلاف هيمنتها باختلاف القطاع الذي تنشط فيه؛
- ♦ مصدر مهم لخلق فرص عمل جديدة؛
- ♦ مصدر لتوليد الناتج القومي والثروة الاقتصادية؛
- ♦ تعتبر مؤسسات أساسية للصناعات والمؤسسات الكبيرة؛
- ♦ مصدر مهم للتنافس والمبادرة الذاتية والإبداع؛
- ♦ أساسية للتنوع الثقافي في الاقتصاد.

▲ أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

يمكن القول أن الاهتمام الكبير بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يدور في إطار التسليم بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية. وتبرز هذه الأهمية في عدة جوانب، يمكن إيجاز أهمها في ما يلي ** :

♦ إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية مستوعبة لنسبة أكبر من قوة العمل، بالإضافة إلى أنها تساهم في خلق فرص عمل أكثر؛

♦ نمط التقدم التقني المستخدم في هذه المؤسسات يعتبر أكثر ملاءمة لظروف البلدان النامية؛

♦ وجود المؤسسات الصغيرة يرتبط بدرجة أعلى من المنافسة في الأسواق؛

♦ مرونة المؤسسات الصغيرة أكبر من المؤسسات الكبيرة في مواجهة التقلبات والتغيرات في الظروف الاقتصادية للدول النامية.

بعد التطرق لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة والنامية، سنسلط الضوء على أهم العناصر التي تبرز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الاقتصادي والاجتماعي.

أولاً: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تبرز الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول من خلال الدور الاقتصادي الفعال الذي تقوم به. والذي يمكن توضيحه من خلال العناصر التالية:

1 - توفير مناصب الشغل.

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في توفير فرص العمل، إذ تعتبر من أهم القطاعات الخالقة لمناصب شغل جديدة، فهي تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم إمكانياتها المتواضعة، ففي ظل الزيادة في معدلات البطالة تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على القضاء على جانب كبير من البطالة¹.

* للتوسع في العناصر السابقة: أنظر: سعاد نائف برونوطي، 2005، مرجع سبق ذكره، ص - ص 57 - 63.

** للتوسع في العناصر السابقة: أنظر: عبد الرحمن يسري أحمد، «تنمية الصناعات الصغيرة»، الدار الجامعية، القاهرة، 1996، ص - ص 22 - 29.

¹Xavier Greffe, « les PME créent -elles des emplois? », Economica, Paris, 1984, p 9, 10.

وبالتالي فالبدء بأعمال جديدة يؤدي إلى توظيف عالي، حيث أن الأبحاث أظهرت أنه في الولايات المتحدة الأمريكية وتحديدًا سنة 2000 تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ثلاثة من كل أربعة وظائف جديدة ويتوقع استمرار ذلك حتى عام 2012. ولا يقتصر هذا على الولايات المتحدة الأمريكية بل ينطبق على أغلب الدول المتقدمة بنسب متفاوتة¹. وكذلك الأمر بالنسبة للدول النامية فعلى سبيل المثال فإن مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية بلغت نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها 98% من مجموع المؤسسات، كما أنها توظف حوالي 89% من القوة العاملة في المدينة².

2 - جذب وتعبئة المدخرات.

من الخصائص الأساسية التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي خاصية محدودية رأس المال، هذه الأخيرة تعتبر عنصراً هاماً لجذب صغار المستثمرين لأن مدخراتهم قليلة لكنها في هذه الحالة تعتبر كافية لإنشاء هذه المؤسسات، كما يفضلها أيضاً كبار المستثمرين الذين يسعون إلى تقليل المخاطر عن طريق تنويع استثماراتهم.

3 - العلاقة المتبادلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة.

تستفيد المؤسسات الكبيرة الحجم من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة كبيرة، حيث تقوم هذه الأخيرة بتوفير مستلزمات الإنتاج وقطع الغيار والتجهيز بما تحتاج إليه من مواد. فمثلاً في الاقتصاد الأمريكي تعتمد شركة "موتورز" لصناعة السيارات في تجهيزها بالمستلزمات على ما يزيد عن 32000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة وتعتمد في مبيعاتها على أكثر من 12000 لإيصال منتجاتها للمستهلكين³. كذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤسسات الكبيرة كسوق لاستهلاك خدماتها أو منتجاتها.

بالتالي يمكن القول أن العلاقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة هي علاقة تكامل، تؤدي هذه الأخيرة إلى تحقيق التكامل الاقتصادي.

4 - تنمية الصادرات.

لقد توصل الفكر الاقتصادي كما توصلت العديد من الدراسات التجريبية إلى أن النمو الاقتصادي السريع للصادرات يعجل بالنمو الاقتصادي.

وأثبتت تجارب الدول النامية التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية، أن تنمية الصادرات تهيئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى.

¹ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص 32.

² صالح مهدي العامري، طاهر محسن منصور الغالي، «الإدارة والأعمال»، دار وائل، عمان، 2007، ص 174.

³ نفسه، ص 175.

نتيجة لما سبق، نظم مركز التجارة الدولية (I.T.C:International Trade Center) في منتصف الثمانينات سلسلة ورشات عمل حول علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعملية التصدير في سبعة دول نامية فكانت النتيجة كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم (12): نسبة مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات حسب منظمة I.T.C

الهند	الاكوادور	باكستان	نيلاند وسيريلنكا	كوريا	سنغفورة
نسبة مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات	46% مع العلم أن 5% فقط من pme الهندية تساهم في الصادرات	30%	35%	1965: 23% 1970: 32% 1977: 35% 1983: 39%	1973 ← 1981 معدل زيادة مساهمة pme 45% مع العلم أن هذا المعدل بالنسبة للمؤسسات الكبيرة يقدر بـ 25%.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على :

I.T.C, "Exportation des PME des PVD" service de développement du commerce, Genève, 1997, p 35.

ويتضح من المعلومات المتوفرة في الجدول السابق أن نسبة ضئيلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تشارك في الصادرات، ولكن مساهمتها في الصادرات تعد على قدر من الأهمية.

ولكن نتيجة لما تتمتع به هذه المؤسسات من ميزات إيجابية، والتي انعكست إيجابيا على سلعها ومنتجاتها أصبح لها دور فعال في تنمية الصادرات في معظم الدول الصناعية، حيث تجاوزت حصتها من الصادرات 50% في إيطاليا، وبين 40 - 46% في الدنمارك وسويسرا، 30% في فرنسا والنرويج وهولندا، وتشكل حوالي 66% من إجمالي الصادرات الصناعية الألمانية عام 2000¹. وهذا ينطبق أيضا على الدول النامية، فعلى سبيل المثال بلغت صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس نسبة 53.6% من مجموع الصادرات لسنة 2001 أي ما قيمته 4.4 مليار من مجموع 8.2 مليار دينار تونسي².

5 - مصدر للابتكار والتجديد .

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مصادر الإبداع والابتكار لدرجة أنها تتفوق على المؤسسات الكبيرة من حيث عدد الابتكارات المحققة، كما أنها تطرح هذه الابتكارات على نطاق تجاري في الأسواق خلال مدة زمنية تصل إلى 2.2 سنة مقابل 3 سنوات بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، ويرجع ذلك إلى أن من أهم خصائص رائد الأعمال الناجح قدرته على الابتكار³.

¹ عثمان لخلف، 2003-2004، مرجع سبق ذكره، ص 59.

² يوسف قريشي، مرجع سبق ذكره، ص 26.

³ محمد طرشي، محمد أمين بربري، «دور وأهمية الابتكار في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى الملتقى العلمي الدولي حول: "المؤسسات الاقتصادية الجزائرية والابتكار في ظل الألفية الثالثة"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة 08 ماي 1945، قالمة، أيام: 16 و 17 نوفمبر 2008، ص 159.

ففي مجال خلق الأفكار [Creativity] الابتكار فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بذلك في مختلف القطاعات المتواجدة فيها، ويعود ذلك في بعض جوانبه إلى المرونة التي تتمتع بها هذه المؤسسات. كذلك تمتاز بقدرة عالية على الإبداع (Innovation) حيث تبذل المجهودات كبيرة لإنتاج منتجات جديدة وتحسين ما هو موجود. ويلاحظ أن الاختراعات (Inventions) تعتبر سمة مهمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

6 - المساهمة في تنشيط وتطوير حالة المنافسة.

لا يمكن تجاهل أهمية المنافسة في اقتصادنا، ففي عصر التطور السريع تصبح المنافسة إدارة التغيير من خلال الابتكار والتحسين، وتظهر المنافسة الحديثة في أشكال عديدة منها السعر وشروط الائتمان والخدمة وتحسين جودة الإنتاج والصراع بين الصناعات في التبديل وتجديد الأساليب... الخ².

في هذا الإطار يلاحظ أن هذه المؤسسات تمثل تحدي ومنافس قوي للمؤسسات الكبيرة، إذ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها أهمية كبيرة في تحسين ميزان المدفوعات من حيث التصدير للخارج، حيث أن القدرة التنافسية ترتبط بقدرة هذه المؤسسات على الإبداع التي تفوق قدرة المؤسسات الكبيرة من جانب وكذلك انتشارها في كافة القطاعات الاقتصادية من جانب آخر³.

ثانياً: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بعد إبراز الدور الاقتصادي الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يجب عدم إهمال الدور الاجتماعي الهام الذي تقوم به هذه المؤسسات. والذي من خلاله تبرز الأهمية الاجتماعية لها. ويمكن إجمال هذه الأخيرة في ما يلي:

1 - إشباع رغبات واحتياجات المجتمع.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسيلة لدى الأفراد لتحقيق رغباتهم واحتياجاتهم ومن ثم تحقيق احتياجات المجتمع. ويتحقق ذلك من خلال تمكين الأفراد من التعبير عن أذواقهم وآرائهم وأفكارهم وإمكانية تطبيقها على أرض الواقع.

2 - التخفيف من المشكلات الاجتماعية.

ويتم ذلك من خلال ما توفره هذه المؤسسات من مناصب الشغل سواء لصاحب المؤسسة أو لغيره، وبذلك فهي تساهم في حل مشكلة البطالة، وما تنتجه من سلع وخدمات موجهة إلى الفئات الاجتماعية الأكثر حرماناً وفقراً، لذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأقدر على احتواء مشكلات المجتمع مثل البطالة والتهemis، والفراغ وما يترتب عليهم من آفات اجتماعية خطيرة⁴.

¹ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص 33.

² عبد السلام عبد الغفور وآخرون، «إدارة المشروعات الصغيرة»، دار الصفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص 12.

³ طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص 34.

⁴ نفسه، ص 12.

3 — تدعيم دور المشاركة الوطنية في التنمية الاقتصادية القومي.

تعد هذه المؤسسات إحدى وسائل تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد، لأنها تعتمد على رؤوس الأموال الوطنية ومدخرات صغار المدخرين للاستثمار فيها، كما أنها لا تجذب رؤوس الأموال الأجنبية، ومن ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوى مشاركة أفراد المجتمع في التنمية، وتساهم في إعداد العمال، وتكوين مجتمع صناعي من الحرفيين¹.

4 — المساهمة في التوزيع العادل للدخل.

إن الوجود الهائل والكبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعمل في ظروف تنافسية واحدة، نسبة إلى التقارب في الحجم والإمكانات، والكم الهائل من العمال الذي توظفه هذه المؤسسات فإننا نجد أنفسنا أمام حقيقة تحقيق العدالة في توزيع الدخل المتاحة، وهذا النمط من التوزيع لا يوجد في ظل عدد قليل من المؤسسات الكبيرة التي لا تعمل في ظروف تنافسية².

✓ على ضوء ما سبق عرضه يمكن القول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر بحق ذات أهمية كبيرة باعتبار أنها تعد منفذا جديدا لاستغلال الموارد والخامات المحلية نظرا لارتباط أغلبها بذلك، ومن ثم فهي تضيق موارد للبلاد من خلال عمليات سداد الحاجات المحلية والعزوف عن استيراد السلع والمساهمة في عمليات التصدير للسلع التي تحقق ميزة نسبية فيها.

المطلب الثاني: المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

على الرغم من أهمية ومكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن هناك العديد من المشكلات والعراقيل التي تواجه تطورها ونموها واستمرارها، والتي يمكن أن نقسمها إلى مشاكل متعلقة بالبيئة الخارجية وأخرى متعلقة بالبيئة الداخلية لهذه المؤسسات، كما يمكن إضافة تقسيم ثالث يتعلق بالبيئتين الداخلية والخارجية في نفس الوقت .

أولا: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعتبر المشاكل المتعلقة بالبيئة الداخلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أبرز المشاكل، بالإضافة إلى أنها كثيرة ومتعددة وتؤثر بصفة كبيرة ومباشرة على مردود المؤسسة يمكن إيجاز أهم هذه المشاكل في العناصر الآتية:

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، «الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية»، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2005، ص 76.

² عبد الرحمان يسري أحمد، «تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها»، الدار الجامعية، القاهرة، 1996، ص 27.

1 - مشاكل الحصول على المواد الأولية.

من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادها على الخامات المحلية وعادة ما يلاحظ أن المتاح من المواد الخام يشكل عتق الزجاجة بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات، ومن أهم المشاكل المتعلقة بالخامات ما يلي¹:

أ - عدم وجود أجهزة متخصصة تتولى القيام بعمليات استيراد المواد الأولية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
ب - لا تستفيد هذه المؤسسات من الخصم والامتيازات التي تمنح عند شراء بعض الخامات لأن احتياجهما من الخامات محدودة؛

ج - تواجه هذه المؤسسات في سبيل حصولها على الخامات المحلية بتميز حكومي لصالح المؤسسات الكبيرة، كما تحصل في أحيان أخرى على خامات محلية منخفضة الجودة ورديئة النوعية ما يؤثر على جودة الإنتاج وعلى قدرتها التنافسية بالنسبة للمنتجات المماثلة.

2 - مشكل تدبير الآلات .

من أهم المشاكل الداخلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو مشكل تدبير الآلات، والذي يبرز بصفة كبيرة في الدول النامية. فالملاحظ أن أغلبية هذه المؤسسات تعتمد على آلات ومعدات قديمة، أغلبها في حاجة إلى تجديد شامل. وبالتالي فإن الاستمرار في تشغيل المعدات والآلات القديمة المستهلكة يؤدي إلى ارتفاع التكاليف، وعدم انتظام الإنتاج،... وغيرها من العوامل التي تؤثر على القدرة التنافسية للمؤسسة. ويحدث هذا نتيجة عدم الوعي لدى أغلبية هذه المؤسسات بضرورة أعمال الصيانة وعدم توفر نظام دوري للصيانة والإصلاح داخل هذا النوع من المؤسسات.

3 - المشاكل التنظيمية والإدارية .

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قصور واضح في الخبرات الإدارية والقدرات التنظيمية. ويمكن رصد أهم المشكلات التنظيمية والإدارية في ما يلي:

أ - نقص القدرات والمهارات الإدارية لدى القائمين على الإدارة فيها، حيث يسود نمط المدير المالك غير المحترف الذي لم يتدرب على مهنة الإدارة، وتولى الإدارة باعتباره مالك المؤسسة، كما يمكن أن يتصف أيضا بانخفاض المستوى التعليمي والتدريبي، وما ينتج عن ذلك من ممارسات إدارية خاطئة²؛

ب - إهمال التخطيط والتوجيه والرقابة والإدارة، وتبدأ مظاهر سوء الإدارة في إهمال التخطيط والمتمثل في تخطيط الطاقة الإنتاجية، تخطيط الموارد اللازمة للتشغيل (المواد، العمل، الآلات، والأموال... الخ)، تخطيط ووضع برامج العمل³؛

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 97-98.

² علي سلمى، مرجع سبق ذكره، ص 30-31.

³ توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 69.

جـ - عدم الاستفادة من مزايا التخصص، وتقسيم العمل في زيادة الإنتاجية وغياب الهياكل التنظيمية للمؤسسة، أي عدم وجود تنظيم واضح للأقسام يحدد الاختصاصات والمهام بالإضافة إلى غياب اللوائح المنظمة لسير العمل داخل المؤسسة وعدم اتساق القرارات بسبب نقص القدرة والمهارات الإدارية للمدير.

4 - مشاكل أخرى.

بالإضافة إلى المشاكل السابقة، يمكن أن نذكر المشاكل التالية والتي لها تأثير كبير على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية:

أ - عدم الفصل بين المؤسسة وصاحبها واعتبار كل أرباحها إيرادا له فضلا على أنه لا يمسك حسابات و دفاتر منتظمة؛

ب - انفراد وعدم ارتباط مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغيرهم من ممارسي نفس نشاطهم الإنتاجي وبالتالي عدم الاطلاع على تطورات فنون صناعتهم؛

جـ - عدم توفير المرافق الترفيهية للعمال، ولا الشروط الصحية المناسبة لهم، ولا حتى الظروف الملائمة للعمل. بمعنى لا توجد محفزات للعمل.

ثانيا: المشاكل التي تتعلق بالبيئة الخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن محيط خارجي تتأثر به وتؤثر فيه . ونتيجة لذلك فهي تتصادم مع الكثير العراقيل بصفة يومية . نوجز أهم هذه المشاكل أو العراقيل المتعلقة بالمحيط الخارجي فيما يلي:

1 - مشكلة الإطار التنظيمي وتعدد جهات الاختصاص.

يعد تعدد التشريعات واللوائح المنصوص عليها من قبل الهيئات والأجهزة العامة التي تتولى الإشراف والرقابة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم المشاكل التي تعوق حركة تطور هذا القطاع، إذ يؤدي ذلك إلى كثرة الإجراءات المطلوبة، كإجراءات الموافقة على إقامة المؤسسة، وعلى الموقع وتخصيص الأرض، والحصول على ترخيص البناء، وتراخيص الاستيراد للمعدات والآلات، ضف إلى ذلك كثرة الشروط الصادرة عن الأجهزة الحكومية والتي قد تتعارض مع بعضها البعض في كثير من الحالات.

كما أن هناك بعض القوانين تسنها الحكومة تأخذ بعين الاعتبار المؤسسات الكبيرة وليس الصغيرة والمتوسطة . وبالتالي فهذه الأخيرة غير قادرة على التأثير أو الضغط على الحكومة لتعديل أي قانون غير مناسب لها، مما يؤدي إلى عدم قدرتها على مواجهة الدوائر الحكومية لنيل حقوقها.

2 - مشاكل الركود الاقتصادي.

عندما تظهر بوادر الركود الاقتصادي كثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتخذ قرار التوقف عن العمل ولو مؤقتا خوفا من تحقيق الخسائر في حالة استمرار الركود الذي يؤدي إلى إضعاف قدرة هذه المؤسسات على تحمل

الخسائر والاستمرارية في العمل، لأن الاستمرارية تعتمد بشكل أساسي على المبيعات مما يؤدي إلى فشل الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لعدم وجود احتياطات مالية كافية لمواجهة مثل هذا الوضع¹.

3 - مشاكل إجرائية مع الأجهزة الحكومية.

يمكن تلخيص أهم هذه المشاكل في النقاط التالية:

أ - مشكلة الضرائب.

غالباً ما تبدأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها معتمدة على التمويل الذاتي والعائلي، مما يؤدي إلى زيادة الأعباء الضريبية، لأن الفائدة عليها تعتبر مصاريف لغايات الضريبة.

هذا بالإضافة إلى نقض الخبرة لدى أصحاب هذه المؤسسات في استعمال الأساليب التي تحقق وفر ضريبي، هناك أيضاً مشكلة صعوبة مسك دفاتر حسابات منتظمة، لذا تلجأ مصلحة الضرائب إلى التقدير الجزافي لأرباحها².

يترتب على ذلك دخول أصحاب المؤسسة في سلسلة طويلة من الإجراءات، للاعتراض على التقدير والإحالة إلى اللجان الداخلية ولجان الطعن، وقد ينتهي الأمر برفض الطعن وتأييد تقدير مصلحة الضرائب. وقد يعجز أصحاب المؤسسة عن الوفاء بالدين، وبالتالي يضطرون إلى إعلان الإفلاس والتوقف عن النشاط، كما قد يشكل هذا الدين قيدا بالنسبة للمؤسسة في حالة الرغبة في الاقتراض من البنوك لشراء آلات أو القيام بإجراءات توسعية في النشاط.

ب - مشكلة التأمينات الاجتماعية.

إن الكثير من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ممن يستعينون بعدد قليل من العمال يلتزمون بالتأمين على هؤلاء العمال، وقد يكون وعيهم قاصراً على إدراك مفهوم التأمينات الاجتماعية أو يدفعهم إلى عدم التأمين لعدم الرغبة في تحمل أعباءه. وقد يتلجأ بعضهم في سداد ما عليه من مستحقات للتأمينات الاجتماعية³. مما يعرض أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى دفع غرامات، وفوائد تأخير تضيف أعباء جديدة عليهم، بالإضافة إلى أن ذلك قد يكون سبباً في عدم قدرتها على الحصول على القرض من هيئات التمويل لما تدين به للتأمينات^{*}.

ج - مشاكل التشريعات المنظمة لسوق العمل.

حيث يؤدي تدخل الحكومات والنقابات في سوق العمل لتحديد الحد الأدنى للأجور، وسن الالتحاق بالعمل، ونظم الإجازات والمكافآت... الخ، إلى تقييد فرص العمل، التي يمكن أن توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يخاف صاحب المؤسسة من الشكاوي المحتمل أن يتقدم بها العمال لجهات الاختصاص، بدعوى عدم الحصول على الحد الأدنى للأجور، أو تجاوز ساعات العمل الرسمية. ويتفادى صاحب المؤسسة هذه المشاكل بالاعتماد على العمالة

¹ رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 78.

² توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 72.

³ فتحي السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 99.

^{*} لأن دين التأمينات الاجتماعية له أسبقية عن باقي الديون شأنه شأن الضرائب.

الأسرية والمؤقتة والموسمية. وتؤدي هذه الاعتبارات إلى ارتفاع معدل الغيابات والانقطاع عن العمل وانخفاض الإنتاجية، وعدم انتظام الإنتاج، مما يؤدي إلى تعرض المؤسسة إلى مشاكل جدية.

د - مشاكل البنية الأساسية ونقص الخدمات العامة.

إن الحصول على موقع العمل يعتبر مشكلة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ يفضل أصحابها أن يكون موقع العمل في مركز المدينة لقربه من البنوك، الأسواق والمستهلكين¹، لكنهم سرعان ما يصطدمون بعدة صعوبات كحظر إقامة هذه المؤسسات في مناطق معينة للتخفيف من التكدس السكاني أو لاعتبارات تتعلق بالتلوث البيئي أو لارتفاع تكلفة الأراضي في هذه المناطق.

زيادة عن هذا، فإنه يقتضي على صاحب المؤسسة استيفاء الشروط الصحية والأمنية وذلك حتى يتم منح تراخيص التشغيل، والتي تستغرق وقتاً طويلاً بسبب عمليات المعاينة التي تقوم بها الجهات المختصة، للتأكد من تحقق الشروط، خاصة في حالة إبداء ملاحظات واشتراط استيفائها بالكامل قبل منح الترخيص .

إن ما سبق ذكره قد يؤدي بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاختيار مناطق نائية نوعاً ما، وهنا تزداد معاناة هذه المؤسسات التي تصبح تعاني مشاكل حقيقية في نقص الخدمات العامة. إذ نجد مثلاً أن الكثير من المناطق التي توجد بها هذه المؤسسات تعاني من مشكلة إنقطاع التيار الكهربائي بصفة متكررة أثناء العمل، مع قصور أعمال الصيانة والتجديد للمحطات والشبكات أو بسبب توطن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناطق جديدة، بعيدة عن مراكز العمران، ولم تصل إليها خدمة الكهرباء بصورة منتظمة بعد .

ثالثاً: مشاكل تتعلق بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بعد الإطلاع على المشاكل المتعلقة بالخطط الداخلي والأخرى المتعلقة بالمحيط الخارجي، نجد أن هناك مشاكل لها صلة مباشرة بالمحيطين معا. ويمكن إجمالها فيما يلي:

1 - مشكلة العمالة الفنية المدربة .

تبقى مشكلة العمالة الفنية المدربة والمؤهلة من أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. نظراً لأن هذا النوع من العمالة يفضل العمل في المؤسسات الكبيرة، وحتى إن وجدت داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهناك الكثير ممن ينظر لهذا العمل على أنه مؤقت حتى يتسنى لهم الحصول على فرصة عمل أفضل في مؤسسة كبيرة، أو أنه مكان لا اكتساب الخبرة فقط، قبل أن يلتحق بمؤسسة كبيرة تلي طموحه². ويعود سبب استقطاب العمالة المؤهلة من طرف المؤسسات الكبيرة إلى ما يلي³:

♦ عدد ساعات العمل أقل بالنسبة للمؤسسات الكبيرة؛

¹ مروة أحمد، نسيم برهم، مرجع سبق ذكره، ص 104.

² توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 71.

³ سمير علام، مرجع سبق ذكره، ص 28.

♦ في المؤسسات الكبيرة نلاحظ توفر الامتيازات والمحفزات التي تكاد تنعدم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بذلك فإن اضطراب هذه الأخيرة إلى توظيف عمالة غير ماهرة باستمرار وتحمل مشاكل وأعباء تدريبها، فضلاً عن دفع أجور مرتفعة لبعض التخصصات النادرة لضمان بقائها في العمل، كلها عوامل من شأنها تخفيض الإنتاجية وجودة السلع والخدمات، وعليه يمكن اعتبار هذا المشكل خارجي. لكن قد يكون داخلي إذا تقاعست هذه المؤسسات على تدريب عمالها، وعلى إنفاق مبالغ كافية لهذا الغرض.

2 - مشكلة عدم توافر المعلومات والبيانات.

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نقص شديد في المعلومات والبيانات، التي تمكنها من اتخاذ قرار الاستثمار على أسس اقتصادية رشيدة، مما يترتب عليه عدم إدراك صاحب المؤسسة لفرص الاستثمار المتاحة، أو جدوى التوسع أو تنوع النشاط، كما أن عدم الإلمام بتطورات الإنتاج والطلب السوقي وحجم الواردات المناظرة ومستويات الأسعار وغيرها من المتغيرات الاقتصادية، يجعل من الصعوبة على صاحب المؤسسة تحديد سياسات الإنتاج والتسويق، التي تمكنه من تدعيم قدرته التنافسية في السوق، أو علاقاته التكاملية مع المؤسسات الكبيرة. ويمكن اعتبار هذا المشكل داخلي إذا افتقدت المؤسسة إلى السياسة أو الإستراتيجية التي تمكنها من جمع المعلومات والبيانات، أو كان هناك ضعف في تسيير الإدارة المكلفة بجمع هذه المعلومات والبحث عنها، كما يمكن اعتباره مشكل خارجي، إذا كان هناك شح أو ندرة في المعلومات الرئيسية أصلاً خارج نطاق المؤسسة.

3 - مشكلة التسويق.

لا يخف علينا أن المؤسسات الكبيرة في وقتنا الحالي تولي لعملية التسويق أهمية كبيرة، على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لم تنفطن بعد لهذه الأهمية، لذلك نجدها تعاني منها كثيراً. وهذه المشكلة يمكن اعتبارها مشكل داخلي متعلق بالمؤسسة بحد ذاتها، كما يمكن أن يكون مشكل مفروض على هذه المؤسسات من محيطها الخارجي. تتمثل أهم المشكلات الداخلية فيما يلي¹:

* سوء اختيار موقع البيع: وهذا ينطبق على أعمال جديدة يتم اختيار موقعها للبيع بدون دراسة كافية للسوق والحجم المتوقع للمبيعات ضمن ذلك الموقع؛

* إهمال المنافس: وهذا قد يحصل مع عمل قائم وقد يكون ناجح لسنوات طويلة ثم فجأة تتعرض للفشل، ويكون السبب في الكثير من هذه الحالات هو إهمال المنافس؛

* إهمال التغيرات البيئية: كما قد تتعرض الكثير من المؤسسات الناجحة للفشل بسبب التراخي في متابعة تغيرات بيئية مهمة، وهذه غالباً ما تحصل بشكل تدريجي وبيطء، فيهملها العامل ثم يكتشف بعد عدة سنوات بأنها تهدد وجوده؛

¹ سعاد نائف برنوطي، 2005، مرجع سبق ذكره، ص 95.

* الافتقار للمهارات التسويقية: الأمر الذي يجعلها تعتمد على الوسطاء، مما قد يجبرها على قبول شروط أو مزايا تتعارض من تلك التي تسعى إلى تحقيقها. كما يمكن أن تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التسويق بسبب محيطها الخارجي وذلك كما يلي¹:

- عدم وجود نظام لربط الموزعين بالخارج بالمنتجين في الداخل؛
- صعوبة المشاركة في المعارض الأجنبية، وعدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والترويج في الخارج نتيجة لارتفاع التكاليف؛
- عدم القدرة على المنافسة في المناقصات الحكومية، نظرا لكون حجم المناقصات التي تطرحها الوزارات والأجهزة الحكومية مركزيا.

4 - مشكلة التمويل.

يعتبر القصور في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم المعوقات التي تحول دون تنميتها في جميع البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء.

يمكن اعتبار مشكلة التمويل أنها داخلية إذا تعلق الأمر بسوء تسيير إدارة الموارد المالية، مما يؤدي إلى عدم وجود سياسة تمويلية واضحة، وما ينجم عنه من أخطاء كثيرة كالإفراط بالاحتفاظ بمخزون المواد الأولية بكمية تتجاوز الحاجة الفعلية أو زيادة الاستثمار في الأصول الثابتة دون مبرر²، وحتى عدم اختيار البديل التمويلي المناسب - إن توفرت البدائل - لكل مرحلة على حدى، بالإضافة إلى مشكل عدم قدرة المؤسسة على القيام بدراسات دقيقة تمكنها من وضع طرق مدروسة لتوفير الضمانات الكافية للقروض.

من جهة أخرى قد تصطدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالكثير من العقبات الخارجية وذلك إذا ما فكرت في اعتمادها على التمويل الخارجي، ويمكن أن نختصر بعض هذه العقبات في الآتي:

- ♦ الشروط القاسية المفروضة من طرف المؤسسات البنكية، خاصة فيما يتعلق بجانب الضمانات؛
 - ♦ المؤسسات المالية التي من شأنها تمويلها تعاني هي الأخرى بدورها من مشاكل كثيرة تمنعها من القيام بدورها على أكمل وجه؛
 - ♦ عدم توفر البدائل التمويلية التي يمكن أن تفاضل بينها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - خاصة في الدول النامية نتيجة لقلّة الاهتمام بهذا القطاع من قبل الحكومات.
- ومجمل القول أن مشكلة التمويل تعتبر أولى وأهم المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لهذا سوف نبحت هذه المشكلة بشكل أكثر تفصيلا في الفصول الموالية.

¹ فتحى السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 91.

² طاهر محسن منصور الغالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 40 - 41.

✓ في الأخير تجدر الإشارة إلى أن المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المؤسسات وتهديدها لوجودها أو احتمالات نموها. ويعتبر التعرف عليها أمراً ضرورياً لإمكانية إيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها.

المطلب الثالث: سبل تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن زيادة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفرض حتمية التخفيض من حدة المشاكل والصعوبات التي تتعرض لها، مما يساعد على تطويرها وتنميتها، وحتى يتحقق ذلك يجب أن تستند برامج الدعم لهذه المؤسسات إلى إدارة دقيقة حول المشكلات التي تعوق نموها وتطورها والسبل الكفيلة بإزالتها، على أن تنطلق كل الإجراءات من صلب إستراتيجية تنمية للدولة تضع في اعتبارها أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ويمكن أن يتحقق ذلك من خلال:

أولاً: وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل كل دولة.

إن نقطة البداية الأساسية لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة وإنشاء مؤسسات جديدة تكمن في ضرورة وجود جهاز حكومي يختص بكل ما يتعلق بهذا النوع من المؤسسات على أن يتولى هذا الجهاز وضع تعريف شامل ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يستند إلى معايير محددة وملموسة، وينبغي أن يكون هذا التعريف مصحوباً بمسح شامل لهذه المؤسسات، ومن ثم التعرف على واقعها بإيجابياتها وسلبياتها حتى يتم تعزيز نقاط القوة والعمل على تفادي نقاط الضعف وإصلاحها.

ثانياً: الاهتمام بكيفية توفير المواد الأولية وتدبير مستلزمات الإنتاج.

ويتم ذلك من خلال¹:

- توفير مستلزمات الإنتاج وتسيير حصول أصحابها عليها والتوجه لأفضل المصادر المتوفرة للحصول على الخامات اللازمة للإنتاج وكيفية الوصول إلى هذه المصادر؛
- يمكن تأمين احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الخامات بتكوين جمعيات من المنتجين الصغار لمساعدة أنفسهم عن طريق العمل الجماعي حتى يستطيعوا مساومة موردي هذه المواد والحصول عليها من مصادر بأسعار معقولة مستفيدين بخصم الكمية، وخصم تعجيل الدفع بعد التخلص من الوسطاء؛
- رفع كفاءة عملية توزيع الخامات عن طريق شدة تركيز المسؤولية في إحدى الأجهزة الحكومية التي تقوم بدراسة ظروف الطلب والعرض لهذه الخامات.

¹ فتحى السيد عبده أبو السيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 98.

ثالثا: تبسيط إجراءات التعامل.

ويمكن تحقيق ذلك من خلال ¹:

- ♦ تحديد جهة أو اثنين على الأكثر تكون معها كافة تعاملات هذه المؤسسات؛
- ♦ تبسيط الإجراءات المحاسبية، سواء عدد الدفاتر المنوط بالمؤسسة إمساكها لتصبح دفترين على الأكثر، وأيضا تبسيط القوائم المالية المطلوبة، وكذلك الإقرارات الضريبية لتتلاءم مع الإمكانيات الإدارية المحدودة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رابعا: زيادة التسهيلات والدعم الحكومي المقدم لهذه المؤسسات.

ويتم ذلك من خلال ²:

- زيادة الاهتمام بتطوير المرافق المختلفة في المناطق الصناعية، بما يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج وزيادة القدرة على المنافسة على المستوى المحلي والإقليمي؛
- قيام أجهزة الإعلام المختلفة بالترويج والتعريف بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات وحث المواطنين على شرائها، وسرعة الوقوف على مشاكل هذه المؤسسات والعمل على اتخاذ الحلول الملائمة؛
- إعداد قوائم إرشادية بخطوات تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحالات المختلفة وإجراء مسح دوري لهذه المؤسسات بجميع الإحصاءات الخاصة بها في مجالات الإنتاج (القوى العاملة، رأس المال)، بهدف مساعدة الجهات المسؤولة لاتخاذ القرار المناسب لتطوير هذه المؤسسات.

خامسا: دعم سياسات تكامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة خاصة في مجال الصناعة.

فالمؤسسات الصغيرة تستطيع أن توفر المنتجات والخدمات التي تحتاجها المؤسسات الكبيرة مما يساعد على تكوين هيكل صناعي متكامل قادر على جذب المزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية.

لذا نجد أن بناء قاعدة صناعية تتكون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو أمر حيوي لإعطاء المؤسسات الكبيرة القدرة على المنافسة، وتساعد على خلق جيل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر تطورا ونموا.

سادسا: زيادة الاهتمام بتقنية المعلومات والاتصالات.

حيث أصبحت المعلومات عاملا أساسيا في الإنتاج، وفي نجاح أي نشاط اقتصادي، مهما كان حجمه، لذا أصبح من الضروري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تضع برامج عملية لإدخال وسائل اتصال حديثة في عملها وبشكل خاص الارتباط بشبكات المعلومات الدولية، والانترنت بشكل أخص، ولا بد للجهات المعنية بأعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القيام بحملات توعية واسعة للاستخدامات المتنوعة لهذه الشبكات في مختلف الأنشطة الاقتصادية، وتوفير ربط سهل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهذه الشبكات.

¹ نبيل جراد، مرجع سبق ذكره، ص 102.

² نفسه، ص ص 114 - 115.

حيث أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية مازالت لا تملك طرق الارتباط بالانترنت فمن الضروري لهذه المؤسسات الاستفادة من هذه الخدمات المتطورة ومن تطبيقاتها المختلفة خاصة التجارة الالكترونية، والبريد الالكتروني في تسويق منتجاتها والاستفادة مما استجد من تقنيات وأساليب تسويقية حديثة بهدف تحسين أدائها التسويقي، والحصول على مدخلات إنتاجها والآلات والمعدات التي تحتاجها بأقل التكاليف وأجود النوعيات.

سابعاً: الاهتمام بتسويق المنتجات وتطوير الكفاءة الإنتاجية لهذه المؤسسات.
ويتم ذلك عن طريق ما يلي¹:

- تأسيس جهة مركزية تتولى تقديم البرامج التدريبية لهذه المؤسسات بتكاليف رمزية لتطوير جودة الإنتاج وزيادة القدرة على المنافسة ورفع مستوى الصيانة الدورية للمعدات والآلات المستخدمة فيها؛
 - الاهتمام بتأسيس مراكز البحوث التقنية والإنتاج، بهدف تطوير التقنيات الوافدة والمستحدثة في هذه المؤسسات وتطبيقها مع احتياجاتها، مع العمل على زيادة دور مراكز البحوث والجامعات لرفع كفاءتها الإنتاجية، على أن تعكس الدراسات الجامعية مدى الاهتمام بتلبية احتياجات هذه المؤسسات من القوى العاملة والخبرات اللازمة لها؛
 - تأسيس شركات تسويقية وطنية تخصص في إعداد البحوث ودراسات السوق والنقل وتوفير المعلومات التسويقية والفرص التجارية والترويج وتسويق المبيعات مع الاستعانة بخدمات وخبرات المكاتب الاستشارية المتخصصة؛
 - تطبيق المعايير المعتمد في مجال تحسين صور الإنتاج وزيادة قدرته على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية (Norme ISO)؛
 - تدعيم جهود هذه المؤسسات في البحث عن أسواق جديدة في الداخل والخارج لتصريف منتجاتها والاستفادة من برامج الدعم والتعاون الفني التي تقدمها المؤسسات الدولية والإقليمية المتخصصة في هذا المجال.
- ثامناً: الاستفادة من حاضنات الأعمال.

إن الحاضنة بوجه عام منظومة عمل متكاملة، توفر الإمكانيات باستضافة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لفترة محددة، حسب نوع وإمكانية هذه المؤسسة، قد تتراوح من عام إلى ثلاثة أعوام وأكثر، ويتم تنميتها وتطويرها، من خلال توفير بيئة عمل صالحة، متاحة وداعمة، وتتضمن مكاناً لاحتضان المؤسسة، كما تقوم بتوفير كافة الخدمات من وسائل اتصال، وسكرتارية، وقاعة اجتماعات، وإدارة داعمة فنيا وإداريا وتسويقيا، لقاء إيجار رمزي، كما تخفض المتطلبات الاستثمارية اللازمة لبدء المؤسسة إلى أدنى الحدود، وبما يكون في مقدور صغار المستثمرين والمبدعين. ما يؤدي إلى تسريع نقل المبادرة من مرحلة الفكر إلى واقع التطبيق العملي، الصناعي والتجاري. وتبعاً لاتحاد حاضنات

¹ نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 114.

الأعمال الأمريكية، فإن الحاضنات عبارة عن وسيلة تساعد المؤسسات الحديثة على البقاء والنمو خلال فترة الإقلاع Start-up، حيث تمد لها يد العون في مواضيع الإدارة و توفير مدخل إلى التمويل إضافة إلى الدعم الفني.

تاسعا: الاستفادة من العناقيد الصناعية.

تعد استراتيجية العناقيد الصناعية إحدى أهم أساليب تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و دعم قدراتها الإنتاجية، مما يساعد تلك المؤسسات على العمل في إطار حجم كبير نسبيا، يسمح لها بالتمتع بمزايا اقتصاديات الحجم الكبير، من إمكانية استخدام التكنولوجيا المتطورة، أو خفض تكاليف الإنتاج، بالإضافة إلى رفع جودة و تنافسية المنتجات النهائية.

عاشرا: تسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

و يتم ذلك عن طريق سبل متنوعة نذكر أهمها في الآتي:

♦ عند إعداد وتنفيذ القروض أيا كان مصدرها يجب مراعاة ما يلي¹:

— يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واقعية وفترات السماح معقولة وأسعار فائدة قريبة من الأسعار السائدة في السوق المالية؛

— تحسين أداء المحافظ المالية عوضا عن فرض رسوم جزائية وتطبيق إجراءات الرهن والمقاضاة أو إشهار الإفلاس في حالات التخلف عن التسديد لأسباب موضوعية.

♦ التركيز على دور المؤسسات الحكومية، وغير الحكومية كالجمعيات التعاونية وجمعيات التضامن وغيرها من الصيغ التعاونية في تمويل المؤسسات؛

♦ القيام بدراسات معمقة حول كيفية المفاضلة بين البدائل التمويلية المتوفرة للمؤسسات؛

♦ العمل على توفير مختلف البدائل التمويلية لتفادي هذه المؤسسات الحرج في عملية التمويل خاصة في البلدان النامية، التي تفتقر كثيرا إلى هذه البدائل، المستحدثة منها خاصة.

✓ بعد هذا العرض المختصر لأهم سبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من الدول التي لها تجارب ناجحة في مجال تنمية وتطوير هذا القطاع كاليابان مثلا، التي تعد بمثابة خبرة في هذا المجال، والتي يمكن أن تحذو حذوها الكثير من الدول، خاصة النامية، خاصة وأن الأخذ بتجارب الدول التي سبقتنا في هذا المجال وحقت نجاحا كبيرا فيها يعد بمثابة اتجاه صحيحا لسياسة تنمية صحيحة.

في الأخير وبناء على ما سبق عرضه من أهمية اقتصادية واجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإضافة إلى المشاكل التي تواجهها، نخلص إلى أنه حتى يقوم هذا النوع من المؤسسات بالدور الهام المنوط به فإن الأمر يتطلب ضرورة التصدي لما سبق إبرازه من مشاكل عن طريق وضع الأساليب والوسائل العلمية الكفيلة بذلك.

¹ عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص 424.

خلاصة الفصل الأول:

من خلال دراستنا وتحليلنا لمجموعة من تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من البلدان، المتقدمة والنامية، يظهر لنا جليا الغموض الذي ما يزال يشوب تعريف هذه المؤسسات، هذا نظرا لأن مفهومها ليس مطلقا ولكنه نسبيا.

إذ نجد أن التعاريف الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد اعتمدت على مجموعة من المعايير لتمييزها عن غيرها من المؤسسات، وإن كانت تلك المحاولات في تعريف هذه المؤسسات غير ثابتة وتعتمد على عدة اعتبارات منها الجهة ذات الاهتمام بها والغرض من التعريف، وخصائص الدولة المعنية.

إن تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكننا من الوقوف على الخصائص التي تميز هذه المؤسسات ومختلف الأشكال التي تأخذها، مما يؤدي لتأكيد الدور الهام الذي يمكن أن تقوم به في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بحكم قدرتها الهائلة على المزج بين النمو الاقتصادي وتوفير مناصب الشغل.

إلا أنه رغم هذه الأهمية فهي تصطدم بمجموعة من المشاكل والعراقيل التي تهدد وجودها. هذه الأخيرة تعود إلى أسباب داخلية أو خارجية ترتبط أساسا بنقص التمويل، المنافسة الشديدة، العراقيل الإدارية والتنظيمية... الخ.

وأمام كثرة هذه المشاكل، وتزايد دورها الفعال في دفع عجلة التنمية، فقد أولتها الحكومات في سائر أنحاء العالم أهمية خاصة وشجعتها ووفرت لها الوسائل والحوافز لتضطلع بذلك الدور الحيوي. وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذه الوسائل تختلف تبعا لاختلاف الظروف السياسية، الاقتصادية والاجتماعية لكل دولة تبعا لمرحلة التنمية فيها، ومستوى التطور الصناعي الذي وصلت إليه.

وسنحاول من خلال الفصول القادمة معالجة أحد المشاكل التي يعاني منها هذا الصنف من المؤسسات ويتعلق الأمر بمشكلة التمويل.

**الفصل الثاني: صيغ تمويل المؤسسات
الصغيرة والمتوسطة وكيفية اختيار المزيج
التمويلي المناسب.**

تمهيد.

**المبحث الأول: البدائل التمويلية التقليدية
المتاحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**
**المبحث الثاني: البدائل المستحدثة لتمويل
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..**

**المبحث الثالث: كيفية اختيار البدائل
التمويلية المناسبة.**

خلاصة الفصل الثاني.

تمهيد.

رغم الأهمية الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية، إلا أنها لا تزال تواجه العديد من المشاكل. ففي معظم الأحيان لا تستطيع هذه المؤسسات الصمود خلال مرحلة نشأتها (3-5 سنوات الأولى)، وقد أثبتت الدراسات أن من أبرز وأهم العوائق التي تواجهها هي مشكلة التمويل.

إذ يعد صغر حجم رأس المال المستثمر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محفزا على الاستثمار بهذا النوع من المؤسسات، وعاملا مشجعا على تزايد عددها إلا أنه خلق مشكلا كبيرا في مجال تمويلها، خاصة وأن الأموال الذاتية عادة ما تكون غير كافية لتلبية احتياجاتها.

بالتالي أصبح البحث عن مصادر التمويل المناسبة للمؤسسات الغيرة والمتوسطة يعد من أهم المواضيع التي تواجه مالكيها ومسيريها، خاصة في ظل محدودية البدائل المتاحة أمام هذه المؤسسات نتيجة صغر حجمها ونشاطها من جهة، وارتفاع معدلات الخطر بها من جهة أخرى.

وعليه فالمؤسسة تسعى للحصول على الموارد المالية من مصادر عديدة لأجل تلبية احتياجاتها، غير أن هذه المصادر تصنف حسب عدة معايير، فهناك من يصنفها إلى مصادر تقليدية وحديثة، وهناك من يعتمد على معيار الملكية فيصنفها إلى أموال خاصة وديون أو مصادر داخلية وخارجية.

ومهما كان نوع التصنيف فيجب على المؤسسة اختيار التمويل الملائم، وذلك بالمفاضلة بين البدائل المتاحة واختيار الأنسب منها بما يحقق أكبر عائد وأقل مخاطرة.

لهذا تهدف من خلال هذا الفصل، لاستعراض مختلف البدائل التمويلية بالاعتماد على المعيار الأول باعتباره يخدم موضوعنا أكثر، وعليه سنقوم بتعداد أهم البدائل التقليدية من خلال المبحث الأول، وأبرز البدائل التمويلية الحديثة التي جاءت لتسد النقص الناجم عن البدائل التقليدية في المبحث الثاني. أما في المبحث الثالث والأخير فقد تضمن عنصر مهم لا يمكن الاستغناء عنه وهو كيفية المفاضلة بين البدائل السابقة لاختيار الأنسب منها.

المبحث الأول: البدائل التمويلية التقليدية المتاحة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

منذ نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي تعتمد على جملة من البدائل التمويلية بداية من مدخرات أصحابها باعتبارها البديل الأول المتوفر، ونتيجة لعدم كفاية هذا المصدر لجأت إلى مصادر أو بدائل أخرى أهمها البنوك التجارية التي اعتمدت وما زالت تعتمد عليها بصورة كبيرة.

وعليه سنقوم من خلال هذا المبحث باستعراض أهم المصادر أو البدائل التمويلية التقليدية المتاحة لهذا النوع من المؤسسات. بداية من الأموال الخاصة، مروراً إلى التمويل عن طريق البنوك، دون نسيان أهم صيغ التمويل غير الرسمي لما تقدمه من موارد تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيراً بعض المصادر الأخرى المتنوعة التي وإن كانت مساهمتها محدودة إلا أنها قد تكون ذات فائدة كبيرة في بعض الأحيان.

المطلب الأول: التمويل عن طريق الأموال الخاصة.

تظهر الحاجة للأموال الخاصة بشكل كبير عند تأسيس أو إنشاء المؤسسة. ففي مرحلة انطلاق المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عادة ما يعتمد صاحبها على مدخراته الشخصية قبل أن يلجأ إلى التمويل الخارجي لأنه لا يريد أن يخاطر بأموال الغير خاصة في المرحلة الأولى من حياة المؤسسة، وكذلك لعدم رغبته لمشاركة الغير له في امتلاك أصول المؤسسة، وإدارة العمل والسيطرة¹.

وبالتالي تعتبر المدخرات الشخصية مصدراً واسع المدى لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظراً لعدم المقدرة الواسعة على استخدام أموال الغير هذا من جهة، وعدم رغبتهم في الدخول في التزامات مالية، قد يرون صعوبة في مواجهتها، وذلك بسبب محدودية الإمكانيات المالية ومحدودية أرباحهم وتأثرهم بشكل كبير بالظروف الاقتصادية وتقلباتها من جهة أخرى².

أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أنشئت وتمارس عملها وتحصلت على أرباح من جراء ذلك فإنه يمكنها الاعتماد على مصادر أخرى.

أولاً: تعريف التمويل الذاتي.

يقصد بالتمويل الذاتي مجموع الوسائل التمويلية التي أنشأتها المؤسسة بفعل نشاطها العادي أو الاستغلالي والتي تبقى تحت تصرفها بصورة دائمة أو لمدة طويلة، وعليه فالتمويل الذاتي هو نمط من التمويل يستخدم تراكم المدخرات المتأتية من الأرباح التي حققتها المؤسسة للوفاء بالتزاماتها المالية.

كما يمكن تعريف التمويل الذاتي بطريقة أبسط على أنه: " الفائض النقدي المحتفظ به من طرف المؤسسة بعد توزيع الأرباح"³.

¹ ماحدة عطية، مرجع سبق ذكره، ص 63.

² توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 92.

³ Isabelle Fitoussi, «la pme face à sa banque», édition performer, france, 1989, p 75.

ثانيا: مكونات المصادر الخاصة أو الذاتية.

بعد مرحلة الانطلاق يمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الاعتماد على الآتي:

1 - **الإهلاكات:** وهي مقدار التدني في قيمة الاستثمارات الناتج عن الاستخدام أو القدم والذي يجب تكوينه في حالة الربح أو الخسارة، وبالتالي فإن تكوينه يسمح للمؤسسة بإعادة تمويل استثماراتها.

2 - **المؤونات:** وهي جزء من الأموال توضع في حساب خاص لتحميل الأعباء المتوقع حصولها أو من أجل المحافظة على الاستثمارات الموجودة كأعمال الصيانة والإصلاح. غير أنها لا توظف إلا لما كونت من أجله، لذا تعد مصدرا مؤقتا للتمويل.

3 - **الاحتياطات:** تمثل الاحتياطات مبالغ يتم تجهيزها من الأرباح المحققة لتدعيم المركز المالي للمؤسسة أو لمواجهة الخسائر المحتملة الوقوع. ويتوقف تكوين الاحتياطات على نتيجة أعمال المؤسسة ومدى تحقيقها للأرباح¹.

4 - **الأرباح المحتجزة:** هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض للتوزيع الذي حققته المؤسسة من ممارسة نشاطها في السنوات السابقة و/ أو السنة الجارية ولم يدفع في شكل توزيعات ويبقى لإعادة استثماره. وهذه الأرباح تظهر في الميزانية ضمن عناصر حقوق الملكية. وبالتالي تعتبر أحد مصادر التمويل الذاتي².

تستخدم المؤسسة الأرباح المحتجزة لتمويل عمليات النمو والتوسع في أنشطتها، كما تستخدمها أيضا لإجراء أي توزيعات على المساهمين في الأحوال التي يتم فيها تحقيق خسائر³.

عموما يمكن القول أن التمويل الذاتي يعزز من الاستقلالية المالية للمؤسسة وكذلك يساهم في زيادة قدرة المؤسسة على الاقتراض، وبالتالي التمويل الذاتي يترجم بالزيادة في الأموال الخاصة حيث⁴:

التمويل الذاتي لسنة ن = القدرة على التمويل الذاتي (ن) - الأرباح الموزعة (ن)

✓ انطلاقا مما سبق، نجد أن معظم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحاولون الاعتماد في تمويل مؤسساتهم على الأموال الخاصة، وعدم اللجوء إلى أموال الغير خوفا من الالتزامات التي سيتعرضون إليها سواء المالية أو التدخل في التسيير وفرض رقابة ما، وهذا ما يحد من حرية التصرف واتخاذ القرارات. لكن عادة ما تكون هذه الأموال غير كافية وصعبة التراكم كما تأخذ فترات زمنية طويلة حتى تتكون، لذا يلجأ أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبحث عن البدائل التمويلية الخارجية التي تلي احتياجاتهم.

¹ محمد الصبري، «اقتصاديات المشروعات»، مؤسسة حورس الدولية، الاسكندرية، 2005، ص ص 208، 209.

² سمير محمد عبد العزيز، «التأجير التمويلي ومداخله: المالية، الخاسية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية»، مكتبة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2001، ص 57.

³ عاطف وليم أندراوس، «التمويل والإدارة المالية للمؤسسات»، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2006، ص ص 378، 379.

⁴ Jacqueline DELAHAYE, Florence DELAHAYE, «Finance d'entreprise. Manuel et Applications», Dunod, paris, 2007, p 346.

المطلب الثاني: التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تشغل البنوك التجارية مركزاً مهماً في السوق النقدية لأنها توفر الأموال الضرورية لتسيير الأنشطة التجارية والصناعية بشكل مستمر، وتسعى المؤسسات التي تبدأ النمو والتوسع إلى تحقيق حاجاتها الإضافية من التمويل عن طريق الاقتراض من البنوك التجارية¹.

تعتبر هذه الأخيرة المصدر الأساسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقدم القروض اللازمة لها لمواجهة احتياجاتها التمويلية. حيث تعتبر القروض البنكية من مصادر التمويل المهمة بالنسبة لهذه المؤسسات، وهذه القروض لا تتم بشكل تلقائي وإنما تخضع للتفاوض بين المؤسسة والبنك².

وتدخل البنوك التجارية من خلال توفيرها لتشكيلة مختلفة من القروض محاولة بذلك إرضاء جميع أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء التي تعتبر في بداية حياتها أو تلك التي تريد توسيع نشاطها.

أولاً: أنواع القروض البنكية.

تصنف القروض البنكية حسب معايير مختلفة، كل معيار يضم مجموعة من الأنواع نوجزها كالآتي:

1 - معيار الزمن.

وتنقسم القروض البنكية حسب معيار الزمن إلى ما يلي³:

• قروض قصيرة الأجل: وهي تلك القروض التي لا تتجاوز مدة استحقاقها سنة واحدة.

• قروض متوسطة وطويلة الأجل: وهي تلك القروض التي تتجاوز مدة استحقاقها السنة.

* تجدر الإشارة إلى أنه عادة ما تكون القروض البنكية المقدمة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة قصيرة الأجل. كما يمكن أن تكون طويلة الأجل ولكنها في حالات قليلة مقارنة بالقروض القصيرة.

2 - معيار الضمان.

وتنقسم القروض البنكية حسب معيار الضمان إلى⁴:

• القروض المكفولة بضمان: في هذه الحالة يقوم البنك بطلب ضمانات معينة تلتزم المؤسسة بتقديمها قبل حصولها على القرض. ويحرص البنك على طلب ضمان للقرض في حالة المؤسسات ذات المركز المالي الضعيف أو في حالة المؤسسات التي تكون نسب الاقتراض لديها مرتفعة.

¹ محمد علي العامري، «الإدارة المالية»، دار المناهج، عمان، الطبعة الأولى، 2007، ص 306.

² عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشنة، «أساسيات في الإدارة المالية»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2007، ص 140.

³ طارق الحاج، «مبادئ التمويل»، دار الصفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 44.

⁴ محمد صالح الحناوي، نبال فريد مصطفى، «الإدارة المالية "التحليل المالي لمشروعات الأعمال"»، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2008، ص ص 232، 233.

• القروض غير المكفولة بضمان: في هذا النوع من القروض يتم الاتفاق بين البنك والمؤسسة على فتح اعتماد للمؤسسة بمعنى أن يسمح البنك للمؤسسة أن تقترض كلما احتاجت إلى أموال لمدة زمنية محددة بشرط ألا تزيد الكمية المقترضة عن مبلغ معين في أي وقت خلال هذه الفترة.

* حسب هذا المعيار فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستفيد أكثر من القروض المكفولة بضمان، نظرا لأن هذا النوع من المؤسسات لا يتمتع بثقة كبيرة لدى أصحاب البنوك التجارية وذلك نظرا للخصائص التي يتمتع بها.

3- معيار طبيعة النشاط الممول.

تصنف القروض البنكية إلى نوعين لتمويل نشاطات المؤسسة يتمثلان في الآتي:

• قروض الاستثمار: وهي تلك القروض الموجهة لتمويل الأصول الثابتة في المؤسسة أو تحويل استثماراتها، الشيء الذي يجعل هذه الأموال تبقى مدة تحت تصرف المؤسسة لذلك فالقروض المتوسطة والطويلة الأجل إضافة إلى الائتمان الإيجاري هي التي تتجاوب مع هذا النوع من التمويل ¹.

• قروض الاستغلال: وهي قروض موجهة لتمويل نشاط الاستغلال للمؤسسة المقترضة والتي لا تزيد مدتها عن السنة، وتتبع البنوك عدة طرق لتمويل نشاط الاستغلال، ترتبط بطبيعة النشاط ذاته، أو الوضعية المالية للمؤسسة أو الغاية التي يهدف القرض لتحقيقها. ومن أهم أنواعه ما يلي:

أ - الخصم التجاري: هو أن يقوم العميل الحامل لورقة تجارية بتظهيرها ناقلا ملكيتها إلى البنك قبل حلول آجالها، مقابل أن يعطيه البنك قيمتها بعد خصم الأجل الذي يستحقه منها كعمولة، وهو ما يعرف بسعر الخصم. إن تحديد معدل التكلفة الحقيقي للخصم الذي يأخذ بعين الاعتبار الوقت المطلوب لإتمام العملية يحدد كما يلي ²:

$$Tr = P \left[\frac{(D + 1)}{(D + 4)} \right] \quad \text{حيث: } P: \text{نسبة معدل الخصم الاسمي, } D: \text{د.أ.أ. للخصم}$$

$D + 1$: تحويل المبالغ المخصومة في اليوم الموالي إلى حساب المستفيد

$D + 4$: في حالة عدم الخصم فإنه لا يتم تحصيل المبلغ المستحق لدى حساب المستفيد إلا بعد 04 أيام.

ب - السحب على المكشوف: عبارة عن قرض بنكي لصالح المؤسسة التي تواجه نقصا في الخزينة الناجم عن عدم كفاية رأس المال حيث يتمثل في المبلغ الذي يسمح البنك لعميله (المؤسسة) بسحبه مما يزيد عن رصيد حسابه الجاري على أن يتأكد البنك أن لهذا العميل فائدة تتناسب والفترة التي تم خلالها سحب المبلغ. ويوقف البنك حساب الفائدة بمجرد عودة الحساب.

كما يفسر السحب على المكشوف أنه تعبير عن الحاجة الملحة في استعمال رأس المال العامل وبشكل متسارع وهذا ما يفقد المؤسسة القدرة على توفير السيولة اللازمة في الآجال القصيرة ³.

¹ يحيوش حسين، «تسيير مخاطر القرض: حالة القرض الشعبي الجزائري»، بحث مقدم إلى المؤتمر الدولي السابع حول: "إدارة المخاطر في اقتصاد المعرفة"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية - جامعة الزيتونة، تونس، أيام: 17 إلى 19 أفريل 2007، ص 109.

² Patrice VIZZANOVA, «pratique de gestion», édition Berti, Paris, 1991, p-p 205-209.

³ F.BOUYACOU, «l'entreprise et le financement bancaire», Casbak édition, Alger, 2000, P 46.

ويمكن حساب التكلفة الحقيقية للسحب على المكشوف كما يلي ¹: $Tr = P (D / D-2)$

حيث: P: سعر الفائدة السنوي المطبق على السحب على المكشوف، D: الوقت المسموح به بالأيام عند استخدام السحب على المكشوف، Tr: المعدل الحقيقي للسحب على المكشوف.

* يمكن القول أن قروض الاستغلال تحتل مكانة مهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ ينصب جل الاهتمام عليها، في حالة اعتماد المؤسسات على مصادر تمويل قصيرة الأجل.

ثانيا: محدودية التمويل البنكي التقليدي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن التمويل البنكي التقليدي يتميز بمحدودية إتاحة الحجم المناسب من التمويل، الذي تتطلبه عملية تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية مكانتها. وذلك نتيجة لما يلي:

1 - محدودية التمويل البنكي المتعلقة بالتكاليف والضمانات.

عموما، يترتب عن القروض التزامات ذات طبيعة تراكمية خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا للفوائد التي تفرض عليها، مما يجعلها كعب حقيقي خاصة عندما تكون نسبة الفوائد المفروضة عالية ².

كذلك عدم وجود الضمانات الكافية يعتبر من السلبيات التي أثرت في إيجاد التمويل البنكي اللازم لهذا القطاع، وبالتالي تقلص فرص الحصول على الموارد المالية بالنسبة لهذه المؤسسات خاصة في البلدان النامية.

* وبالتالي يمكن القول أن الفوائد المسبقة ترهق كاهل أصحاب المشاريع الناشئة وتطفئ الرغبة في الاستثمار، كما أن الضمانات التي تتطلبها البنوك التجارية كثيرا ما تكون مجحفة وقاسية للمستثمرين الجدد.

2 - محدودية التمويل البنكي المتعلقة بالصيغ وكثرة الإجراءات.

يتميز التمويل البنكي التقليدي بمحدوديته الصيغية فلا توجد صيغ متنوعة لا تتخذ من معدلات الفائدة المسبقة مؤشرا أساسيا لها، الأمر الذي يجعل البدائل التمويلية محدودة فلا تتيح مجالا واسعا للمفاضلة والاختيار أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إن هذه المحدودية الصيغية المتعلقة بالتمويل البنكي التقليدي إذا أضيفت لها الإجراءات الوثائقية والزمنية المتعلقة بالحصول على التمويل والتي تتميز بتعدد الوثائق والمؤسسات التي يستدعي المرور عليها، والفترة الزمنية التي تتطلبها، كلها أمور تحد من إتاحة التمويلية البنكية بالسهولة والسرعة اللتين تتطلبها الكثير من الأنشطة الاستثمارية وذلك أن بطء الإجراءات الإدارية وتعقيدها يجعل هذه الإجراءات معقدة ³.

* ومنه فإن كثرة الإجراءات التي تفرضها البنوك التجارية لضمان استرجاع قروضها الممنوحة لا تروق في أغلب الأحيان أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة الجدد منهم الذين يجهل أغلبهم كيفية التعامل مع هذه الإجراءات والضمانات.

¹Patrice VIZZANOVA, op.cit, p71

² عبد المعطي محمد عساف، «إدارة المشروعات العامة»، دار زهران، عمان، 1999، ص 204.

³ صالح صالح، «مصادر وأساليب تمويل المشاريع الكفائية الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة»، بحث مقدم إلى الدورة العلمية التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، مرجع سبق ذكره، ص 536.

3 - محدودية التمويل البنكي التقليدي المتعلقة بالحجم.

ترى البنوك التجارية أن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شديد الخطورة ولا سيما أن معدلات فشل هذه المؤسسات كبير ويستوجب على البنك القيام بدراسات والتأكد من صحة المعلومات والبيانات المقدمة. وهو ما يؤثر سلبا على حجم القروض المقدمة، حيث عادة ما نجد أن حجم القروض المقدمة لا تتناسب مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسة سواء لأغراض التكوين الرأسمالي أو التوسع لمواجهة نفقات الاستغلال. * ومنه يمكن الاستنتاج أنه الذي يملك الثروة والموارد التي ترصد كضمان يستطيع الحصول على القروض بالحجم المطلوب من التمويل والعكس صحيح.

✓ عموما فالتمويل البنكي كان وما يزال يعتبر من بين أهم وأكثر البدائل التمويلية استعمالا من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية، ولكن في ظل محدودية تقنياته التقليدية وشروطه المجحفة في الغالب اتجاه هذا النوع من المؤسسات قلت أهميته تدريجيا، إذ أصبح أصحاب هذا النوع من المؤسسات يبحثون عن مصادر أخرى تتناسب أكثر وإمكاناتهم واحتياجاتهم.

المطلب الثالث: قنوات التمويل غير الرسمي المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يحتل التمويل عن طريق السوق غير الرسمية مكانة معتبرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في البلدان النامية ويرجع ذلك في الأساس إلى عدم كفاية الموارد الذاتية وصعوبة الحصول عليها من السوق الرسمية. أولا: مفهوم وأهمية التمويل غير الرسمي.

قبل التطرق لأهمية التمويل غير الرسمي وجب معرفة معنى التمويل غير الرسمي حتى يتسنى لنا الخوض أكثر في مختلف العناصر التابعة له.

1 - تعريف التمويل غير الرسمي.

يطلق مصطلح " غير الرسمي (informel) في الفكر والتطبيق الاقتصادي على مزاولة النشاط الاقتصادي خارج إطار القانون والقواعد الرسمية المنظمة للنشاط في الدولة، كما أنها لا تسجل لدى الجهات الحكومية المختصة ولا تتوفر فيها بيانات يمكن إدراجها في الحسابات الوطنية للدولة" ¹.

ومما سبق يمكن تعريف التمويل غير الرسمي بأنه ذلك التمويل الذي يتم من خلال قنوات تعمل غالبا خارج إطار النظم القانونية الرسمية للدولة.

2 - أهمية التمويل غير الرسمي:

تبرز أهمية التمويل غير الرسمي في عدة جوانب نورد أهمها فيما يلي:

¹ غالم عبد الله، «التمويل غير الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تجارب بعض الدول»، بحث مقدم إلى الملتقى الوطني حول: "سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة 08 ماي 1945، قالمة، أيام: 12 و13 ماي 2009.

« إن التمويل غير الرسمي أسبق في الوجود من التمويل الرسمي الذي ظهر بعد ذلك في صورة الوسطاء الماليين، وما يزال التمويل غير الرسمي يساهم بجزء كبير من إجمالي الائتمان في جميع الدول حتى الآن؛

« يعتبر التمويل غير الرسمي ذو انتشار وتطبيق واسع في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في مختلف الدول، خاصة في بداية حياة هذا النوع من المؤسسات في ظل أن الكثير منها لا تحتفظ ببيانات محاسبية وليست مسجلة في أي مكتب حكومي. حيث تؤكد الإحصائيات الصادرة عن البنك الدولي أن نسبة التمويل غير الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر ففي 2002 توصلت الدراسات إلى أن القطاع غير الرسمي يمثل من 30 - 70 % في الدول النامية¹ ، وأكد أيضا البنك الدولي أن ذات المعدل قد ارتفع إلى 80 % سنة 2004. ونفس الأمر ينطبق على الدول المتقدمة ففي كندا مثلا تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 70 % من التمويل غير الرسمي. وتستفيد كثيرا من هذا التمويل حيث صرحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من هذا النوع من التمويل بدخل أكثر ارتفاعا من مثيلاتها التي تعتمد على مصادر أخرى (40 % مقارنة بـ 25 %) ؛

« كثيرا ما تكون الترتيبات المالية الرسمية غير متفقة مع احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن يكون التمويل غير الرسمي هو القناة المناسبة للحصول على التمويل اللازم لهم. ولذا جاء في تقرير البنك الدولي أن قطاع التمويل غير الرسمي يقدم معظم الخدمات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: أساليب التمويل غير الرسمي.

على أرض الواقع تتعدد أساليب التمويل غير الرسمي ويمكن توضيح أهمها فيما يلي:

1 - الأسرة والأصدقاء:

تلجأ المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى الأسرة والأقارب والأصدقاء لطلب التمويل عند الحاجة، وغالبا ما يقدم هؤلاء التمويل دون طلب الضمانات الكبيرة بسبب العلاقة الشخصية مع المالك وغالبا ما تكون هذه القروض بدون فوائد محددة مسبقا، وغير محددة المدة بشكل دقيق².

ورغم ذلك فإن الحصول على الأموال من الأصدقاء والأقارب، يمكن أن يقيم علاقة مالية ذات طابع شخصي من شأنها التضارب مع الاستقلالية ومع العمل التجاري على حد سواء³. ويلاحظ أيضا أن أحد أهم المشاكل المتعلقة بهذا التمويل يتمثل في الالتزام الأدبي بتشغيل بعض أفراد العائلة أو الأقارب والأصدقاء في المؤسسة مما قد يمثل عبئا حقيقيا في حالة عدم كفاءة هؤلاء⁴.

¹ تقرير البنك الدولي عن التنمية في العالم، «بناء المؤسسات من أجل الأسواق»، ترجمة ونشر مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2002، ص 6.

² فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 106.

³ عبد السلام عبد الغفور وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 70.

⁴ عبد الرحمان يسري، مرجع سبق ذكره، ص 38.

* وفي الأخير يمكن القول أن التمويل عن طريق الأسرة والأصدقاء عادة ما يكون غير كاف لقلّة المبالغ المقدمة كما يمكن أن تنجم عنه عدة سلبيات لكنه يمكن أن يكون مناسباً إذا كان هناك اتفاق داخلي مع المالك على تقديم نسبة معينة من الأرباح لهم مقابل هذه المبالغ (القروض) بحيث لا يشعر هؤلاء المقرضون بالغبى.

2 - محلات الرهن:

مالكو هذه المحلات يقدمون خدماتهم التمويلية لمن يملك أصول عينية يمكن تداولها في السوق، فيقومون برهنها حيازياً لدى المقرض، ويحصلون على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة، وإذا قام المقرض بسداد القرض خلال الفترة المحددة يسترد الأصل المرهون، وإذا انتهت المدة دون سداد القرض فإن الدائن يستولي على الأصل¹.

* من خلال ما سبق يمكن القول أن هذه الطريقة مجحفة في حق المقرض خاصة وأن قيمة الأصل المرهون تكون أكبر بكثير من مبلغ القرض المقدم، لذلك نجد أن الدائن لا يهتم بأية معلومات عن المقرض عند الإقراض، كما أنه لا يهتم بسبب توقف المدين عن السداد.

3 - إقراض التجار لزبائنهم:

في كثير من الحالات يمكن أن يستعين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتجار من أجل إقراضهم مبالغ من المال، مقابل التزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببيع الإنتاج كاملاً إلى التاجر في وقت محدد ومتفق عليه مسبقاً، وقد يتفق التاجر على تقاضي فائدة صريحة، أو يراعى ذلك من خلال السعر الذي يشتري به، يكون أقل من سعر السوق، كما يمكن أن يتم التمويل عينياً بتقديم مستلزمات الإنتاج مقدماً من التاجر، على أن يحصل هذا الأخير على كمية من الإنتاج بسعر محدد².

4 - المرابين:

إن مصطلح المرابين أطلق على فئة من الممولين غير الرسميين الذين يقدمون القروض بفائدة مرتفعة جداً، في العادة تكون هذه القروض قصيرة جداً حتى ولو لمجرد يوم واحد، كما أن هذه الفئة تقوم بإقراض إلا العملاء الذين استقرت منزلتهم منذ زمن طويل وبالتالي لا يمكن لمن يريد إنشاء مشروع جديد الحصول على قرض من المرابين إلا بشروط غاية في الصعوبة³.

* الملاحظ أن هذا النوع من التمويل يقوم على الربا المحرم شرعاً بالنسبة للدول الإسلامية، لذا تقل نسبة التعامل به في هذه الدول.

¹ محمد عبد الحليم عمر، «التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية»، بحث مقدم إلى الدورة العلمية التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، مرجع سبق ذكره، ص 368.

² نفسه، ص 368، 369.

³ نفسه، ص 368.

5 — جمعيات تناوب الادخار والائتمان:

هذه الجمعيات تعتبر شكلا شاسعا من أشكال التمويل غير الرسمي. وفكرتها أن عددا صغيرا من الأفراد يؤلفون مجموعة ويختارون شخصا من بينهم لرئاستها ، ويقوم هذا الأخير بتحصيل مبلغ معين من كل عضو ثم يعطي إجمالي المبلغ المحصل عليه من جميع الأعضاء بالتناوب لكل عضو، ويتم ذلك بصفة دورية عادة ما تكون شهر. وبالتالي فإن المبالغ التي يدفعها كل عضو على مدار فترة الجمعية يتسلمها مرة واحدة بما يوفر له مبلغا يمكنه من تمويل ما يحتاجه¹. يمكن القول أنه في هذا النوع من التمويل يعتبر المقرضون هم أنفسهم المدخرون ولكن بدون فائدة.

ثالثا: مزايا وعيوب التمويل غير الرسمي.

يعتبر التمويل غير الرسمي ذو منفعة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة للمزايا المتعددة التي يتمتع بها إلا أنه في نفس الوقت لا يخلو من العيوب.

1 — مزايا التمويل غير الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

للتمول غير الرسمي عدة مزايا نوجز أهمها فيما يلي²:

- ♦ المعرفة الشخصية بين مقدم التمويل وملتقيه، وبالتالي توفير قدر من الضمانات؛
- ♦ تقليل تكاليف المعاملات المتمثلة في تجميع المعلومات عن طالب الائتمان ودراساتها وتجهيزها وإعداد العقود وتكاليف الالتزام بتنفيذ تعليمات الحكومة في تسجيل القروض ودفع الضرائب؛
- ♦ وجود قدر من المرونة في أداء العمل نظرا للابتعاد عن اللوائح والقوانين.

2 — عيوب التمويل غير الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بعد عرض أهم المزايا فيما يلي عرض موجز لبعض عيوب التمويل غير الرسمي:

- ♦ غالبا ما يمثل التمويل غير الرسمي عمل المربين الذين يستغفلون الناس بإقراضهم بفوائد ربوية والاستيلاء على ضمانات إضافية؛

- ♦ مدة القروض عادة ما تكون قصيرة لا تناسب تمويل رأس المال العامل وكذا رأس المال الثابت؛
 - ♦ حجم القروض الذي يمكن تقديمه صغير لا يمكن المؤسسة من الحصول على كامل احتياجها؛
 - ♦ أسعار الفائدة تكون مرتفعة جدا مقارنة مع أسعار الفائدة المقدمة عن طريق التمويل الرسمي.
- ✓ بالتالي يمكن القول أن التعامل بالتمويل غير الرسمي يتم على نطاق واسع في مختلف الدول بصفة عامة وفي الدول النامية بصفة خاصة، ويعد نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذا التمويل معتبرا، والسبب الرئيسي في

¹ غالم عبد الله، مرجع سبق ذكره.

² لطيفة بن يوب، بومدين بوغراة، ناصر صلاح الدين غربي، «أثر المشروعات الصغيرة على الاقتصاد غير الرسمي»، بحث مقدم إلى ملتقى الوطني حول: "الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر والآثار وسبل الترويض"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية - المركز الجامعي سعيدة، سعيدة، أيام: 20 و 21 نوفمبر 2007، ص 8.

ذلك يعود لعدم قدرة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على تمويل رسمي من البنوك، لكنه رغم أهمية وتعدد مصادره إلا أنه يبقى غير كاف لمواجهة الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الرابع: صيغ تمويلية أخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بالإضافة إلى المصادر السابقة، الأموال الخاصة، البنوك التجارية، ومصادر التمويل غير الرسمية، هناك بعض المصادر التمويلية الأخرى التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب متفاوتة لكن يمكنها في كثير من الأحيان أن تلي جزءا من احتياجاتها التمويلية. نتعرض لها فيما يلي:

أولاً: التمويل عن طريق الائتمان التجاري.

يمكن تعريف الائتمان التجاري على أنه الائتمان القصير الأجل الذي يمنحه المورد للمشتري، عندما يقوم هذا الأخير بشراء البضائع بغرض إعادة بيعها¹.

وعليه فإن الائتمان التجاري كمصدر للأموال الجارية يقوم بدور مهم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدة اعتبارات أهمها صعوبة الحصول على التمويل من المصادر الخارجية. لذا فيمكن للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة استخدام الائتمان التجاري في شراء وتدبير احتياجاتها من المواد الأولية والمستلزمات السلعية... الخ من مؤسسة أخرى، حيث يتم الاتفاق أن السداد يتم في فترة لاحقة.

لكن بالمقابل للائتمان التجاري مخاطر على المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، أهمها²:

- تشجيع أصحاب المؤسسة على الإسراف والحصول على مستلزمات غير ضرورية مما يترتب عليها التزامات سداد تفوق إمكانياتها في المستقبل، هذا طبعا إذا كانت الإدارة قليلة الخبرة؛
- لتركيز على ضرورة الحصول على الائتمان التجاري نتيجة قلة الموارد، تقلل من فرص اختيار المورد المناسب حيث تتم المفاضلة بين الموردين الذين يقبلون بمنح المؤسسة ائتمان تجاري، بالرغم من وجود موردين آخرين أفضل منهم وأكثر التزاما منهم.

ثانياً: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق المؤسسات الكبيرة.

هناك العديد من المؤسسات الكبيرة التي تقوم بتمويل المؤسسات الصغيرة وتقدم لها الخبرات الفنية والتسويقية اللازمة، وإن كان الدافع الرئيسي وراء ذلك هو الاستثمار المربح فإن هناك بعض المؤسسات الكبيرة التي تسعى للدخول في المؤسسة الصغيرة لضمان توريد منتجاتها كأحد المدخلات المطلوبة في العملية الإنتاجية الخاصة بها. وهنا يقوم صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة "الجديدة" بتقديم خبرته ومواهبه المتخصصة والساعات الطويلة في العمل (قد تصل إلى 18 ساعة يوميا) واستعداده لقبول ومواجهة المخاطر التي تحيط بالمؤسسة أثناء نموها، بينما تساهم معه المؤسسة الكبيرة من خلال ما تقدمه من أموال ومعارف وخبرات إدارية.

¹ محمد صالح الخناوي، «الإدارة المالية والتمويل»، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص 394.

² رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 155.

بعد التعرف على مجمل الصيغ التقليدية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستعراض مختلف جوانبها من مزايا وعيوب. يمكن استنتاج أنه أمام عدم كفاية المصادر الداخلية وارتفاع تكاليف التمويل البنكي التقليدي "القروض"، وجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البحث عن بدائل أفضل تعمل على مشاركة هذه المؤسسات انشغالاتها ومتابعة نشاطها وتوفير مستلزماتها وتغطية احتياجاتها حتى تتمكن من التطور والتوسع والابتكار. لذلك ظهرت العديد من الصيغ الجديدة وهو ما سنتناوله في المبحث الموالي.

المبحث الثاني: البدائل المستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في ظل الواقع التمويلي التقليدي الذي يتميز بمحدودية الاستفادة منه، لاعتبارات متعددة، سبقت الإشارة إليها، سنقوم من خلال هذا المبحث بتبيان خمسة تقنيات جديدة، الأكثر انتشارا واستخداما، كبداية تمويلية مستحدثة لتدعم النظام التمويل التقليدي ويتعلق الأمر بكل من :

للمهم الصيغ التمويلية التي تقترحها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية؛
للماعتماد الإيجاري؛

للمال التمويل عن طريق عقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ"؛

للمال التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر؛

للمال التمويل عن طريق بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: صيغ التمويل الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعرف التمويل الإسلامي على أنه: "تقديم ثروة عينية أو نقدية، بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يريد أن يتصرف فيها، لقاء عائد تتيحه الأحكام الشرعية". وعليه فهو إعطاء المال من خلال إحدى صيغ الاستثمار الإسلامية.

وتتعامل البنوك والمؤسسات المالية بعدة صيغ كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة*. وفي ما يلي بعض هذه الصيغ التي يمكن استخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: المشاركة.

تعني المشاركة اشتراك طرفين أحدهما المؤسسة والآخر البنك أو المؤسسة المالية الإسلامية أو أكثر من طرفين في القيام بمشروع معين من أجل مساهمة كل منهم فيه سواء برأس المال أو العمل، وتقاسم ما ينجم عن نشاطه من ربح أو خسارة¹.

* أنظر الملحق رقم (01): نماذج عقود بعض صيغ التمويل الإسلامي.

¹ فليح حسن خلف، «البنوك الإسلامية»، عالم الكتب الحديث، جدار للكتاب العالمي، إربد، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص 161.

1 - أنواع المشاركة.

يمكن تقسيم المشاركة إلى ثلاثة أقسام هي:

▲ **مشاركة ثابتة:** هي المشاركة التي تبقى فيها حصة الشريك في رأس المال ثابتة طوال أجلها المحدد في عقد المشاركة.

▲ **المشاركة المتناقصة:** تتضمن عنصرين، أولهما انسحاب أحد الشركاء تدريجياً بموافقة الشريك الآخر (أو الشركاء الآخرين) الذي يحل محله تدريجياً، وثانيهما الشروط والكيفية التي يتم بها تحول نصيب الشريك إلى الشريك الباقي تدريجياً.

▲ **المشاركة المنتهية بالتأميل:** هي المشاركة التي يعطي فيها البنك الحق للشريك الآخر في شراء حصة البنك تدريجياً بحيث تتناقص حصة البنك وتزيد حصة الشريك الآخر إلى أن ينفرد بملكية جميع رأس المال.

2 - الخطوات العملية للمشاركة.

يمكن إيجاز أهم خطوات المشاركة كما يلي¹:

◀ **الاشتراك في رأس المال:**

— **البنك *** : يقدم جزءاً من رأس المال المطلوب بصفته مشاركا ويفوض العميل (الشريك) بإدارة المشروع.

— **الشريك:** يقدم جزءاً من رأس المال المطلوب للمشروع، ويكون أميناً على ما في يده من أموال البنك.

◀ **نتائج المشروع:**

يتم العمل في المشروع من أجل تنمية المال، وقد يحقق المشروع نتائج إيجابية أو سلبية.

◀ **توزيع الثروة الناتجة من المشروع:**

— **في حالة حدوث خسارة:** فإنها تقسم على قدر حصة كل شريك في رأس المال.

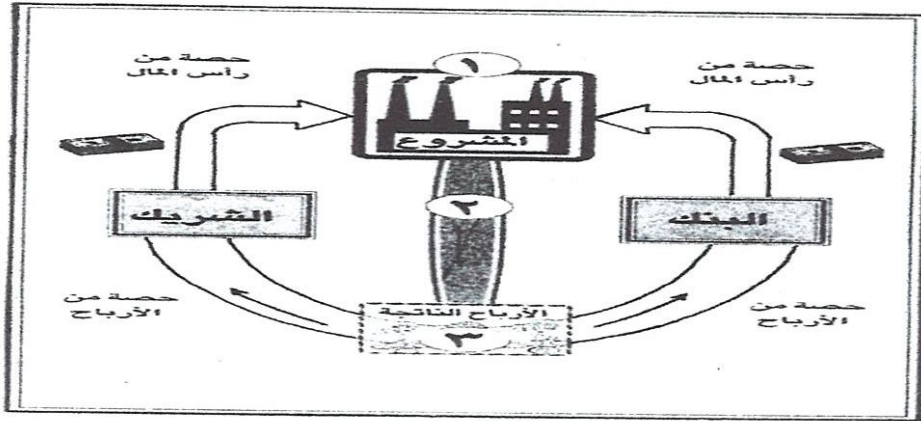
— **في حالة تحقق الربح:** فإنها توزع بين الطرفين (البنك والشريك) بحسب الاتفاق.

وتتم عملية المشاركة حسب ما هو ملخص في الشكل التالي:

¹ خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيغان، «العمليات المصرفية الإسلامية : الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008،

* **نقصد بالبنك هنا:** البنك الإسلامي، وذلك كرمز لأي وسيلة تنفيذية للتمويل الإسلامي أي أنه يمكن أن تكون مؤسسات مالية إسلامية.

الشكل رقم (04): التمويل بالمشاركة.



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق الخماسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 178.

3 - صور تطبيق المشاركة لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تلائم صيغة التمويل بالمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمبررات الآتية:

أ - مرونة أسلوب المشاركة في إمكانية تمويل أي مؤسسة؛

ب - استفادة المؤسسات الإنتاجية خاصة، من استخدام اسم البنك عند تسويق منتجاتها؛

ج - يمكن استخدام صيغة المشاركة في تمويل صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق فتح اعتماد مستندي لتوريد منتجات العميل التي تحتاجها إلى تمويل نقدي لإنتاجها ثم تصديرها.

بناءً على ما سبق عرضه حول المشاركة فإنه بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تعتمد عليها كأسلوب تمويلي وذلك كما يلي:

للمشاركة مستمرة " دائمة" نجد أنه بعد تقدير قيمة موجودات المؤسسة وقيمة الأرباح المتوقعة من المشروع يمكن للبنك أن يقوم بعملية التمويل أما المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فيمكن أن تكون مالكة لنسبة من رأس المال أو الحقل. وعليه تحدد المشاركة نسبة المشاركة لكل من البنك والمؤسسة بناءً على نسبة مشاركة كل منهما. للمشاركة دائمة المشاركة متناقصة، فهنا نجد أن ملكية الأصل قد تؤول بكاملها إلى المؤسسة على أساس أن يتنازل البنك على حصة من أرباحه، وهذا يغطي حق البنك ويكون الأصل في النهاية ملكاً للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً: المضاربة.

تعتبر المضاربة اتفاقاً بين طرفين يقدم أحدهما فيه المال ويذل الآخر فيه الجهد والعمل في الاتجار به، على أن الربح إن حصل على حسب ما يشترطان من البداية بينهما من النصف والربع وغيره، والخسارة تكون على رب المال، ويكفي العامل خسارته لجهد المبذول، إذ ليس من العدل أن يخسر العامل أكثر من جهده، من غير أن تقصير منه أو إهمال¹.

¹ محمود عبد الكريم أحمد إرشاد، «الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية»، دار النفائس، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص 41.

1 - أنواع المضاربة:

هناك عدة أنواع للمضاربة حسب مجموعة من التصنيفات نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

▲ حسب تعدد أطراف المضاربة: وتنقسم إلى ¹:

* المضاربة الفردية: العلاقة فيها ثنائية بين مضارب واحد ورب عمل واحد.

* المضاربة المشتركة: تتعدد فيها العلاقة بين أصحاب رؤوس الأموال والمضاربين، سواء كان التعدد من أحد أطراف المضاربة أو من كليهما.

▲ حسب توقيت المحاسبة على الأرباح: وتنقسم إلى:

* المضاربة المنتهية (المؤقتة): يتم فيها التحاسب عند التصفية ورد رأس المال إلى صاحب المال، وتأخذ هذه المضاربة شكل صفقة من الصفقات يشتريها المضارب بتمويل من صاحب المال.

* المضاربة المستمرة: يتم التحاسب دوريا على الأرباح خلال فترة المضاربة قبل تصفيتها ودون رد رأس المال.

▲ حسب حدود تصرفات المضارب في المضاربة: وتنقسم إلى ²:

* المضاربة المطلقة: هي أن يدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل ومن يعامله.

* المضاربة المقيدة: هي التي يدفع المالك المال فيها إلى العامل مضاربة ويعين له العمل أو المكان أو الزمان أو من يتعامل معه المضارب.

2 - الخطوات العملية للمضاربة.

يمكن تلخيصها في الآتي:

◀ تكوين مسرود المضاربة.

— البنك: يقدم رأس المال المضاربة بصفته صاحب المال (رب المال).

— المضارب: المؤسسة أو الفرد الذي يقدم جهده لاستثمار المال.

◀ نتائج المضاربة:

يحتسب الطرفان النتائج ويقتسمان الأرباح في نهاية مدة المضاربة و يمكن أن يكون اقتسام الأرباح دوريا حسب الاتفاق مع مراعاة الشروط الشرعية.

◀ تسديد رأس مال المضاربة:

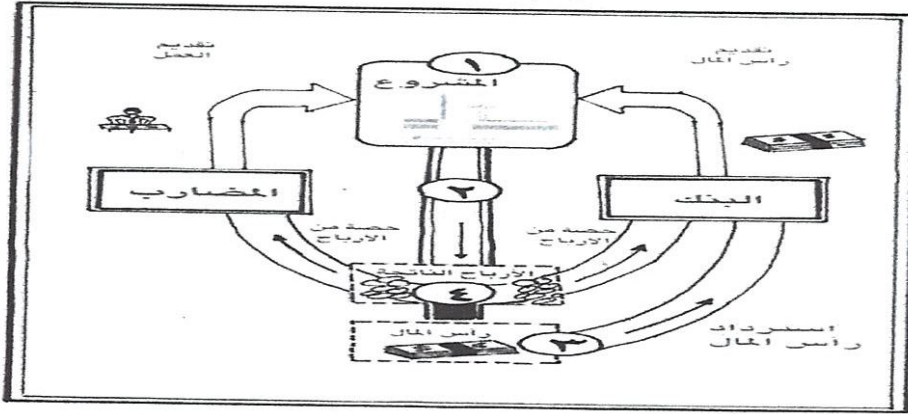
يستعيد البنك رأس المال المضاربة قبل أي توزيع للأرباح بين الطرفين لأن الربح يجب أن يكون وقاية لرأس المال.

¹ محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، «المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2007، ص 63.

² عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، «المضاربة كما تجرئها المصارف الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة»، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص ص 19، 20.

وتتم عملية المضاربة حسب ما هو ملخص في الشكل التالي:

الشكل رقم (05): التمويل بالمضاربة.



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سيفان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق المحاسبية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 160.

3 - صور تطبيق المضاربة لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

هناك العديد من الأسباب التي تدعم فكرة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق صيغة المضاربة من بينها:

- أ - من أهم الأسباب نجد أنه في شروط المضاربة لا يجوز لصاحب المال اشتراط ضمان للربح على المضارب؛
- ب - يتسع عمل المضاربة ليشمل جميع النشاطات الهادفة للربح تجارية أو صناعية ، زراعية أو خدمية وهو ما يتناسب والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في كافة المجالات؛

ج - تحمل البنك للخسارة كاملة أحد أهم المبررات التي تجذب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

د - تتيح توفير التمويل للحرفيين وأصحاب الخبرات العلمية الذين ينقصهم التمويل ولديهم قدرات وخبرات علمية. وعليه فإن المضاربة تعتبر أحد أهم الصيغ التمويلية التي تقترحها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إذ يمكن لهذه الصيغة أن توفر لهذا النوع من المؤسسات رؤوس الأموال التي يحتاجها. خاصة بالنسبة للشباب الطموح - خريجي الجامعات - الذي يرغب بإقامة مؤسسته الخاصة، أين يتوفر لديه العلم وينقصه المال، فالتمويل عن طريق المضاربة يمكن أن يكون وسيلة جيدة لتحقيق غايته، على أساس أن يقدم البنك إمكانية التمويل، ويقوم صاحب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإدارتها. على أن توزع الأرباح حسب الاتفاق. وفي حالة الخسارة فإن البنك صاحب المال هو من يتحملها ما لم يثبت صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لم يتهاون في إدارة المؤسسة.

كما أنه من أهم النقاط الإيجابية التي يمكن أن يستفيد منها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ملكية المؤسسة التي يمكن أن تؤول إليهم كلية، بعد أن يتنازلوا عن جزء من أرباحهم لصالح البنك بهدف شراء نصيبهم تدريجياً، لتصبح المؤسسة ملكاً لأصحابها - المسيرين - بعد أن كانوا لا يملكون إلا جهدهم.

ثالثاً: السلم.

يعرف بيع السلم على أنه البيع الذي يتقدم فيه رأس المال ويتأخر فيه المثلن لأجل. وعليه فهو كل بيع يكون فيه الثمن عاجلاً والسلعة المشتراة آجلة¹.

تجدر الإشارة أن البنوك الإسلامية تقوم بالتعامل بهذه الصيغة بصفة أكبر بالنسبة للقطاعات والأنشطة ذات الأولوية. ومن بين أهم البنوك استعمالاً للسلم هي البنوك السودانية في تمويل القطاع الزراعي. الذي يعد من أكبر القطاعات ذات الأولوية في السودان.

1 - أنواع التمويل بالسلم.

يمكن تقسيم التمويل ببيع السلم إلى نوعين هما²:

▲ **بيع السلم البسيط:** هذا النوع من السلم يصلح للمصرف الزراعي الذي يتعامل مع المزارعين الذين يتوقع أن تكون السلعة لهم في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم. ويمكن استخدام هذا النوع في تمويل الصناعات الزراعية كإنشاء محطة استثمار عن طريق السلم لتمويل صناعة السكر أو الأرز أو القطن وغيرها من المحاصيل القابلة للتصنيع.

▲ **بيع السلم الموازي:** هو بيع المصرف بضاعة إلى طرف ثالث من نفس الجنس والمواصفات، حيث يدخل البنك في عقدين منفصلين، الأول يكون البنك فيه مسلم إليه والثاني يكون فيه البنك مسلماً. بالتالي يكون البنك هنا بمثابة الوسيط بين التاجر من جهة وبين المزارع من جهة أخرى ويكون المبيع مؤجلاً والثمن حالا بطريقة السلم.

2 - الخطوات العملية لبيع السلم.

يمكن تلخيص أهم خطوات بيع السلم في الآتي:

◀ عقد بيع السلم:

— **البنك:** يدفع الثمن أو المال في مجلس العقد ليستفيد به البائع (المؤسسة) ويغطي به حاجاته المالية المختلفة.

— **البائع:** يلتزم بالوفاء بالسلعة في الأجل المحدد وبالوصف المحدد أيضاً.

◀ تسليم وتسلم السلعة في الأجل المحدد:

للبنك حالات متعددة يمكن اختيارها عند تسليم السلعة المتفق عليها، وهي:

— يتسلم البنك السلعة في الأجل المحدد ويتولى تصريفها بمعرفته ببيع حال أو مؤجل؛

— يوكل البنك البائع ببيع السلعة نيابة عنه نظير أجر متفق عليه (أو بدون أجر)؛

— توجيه البائع لتسليم السلعة إلى طرف ثالث (المشتري). بمقتضى وعد مسبق منه بشرائها أي عند وجود طلب

مؤكد بالشراء.

¹ أحمد سفر، «المصارف الإسلامية: العمليات، إدارة المخاطر، والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية»، اتحاد المصارف العربية، بيروت، 2005،

ص 176.

² هيا جميل بشارت، «التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة»، دار النفائس، عمان، 2008، ص ص 78، 79.

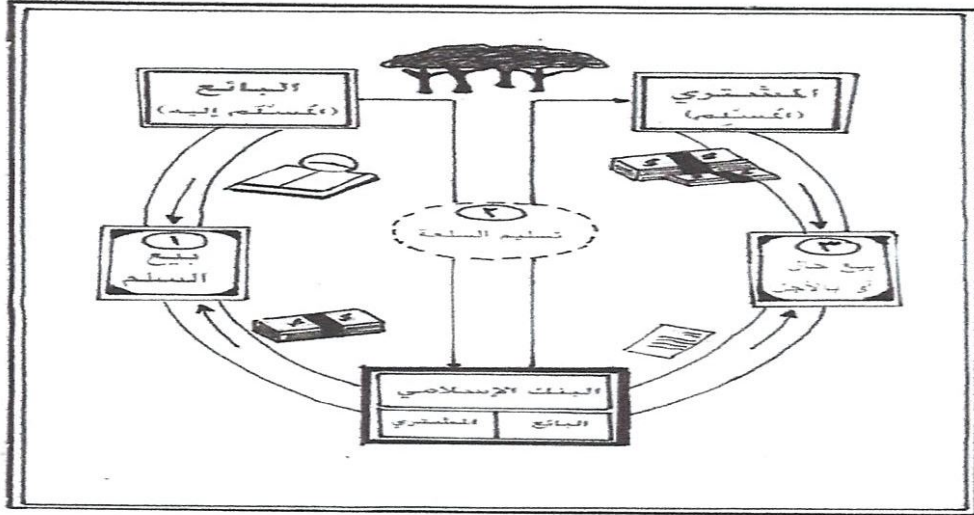
◀ عقد البيع:

— البنك: يوافق على بيع السلعة حالا أو بالأجل بثمان أعلى من ثمن شرائها سلما.

— المشتري: يوافق على الشراء ويدفع الثمن حسب الاتفاق.

والشكل الموالي يلخص أهم هذه الخطوات العملية.

الشكل رقم (06): التمويل ببيع السلم.



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيقان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق المحاسبية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 201.

3 — صور تطبيق بيع السلم لأجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تؤدي صيغة بيع السلم دورا مهما في توسيع النشاطات الإنتاجية لفئة مهمة في المجتمع وهي شريحة المهنيين والحرفيين الذين يشكلون أكبر فئة من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أهم الأسباب التي دفعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتوجه لاستعمال هذه الصيغة ما يلي:

أ — الحصول على الثمن مقدما، وبالتالي يمكنها توفير التمويل للمنتجين والذين يكونون في العادة بحاجة للسيولة؛

ب — كثيرا ما يتعامل البنك بهذه الصيغة لتوفير الضمانات اللازمة مقابل رأس مال السلم مما يؤدي إلى تقليل المخاطرة؛

ج — يتم التعاقد سلما على جميع المنتجات وهو ما يناسب كثيرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتواجد تقريبا في جميع المجالات.

بالإضافة إلى تعدد الأسباب التي تدفع بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل عن طريق بيع السلم، فإن هذه الصيغة تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل اللازم بعدة أساليب أهمها:

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعقد سلم بسيط مما يوفر سيولة نقدية لتلك المؤسسة؛

للم عقد اتفاقيات مع الشركات الكبيرة، التي تستخدم إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمكونات لمنتجاتها النهائي، على بيعها لهم عن طريق عقد السلم الموازي؛
للم التمويل العيني من خلال إمداد المؤسسة بمستلزمات التشغيل مقابل شراء منتجات المشروع وبذلك يحقق المشتري عائد على التمويل ممثلاً في الفرق بين قيمة ما يقدمه عينا وقيمة ما يبيع به المنتجات التي يتسلمها فضلاً عن تحقيق تسويق مناسب للسلع التي يتاجر فيها بتقديمها ثمناً للمنتج.

رابعاً: بيع المراجعة.

للمراجعة تعاريف متعددة عند فقهاء المذاهب*، لكن الملاحظ أنه وإن تعددت أشكال التعاريف فإن مضمونها واحد، لأنها تدور حول معنى واحد هو بيان أن المراجعة تقوم على أساس معرفة الثمن الأول وبناء الثمن الثاني عليه مع ربح محدد يتفق عليه الطرفان¹.

وبناءً عليه فيمكن تعريف بيع المراجعة بأنها: "بيع يمثل الثمن الأول** الذي قامت به السلعة في يد مالكيها (أي البائع) وزيادة ربح معلوم متفق عليه"².

1 - أنواع بيع المراجعة.

هناك عدة صور وأشكال لبيع المراجعة، وذلك حسب الآتي:

▲ **كيفية تسديد ثمن السلعة محل العقد:** وتتم عملية التسديد بإحدى الطرق التالية³:

* **عاجلاً:** وفيه يتم تسديد ثمن البضاعة وتسليمها عند الاتفاق على عقد البيع؛

* **آجلاً:** وفيه يتم نقل ملكية السلعة عند عقد البيع، أما الثمن فيتم تسديده لاحقاً كدفعة واحدة أو على دفعات.

▲ **كيفية تسليم السلعة محل العقد:** تتم عملية التسليم على النحو التالي⁴:

* **التسليم العاجل:** أي نقل ملكية السلعة عند الاتفاق، أما الثمن فقد يكون آجلاً أو عاجلاً؛

* **التسليم الآجل للسلعة:** أي يتم تسليم ثمن السلعة عند الاتفاق أما نقل ملكية السلعة فيكون في المستقبل***.

* تعاريف بعض المذاهب للمراجعة: الحنفية: "المراجعة هي نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"؛

المالكية: "بيع ما اشترى بثمنه مع زيادة ربح معلوم عند البائع والمشتري على ما اتفق عليه"؛

الشافعية: "عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول على الزيادة"؛

¹ أحمد سالم ملحم، «بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية»، دار الثقافة، عمان، الطبعة الأولى، 2005، ص 28.

** الثمن الأول لبضاعة المراجعة هو تكلفة الحصول عليها والتي تساوي ثمن الشراء مضافاً إليه عناصر التكاليف المنفقة عليها.

² عيسى ضيف الله منصور، «نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية»، دار الفائز، عمان، الطبعة الأولى، 2007، ص 333.

³ محمد محمود العجلوني، «البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 338.

⁴ محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 339.

*** في حالة التسليم الآجل للسلعة نجد أنفسنا أمام ما يطلق عليه بيع السلم.

▲ عدد أطراف التعاقد. يمكن توضيح أطراف التعاقد في كل من المراجعة البسيطة والمركبة كالآتي¹:

* المراجعة البسيطة: وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم بعد ذلك البيع مراجعة بالثمن وريح متفق عليه، وتسمى أيضا بالمراجعة الفقهية.

* المراجعة المركبة: وهي ما يطلق عليها حديثا المراجعة للآمر بالشراء، وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف هم: البائع، المشتري والبنك باعتباره تاجر وسيطا بين البائع الأول والمشتري. والبنك هنا لا يشتري السلع إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء. كما يمكن تسميتها بالمراجعة المصرفية.

2 — الخطوات العملية للمراجعة للآمر بالشراء.

عموما يمكن حصر أهم الخطوات العملية للمراجعة للآمر بالشراء في الآتي:

◀ تحديد المشتري لحاجياته:

— المشتري: يحدد مواصفات السلعة التي يريدتها ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها.

— البائع: يرسل فاتورة عرض الأسعار المحددة بأجل معين.

◀ توقيع الوعد بالشراء:

— المشتري: يعد بشراء السلعة من البنك مراجعة بتكلفتها زائد الربح المتفق عليه.

— البنك: يدرس الطلب ويحدد الشروط والضمانات للموافقة.

◀ عقد البيع الأول:

— البنك: يعبر المبادئ عن موافقته على شراء السلعة ويدفع الثمن حالا أو حسب الاتفاق.

— البائع: يعبر عن موافقته على البيع ويرسل فاتورة البيع.

◀ تسليم وتسليم السلعة:

— البنك: يوكل المستفيد بتسليم السلعة.

— البائع: يرسل السلعة إلى مكان التسليم المتفق عليه.

— المشتري: يتولى تسليم السلعة بصفته وكيلًا ويشعر البنك بتنفيذه الوكالة.

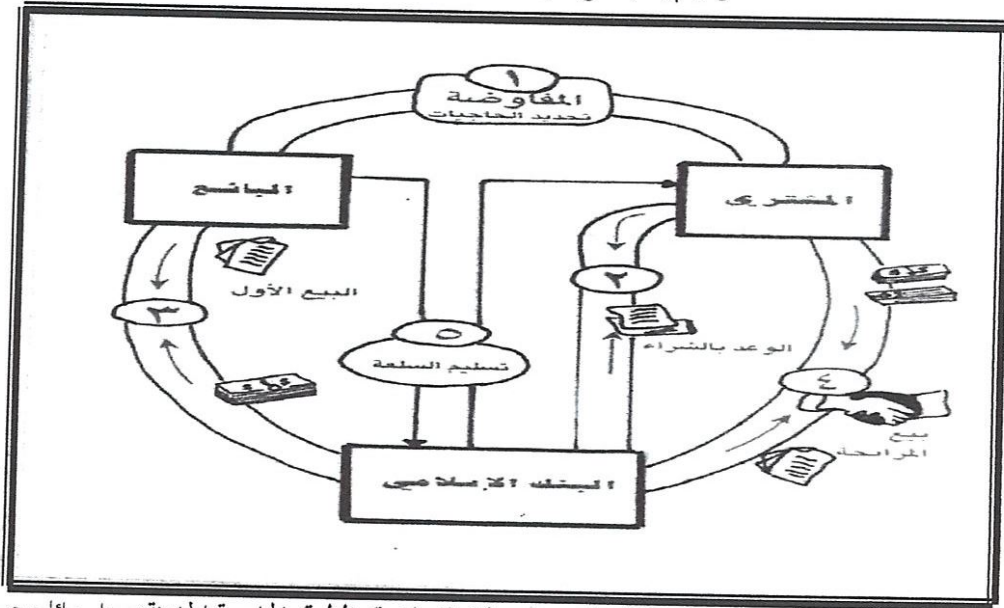
◀ عقد بيع المراجعة:

يوقع البنك والمشتري عقد بيع المراجعة حسب الاتفاق في وعد الشراء.

¹ عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 338.

الشكل الموالي يبين أهم الخطوات السابقة.

الشكل رقم (07): بيع المراجعة للآمر للشراء (الواعد بالشراء).



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سيفان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق الخاسبية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 131.

3 - صور بيع المراجعة وتطبيقه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تجدر الإشارة أن بيع المراجعة للآمر بالشراء يعتبر الصيغة الأكثر استعمالاً في صيغة بيع المراجعة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظراً لتمييزها بإمكانية توفير ما يحتاجه العملاء من معدات أو مواد خام عن طريق قيام البنك بتلبية احتياجاته، العميل، بشراء ما يحتاجه وتملكه ثم يبيعه له مراجعة.

بالإضافة إلى أن بيع المراجعة للآمر بالشراء يختصر حلقات الوصل بين المستهلك والجهة الموردة، مما يوفر على العميل مبلغاً معتبراً، فثمة فرق بين أن تمر السلعة في أيدي تجار ينتفع كل منهم نفعاً بربح منها، حتى تصل إلى يد المستهلك، وبين أن يربح العميل (المستهلك) تاجراً واحداً بينه وبين الجهة الموردة هو البنك الإسلامي¹.

وعليه يمكن القول أن صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يحتاج إلى توفير احتياجات النشاط إما من الأصول الثابتة (تمويل رأسمالي) أو مستلزمات الإنتاج والتشغيل مثل المواد الخام (تمويل رأس المال العامل)، وبدلاً من التوجه للبنوك التجارية فإنه يمكن التمويل عن طريق بيع المراجعة بإحدى الصور التالية:

لأنه أن يكون البائع منتجاً للأصل الثابت أو مستلزمات الإنتاج أو يكون تاجراً ولديه بضاعة جاهزة فيقدم إليه العميل بطلب شراء ما يحتاجه منها ويحدد الثمن بتكلفة الإنتاج أو تكلفة الشراء زائد ربح معلوم يتفق عليه. وهنا يكون الائتمان من البائع مباشرة دون وسيط؛

¹ عبد العظيم أبو زيد، «بيع المراجعة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية»، دار الفكر، دمشق، الطبعة الأولى، 2004، ص 30.

لأن لا يكون البائع منتجا أو تاجرا ولكنه ممول في الأصل ويطلب منه العميل شراء السلعة من منتجها أو تاجرها على أن يشتريها منه مرابحة.

إذن فإن اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المراجعة كصيغة تمويلية، يمكنها من الحصول على احتياجاتها دون دفع الثمن مباشرة عند الاستلام. وهذا ما يوفر عليها السيولة خلال تلك الفترة، بمعنى أنها توفر مرونة أكبر للتمويل، وتتيح لها فرصة تحقيق وفورات مالية تستخدمها لتغطية احتياجات أخرى.

خامسا: الاستصناع.

لقد تعددت التعاريف فيما يخص عقد الاستصناع إلا أنها عموما تتفق على أنه " اتفاق يتعهد فيه أحد الأطراف بصناعة عين غير موجودة أصلا وفقا للمواصفات التي يتم تحديدها ويلتزم بها الصانع بموجب هذا الاتفاق، مقابل دفع مبلغ معلوم ثمنا للعين المصنوعة"¹.

وعليه فإن عقد الاستصناع عبارة عن دخول المؤسسة الاقتصادية بصفتها ممولا بتمويل جزئي أو كلي في مشروع معين على أساس قيام البنك بما يلزم المؤسسة من أعمال تصنيع أو بناء بنفسه أو بغيره بحيث يقدم المادة والعمل معا. تجدر الإشارة أنه من أهم شروط الاستصناع هو تقديم الصانع (المؤسسة الاقتصادية) المادة والعمل معا ولو اقتصر على العمل وحده لكان مخالفا لطبيعة الاستصناع ولصار إجارة.

1 - أقسام الاستصناع.

يشمل الاستصناع العديد من المجالات والأنشطة التي يحتاجها الأفراد والمؤسسات، ويمكن أن يتواجد الاستصناع وفق الأشكال الموجزة فيما يلي²:

أ- الاستصناع الموازي.

في مثل هذه العقود يمكن للبنك أن يأخذ موضع المستصنع أي طالب المنتجات المصنعة، أو باعتباره صانعا أي مستقبلا للطلبات. حيث أن البنك ليس حقيقة الأمر مصنعا، فهو يقوم بدوره بالتعاقد مع المصنع الأصلي بعقد استصناع آخر يكون فيه البنك مستصنعا لتصنيع ما تم الاتفاق عليه في عقد الاستصناع الأول بين البنك والعميل. وهو ما يسمى بعقد الاستصناع الموازي.

ب- عقود المقاول.

في هذا العقد يقوم البنك ببناء عقار أو تعبيد طريق وتسليمه بالمواصفات المطلوبة للعميل مقابل ثمن متفق عليه وعلى طريقة تسديده.

¹ وائل عريبات، «المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية: أساليب الاستثمار، الاستصناع، المشاركة المتناقصة (النظرية والتطبيق)»، دار الثقافة، عمان، الطبعة الأولى، 2006، ص 132.

² محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص - ص 285-287.

٨ التجمعات الصناعية.

هنا يقوم البنك بالاتفاق مع عدد من الصانعين لقيام كل منهم بتصنيع جزء معين من منتج خاص، والاتفاق مع صانع آخر لتجميع هذه الأجزاء وإخراج السلعة النهائية التي تصبح ملكا للبنك الإسلامي.

2 — أهم الخطوات العملية للاستصناع وبيع الاستصناع الموازي.

هناك مجموعة من الخطوات نوجز أهمها في الآتي:

◀ عقد الاستصناع.

— المشتري: يعبر عن رغبته لشراء سلعة معينة، ويتقدم للبنك بطلب استصناعها بسعر معين يتفق على طريقة دفعه معجلا أو مؤجلا أو مقسطا.

— البنك: يلتزم بتصنيع السلعة المعنية وتسليمها في أجل محدد يتفق عليه.

◀ عقد الاستصناع الموازي.

— البنك: يعبر عن رغبته في استصناع السلعة التي يلتزم بها في عقد الاستصناع الأول ويتفق مع البائع الصانع على الثمن والأجل المناسبين.

— البائع: يلتزم بتصنيع السلعة المعنية وتسليمها في أجل المحدد المتفق عليه.

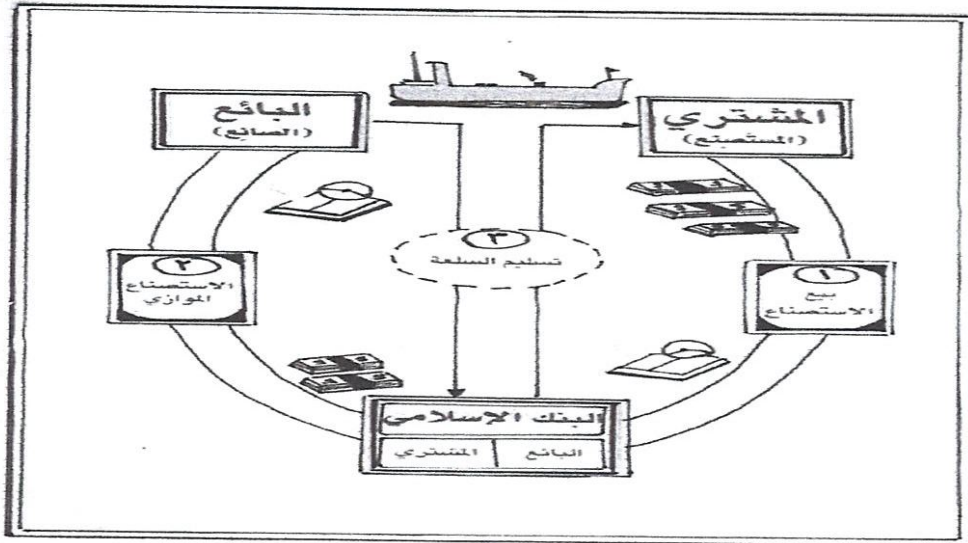
◀ تسليم وتسليم السلعة.

— البائع: يسلم السلعة للبنك مباشرة أو لأي جهة في أي مكان يحدده البنك في العقد.

— البنك: يسلم السلعة للمشتري.

وأهم الخطوات، السابقة ملخصة في الشكل الآتي.

الشكل رقم (08): بيع الاستصناع.



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيقان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة

الأولى، 2008، ص 247.

3 - صور تطبيق الاستصناع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفضل التعامل بصيغة بيع الاستصناع نظرا لما تختصره من تكاليف التسويق بالإضافة إلى إمكانية تقوية الروابط بين الوحدات الإنتاجية في حالة التعامل بصيغة الاستصناع الموازي وبالتالي توسيع زبائنهما.

بالنسبة لهذه الصيغة من التمويل يمكن القول أنها تناسب أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة والتي تريد التوسع في حجم أعمالها عن طريق زيادة خطوط الإنتاج الحالية، أو إنشاء وحدات عقارية لوحدة التجميع إلى غير ذلك من أساليب التوسع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث يتم من خلال هذا العقد تكليف المؤسسة بصناعة منتج أو سلعة معينة بمواصفات يتفق عليه في آجال محددة مسبقا إلى البنك الإسلامي. هذا الأخير يأخذ على عاتقه مسؤولية تسويق وتوزيع هذه المنتجات. وعليه فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها أن تتجنب وتتخلص من المشاكل التمويلية والتنظيمية والتسويقية وحتى التقنية، دون التعرض لخطر الديون والفوائد واحتمالات عدم السداد.

سادسا: الإجارة المنتهية بالتمليك.

إن المقصود بالإجارة المنتهية بالتمليك قيام البنك الإسلامي بإيجار أصل لشخص حقيقي أو معنوي مدة معينة ومعلومة، وقد تزيد الأقساط الإجارية عن أجل المثل، على أن يملكه إياه، بعد انتهاء المدة ودفعه للأقساط المحددة، فإذا أراد المستأجر الأصل انتقل الأصل المالي إلى ملك المستأجر في بيع بالمجان (هبة) أو بثمان رمزي أو عند دفعه القسط الأخير¹.

تجدر الإشارة إلى أن هناك حالة خاصة من الإجارة وهي المغارسة، التي تعرف "على أن يقدم الرجل أرضه لشخص حقيقي أم معنوي، على أن يغرس فيها عدد من الثمار معلوما، فإذا استحق الثمر كان للغارس جزء من الأرض المتفق عليه"².

أي أن المغارسة تكون في الأشجار حيث يقوم العامل بغرسة الأرض لحساب صاحبها، حتى إذا أصبح ذلك الشجر منتجا أخذ العامل جزءا من الأرض والشجر كأجرة له على ذلك العمل لذلك يمكن اعتبار المغارسة نوعا من الإجارة.

1 - الخطوات العملية للإجارة المنتهية بالتمليك.

هناك مجموعة من الخطوات نوجز أهمها في الآتي:

◀ عقد شراء الموجودات.

— البنك: بناء على رغبة العميل، يقوم البنك بشراء الأصل من البائع وتملكها بدفع ثمنها.

¹ محمود عبد الكريم أحمد إرشد، مرجع سبق ذكره، ص 63، 64.

² سليمان ناصر، تقديم: عبد الحميد قدي، «تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية»،

نشر جمعية التراث، المطبعة العربية لغرداية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2002، ص 121.

— البائع: يوافق على البيع ويوقع الفاتورة ويتفق مع البنك على مكان التسليم.

◀ تسليم وتسلم السلعة.

— البائع: يسلم السلعة للبنك أو لأي جهة يحددها البنك.

— البنك: يوكل العميل لتسليم السلعة، ويطلب منه إشعاره بوصول السلعة مطابقا للمواصفات المطلوبة.

◀ عقد الإجارة.

— البنك: يؤجر البنك الأصل لعميله بصفته مستأجرا ويعدّه بتمليك الأصل إذا وفي بجميع الأقساط الإيجارية.

— المستأجر: يدفع أقساط الإيجار في الآجال المحددة المتفق عليها.

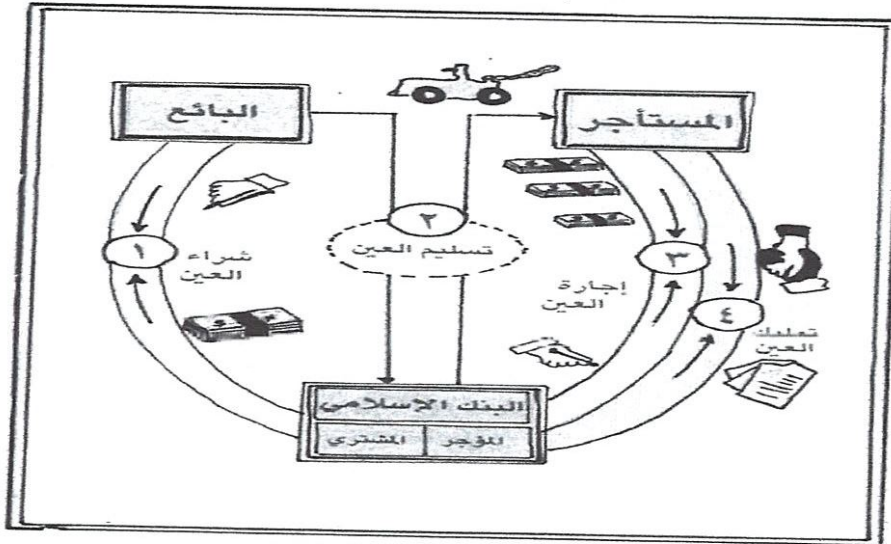
◀ تمليك الأصل.

— البنك: يتنازل البنك عن ملكيته للأصل لصالح المستأجر على سبيل الهبة أو البيع حسب الوعد.

— المستأجر: تنتقل ملكية المبيع إليه.

الخطوات السابقة ملخصة في الشكل الموالي.

الشكل رقم (09): الإجارة المنتهية بالتمليك.



المصدر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيقان، «العمليات المصرفية الإسلامية: الطرق الخاسية الحديثة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 226.

2 — صورة تطبيق الإجارة المنتهية بالتمليك بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعد صيغة التمويل بالإجارة المنتهية بالتمليك من الصيغ التي يمكن استخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعديد من الأسباب أهمها:

أ — البنك يستطيع توفير وشراء أي وحدة إنتاجية لأي مؤسسة وتملكها ثم يعيد تأجيرها. حيث يعد تملك البنك للوحدة الإنتاجية أحد أهم أشكال الضمانات الهامة له في حالة عدم سداد الأقساط؛

ب — يمثل القسط الإيجاري لتلك الوحدات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصروفا دوريا يمكن للوحدة تحمله شهريا.

ج — كما يبرز البعد التمويلي لهذه الأداة من خلال التمويل الكامل لقيمة الأصول الرأسمالية من آلات ومعدات مما يحقق سرعة الحصول على الأصول المطلوبة.

د — يتيح أيضا هذا الأسلوب تمويلا ذا تكلفة تقل في حالات كثيرة عن تكلفة أساليب التمويل الأخرى مما يخفف من تكاليف المؤسسة ويزيد من أرباحها.

وعليه نستنتج أنه بوجود الأصول والمعدات الرأسمالية عن طريق التأجير المنتهي بالتمليك، فإن ذلك يساهم ويحفز على إنشاء المزيد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ رأينا أهم صيغ التمويل في الاقتصاد الإسلامي بنوع من التفصيل، وقد تبين لنا من خلال هذا المطلب أنها تتسم بالكثير من المرونة في التطبيق، والعدالة في توزيع الناتج بين أطراف العلاقة التمويلية، ضف إلى هذا تنوع وكثرة هذه الصيغ يفتح المجال أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمفاضلة بينها حسب إمكانياتها ومتطلباتها.

المطلب الثاني: الاعتماد الإيجاري كوسيلة مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعتبر الاعتماد الإيجاري فكرة حديثة للتجديد في طرق التمويل وإن كانت هذه الطريقة لا زالت تحتفظ بفكرة القرض فإنها قد أدخلت تعديلات جوهرية في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة والمؤسسة المقترضة، ورغم حداثة هذه الطريقة فإنها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال لإقدام المستثمرين عليها بالنظر إلى المزايا التي تقدمها.

أولاً: نشأة ومفهوم الاعتماد الإيجاري.

قبل الخوض في عمق الاعتماد الإيجاري، ارتأينا المرور بنشأته حتى تتضح لنا الأسباب الحقيقية وراء بروز هذا النوع من التمويل.

1 — نشأة الاعتماد الإيجاري.

إن عقد الاعتماد التأجيري بصيغته المعروفة اليوم، هو عقد حديث النشأة وإن كانت أصوله ترتد إلى الأزمنة الموعلة في القدم*. لقد اختلفت المصادر التاريخية حول تحديد تاريخ معين لظهور هذا النوع من التمويل إلا أن الرأي الراجح يذهب إلى أن فكرة التأجير التمويلي قد ولدت في صورتها الأصلية المعروفة باصطلاح leasing في الولايات المتحدة الأمريكية لدى أحد رجال الصناعة اسمه "D.P. BOOTH".

فقد اكتشف السيد "بوث" بمناسبة صفقة ضخمة عرضت عليه ومن خلال الحسابات التي عكف على دراستها، أن احتراف تأجير المعدات الإنتاجية للمشروعات الاقتصادية يمكن أن يكون مصدرا مهما للأرباح الطائلة. حيث أنها

* رغم حداثة فكرة التأجير التمويلي إلا أن البحوث والدراسات قد أثبتت أنه يضرب بجذوره في أعماق التاريخ حيث تذكر بعض المصادر التاريخية، أن الشعوب القديمة كالسومريين عرفته منذ 5000 سنة قبل الميلاد، وهناك من يذهب إلى فكرة أن التأجير التمويلي ترجع إلى 3000 سنة قبل الميلاد، حيث عرفت مصر القديمة نظاما شبيها بالتأجير التمويلي، كما يشير البعض إلى أن هذا النظام عرفته تشريعات حمورابي في حضارة البابليين. ولكن الرأي الأرجح والغالب هو فكرة ظهوره في الصورة الحالية ترجع إلى الأمريكي "booth".

تفوق تلك التي يمكن للسيد " بوث " تحقيقها من خلال إنتاج مصنعه، وتم تأسيس أولى شركات التأجير التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1952 والتي عرفت باسم "United states leasing corporation"¹.

وفي أعقاب تأسيس هذه المؤسسة سرعان ما زاد الطلب على إيجار المعدات الإنتاجية وتعاظمت أرباح هذه المؤسسة في فترة زمنية وجيزة، وما لبث أن تأسست شركات تأجير تمويلي أخرى حتى صار التأجير التمويلي من الظواهر المستقرة في الاقتصاد الأمريكي.

وفي إطار تكثيف استثمارات رأس المال الأمريكي في القارة الأوروبية عقب الحرب العالمية الثانية كان أول خروج لظاهرة التأجير التمويلي من الولايات المتحدة الأمريكية بعبور المحيط الأطلنطي لتلك القارة، وقد عرفت إذن التأجير التمويلي في بداية الستينات من القرن العشرين. وأولى الدول الأوروبية التي شهدت مزاوله هذا النشاط كانت بريطانيا، ثم ما لبث أن انتشرت عدوى التأجير التمويلي في العديد من الدول الأوروبية، ومن ثم انتشر إلى معظم أقطار العالم².

وإذا كان الفضل في انتشار الاعتماد الإيجاري عالمياً يرجع إلى رأس المال الأمريكي بوصفه مبتكر هذه الظاهرة المستحدثة، فقد استطاع بعد ذلك رأس المال الفرنسي نقل الاعتماد الإيجاري في صورته المعروفة إلى العديد من الدول النامية التي تدور في فلك الاقتصاد الفرنسي وأهمها دول المغرب العربي ودول غرب إفريقيا الناطقة آنذاك باللغة الفرنسية.

2 - مفهوم الاعتماد الإيجاري.

لقد تعددت المصطلحات التي عرف بها عقد الاعتماد أو الائتمان الإيجاري^{*}، الأمر الذي أدى إلى اختلاف المفاهيم والتعاريف التي قيلت حول هذا العقد. لكن الفقه الأمريكي قد استقر على تسميته بعقد الليزنغ (Leasing) أما الفقه الفرنسي فقد سماه (le crédit-bail) ولدى ترجمة هذا المصطلح إلى اللغة العربية حصل اختلاف في تعريبه حيث أطلق عليه البعض اسم الاعتماد بالتأجير، التأجير التمويلي، أو الإيجار المالي، الائتمان الإيجاري، الإيجار الائتماني، أو الاستئجار المالي،... وغيرها من التسميات.

▲ المفهوم الانجلوسكسوني للاعتماد الإيجاري.

إن عقد الاعتماد الإيجاري في مفهوم القانون الانجلوسكسوني يعتبر عقد بين طرفين هما المؤجر والمستأجر، يدور حول إيجار أصول معينة، يتم اختيارها عن طريق المستأجر حيث يقوم المؤجر بشرائها وتأجيرها للمستأجر مقابل

¹ هاني محمد دويدار، «التأجير التمويلي من الوجهة القانونية»، أعمال المؤتمر العلمي السنوي حول: "الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية"، تنظيم: جامعة بيروت العربية بالتعاون مع منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، الجزء الثاني: الجديد في التمويل المصرفي، 2002، ص 10.

² نفسه، ص 11.

^{*} يعود السبب في تعدد المصطلحات إلى أن هذا العقد قد نشأ وتطور مع تطور الظروف الاقتصادية والتنظيمية في العصر الحديث، وبالتالي فهو مازال في طور التكوين والتطور، مما جعل الأنظمة القانونية والنظريات الفقهية تذهب في اتجاهات مختلفة. كل حسب ما تمليه عليه الظروف والمعطيات التشريعية والتنظيمية والاقتصادية السائدة في ذلك النظام.

التزام المستأجر بدفع دفعات الأجرة المتفق عليها في المواعيد المحددة. ولا يعطي عقد التأجير التمويلي الحق، أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك تلك الأصول لا خلال مدة العقد، ولا بعد انتهاء العقد¹.

المفهوم الفرنسي للاعتماد الإيجاري.

أما في فرنسا فقد عرف الاعتماد الإيجاري (le crédit-bail) بأنه: "عمليات تأجير المعدات والآلات اللازمة لمزاولة حرفة أو صناعة، والتي يتم شراؤها بقصد إعادة تأجيرها بواسطة مشروعات تظل هي المالكة لها وذلك عند ما تحول هذه العمليات للمستأجر الحق في تملك كل أو جزء من الأشياء محل الإيجار، وفي مقابل ثمن يتفق عليه ويؤخذ في الاعتبار، عند تقديره المبالغ التي دفعها المستأجر على سبيل الإيجار".

إضافة إلى ما سبق فهناك من يعرف الاعتماد الإيجاري على أنه "أسلوب من أساليب التمويل، أين تقوم شركة متخصصة (المؤجر، أو شركات التأجير) بشراء أصول معينة وإيجارها إلى المستأجر. وفي هذه العملية يعطي المؤجر للمستأجر خيار الحصول على جزء أو كل ما تم تأجيره مقابل رسم معين مع مراعاة دفعات الإيجار المدفوعة"².

ويعرف عقد الإيجار على أنه: "عقد إيجار مع خيار الشراء، وذلك لأن المؤسسة بعدما تقوم باختيار استثماراتها تتجه إلى مؤسسة أخرى تكون متخصصة بقرض الإيجار، وهنا تطلب منها شراء الأصل لفائدتها، لا لكي تباعها إياه وإنما حتى تقوم بتأجيرها لها. وقد يقع محل القرض الإيجاري على المباني فيصبح "قرض إيجاري عقاري"، أو معدات في هذه الحالة يصبح "قرض إيجار المنقولات"³.

ومما سبق عرضه من تعريفات يمكن تعريف عقد الاعتماد الإيجاري بأنه "عقد كتابي يبرم بين المؤجر والمستأجر لاستئجار عقارات أو منقولات مخصصة لأغراض استثمارية اختارها المستأجر واكتسب المؤجر ملكيتها من طرف ثالث - البائع أو المورد - ويمنح المستأجر الحق باستغلالها والاستفادة منها مقابل دفعه أجرة محددة خلال مدة معينة متفق عليها في العقد غير قابلة للإلغاء ويكون له الخيار عند انتهاء العقد بتملكها مقابل ثمن متفق عليه. وهنا تجدر الإشارة إلى أنه عند انتهاء عقد التأجير يكون المستأجر أمام ثلاثة خيارات وهي⁴:

• ممارسة خيار الشراء وبالتالي يصبح الأصل ملكا له؛

• تجديد العقد مع التفاوض من جديد حول مقدار الرسوم وشروط خيار الشراء عند انتهاء العقد المحدد؛

• إرجاع الأصل للمؤسسة المؤجرة.

بناء على ما سبق فمن الواضح أن عقد الليزنغ هو عقد ثنائي الطرفين، ولا يقوم على علاقة ثلاثية الأطراف، لذا وجب عدم الخلط بين عقد الليزنغ وبين عملية الليزنغ. إذ أن عقد الليزنغ هو عقد ثنائي الأطراف، وطرفاه هما

¹ حسام الدين عبد الغني الصغير، «الإيجار التمويلي»، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص ص 12، 13.

"يمكن التوسع أكثر في التعريف الفرنسي بالرجوع إلى: المادة الأولى من القانون الفرنسي رقم 455 لعام 1966 والخاص بالمشروعات العاملة في التأجير التمويلي.

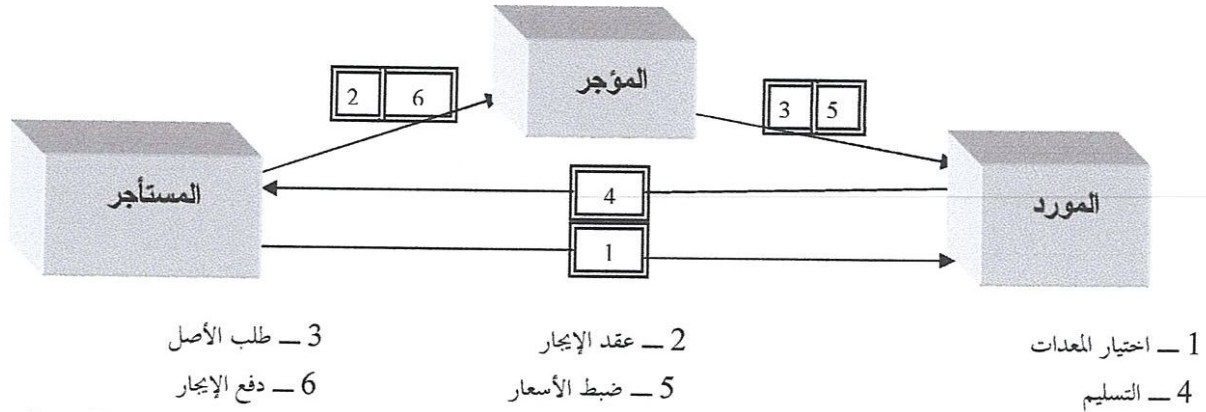
² J-C. BAGNERIES et autres, «introduction à la finance d'entreprise», vuibert, Belgique, 2004, P206.

³ S.GREIFFTHS.DEGOS, «Gestion financière:Analyse à la stratégie», Organisation, Paris, 1997, P18.

⁴ Jacqueline DELAHAYE, Florence DELAHAYE, op. cit, P 374.

المشروع المستفيد (المستأجر) والمؤسسة المالية المؤجرة أي شركة الليزنج. أما عملية الليزنج فهي ثلاثية الأطراف نظرا لدخول المورد طرفا ثالثا لإتمام العملية، إذ ترتبط شركة الليزنج من جهة بالمستأجر الذي يحتاج للتمويل ومن جهة أخرى ترتبط ببائع تلك المعدات مع الأخذ بعين الاعتبار اتصال المستأجر بالبائع من أجل اختيار المعدات وتحديد مواصفاتها المطلوبة. لكن دون أن يبرم معه أي اتفاق ¹.

والشكل الموالي يلخص عملية الليزنج وأهم العلاقات التي تربط بين أصحاب هذه العملية.
الشكل رقم (10): العلاقة الثلاثية لعملية الليزنج.



Source: Jean François Gervais, « les clés du leasing », organisation, Paris, 2004, p 06.

بناء على ما سبق عرضه يمكن استنتاج أنه رغم اختلاف المؤرخين حول تاريخ أول عملية تأجير إلا أنه يمكن اعتبار عقد الليزنج تقنية جديدة تهدف لتمويل المشاريع الصناعية والتجارية، التي عادة ما تعجز عن الحصول على السيولة النقدية اللازمة لبدء عملية الاستثمار، ومهما تعددت التسميات والمصطلحات إلا أنها تتفق على أنه عقد تمويل وتتفق حول العناصر المكونة له. وبالتالي فإن المفهوم واحد وإن اختلفت النظم والتسميات.

ثانيا: أنواع الاعتماد الإيجاري.

نظرا لأهمية الاعتماد الإيجاري، وبغرض تقديم تصور وفهم أكثر وأشمل لهذه التقنية الحديثة من التمويل، سيتم من خلال هذا العنصر دراسة أهم أنواعه، وذلك حسب مختلف وأهم الزوايا التي يمكن أن ينظر إليه منها.

1 — الاعتماد الإيجاري حسب طبيعة الموضوع.

ونقصد بطبيعة الموضوع طبيعة الأصل محل العقد وهنا نجد أن هناك نوعان من الأصول هي أصول منقولة وأصول غير منقولة (عقارات) وعليه فإن أنواع الاعتماد الإيجاري حسب طبيعة الموضوع هي:

¹ نادر عبد العزيز الشافعي، «عقد الليزنج، دراسة مقارنة»، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، الطبعة الأولى، الجزء الأول، 2004، ص 94.

◀ الاعتماد التجاري للأصول المنقولة:

يستعمل هذا النوع من الاعتماد التجاري من طرف المؤسسات المالية للتمويل وذلك للحصول على أصول منقولة ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة^{*}. وتحدد الإشارة إلى أن الأصول المنقولة محل العقد يجب أن تتوفر على جملة من الشروط أهمها أن الأصل يمكن التعرف عليه، التوافق، وأن يكون قابل للاهلاك.

◀ الاعتماد التجاري للأصول غير المنقولة (العقارات):

يتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، إذ أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تكلفتها أكبر ومدة تأجيرها أطول، تتراوح بين 8 إلى 15 سنة وقد تصل إلى 20 سنة.

في نهاية فترة العقد تتاح للمؤسسة المستأجرة إمكانية الحصول نهائيا على الأصل حتى ولو كان ذلك تنفيذ لمجرد وعد انفرادي بالبيع، أو تتاح لها إمكانية الاكتساب المباشر أو غير المباشر للأرض التي أقيم عليها البناء، أو تتاح لها أخيرا إمكانية التحويل القانوني للملكية البناء المقام على أرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة.

* بناء على ما سبق توضيحه فيما يخص الاعتماد التجاري للأصول المنقولة، وغير المنقولة نلاحظ أن النوع الأول يعتبر أكثر تلبية لحاجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك نظرا للسببين الآتيين:

للم في حالة الاعتماد التجاري للأصول غير المنقولة يتطلب أموالا طائلة. الأمر الذي يدفع إلى البحث عن صيغ ملائمة لإتمام العملية، ومن بين هذه الصيغ المتاحة إشراك المستفيد في تنفيذ العملية سواء بمساهمته في تقديم الأرض لتشييد المباني أو تقديم جزء من رأس المال، وهو الأمر الذي لا يجذبه كثيرا أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا للإمكانية الكبيرة لتداخل المصالح؛

للم السبب الثاني يتمثل في درجة التعقيد المصاحبة للاعتماد التجاري للأصول غير المنقولة، والتي تتمثل في إيجاد الأرض التي تقوم عليها المباني، ثم القيام في مرحلة ثانية بتشييد هذه المباني مع كل ما يرافق ذلك من تعقيدات إجرائية ووقت طويل لانجاز المشروع. وتعقيدات نفعية تتعلق بملاءمة هذه العقارات للأنشطة المهنية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المستأجرة).

2 - الاعتماد التجاري حسب الإقامة.

حسب هذا التصنيف يمكن اعتبار محل الإقامة كمحدد أساسي بين المحلي والدولي.

◀ الاعتماد التجاري المحلي:

يعتبر الاعتماد التجاري المحلي إذا كان كل من طرفا العقد المؤجر والمستأجر من نفس البلد بالإضافة إلى الطرف الثالث في عملية الائتمان التجاري وهو المورد. أي مقيمين ببلد واحد.

* المعدات الرئيسية المؤهلة في هذا النوع هي: معدات النقل، الأدوات الصناعية، معدات الأشغال العامة، المعدات المكتبية، المعدات الطبية، المعدات الزراعية، كما قد تشمل على جزء من الأصول غير الملموسة (غير المادية) كبرامج الحاسوب على سبيل المثال إذا ما توفرت فيها الشروط الأساسية.

◀ الاعتماد التجاري الدولي:

يعتبر الاعتماد التجاري دوليا إذا كان أحد الأطراف الثلاثة أو أكثر مقيما بالخارج¹.

* بالتمتع في النوعين السابقين يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تستفيد من كلا النوعين، غير أنها في الدول النامية عادة ما يكون الاعتماد التجاري محلي نظرا لكثرة الصعوبات التي تواجهها، خاصة الإجراءات القانونية، إذا ما أرادت استعمال النوع الثاني.

3 — الاعتماد التجاري حسب طبيعة العقد:

ضمن هذا التصنيف يمكن تقسيم الاعتماد التجاري إلى ما يلي :

◀ الاعتماد التجاري التشغيلي:

يستخدم الإيجار التشغيلي (أو العملي أو الخدمي كما يعرفه البعض) عادة على أساس قصير الأجل نسبيا من سنتين إلى خمس سنوات للتغلب على نقص مؤقت في المعدات².

وقد بدأ استخدام هذا النوع لأول مرة في مجال استخدام سيارات الشحن والنقل، سيارات الركاب الصغيرة، أجهزة الحاسوب وآلات تصوير المستندات المكتبية³.

يتميز الاعتماد التجاري التشغيلي بالخصائص التالية⁴:

— يعتبر عقد قابل للفسخ؛

— الأصل المستأجر لا يتطلب إطفاء كاملا؛

— يشمل عقد الاستئجار تأدية خدمات الصيانة؛

إن الخاصية الأولى تعني أن الاستئجار التشغيلي يتميز بمرونة إنهاء أو فسخ عقد الاستئجار، وتتبع هذه الطريقة خاصة عندما يتعلق الأمر بأنواع الأصول التي تشهد باستمرار ظهور أجيال جديدة أكثر فعالية من الأجيال السابقة، كأجهزة الكمبيوتر مثلا، كذلك تلجأ المؤسسات إلى الاستئجار من هذا النوع عندما تكون تكلفة الفرصة البديلة للاستئجار أقل من تكلفة حيازة الأصل.

بالنسبة للخاصية الثانية فيقصد بها أن مجموع أقساط الاستئجار لا تغطي تكلفة الأصل بالكامل، وفي نفس الوقت فإن عقد الاستئجار يكون لفترة تقل كثيرا عن العمر الإنتاجي للأصل. ويتوقع المالك (المؤجر) في هذه الحالة أن يحصل على فرق القيمة بإعادة تأجير الأصل بعد نهاية مدة هذا العقد نظير أقساط جديدة أو بيع هذا الأصل.

¹ SIGONNE ANDRY, «PME et son financement», édition.d' organisation ,Paris, 1994, p 109.

² طه محمد محمود أبو العلا، «الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، بالتطبيق على سفن الحاويات»، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2005، ص 11.

³ عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشنة، مرجع سبق ذكره، ص 177.

⁴ عبد العزيز النجار، «أساسيات الإدارة المالية»، المكتب العربي الحديث، القاهرة، 2007، ص 480.

أما الخاصية الثالثة فنقصد بها أن التزام مالك الأصل بصيانة وخدمات الأصل المؤجر للغير، على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الثابتة التي يقوم المستأجر بسدادها.

٤٠ الاعتماد الإيجاري المالي.

يطلق عليه أيضا التأجير الرأسمالي أو تأجير الدفع الكامل، وهو نوع من التأجير يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة، يعوضها عن الاقتراض لامتلاك الأصل. ففي ظل هذا العقد تعفى المؤسسة المستأجرة من مهمة تدبير الأموال لشراء الأصل، لتقتصر التزاماتها المالية على دفع إيجار دوري للمؤجر يضمن تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على القرض المضمون¹.

وبالتالي فعقد الاعتماد الإيجاري المالي يتسم بخصائص تميزه عن عقد الاعتماد الإيجاري التشغيلي تتمثل في:

— يتطلب الأصل من المستأجر إطفاء كاملا؛

— يعتبر عقد غير قابل للفسخ؛

— لا يشمل العقد تأدية الخدمات.

ويتضمن الاعتماد الإيجاري الرأسمالي عدة بدائل هي كما يلي:

٤١ التأجير المباشر:

يشير هذا النوع إلى قيام المؤسسة باستئجار أصل جديد يتم الحصول عليه عادة من الشركة المنتجة أو من بعض الوسطاء كمؤسسات المتخصصة في عملية تأجير الأصول والتي تقوم بشراء الأصول من منتجها ثم تقوم بعرضها للاستئجار بأقساط ميسرة².

٤٢ البيع ثم الاستئجار:

لموجب هذا العقد تقوم المؤسسة ببيع أحد الأصول الثابتة التي تملكها إلى مؤسسة أخرى، وبالوقت نفسه يري ترتيبات لاستئجاره من المالك الجديد لمدة محددة من الزمن، وبموجب هذا الأسلوب فإن المؤسسة البائعة تستلم قيمة الأصل بالكامل، وتقوم بتسديد دفعات إيجار دورية مقابل استئجاره من المالك الجديد³.

٤٣ الاستئجار الرفعي:

هنا يدخل ثلاثة أطراف في العقد: المؤجر، المستأجر، والمقرض، ويرتبط التأجير الرفعي بالأصول مرتفعة القيمة، ويمكن للمؤجر أيضا خصم أقساط الاهتلاك بغرض حساب الضريبة، لكن وضعه يختلف عن الحالات السابقة، ف شراء الأصل يعول جزئيا من حقوق الملكية والباقي من الأموال المقرضة⁴.

¹ منير إبراهيم الهندي، «الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل»، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص 555.

² محمد صالح الحناوي، نبال فريد مصطفى، سيد الصيفي، «أساسيات ومبادئ الإدارة المالية»، المكتب الجامعي الحديث، القاهرة، 2007، ص 244.

³ عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشه، مرجع سبق ذكره، ص 178.

⁴ زغيب مليكة، «دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 05، 2005، ص 177.

في هذه فإن الأصل يعتبر كرهن لقيمة القرض وللتأكيد على ذلك فإن عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر والمستأجر رغم أن المؤجر هو المقرض الحقيقي، أما المستأجر هو الذي يستعمل الأصل يوقع بصفته ضامناً للسداد. * بعد ما سبق شرحه حول التأجير التشغيلي والمالي بأنواعه يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها الاستفادة من كلا النوعين وذلك حسب نوع احتياجاتها وبالتالي تقوم بتوفير أموال معتبرة لاستغلالها في أنشطة أخرى.

وبناءً على ما سبق عرضه حول أهم أنواع الاعتماد الإيجاري التي يمكن أن تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نستطيع إدراك أنه لم يبق أمامها إلا اختيار البديل الأنسب بالنسبة لها على جميع الأصعدة مع مراعاة قدراتها واحتياجاتها.

ثالثاً: مزايا وعيوب الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

يحقق الاعتماد الإيجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المزايا ورغم ذلك فإنه لا يخلو من العيوب. نوجز أهم هذه المزايا والمساوئ ضمن هذا العنصر.

1 — مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

هناك العديد من المزايا التي تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استئجار الأصول بدلاً من شرائها. نذكر بعضها منها فيما يلي:

- توفير ثمن شراء الأصل: فالاعتماد الإيجاري يمكنها من حيازة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطها دون الحاجة إلى تحميل جزء كبير من أموالها إذا قامت بشرائها مما يتيح لها سيولة أكبر تستخدمها في أوجه أخرى¹؛
- يقدم التأجير التمويلي تمويلاً كاملاً لقيمة الأصول الرأسمالية: أي أنه يقدم تمويلاً بنسبة 100% وهو ما لا يتوفر عادة في أي من أساليب التمويل الأخرى وبذلك تتحقق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميزتان²:
- الأولى: سرعة الحصول على الأصول المطلوبة للتشغيل.
- الثانية: تخفيف الأعباء من الموارد المالية للمؤسسة.

● اختيار الأصل ومواكبة التطور العلمي والتكنولوجي: إذ يمكن التأجير التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحديد المواصفات الفنية للآلات والمعدات التي تحتاجها إذا كان محل العقد منقولاً، أما إذا كان عقاراً فإن لها حق اختيار موقع العقار وتحديد مواصفاته الفنية والهندسية التي تتناسب مع حاجاتها. وبذلك تختار أحدث الآلات والمعدات التي تمكنها من مسايرة التطورات الحديثة³.

¹ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 8.

² نفسه، ص 9.

³ بسام هلال مسلم القلاب، «التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)»، درا الراية، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 30.

2 - عيوب الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

من العيوب التي يمكن أن تؤخذ على استئجار الأصول ما يلي:

- المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لا تستفيد من قيمة الخردة للأصل المستأجر؛
- تكلفة الفائدة المترتبة عن الاستئجار عادة ما تكون أعلى من تكلفة فائدة الاقتراض كما أن المزايا الضريبية أقل نسبياً¹؛

● في الكثير من الحالات يكون الاعتماد الإيجاري وسيلة للضغط على أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يؤدي إما للإفلاس والتصفية وإما إلى الاندماج.

✓ بعد توضيح مفهوم الاعتماد الإيجاري وعرض مختلف أنواعه، تبين لنا أنه يصاحب الائتمان الإيجاري بعض المساوئ إلى جانب مزاياه لذلك يمكن القول أن الاعتماد الإيجاري يعتبر وسيلة مكتملة وفعالة لمصادر التمويل التقليدية لمواجهة النقص في رؤوس الأموال. فهي جد ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تمكنها من تلبية احتياجاتها، لعدم توفرها على الموارد المالية الكافية للحصول على بعض الأصول الثابتة لغلائها خاصة إذا كانت التكنولوجية متطورة، هذا ما يسمح بتحسين نوعية منتجاتها وتخفيف من خطر التقادم التكنولوجي والأعباء الناتجة عنه.

المطلب الثالث: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق عقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ".

تعد مشكلة صعوبة تحصيل الحقوق التجارية أحد عوامل تعثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعرضها لخطر التصفية. وهي مشكلة تتسم بأبعاد ثلاثية. أولاً: إن أهم ما يثير مخاوف وقلق البائعين هو تخلف المشترين عن الوفاء في آجال الاستحقاق بسبب إعسارهم أو إفلاسهم أو تعنتهم بغير وجه حق. ثانياً: لو أمن البائع جانب المدين وتيقن من قيامه بالوفاء، يتعين عليه أن ينتظر أجل الاستحقاق حتى يمكنه أن يرجع إليه، أما في حالة اشتراطه على مدينه الالتزام بالوفاء الفوري للثمن فالنتيجة هي ركود بضائعه وسلعه وعجزه عن تصريفها في أغلب الأحيان. أما ثالثاً: فإن تحصيل الحقوق التجارية يتطلب إمكانيات إدارية ومالية للقيام بنشاط التحصيل ذاته، لتنظيم حساباتها المتعلقة بمؤلاء المدينين مما يرهق ميزانيتها بأعباء مالية إضافية.

وفي سبيل تجاوز المشكلة المشار إليها بأبعادها الثلاثة تلجأ في الوقت الراهن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تطبيق نظام الفاكترينغ أو ما يعرف بـ "تحويل الفاتورة" وهو ما سيتم التعرض له بنوع من التفصيل في هذا العنصر.

¹ فلاح خلف الربيعي، «دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة»، (2009/03/15)، عن الموقع:

http://mpr.ub.ubni-muenchen.de/14082/1/MPRA-paper-14082.pdf ، يوم: 2010/05/12.

أولاً: نشأة عقد تحويل الفاتورة ومفهومه.

1 - نشأة عقد تحويل الفاتورة.

يعود الأصل في نشوء نظام عقد تحويل الفاتورة إلى البائع البريطاني الذي كان لا يعرف السوق الخارجي الأمريكي، فكان الوكيل في أمريكا يقوم بدور المقيمين في بريطانيا لأنه كان يعمل في السوق المحلية الأمريكية، أقدر على تقديم المعلومات لعملائه في بريطانيا عن حاجات السوق الأمريكي ومدى يسر وأمانة المشترين وتحصيل الثمن منهم لحساب البائعين. بل وأحياناً يقدم الوكيل إلى عملائه البائعين دفعات على الحساب مما هو مستحق على المشترين، بالإضافة إلى ذلك كان الوكيل يضمن أحياناً لعملائه الصفقات التي يبرموها مع المشترين الأمريكيين¹.

وبعد ذلك انتقل إلى الولايات المتحدة الأمريكية، التي كانت مستعمرة بريطانية، حيث تعاملت به المؤسسات الأمريكية كحل عملي لتحصيل الديون المترتبة لها على عملائها، قبل استحقاق تلك الديون، لما يوفر لتلك المؤسسات من سهولة تسهل لها عملها بدلاً من تجميد مبالغ طائلة بانتظار مواعيد استحقاق تلك الديون².

وعليه فقد نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر، وتطور بعد ذلك في أوروبا مع بداية عام 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة تسمى "FACTOR".

ويعتبر اليوم عقد تحويل الفاتورة من العقود الحديثة ذات الأهمية البالغة، نظراً لما يوفره من حلول عملية لمسألة تسليف الزبائن والبيع مع منح المشتري آجالاً للدفع.

2 - مفهوم عقد تحويل الفاتورة.

يعتبر مصطلح "عقد تحويل الفاتورة" * ترجمة للمصطلح الفرنسي "l'affacturage" والمصطلح الانجليزي "Factoring". ويمكن تعريف عملية تحويل الفاتورة على النحو التالي:

* "تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة، تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، بشراء الديون التي يملكها العميل على زبونه، حيث تقوم المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك. فهي بذلك تحل محله في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد وذلك مقابل عمولة متفق عليها"³.

* "عملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن شراء الحقوق التجارية للمؤسسة من طرف شركة متخصصة وفق ترتيبات متفق عليها، وبالتالي فإن عملية تحويل الفاتورة تؤمن الفرصة لتمويل الفترة ما بين بيع البضاعة وقبض ثمنها، حيث يقوم البائع بتحويل فواتير ووثائق البيع، إلى المؤسسة المتخصصة لتقوم هذه الأخيرة بدورها بتغطية نسبة مئوية معينة

¹ علي جمال الدين عوض، «الاعتمادات المصرفية وضماناتها»، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص 117.

² مروان كركي، «عقد الفاكورينغ»، أعمال المؤتمر العلمي السنوي حول: "الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية"، مرجع سبق ذكره، ص 365.

* أنظر الملحق رقم (02): نموذج لطلب خدمات الفاكورينغ.

³ طاهر لطرش، «تقنيات البنوك»، الديوان الوطني المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 2003، ص 115.

من قيمة هذه الفواتير، وتصبح بذلك مهمة هذه المؤسسة هي تحصيل هذه الفواتير في التواريخ المتفق عليها، وتقوم مؤسسة الفاكترينغ بدفع الرصيد القائم إلى البائع عند قبض القيمة أو بتاريخ لاحق يتم الاتفاق عليه¹.

وعليه تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل. حيث تقوم إحدى المؤسسات المالية المتخصصة والتي تسمى factor بشراء حسابات المدينين (كمبيالات، سندات، فواتير،... الخ) الموجودة بحوزة المؤسسات التجارية والصناعية. والتي تتراوح مدتها بين 30 و 120 يوم.

من خلال التعاريف السابقة يمكن استنتاج الخصائص التالية²:

- ♦ عقد تحويل الفاتورة يعتبر كوسيلة ضمان وتأمين ضد مخاطر عدم القدرة على السداد؛
- ♦ تستطيع المؤسسة الحصول على التمويل اللازم كلما احتاجت إليه؛
- ♦ تقنية للتمويل في الأجل القصير.

عند الحديث عن تقنية تحويل الفاتورة تجدر الإشارة إلى أنها ليست تقنية للتمويل قصير الأجل فقط، بل هي عبارة عن نظام متكامل من الخدمات التي تقدمها مؤسسات تحويل الفاتورة. من أهم هذه الخدمات المقدمة نذكر ما يلي:

— تسير حسابات القبض (العملاء): من خلال هذه الآلية نجد أن مؤسسة الفاكترينغ هي من تتحمل مهمة تسير حسابات العملاء، ويتم ذلك بتحصيل مستحقات عملائها لدى الغير في تواريخ استحقاقها، ومتابعة تحصيلها في حالة عدم السداد. وبالتالي فهي تحرر المؤسسة من المخاطر المحاسبية والإدارية³.

— التأمين ضد مخاطر عدم التسديد: عند لجوء المؤسسة إلى مؤسسة الفاكترينغ نجد أن هذه الأخيرة، تأخذ على عاتقها مهمة تحمل عبء المخاطر الناجمة عن عدم السداد، وبذلك لا يقوم العميل بعمل مخصصات للديون المشكوك فيها.

— توفير التمويل للعميل: إن عقد تحويل الفاتورة يمكن المؤسسة من الحصول على التمويل اللازم حسب احتياجاتها التمويلية. فيه تقوم المؤسسة بالتخلي عن جزء أو كل حقوقها التجارية تجاه زبائنهم لصالح مؤسسة الفاكترينغ، ويتم تسديد قيمة الفواتير من قبل هذه الأخيرة في مدة حوالي 48 ساعة أو في تاريخ محدد يتفق عليه⁴.

ثانيا: كيفية سير عملية تحويل الفاتورة.

للقيام بعملية تحويل الفاتورة وجب المرور بعدة خطوات يمكن إيجازها في:

« بعد اتفاق الطرف الأول (البائع) مع الطرف الثاني (العميل أو المشتري) على تفاصيل الصفقة المبرمة بينهما وقيمتها وموعد سدادها، يقوم الطرف الأول بتسليم البضاعة للمشتري (دون قبض ثمنها)، ثم يقوم بإرسال الفواتير إلى شركة الفاكترينغ؛

¹ ماهر شكري، «المالية الدولية»، دار حامد، عمان، 2004، ص 176.

² Yve simon , Samir Manai, «pratique de commerce international», Foucher, Paris, 19 eme édition, 2005, p 624.

³ A.Barrelier, et autres, «pratique du commerce international», Foucher, Paris, 9 éme édition, 1992, p 631.

⁴ Jaques Paveau, et autres, «Technique du commerce international», economica, Paris, 7ème édition, 2001, p 595.

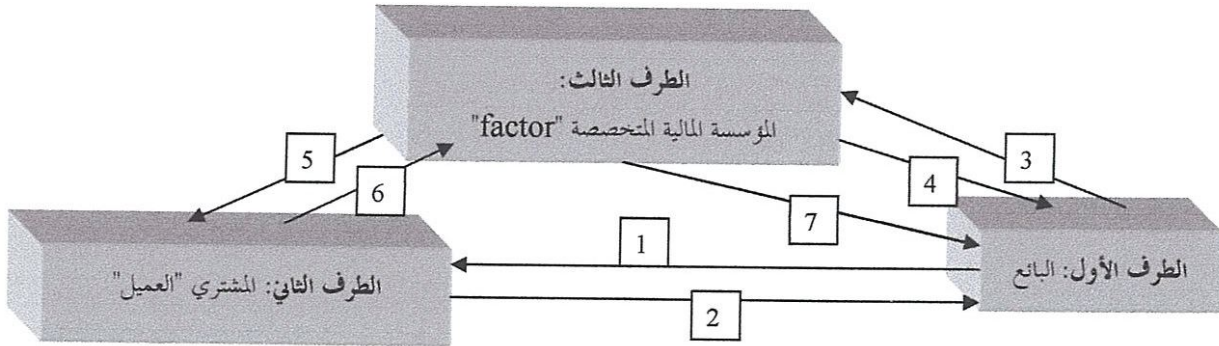
◀ تقوم مؤسسة الفاكترينغ بعملية فحص الفواتير المعروضة عليها لشرائها فحصا دقيقا قبل إعلان قبولها. إذا تمت الموافقة تدفع للبائع نسبة معينة من قيمة هذه الفواتير قد تصل إلى 80 % وذلك قبل تاريخ استحقاقها؛

◀ تقوم مؤسسة عقد تحويل الفاتورة بإخطار المدين بأنها أصبحت حائزة لهذه الفواتير وأنه يتعين عليه سداد قيمتها إليها مباشرة؛

◀ عند حلول تاريخ الاستحقاق، يقوم العميل بتسديد قيمة الفاتورة إلى مؤسسة الفاكترينغ، فتقوم هذه الأخيرة بتسديد ما بقي من القيمة غير الممولة (حوالي 20%) للطرف الأول (البائع) وذلك بعد خصم كل العمولات والفوائد المستحقة *.

ويمكن إجمال الخطوات السابقة في الشكل التالي:

الشكل رقم (11): مراحل سير عملية تحويل الفاتورة.



- 1 — البائع يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً للمشتري.
 - 2 — يوقع المشتري على الفواتير بقيمة البضاعة المباعة ويقوم بإرسالها للبائع.
 - 3 — يقوم البائع ببيع حسابات القبض أو الفواتير إلى الفاكتر.
 - 4 — الفاكتر يمنح البائع نسبة معينة من قيمة حسابات القبض.
 - 5 — يقوم الفاكتر بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد الفواتير في تاريخ استحقاقها.
 - 6 — يقوم المدين بدفع قيمة الفواتير في تواريخ استحقاقها.
 - 7 — الفاكتر يسدد ما بقي من القيمة بعد خصم العمولات والفوائد.
- المصدر: مدحت صادق، «أدوات وتقنيات مصرفية»، دار غريب، القاهرة، 2001، ص 46.

ثالثاً: أنواع عقد تحويل الفاتورة.

تتضمن خدمة الفاكترينغ عدة أنواع يمكن إجمالها فيما يلي¹:

1 — خدمة كاملة؛

* تجدر الإشارة إلى أن تكلفة الفاكترينغ تخضع لأنوعين من المصاريف: مصاريف تقديم الخدمة ومصاريف مالية، يطلق على مصاريف تقديم الخدمة بالعمولة التي يتقاضاها الفاكتر لقاء نوعية الخدمة التي يقدمها، أما المصاريف المالية فتعبر عن تكلفة التمويل المسماة بالفوائد والمحددة بنسبة تزيد عن سعر الفائدة الأساسي.

¹A.BOURAS, A. BOUDAH, « Factoring as an alternative way in financing small and medium sized firms », revue sciences humaines, Université Mentouri, constantine, N 18, 2002, pp 27, 28.

2 - خدمة كاملة ما عدا تحمل المخاطر؛

3 - خدمة جزئية تتضمن فقط التمويل وإبلاغ مدين العميل؛

4 - خدمة كاملة ما عدا التمويل؛

5 - خدمة التمويل فقط؛

6 - خدمة جزئية تتضمن التمويل والمخاطرة أحيانا.

نلاحظ أن عملية الفاكترينغ تتضمن ستة أنواع، الثلاثة أنواع الأولى تتناسب وبشكل كبير مع أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بالنسبة للنوع الأول أي الخدمة التامة يقوم الفاكتر بتمويل عميله والقيام بباقي العمليات الأخرى من تحمل للمخاطرة، وإبلاغ مدين عميله، ومسك دفاتر العميل، والقيام بتحصيل الفواتير مباشرة من المشتري، إلا أنه في أغلب الأحيان يشترط الفاكتر من عميله أن لا يقل رقم أعماله عن حد معين وغالبا ما تكون المبالغ معتبرة. النوع الثاني شبيه بالنوع الأول باستثناء أن الفاكتر في هذه الحالة لا يتحمل المخاطر بنفسه مستعملا في ذلك خيارا لتأمين الحسابات المدينة.

أما النوع الثالث ففيه يتعامل الفاكتر مع شريحة واسعة من العملاء ذات المبالغ الضعيفة والتي عادة ما تتعرض حسابات مدينهم إلى التدني بسبب الديون المعدومة.

وانطلاقا من هذه الأنواع يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمام جملة من الاختيارات، ربما أحسنها هو النوع الأول لأنه يعطي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة مجالا أوسع من الناحية المالية والإدارية لإعادة عملياتها الاستغلالية بفعالية كبيرة، كما يمنحها من الناحية المحاسبية مستوى منخفض لمخصصات المؤنات المتعلقة بتدني قيمة العملاء، وفي هذا تقوية للمركز المالي عبر تحسين النتيجة الصافية على مستوى حسابات النتائج وأيضا التخفيف من حدة أعباء الديون على مستوى الميزانية.

رابعا: مزايا وعيوب التمويل عن طريق تحويل الفاتورة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن التعامل بعقد تحويل الفاتورة كآلية للتمويل يحقق مجموعة من المزايا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنها أيضا لا تخلو من العيوب أو المخاطر. وعليه سنحاول سرد أهم هذه المزايا والعيوب ضمن هذا العنصر.

1 - مزايا التعامل بتقنية تحويل الفاتورة.

نذكر فيما يلي أهم المزايا التي يمكن أن تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة اعتمادها على تقنية تحويل الفاتورة كتقنية للتمويل:

أ - إن عقد تحويل الفاتورة يمكن المؤسسة من تحسين وضعيتها المالية وذلك من خلال تحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة؛

- ب — الاستفادة من الإدارة الجيدة لحسابات المدينين من طرف مؤسسة الفاكورتينغ المتخصصة في هذا النوع من العمليات عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي عادة ما تتميز بنقص الخبرة في تعاملاتها الإدارية؛
- ج — التخفيف من التكاليف الإدارية والمحاسبية الناجمة عن أعباء متابعة تحصيل الديون؛
- د — يعتبر عقد تحويل الفاتورة تقنية فعالة للتأمين ضد مخاطر عدم قدرة الزبائن على الوفاء حيث تنعكس هذه المخاطر على مؤسسة تحويل الفاتورة.

وعليه فإن استفادة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من هذه المزايا يمكنها من حل جزء ولو بسيط من مشاكلها التمويلية خاصة فيما يخص جاهزية السيولة والأعباء المالية.

2 — عيوب التعامل بتقنية تحويل الفاتورة.

- في مقابل المزايا السابقة فإن تقنية تحويل الفاتورة لا تخلو من العيوب، ويمكن استعراض أهمها في الآتي:
- أ — كما سبق الإشارة إليه سابقا فإن تكلفة تحويل الفاتورة تتكون من العمولات والفوائد، كما أن هذه الأخيرة تختلف حسب نوعية الخدمات المقدمة من مؤسسة الفاكورتينغ و أيضا تبعا لتقديرها للمخاطر المصاحبة لشراء الحقوق التجارية، مما يجعل هذا النوع من التمويل مكلفا في بعض الأحيان بالنسبة للكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ب — بالإضافة إلى عامل ارتفاع التكلفة، نجد أن الفاكورتينغ تفرض بعض الشروط التي قد تؤثر سلبا على المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، نذكر منها¹:

- ♦ الانتقاء الصارم لفئة الزبائن المتعامل معهم من طرف مؤسسة الفاكورتينغ؛
 - ♦ لا تقبل كل الفواتير مهما كان مبلغها، بل تشترط مؤسسة تحويل الفاتورة توفر حد أدنى لكل فاتورة مقبولة؛
 - ♦ توفر وضعية مالية مقبولة للمؤسسة المتخلفة عن حقوقها التجارية؛
 - ♦ أن يكون أساس التعامل في الفواتير المقبولة هو نشاط تجاري وليس استثماري.
- بالتالي كل هذه الشروط قد لا تمكن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل اللازم في الوقت المناسب.
- ✓ بعد توضيح أهم جوانب عملية الفاكورتينغ من مفهوم وأنواع وكيفية سير هذه العملية، إضافة إلى المزايا والعيوب، نخلص إلى أن استخدام هذه التقنية يعبر عن الدعم المالي الذي يمكن أن تحظى به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانب ما تحصل عليه من قروض تجارية وما تعانیه في تحصيل القروض البنكية.
- علما أن هذه التقنية أو الآلية قد أثبتت نجاعتها في الكثير من الدول المتقدمة على غرار فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز في أغلب الأحيان بمحدودية رؤوس الأموال وقدرتها الإدارية الضعيفة.

¹ أحمد بوشناق، محبوب بن حمودة، «ضرورة إصلاح نظام التمويل المصرفي في الجزائر من خلال التقنيات المبتكرة لعقد تحويل الفاتورة والاعتماد الإيجاري»، بحث مقدم إلى المؤتمر الوطني الأول حول: «المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية»، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير — جامعة بشار، أيام: 24 و 25 أبريل 2006.

المطلب الرابع: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر.

لا يخف على إثنان أن أهم المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة راجعة إلى قلة تمويلها، الناجمة أساساً عن إحجام بعض المؤسسات عن مدها بالتمويل المناسب نتيجة لكثرة أو ارتفاع نسبة المخاطرة بهذه المؤسسات. ونتيجة لذلك ظهرت مؤسسات رأس المال المخاطر وكما هو واضح من إسمها لتسد هذه الثغرات.

أولاً: نشأة ومفهوم مؤسسات رأس المال المخاطر.

قبل التعرف على مفهوم مؤسسات رأس المال المخاطر سنقوم بتقديم نظرة مختصرة عن نشأة هذه المؤسسات.

1 - نشأة مؤسسات رأس المال المخاطر.

تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمؤسسات الجديدة، لما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة على التعامل مع المخاطر بأسلوب سليم يرجع إلى خبرتها وإمكانياتها الواسعة. فهذه المهنة ضاربة في عمق التاريخ ويعود أصل نشأتها إلى اليوناني "Thalés De Milet" مؤسس علم الهندسة، الذي أقام أول مشروع في التصنيع الزراعي بفضل القروض التي تحصل عليها ومكنته من إنشاء وتطوير وتنمية مشروعه، واعتبر أصحاب هذه الأموال مقرضين مخاطرهم.

أما النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر، فكانت في الولايات المتحدة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية، تزامناً مع النجاح الواسع الذي عرفته "ناسداك" "NASDAQ" وتحديدًا عن طريق الفرنسي "DORIOT" الذي أنشأ في أمريكا أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر عام 1976 وسميت بـ: "American Research and Development". والتي تخصصت في تمويل المؤسسات الالكترونية الناشئة¹.

وبعد ذلك، في الستينات انتقل إلى فرنسا، ثم أخذ تطبيقه يؤخذ بشكل جدي في أوروبا حيث تأسست في بروكسل عام 1983 الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر، ثم انتشرت هذه الفكرة في كل دول العالم وأصبحت وسيلة تمويلية مهمة.

وهنا تجدر الإشارة أن مؤسسات رأس المال المخاطر جاءت في بداية مشوارها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبعد أن حققت نجاحها مع هذه المؤسسات توسع نشاطها ليشمل جميع أنواع المؤسسات.

2 - مفهوم رأس المال المخاطر ومؤسساته.

يمكن تعريف رأس المال المخاطر بأنه "مصدر تمويلي قائم على غير أساس المداينات، فهو بديل للمصادر التقليدية سواء القروض البنكية أو الأسهم أو السندات المتداولة من خلال البورصة، ويأخذ رأس المال المخاطر شكل الملكية سواء من خلال الأسهم العادية أو الممتازة، والعائد على هذه الأسهم يكون عن الأرباح الناتجة عن الفرق بين ما تم الاكتتاب عليه في بداية المشروع من أموال وبين قيمة بيع المشروع بعد نجاحه"².

¹Hervé Hutin, « Tout la finance d'entreprise en pratique », édition d'organisation, Paris, 2ème édition, 2003, p 752.

² إبراهيم عبد الحليم حمادة، « مؤشرات الأداء »، دار النفائس، عمان، 2008، ص 150.

وعليه فإن رأس المال المخاطر يلي احتياجات المؤسسات في مراحلها التمويلية المختلفة، والتي تتمثل في:

« تمويل المرحلة المبكرة: وضمن هذه المرحلة يهدف رأس المال المخاطر إلى تمويل بحوث التنمية والتطوير للمؤسسات الجديدة أو تقنيات جديدة قبل بدء النشاط الإنتاجي على نطاق تجاري، وإلى تمويل إنشاء مؤسسات جديدة أين لا يتوفر للمستثمر الموارد المالية الكافية؛

« مرحلة التمويل اللاحقة: وهنا يهدف رأس المال المخاطر إلى تمويل تنمية وتطوير شركات قائمة والتي تحتاج إلى متطلبات تمويلية خاصة وتقدم آفاقاً نموذجية؛

« تمويل الحالات الخاصة: يوجه رأس المال المخاطر لتمويل احتياجات خاصة لشركات ناضجة، والتي تكون غالباً أجزاء من شركات ضخمة ويتضمن ذلك تمويل شراء حصة الملكية والسيطرة على شركات قائمة إضافة إلى تمويل المؤسسات ذات الأداء الضعيف ولكن يتوفر لديها فرص واضحة للتحسن.

إذن يمكن اعتبار مؤسسات رأس المال المخاطر كل رأس مال يوظف على أنه تمويل لابتكار جديد أو توسع مؤسسة، أو تأسيس مؤسسة، دون التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد، هنا يكمن مصدر الخطر، وتكون هذه الصيغة في التمويل على شكل مشاركة، بمعنى أن صاحب رأس المال يصبح شريكاً في المؤسسة.

ثانياً: خصائص عملية التمويل عن طريق رأس المال المخاطر.

إن عملية التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر ترتبط بجملة من الخصائص يمكن إجمالها في الآتي¹:

1- عدم اعتماد مؤسسات رأس المال المخاطر على الضمانات للحصول على حقوقها بخلاف المقرضين التقليديين، إذ يعتمدون على الضمانات حتى ولو فشل المشروع، في حين صاحب رأس المال المخاطر مالك ولا يحصل على أمواله وأرباحه إلا من نجاح المشروع، على اعتبار أنه أصبح يشكل جزءاً من أمواله الخاصة؛

2- لا تتوقف مشاركة المخاطرين على الجانب المالي، وإنما تكون مصحوبة بالمتابعة والنصح، وتقديم التسهيلات المتعلقة بالتسويق، العمالة، التخطيط والتكنولوجيا بناءً على العلاقة التي تربط بين صاحب رأس المال المخاطر وبين مبتكر المشروع؛

3- تعتمد المؤسسات الممولة عن طريق رأس المال المخاطر على المشاركة التي تفيد في التنمية الاقتصادية وتشجع على النمو مع حفظ الاستقرار المالي لعدم وجود إنتاج غير حقيقي أو قروض غير إنتاجية.

وعليه ومن خلال الخصائص السابقة فإن رأس المال المخاطر لا يعتبر من أشكال التمويل التقليدي. على الرغم أنه قد يحدث عملياً نوع من التقارب بين أشكال التمويل التقليدي والتمويل عن طريق رأس المال المخاطر، إلا أنه توجد العديد من الفواصل بينهما يمكن إجمالها فيما يلي²:

¹ إبراهيم عبد الحليم حمادة، مرجع سبق ذكره، ص 151.

² وفا عبد الباسط، «مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة»، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001، ص- ص 71-73.

• التلخص من دورة التمويل البنكية التقليدية: لا يقدم رأس المال المخاطر قروضا إلا نادرا، والأصل أن يشارك في رأس مال المؤسسة (الأسهم) أو في شبه رأس المال (السندات القابلة للتحويل للأسهم)، هذا من جهة، ومن جهة أخرى لا يعتمد رأس المال المخاطر على المعايير التقليدية للمقرضين، وعلى الأخص اتجاه نتائج المؤسسة في الماضي، وإنما يعتمد على معايير أخرى* تعتمد على المستقبل أكثر من الماضي.

• توقيت التدخل: يرد تدخل رأس المال المخاطر بعد تدخل مؤسسات التمويل التقليدية، إذ من المفروض أن المؤسسات الممولة من رأس المال المخاطر لا تستجيب للمعايير التقليدية التي تتطلبها سوق المال.

• هدف التدخل: يتمثل الحافز الأساسي لتدخل مؤسسات رأس المال المخاطر، في فائض القيمة (الربح الرأسمالي) المتوقع حدوثه حال الخروج من المشروع، وليس العوائد الجارية (الفوائد) التي يستند عليها القرض.

• حجم عنصر المخاطر: تخضع المساهمات المحققة بواسطة رأس المال المخاطر لمستوى مخاطر أعلى وتعوض بواسطة التفاوت في الإيرادات المتوقعة.

• مدى متابعة المؤسسات: تتميز مؤسسات رأس المال المخاطر بأنها مؤسسات تمويلية إيجابية أكثر منها سلبية، فمن زاوية ممارسة الحرفة يفترض في مؤسسة رأس المال المخاطر أنها شريك نشط لا يتوقف على أن يكون مجرد مضخة مالية للمؤسسة، وإنما يضيف قيمة معينة إليها بما يقدمه من إرشادات ونصائح ومساعدات في مختلف المجالات. هذه الإضافة تعتبر في مرحلة معينة من حياة المؤسسة ضرورية للغاية، وهي تمثل وسيلة مؤسسات رأس المال المخاطر في إدارة الخطر، وينشأ عنها وجود علاقة من نوع خاص بين عالم الصناعة وعالم المال.

ثالثا: مزايا رأس المال المخاطر.

بصفة عامة، يتمتع رأس المال المخاطر كأسلوب للتمويل والاستثمار بالعديد من المزايا، نوجزها فيما يلي¹:

1 - المشاركة.

إن أصحاب التمويل يعتبرون شركاء في الجدوى والمسؤولية فإذا كان صاحب المؤسسة يعتبر من خلال رأسماله المؤسس للمؤسسة، فإن مؤسسة رأس المال المخاطر تقوم بالوساطة بين الطرفين نظير حصة ربح تحصل عليها، وهي عادة ما تكون من 15% إلى 30% حسب الاتفاق بالإضافة إلى 2.5% مقابل المصاريف الإدارية سنويا.

* هذه المعايير تساعد على الكشف عن آفاق النمو المرتفعة للشركة في المستقبل، مثل كفاءة وفعالية المشروع، وتقييم التكنولوجيا المستخدمة، وخبرة وكفاءة وتخصص فريق الإدارة والخصائص الذاتية للسوق الذي يعمل به من حيث حجمه ومعدل تطوره،... والعملاء المحتملين وغيرها من المعايير.

¹ رونية عبد السميع، اسماعيل حجازي، «تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، مرجع سبق ذكره.

2 - الانتقاء.

أمام الممول فرصة لاختيار المشروع الواعد فكثيرا من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطرة، ولكنها ذات أرباح عالية وتتضاعف بعد ذلك قيمة أصولها. بينما في حالة القرض تبحث البنوك عن المؤسسات صاحبة القدرة على السداد ولا تبالي بمستقبل المؤسسة وإمكانية نجاحها، وبذلك يكون رأس المال المخاطر مفيدا للغاية للتنمية الاقتصادية.

3 - المرحلية.

من أهم مزايا رأس المال المخاطر أن التمويل يتم على مراحل وليس دفعة واحدة، هذه المرحلية تلائم التمويل بالمشاركة. وذلك أنه في عقد المشاركة يضطر المستثمر للرجوع إلى الممول للحصول على التمويل التالي، وفي هذا ضمان لصديق المؤسسة (المستثمر) في عرض نتائج الأعمال ويعطي الفرصة حين فشل المؤسسة قبل تضاعف الخسارة، أو تعديل خطط المؤسسة وإصلاح مسارها.

4 - التنوع.

يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع متباينة المخاطر، بحيث ما تخسره مؤسسة تعوضه أخرى، ثم إن المشاركة تقلل الخطر، ومن ثم تكون القدرة على تحمل المخاطر أعلى من القرض، فضلا عن أن الرقابة والمتابعة من الشريك تجنب المؤسسة الدخول في المغامرات.

5 - التنمية والتطوير.

رأس المال المخاطر قادر على تمويل مشاريع عالية المخاطر ومن ثم يستطيع أن يفتح مجالات للاستثمار لا يطررها إلا الرواد القادرون ويعوضه عن هذا الخطر ما يتحقق من مكاسب وعائد كبير.

6 - توسيع قاعدة الملكية.

يستمر التمويل حتى تنضج المؤسسة، وبعدئذ يمكن أن تباع لمستثمر آخر يشده نجاح المؤسسة ونوع نشاطها، أو تطرح كأسهم على المساهمين ويمول العائد من ارتفاع رأس المال المشاريع الأخرى. هذه المزايا قدمت بصفة عامة، أما أهم المزايا التي يمكن أن تقدمها مؤسسات رأس المال المخاطر كوسيلة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نوجزها في الآتي¹:

- زيادة أموالها الخاصة، بسبب مشاركة المخاطرين بحصة معتبرة من رؤوس الأموال؛
- لا تكون أموال المخاطرين مستحقة أو واجبة الأداء إذا كانت حالة المؤسسة لا تسمح بذلك، على اعتبار أنها أصبحت تشكل جزءا من أموالها الخاصة؛
- لا تتوقف مشاركة المخاطرين على الجانب المادي، وإنما تكون مصحوبة بالمتابعة والنصح، خاصة إذا تبني المخاطرون سياسة المتابعة الإيجابية المستمرة لهذه المؤسسات.

¹ وفا عبد الباسط، مرجع سبق ذكره، ص 77.

✓ بعد هذه النظرة الموجزة حول رأس المال المخاطر، وأهم الخصائص والمزايا التي يمكن أن يقدمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة تمويلية، يمكن استنباط، أن مؤسسات رأس المال المخاطر يمكن أن تزيل الكثير من الأعباء عن عاتق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أهمها وأولها تلك الأعباء الخاصة بتوفير التمويل المناسب، بالإضافة إلى إمكانية الرجوع لها واستشارتها في العديد من المواقف. نتيجة لكل هذا تزايد الدور التمويلي لمؤسسات رأس المال المخاطر بطريقة ملحوظة في مختلف دول العالم.

لكن بالمقابل نجد أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتردد في التوجه لهذا النوع من التمويل، وهذا عموماً يعود إلى:

- ♦ الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة كالمشاركة في قرارات المؤسسة والتدخل في توجيه مسارها؛
- ♦ تطلب مؤسسات رأس مال المخاطر مبالغ مرتفعة، في حالة نجاح المؤسسة، لاسترداد حصص المخاطرين.

المطلب الخامس: السوق الثانية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قبل الحديث عن السوق الثانية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لابد من التعرف على أقسام السوق المالي وموقع السوق الثانية منها.

وقبل الوصول إلى تعريف سوق المال لابد من الإشارة إلى أن المفهوم العام للسوق المالي قد تطور نتيجة لتطور وسائل الاتصال، وأنه لم يعد حصراً لمكان واحد يتم به التعامل في هذه الأسواق، ولا يعتمد على مكان التقاء المتعاملين كشرط أساسي من شروط السوق المالي.

ومن خلال النظرة السابقة لمفهوم السوق المالي يمكن تعريفه: " هو ذلك الإطار الذي يجمع بائعي الأدوات المالية بمشتري تلك الأدوات وذلك بغض النظر عن الوسيلة التي يتحقق بها هذا الجمع أو المكان الذي يتم فيه، ولكن بشروط توفر قنوات فعالة فيما بين المتعاملين في السوق " ¹.

لقد أدى توسع النشاط الاقتصادي والمالي المعاصرين إلى تعدد تقسيمات الأسواق المالية بالإضافة إلى صعوبة فصل كل سوق عن الآخر نتيجة لتداخل الوظائف وتعدد الأدوات في السوق الواحدة. من هنا تضم الأسواق المالية العديد من الفروع التي يتم التمييز فيما بينها وفق العديد من المعايير.

أولاً: سوق رأس المال وتقسيماتها.

سنكتفي من خلال هذا العنصر بالتعرض لبعض تقسيمات السوق المالية بما يخدم موضوع البحث، ما يقودنا إلى موقع السوق الثانية. وذلك كالآتي:

1- تعريف سوق رأس المال:

تتمثل سوق رأس المال في المؤسسات والأفراد الذين يتعاملون في الأوراق المالية طويلة الأجل أي اقتراض الأموال واستثمارها لفترة تتجاوز السنة الواحدة ويكون اقتراض هذه الأموال واستثمارها لأجل طويل بهدف استغلال

¹ وليد صافي، أنس البكري، «الأسواق المالية والدولية»، دار البداية، دار المستقبل، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 16.

الأموال لفترة طويلة من أجل تحقيق عائد منها كما يكون الهدف من الحصول على هذه الأموال هو تمويل استثمارات رأسمالية (طويلة الأجل) وبعبارة أخرى سوق رأس المال تمثل نقطة الالتقاء بين الاستثمار الطويل مع التمويل طويل الأجل¹.

2 - تقسيمات سوق رأس المال.

يمكن تقسيم سوق رأس المال وفق ما يلي:

أ - السوق الأولية:

هو مصطلح يطلق على تلك الأسواق التي تختص بالإصدارات الأولية للأوراق المالية لذا يطلق عليها أيضا سوق الإصدارات الجديدة، وهي الإصدارات التي تتم بغرض الحصول على رأسمال الشركة الأساس أو بقصد زيادته وتلعب المؤسسات المالية كبنوك الاستثمار دور الوسيط وأحيانا دور المتعهد للإصدار².

ب - السوق الثانوية:

بعد أن يتم طرح الأوراق المالية للمرة الأولى في السوق الأولية فإن الأمر لا يتوقف عند هذا الحد، حيث لا يزال بالإمكان مبادلة هذه الأوراق المالية من مستثمر لآخر وذلك في نطاق ما يعرف بالسوق الثانوية أو سوق التداول³. وتعرف السوق الثانوية على أنها: " المكان الذي تتم فيه جميع المعاملات المالية بيعا وشراء والتي يترتب عليها نقل ملكية الأوراق المالية السابق إصدارها من بائع لمشتري طبقا لسعر السوق السائد للورقة المالية وقت البيع والشراء"⁴. وعليه فإن إمكانية بيع الاستثمارات سريعا تزيد من أهمية هذه السوق وتجعلها أكثر جاذبية للمستثمر، لهذا السبب تعتمد السوق الرئيسية (الأولية) الناجحة على وجود سوق ثانوية تتمتع بالسيولة النقدية⁵. وعموما فإن التعامل في السوق الثانوية يتم إما بشكل تبادل منظم أي داخل الأسواق المنظمة أو في الأسواق غير المنظمة آخذين بعين الاعتبار القوانين والتشريعات التي تنظم تلك الآليات في كل دولة.

هـ السوق المنظمة.

تدعى أيضا بورصة الأوراق المالية، وتتميز بكونها موقعا جغرافيا محددا لتداول الأوراق المالية المختلفة بيعا وشراء، بموجب إجراءات وقواعد ووسطاء وتكاليف وتوقيات محددة بالقانون، محاطة بشفافية للإفصاح عن المعلومات وتسجيلها وعرضها بشكل مستمر⁶.

¹ أمين عبد العزيز حسن، «الأسواق المالية»، دار قباء الحديثة، القاهرة، 2007، ص ص 20، 21.

² رمية أحمد أبو موسى، «الأسواق المالية والنقدية»، دار المعتر، عمان، الطبعة الأولى، 2005، ص 26.

³ زياد رمضان، مروان شموط، «الأسواق المالية»، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008، ص 88.

⁴ محمد عثمان إسماعيل حميد، «أسواق رأس المال وبورصة الأوراق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال»، دار النهضة، القاهرة، 1999، ص 52.

⁵ براين كويل، «نظرة عامة عن الأسواق المالية»، ترجمة: قسم الترجمة بدار الفاروق، دار الفاروق، القاهرة، 2006، ص 14.

⁶ محمود محمد الداغر، «الأسواق المالية: مؤسسات، أوراق، بورصات»، دار الشروق، عمان، الطبعة الأولى، 2005، ص 241.

تتعدد بورصات الأوراق المالية، حيث تتباين بين أسواق وطنية مركزية، وأسواق محلية. أين تخدم البورصات المحلية مناطق محددة وتركز جهودها على الأوراق المالية المتعلقة بالمصالح المحلية لهذه المناطق وتشكل هذه البورصات نسبة محددة من إجمالي التعاملات في الأوراق المالية. بينما تتعامل البورصات المركزية في جميع الأوراق المالية المسجلة لدى لجنة البورصة والأوراق المالية بصرف النظر عن الموقع الجغرافي للجهات المصدرة لهذه الأوراق¹.

كما يمكن تقسيم الأسواق المالية المنظمة بدورها إلى مستويين، وذلك حسب حجم وأهمية المؤسسات التي يسمح لها بتداول أسهمها كالآتي:

🔹 **السوق الأولى:** التي تتضمن المؤسسات الكبيرة التي تستوفي الشروط التي تضعها البورصة؛

🔸 **السوق الثانية:** والتي تتضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بدرجة نمو كبيرة ولكنها لا تستطيع تحقيق شروط الإدراج في السوق الأولى. وهو ما سيتم تناوله بنوع من التفصيل لاحقاً.

🔹 **الأسواق غير المنظمة.**

هي أسواق مالية لا تخضع للمحددات والأساليب والتنظيمات التي تبناها عادة الأسواق النظامية وبالتالي فإن نشاطات هذه الأسواق لا تجري وفق تشريعات البورصات الرسمية ولا تعتمد تنظيمات إدارية محددة لنشر وتبادل وتوثيق الأدوات المالية، غير أنها لا تعد ضمن الأسواق غير المشروعة بسبب التزامها العام بالتشريعات السائدة في الدول التي تدار فيها أعمالها².

وتتضمن السوق غير المنظمة أسواقاً فرعية هي:

🔹 **السوق الثالثة:** وهي السوق التي تتم فيها صفقات بيع وشراء الأوراق المالية خارج البورصة، ويتم التعامل من خلال أعضاء من بيوت السمسرة خارج أعضاء السوق المنظمة. وهذه الأسواق على استعداد لشراء أو بيع الأوراق المالية بأي كمية³.

🔸 **السوق الرابعة:** وهي سوق غير منظمة أيضاً يجري التعامل فيها بأوراق مالية غير مقيدة في سوق الأوراق المالية، ولا مجال للوساطة في هذا النوع من الأسواق. والسبب في قيام هذا النوع من الأسواق هو حاجة بعض المؤسسات إلى تنفيذ صفقات بأحجام كبيرة وهي الكميات التي تبلغ 10000 سهم وبأقل تكلفة ممكنة⁴.

وجمهور المتعاملين في هذا النوع من السوق هم المؤسسات المالية الكبيرة والأفراد الأغنياء الذين يتعاملون فيما بينهم بطلبات كبيرة، وذلك كإستراتيجية للحد من العمولات التي يدفعونها للسماسرة.

¹ عاطف وليم أندراوس، «أسواق الأوراق المالية بين ضرورات التحول الاقتصادي والتحرير المالي ومتطلبات تطويرها»، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2006، ص 29.

² هوشيار معروف، «الاستثمارات والأسواق المالية»، دار الصفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص 59.

³ عبد الغفار حنفي، رسمية قرياقص، «أسواق المال: بنوك تجارية، أسواق الأوراق المالية، شركات تأمين، شركات استثمار»، الدار الجامعية، القاهرة 2000، ص 281.

⁴ حسين بني هاني، «الأسواق المالية: طبيعتها، تنظيمها، أدائها المشتقة»، دار الكندي، إربد، الطبعة الأولى، 2002، ص 17.

* بعد التعرف على مختلف تقسيمات سوق رأس المال ، بنوع من الإيجاز، قمنا بتحديد موقع ومكانة السوق الثانية التي تعد أحد أقسام السوق المنظمة التي عادة ما تختص في تعاملات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعليه سنقوم بالتعرض للسوق الثانية بنوع من التفصيل في العنصر الموالي.

ثانيا: السوق الثانية وأهميتها بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما سبق الإشارة إليه، فإن السوق الثانوية تضم قسمين: سوق أولى أو ما يعرف بالسوق الرئيسية، وسوق ثانية. هذه الأخيرة هي عبارة عن سوق مفتوحة إلى جانب السوق الأولى، حيث تضم شركات المساهمة التي لا يمكنها أن تدرج في السوق الرئيسية، وعادة ما تخصص هذه السوق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستطيع تحقيق المتطلبات الخاصة بالسوق الرئيسية.

وعليه فإن السوق الثانية هي سوق منظمة قوانينها ومقاييسها ومعاييرها شبيهة بالسوق الأولى ولكن بمتطلبات أقل، بينما تختلف بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن السوق الأساسي من حيث قواعد القيد والإفصاح* وذلك لتناسب مع ظروف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع الحفاظ على مستوى مقبول من الجودة والكفاءة في السوق .

وإذا كانت شروط الإفصاح أقل صرامة في السوق الثانية، فإن هناك ضابطا آخر متعلق بمدة تنفيذ الصفقات. إذ نجد أن نظام التنفيذ المعتمد في السوق الأولى مثلا هو $(T + 0)$ أو بمعنى يمكن البيع والشراء والانتقال بين الأسهم والقطاعات أثناء التداول عدة مرات. فإن هذا غير معمول به في السوق الثانية في كثير من الدول. فمن أجل ضبط السوق وتعويض قضية الشفافية الأقل هناك، غالبا ما يعتمد تنفيذ أساسه $(T + 1)$ ، $(T + 2)$ وقد تصل حتى $(T + 5)$ بمعنى أنه لا يمكن البيع والشراء والانتقال بين الأسهم في نفس اليوم وإنما في اليوم التالي أو بعد يومين أو أكثر¹.

1 - خصائص السوق الثانية.

تتماز السوق الثانية عن غيرها من الأسواق المالي بجملة من الخصائص نوجزها فيما يلي:

- ♦ سوق متخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ♦ شروط الإدراج فيها مرنة وميسرة نسبيا وأقل تكلفة من السوق الأولى؛
- ♦ السماح للشركات أو المؤسسات المقيدة بإبرام عقود السيولة؛
- ♦ إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها يسمح للمساهمين بالتنازل عن حصصهم دون تكبد خسائر ودون الحاجة لتصفية المؤسسة؛

* من أهم النقاط المتعلقة بدرجات الإفصاح والشفافية المطلوبة ما يلي: — سياسة تقييم التكاليف وتأكيذ الإيرادات؛ — السياسة المحاسبية المتبعة في إعداد القوائم المالية؛ — سياسة رسملة تكاليف الاقتراض (الإفصاح عن قيمة القرض، أعباؤه، الارتباطات المستقبلية)

للتوسع انظر: علي دفاق، «بورصة الأوراق المالية»، عن الموقع: www.borsagate.com ، يوم: 2010/04/30.

¹ سامية عمر عبدة، محفوظ جبار، «السوق الثانية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى المنتدى الوطني حول: "سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مرجع سبق ذكره.

♦ عدم تجانس المؤسسات المقيدة حجما وطبيعة.

2- شروط نجاح بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتعامل الكثير من الدول المتقدمة بنظام السوق الثانية، كما تحاول العديد من الدول النامية عامة والعربية خاصة إنشاء هذا النوع من الأسواق. وعليه حتى تقوم هذه السوق بدورها المنوط بها، هناك عدة شروط تتحكم في نجاحها. نذكرها فيما يلي:

أ - أهم عنصر لنجاح بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو توفر عنصر الشفافية. بمعنى أنه لابد أن تتوفر للمستثمر المعلومات الكاملة للأسهم التي طرحها في هذه البورصة، ويجب أن تكون هذه المعلومات موثقة من جهات رسمية؛

ب - إن ما يميز بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو إيجاد سوق مختلف عن السوق الحالي لذلك وجب التأكيد على أن الهدف من إنشاء هذه البورصة هو تنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها وليس تنشيط سوق الأوراق المالية؛

ج - إن العلاقة بين نسبة المخاطرة في الاستثمار وفرص نمو رأس المال علاقة عكسية، فكلما زادت نسبة المخاطرة انخفض معدل نمو رأس المال المستثمر والعكس صحيح، وعليه فإن احتمالات نجاح أو فشل هذه البورصات قائمة ومرتبطة بطريقة تنفيذها بشكل يتوازى مع ما يحدث في بورصة الأوراق المالية دون ضرر.

3- المزايا التي تقدمها السوق الثانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن الاتجاه إلى إقامة سوق ثانية تضاف إلى السوق الأولى يعد خطوة إيجابية لأنها تحقق العديد من المزايا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتتمثل أبرز هذه المزايا في الآتي:

أ - إتاحة الفرصة لتوفير التمويل اللازم للنشاط بعيدا عن صعوبات التمويل البنكي؛

ب - تتيح فرصة كبيرة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الشباب وصغار المستثمرين في التوسع في مشروعاتهم؛

ج - يساعد قيد المؤسسة في البورصة على تقوية وضعها التفاوضي عند الاقتراض؛

د - توفير فرصة لدخول مستثمرين استراتيجيين كشركاء مما يسمح بنقل وتحسين الخبرات الفنية والتكنولوجية والإدارية؛

هـ - تحديد قيمة المؤسسة من خلال القيمة السوقية لأسهم المؤسسة في البورصة؛

و - الالتزامات التي تتحملها المؤسسة بسبب القيد في البورصة ترفع من الكفاءة الإدارية المالية والتنظيمية للمؤسسة.

✓ في الختام فإن السوق الثانية تسمح بتحسين مناخ الاستثمار في سوق الأسهم وتساعد على تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن شروط التمويل فيها أقل صرامة. وليس خفيا ما تعانيه هذه المؤسسات من صعوبات في

الحصول على التمويل البنكي، خاصة في الدول النامية، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. وعليه تكون السوق الثانية بشروطها المرنة وسيلة لتلبية الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتجدر الإشارة إلى أن السوق الثانية تواجه العديد من التحديات في الدول النامية أهمها إحصاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن الدخول فيها نتيجة لضعف خبرة أو حتى جهل هذه المؤسسات بكيفية التعامل في البورصة.

من خلال ما تقدم في هذا المبحث، اتضح لنا أن القصور على مستوى الموارد الذاتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تعتبر من أهم مصادرها التمويلية، سرع إلى اللجوء إلى مصادر التمويل الخارجية الرسمية منها أو غير الرسمية. وفي ظل عدم تماشي هذه الأخيرة مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعديد من الأسباب أهمها كثرة الضمانات وارتفاع الفوائد، بات من الضروري البحث عن بدائل تمويلية جديدة. تمثل أهمها في مختلف الصيغ التي قدمتها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية والتي تفاعلت معها العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما تتميز به من مرونة، إضافة إلى توجه هذه المؤسسات إلى الشركات المتخصصة كشركات الـليزنج وشركات رأس المال المخاطر، التي لا تقدم لها التمويل فقط وإنما تقدم لها برنامجا متكاملًا. أما بالنسبة للبلدان التي تتمتع بسوق مالي نشط، فيوجد أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بديل آخر يمكن أن تعتمد عليه وهو ما يعرف بالسوق الثانية.

المبحث الثالث: كيفية اختيار البدائل التمويلية المناسبة.

إن أحد العوامل المحددة للإستراتيجية المالية هي اختيار التمويل الملائم، لذا ينبغي على المؤسسة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الأنسب منها بما يحقق التوازن بين العائد والمخاطر، ولن يأتي ذلك إلا بالمعرفة المسبقة لمجموع مصادر التمويل الممكنة وخصائص كل منها، وهو ما تم الإشارة إليه في المبحثين السابقين، بالإضافة إلى معرفة أهم المحددات والعوامل التي تؤثر على اختيار التمويل المناسب، وكيفية المفاضلة بين البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهو ما سيتم تناوله من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: تقدير الاحتياج للأموال.

إن الخطوة الأولى بالنسبة للمسؤوليات المالية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تحديد مبلغ رأس المال المطلوب بشكل دقيق وسليم، ثم بعد ذلك توفير المبلغ فعلا. وهنا يجب تحديد مبلغ رأس المال الضروري في ضوء نوعين رئيسيين من المشتريات أو المصاريف تحددان ما يسمى برأس المال الاستثماري ورأس المال التشغيلي.

أولاً: رأس المال الاستثماري.

يستخدم رأس المال الاستثماري لتغطية مشتريات رأسمالية تشكل جزء من الأصول الثابتة للعمل وهو بالتالي لتغطية المشتريات التي يكون لها عمر تشغيل يزيد عن السنة الواحدة، أي أنها تستخدم ليس فقط في سنة واحدة (سنة الشراء) بل في سنوات لاحقة. وهذا ينطبق على المبنى مثلا إذا تم شراؤه وليس تأجيره، حيث يستخدم لعدة سنوات وتتم معاملته محاسبيا كمصدر استثماري.

ويتكون رأس المال الاستثماري من تكاليف مجموع المشتريات الرأسمالية التي ستتم معاملتها كأصول ثابتة ذات عمر استخدام يزيد عن السنة. ويمكن أن تشمل ما يلي¹:

- ▲ قيمة وتكاليف شراء أرض/ أو مباني العمل؛
- ▲ قيمة وتكاليف شراء مكائن وأجهزة ومعدات؛
- ▲ قيمة وتكاليف شراء كل التجهيزات والأثاث.

كل هذه الفقرات هي ذات عمر تشغيلي يزيد عن السنة الواحدة، فإن تقرر شراؤها (وليس تأجيرها) ستحدد مبلغ رأس المال الاستثماري.

ثانيا: رأس المال التشغيلي.

يسمى أيضا رأس المال الجاري لتغطية المصاريف التشغيلية والجارية ويجب تحديده لتغطية المشتريات والمصاريف ذات عمر استخدام لمدة سنة أو أقل، أي إنها تستهلك في سنة استخدامها. ويرتبط مبلغ الكثير من هذه التكاليف بحجم النشاط (الإنتاج الفعلي)، وهي تشمل الفقرات التالية²:

- ▲ قيمة المواد الأولية وتكميلية؛
- ▲ الأجور والرواتب والمكافآت؛
- ▲ المصاريف الإدارية المختلفة، والتي تندرج فيها: الإيجار، وتكاليف الماء والكهرباء والهاتف والبريد وكذا الفوائد على الديون، ... الخ؛
- ▲ غيرها من تكاليف التشغيل كتكاليف الإعلان، التدريب، السفر، التنقل، الضيافة، الترويج والعلاقات العامة،... الخ.

✓ وعليه فإن تحديد مبالغ كل من رأس المال الاستثماري ورأس المال التشغيلي يساعد في تحديد مجموع رأس المال المطلوب لإقامة العمل.

المطلب الثاني: العوامل التي تؤثر في اختيار التمويل الملائم.

هناك العديد من العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اختيار نوع الأموال المستخدمة والتي تؤثر فيها. وفيما يلي أبرز هذه العوامل:

أولا: السيطرة.

حرص أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المحافظة على سيطرتهم على ملكية المؤسسة قد يدفعهم إلى اختيار البدائل التمويلية التي لا تختم عليهم إدخال شركاء جدد، وهذا الأمر ينتج عنه عدم لجوئهم إلى أموال الاقتراض.

¹ سعاد نائف برنوطي، 2005، مرجع سبق ذكره، ص 271.

² نفسه، ص 272.

ثانيا: الظروف الاقتصادية.

بالنسبة للظروف الاقتصادية السائدة، فإنها تلعب دورا كبيرا في تحديد استخدام أنواع الأموال ففي حالة، كون الاقتصاد يسير باتجاه الانكماش، وتظهر بوادر انكماش (كساد)، يفضل استخدام أموال الملكية لأنه في ظل الكساد تتدنى الأرباح من خلال حجم المبيعات أو بسبب تخفيض الأسعار أو انخفاض الطلب فكل هذا يقف عائقا أمام المؤسسة على مواجهة التزاماتها اتجاه الغير والتي من أبرزها دفع أقساط الديون وفوائدها¹. والعكس صحيح إذا كان الاتجاه الاقتصادي يظهر فيه بوادر تضخم.

ثالثا: التكلفة.

من أهم العوامل التي تؤثر على اختيار التمويل المناسب والتي يحسب لها ألف حساب هو عنصر التكلفة^{*}. إذ تتوقف هذه الأخيرة على المزيج الذي يتكون منه هيكل رأس المال، ونسبة كل عنصر فيه.

التكلفة هي عبارة عن: " الحد الأدنى من العائد الذي يجب تحقيقه من المشروعات الاستثمارية التي تم تمويلها من أموال حقوق الملكية أو من أموال الاقتراض أو كليهما معا"².

بناء على تكلفة مصدر التمويل يتحدد العائد المتوقع. لذلك نجد أن بعض المؤسسات تفضل القروض كمصدر من مصادر التمويل بدلا من الأسهم للاستفادة من الوفورات الضريبية، والتي تترك أثرا إيجابيا على قيمة المؤسسة³. وعلى العكس من ذلك فقد تلجأ الدولة إلى تقديم بعض الإعفاءات الضريبية لتشجيع الاستثمار، وما يترتب عن ذلك من عدم الاعتماد على القروض أو المصادر الخارجية الأخرى، كما أن سياسة المؤسسة فيما يتعلق بتكوين المخصصات وحجز الأرباح يؤدي كذلك إلى عدم الاعتماد كليا على المصادر الخارجية⁴.

✓ على كل حال على إدارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تلائم بين الظروف السائدة وبين مصادر الأموال المناسبة، بحيث تحصل على الأموال من المصدر الملائم وفي الوقت الملائم أو تسعى إلى التخلص من الأموال الفائضة بالطرق المناسبة. لذا يجب اختيار المصدر الذي يحقق نوع من المرونة مع مراعاة العوامل الأخرى. وهنا تجدر الإشارة أنه في بعض الحالات لا يكون أمام إدارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة خيارا نظرا لإمكاناتها فتكون مضطرة أن تقبل باستخدام المصدر الوحيد، وهذا خطأ، وفي هذه الحالة يجب أن يصحح هذا الأمر بأسرع وقت ممكن عندما تسمح الظروف بذلك.

¹ توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 83.

^{*} تكسبي عملية تقدير التكلفة درجة كبيرة من الأهمية، لأنها تعد بمثابة الحد الأدنى للعائد المقبول على الاستثمار، فالاستثمار الذي لا يحقق عائدا يساوي على الأقل تكلفة تمويله يجب رفضه.

² منير إبراهيم الهندي، مرجع سبق ذكره، ص 72.

³ م.الفضل، ع.يوسف، «استخدام كلفة رأس المال في تقدير الحد الأعلى لتمويل القرارات الاستثمارية بحقوق الملكية»، مجلة البحوث الاقتصادية، ليبيا، العدد 1 و 2، 1996، ص 22.

⁴ م.إ. الطراونة، «قياس تكلفة الأموال في المؤسسة»، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد 17، جوان 2002، ص 9.

المطلب الثالث: المفاضلة بين المصادر التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن اتخاذ قرار التمويل يجب أن يكون مدروسا ومرتكزا على بيانات كاملة فيما يتعلق بالأوضاع الاقتصادية وكذلك تكلفة هذه الأموال إضافة إلى المخاطر والعائدات. وعموما هناك عدة جوانب للمفاضلة بين المصادر التمويلية يمكن النظر إليها من زوايا مختلفة نستعرض أهمها في الآتي:

أولاً: المفاضلة المرتكزة على خصائص أموال الملكية وأموال الغير.

لكل من أموال الملكية وأموال الغير - الاقتراض - مميزاته وخصائصه، التي على أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يدركوها لتساعدتهم في اتخاذ القرار الملائم.

من خلال تلك الخصائص تستطيع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تقرر أيهما أفضل، ويمكن المفاضلة بينهما من عدة نواحي يجب دراستها جيداً، واختيار أحسنها حسب متطلبات واحتياجات كل مؤسسة. أهم هذه النواحي ما يلي¹:

1 - الاستحقاق.

♦ أموال الملكية ليس لها موعد محدد تستحق فيه؛

♦ أموال الغير لها موعد محدد تستحق فيه.

2 - الدخل.

♦ أموال الملكية: يسمى الدخل بالربح من حيث الأولوية في الحصول عليه بعد دفع الفوائد، نسبة تأكدتهم في الحصول على الربح ليست بمستوى تأكد أموال الاقتراض من الحصول على العائد على أموالهم (الفائدة) وأصحاب المؤسسة ليس لهم الحق في الحصول عليه إلا إذا تم تحقيقه ولا يمتاز بالثبات؛

♦ أموال الاقتراض: الدخل هنا يسمى فائدة، الأولوية في الحصول عليه ودرجة التأكد من الحصول عليه عالية لأنهم سيحصلون (المقرضون) عليها بغض النظر حقق المشروع ربحاً أم لا، ويمتاز بالثبات من حيث الحجم لأنها ليست نسبة مرتبطة بحجم الأرباح المحققة.

3 - السيطرة والإدارة.

تقع السيطرة والإدارة في يد أصحاب أموال الملكية بسبب المخاطر التي يواجهونها وكذلك التذبذب في أرباحهم فيسعون إلى تحقيق أعلى الأرباح فمن خلال سعيهم هذا يحققون مصالح المقرضون والمتمثلة بحصولهم على الفوائد على أموالهم.

4 - النظرة إلى الأصول.

أصول المؤسسة تأتي بالدرجة الأولى من الأهمية لكل من أصحاب المؤسسة (أموال الملكية) وكذا المقرضون (أصحاب أموال الاقتراض) فالأصول الجديدة تعتبر السبيل الأمثل لتحقيق مصالح كل منهم ولكن مع اختلاف نظرهم

¹ توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 81 - 82.

إليها أحيانا، فأصحاب المؤسسة ينظرون إلى الأصول نظرة الاستمرارية والنمو والازدهار، ولهذا تتطلب اهتمامهم بأن تكون هذه الأصول من النوع الجيد لتحقيق أهداف المؤسسة.

وكذلك أصحاب أموال الغير يهتمهم أن تكون هذه الأصول من النوع الجيد لتحقيق المؤسسة الأرباح العالية فيحصلون على الفوائد على أموالهم، وإذا لم تحقق المؤسسة النجاح فعند التصفية يقوم أصحاب المؤسسة ببيع وتصفية هذه الأصول بسهولة، مما يمكنهم من الحصول على أموالهم عند تصفية المؤسسة. وبالتالي فإن نظرهم للأصول هي نظرة تصفية.

* وعليه فإنه على أصحاب ومسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة خصائص كل البدائل التمويلية المتاحة والملائمة لاتخاذ القرار الأحسن ولما لا الأمثل لتمويل مؤسساتهم.

ثانيا: المفاضلة بين البدائل التمويلية حسب مراحل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كائن يمر بدوره بدورة حياة تماثل تماما دورة حياة الكائن الحي (الإنسان مثلا) حيث تمر بعدة أطوار.

لهذا فإن مردودية المؤسسة قد تتغير من مرحلة إلى أخرى وبالتالي فمخاطر الاستثمار بها قد تختلف هي الأخرى حسب مراحل دورة حياتها. مما يؤدي إلى اختلاف البدائل التمويلية حسب كل مرحلة. ويمكن أن نستعرض دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وأهم البدائل التمويلية التي يمكن أن ترافق هذه المراحل من خلال ما يلي:

1 - مرحلة الإنشاء.

يتم في هذه المرحلة تحديد طبيعة نشاط المؤسسة وكيفية عملها، وما هي الخدمات أو المنتجات التي ستقدمها. وهذا بالاعتماد على أربعة خطوات أساسية وهي وضع فكرة المشروع، البحث، دراسات الجدوى ثم وضع النموذج الأولي للمؤسسة.

وتكون المؤسسة في هذه المرحلة ضعيفة، غير مستكملة الأركان والعناصر ومعرضة للخطر مع كل تغيير أو تقلب في ظروف السوق¹.

وبالتالي فإن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة تمتاز بارتفاع التكاليف وانخفاض العوائد مما يؤدي إلى ارتفاع نسبة المخاطرة.

هذه الوضعية الصعبة التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة، تنعكس بشكل مباشر على جانبها التمويلي. مما يجعلها تعاني من صعوبات في الحصول على السيولة اللازمة. كنتيجة منطقية لهذه الوضعية، تحجم العديد من المصادر على توفير التمويل طويل الأجل، لعدم قبول هذه المصادر تحمل درجة المخاطر المرتفعة في ظل عدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية. مما يضطر العديد من مالكي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاعتماد على مصادر

¹ على السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 23.

تمويلية داخلية والتي تتمثل في رأسمالهم الخاص أو بعض المساهمات من الأصدقاء والعائلة، والتي تمتاز بصغر حجمها وصعوبة توفيرها في الوقت الملائم¹.

ورغم صغر حجم هذا النوع من التمويل إلا أن المؤسسات مضطرة للتعامل معه لبدء نشاطها من أجل شراء الأصول الثابتة كالأراضي والمباني والآلات. إذ أن هناك صعوبة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية. فغالبا ما تحجم البنوك عن تمويل تلك المرحلة، فالبنوك من الممكن أن توافق على منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قروض إذا وجدت أن هناك من يجنبها مخاطر التمويل. إلا أن بعض أنواع الضمان دائما ما ستكون مطلوبة على تلك القروض، وقد تقوم حكومات بعض الدول بضمان هذه المؤسسات في هذه المرحلة².

وقد تتوفر أيضا إمكانيات أو بدائل تمويلية أخرى، إذ يمكن الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والمعدات بنظام الاستئجار أو الشراء بالتقسيط. وقد تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الائتمان التجاري أيضا من الموردين في بداية التشغيل للحصول على المواد³.

* عموما بالنسبة لهذه المرحلة، يمكن استنتاج أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني كثيرا في الحصول على الموارد المالية، كنتيجة للوضعية الصعبة التي تعاني منها وارتفاع درجة المخاطرة. لذلك نجد أن عدد قليل من المؤسسات يمكنها الاستمرارية وتخطي هذه المرحلة بنجاح. ولتفادي ذلك ينبغي على مديري ومسيري هذا النوع من المؤسسات معرفة كيفية تحديد التدفقات النقدية الحقيقية، ومتابعة موقف السيولة وهذا باختيار التمويل المناسب الذي يضمن الاستمرارية بالدرجة الأولى.

2 — مرحلة الإنشاء.

بعد وضع الركائز الأساسية لتكوين المؤسسة، تنتقل المؤسسة لمرحلة جديدة تعرف بمرحلة الإنشاء. تحاول فيها المؤسسة التعريف بمنتجاتها الجديد أو خدماتها التي توفرها، معتمده في ذلك على مختلف الطرق التسويقية. ويبقى معدل المخاطرة مرتفعا أيضا في هذه المرحلة، نتيجة لارتفاع حجم التكاليف مقابل تدفقات نقدية سالبة إجمالا. مما يجعل المشكل التمويلي عائقا أساسيا لاستمرار هذه المؤسسات في هذه المرحلة أيضا.

كذلك تبقى الأموال الخاصة لصاحب المؤسسة من أهم مصادر التمويل التي يمكن الاعتماد عليها. لكن في هذه المرحلة — وعكس المرحلة السابقة — تظهر الحاجة لتوفير مصادر تمويل قصيرة الأجل وهذا نتيجة لبدء العملية التشغيلية مما يستوجب مصادر تمويلية تلي احتياجات دورة الاستغلال. وعليه فيلج جانب الأموال الخاصة لصاحب المؤسسة يمكن التعامل بالائتمان التجاري مع الموردين.

¹ عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 19.

² عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سبق ذكره، ص 233.

³ نفسه، ص 233.

وبالتالي يمكن اعتبار تخطي هذه المرحلة تحدي جديد يواجه أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في ظل ارتفاع احتمال الفشل من 30 % إلى 50 % في بعض الأحيان.

3 - مرحلة النمو.

تعمل المؤسسة في هذه المرحلة بقدرة أعلى وثقة أكبر، حيث تكون قد استكملت أغلب مقوماتها. وتتحقق في هذه المرحلة زيادات في الطاقات الإنتاجية المستغلة، تحسن في الكفاءة والفعالية، استقرار نسبي للتكاليف، زيادة في المبيعات والأرباح. وعليه نجد أن التدفقات النقدية في هذه المرحلة تكون إيجابية.

نظرا لما سبق، فإن درجة المخاطرة في هذه المرحلة تكون منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة. مما يسمح لها بالحصول على التمويل الخارجي من المصادر التقليدية مثل البنوك عن طريق القروض البنكية.

وعليه فإن مشكل التمويل في هذه المرحلة يكون أقل حدة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ ينبغي على المدير المالي توفير الموارد المالية من المصادر الخارجية والاستعانة بالتمويل الذاتي من خلال احتجاز جزء من الأرباح التي ستحققها المؤسسة، بالإضافة إلى المساعدات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الحكومية. وقد تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصادر أخرى متخصصة في تمويل احتياجاتها كشركات تمويل رأس مال المخاطر وهي التي تقدم الأموال لتلك المؤسسات مقابل تملك حصة من رأس مالها، ولا يتم ذلك بهدف تملكها للمؤسسة، ولكن بدافع مراقبة تقدم عملياتها وضمان أموالها¹. كما يمكنها أيضا الاعتماد على مختلف الصيغ التمويلية التي توفرها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.

بالتالي يمكن استنتاج أن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يحاولون إطالة هذه المرحلة قدر الإمكان. لذا ينبغي عليهم متابعة التطورات الحاصلة على مستوى السوق من خلال التغيير في طرق الإنتاج أو تطوير السياسة التجارية والتسويقية. وهذا بالاعتماد على مصادر خارجية طويلة الأجل وقصيرة الأجل، مع عدم الإفراط في الحصول على التمويل الخارجي الذي قد يوقع أصحاب المؤسسات في فخ الديون الذي قد يثقل كاهل المؤسسة جراء الأعباء المتزايدة مما يؤدي إلى تدهور المؤسسة أثناء فترة ازدهارها.

4 - النضج.

تدخل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هذه المرحلة حين تتحقق لها السيطرة على عدة أمور منها²:

- ❖ الموارد البشرية ذات الكفاءة والإنتاجية، ما يؤدي إلى السيطرة على القدرات والطاقات الإنتاجية المتاحة؛
- ❖ الميزات التنافسية لمنتجاتها وخدماتها؛
- ❖ مصادر التمويل، الفرص ومجالات الاستثمار.

¹ عبد الحميد أبو ناعم، مرجع سبق ذكره، ص 234.

² على السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 24.

في هذه المرحلة نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بمعدلات المبيعات والأرباح والفوائض المالية المرتفعة ولكنها تميل إلى الاستقرار وعدم الزيادة أي تستقر معدلات النمو في مؤشرات الأداء عند مستويات معينة لا تزيد عنها بمرور الوقت.

نظراً لهذا الاستقرار في مستوى المبيعات، تلجأ المؤسسة إلى الوضعية الدفاعية لحماية حصتها على مستوى السوق والتركيز أكثر على تلبية الحجم المطلوب من منتجاتها دون اللجوء إلى تطويرها.

لذا فإن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في حاجة مستمرة إلى الموارد المالية لتمويل رأس المال الذي يشمل على تمويل المخزون من المواد الأولية والحاجة إلى تمويل المبيعات الآجلة ومنح الائتمان للعملاء وكذلك مواجهة التكاليف الإدارية والتسويقية والأجور وغيرها¹. وعليه يمكنها اللجوء إلى نفس المصادر التمويلية التي يمكن الاعتماد عليها في المرحلة السابقة. كما يمكن أيضاً اللجوء إلى بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكثير من البلدان التي تقدم لها ميزات مختلفة وتجنبها الكثير من الأعباء خاصة في هذه المرحلة الحساسة. لكن هذه السوق غالباً ما لا نجدها في العديد من الدول خاصة النامية منها.

ولكن الملاحظ في الواقع أنه رغم المؤشرات الإيجابية التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذه المرحلة، إلا أنها في أغلبية الحالات تعاني من العراقيل التمويلية التي تحد من قدرتها في الحصول على السيولة من مختلف مصادر التمويل، ويمكن ذكر أهم الأسباب كما يلي:

- ♦ عدم توفرها على الضمانات الكافية للحصول على القروض؛
- ♦ محدودية التمويل الذاتي بسبب ارتفاع احتياجاتها الاستثمارية؛
- ♦ عدم التأكد من تحقيق العوائد المستقبلية ونقص المعلومات لدى المؤسسات المالية يزيد من صعوبة تقدير مستوى المخاطرة؛

♦ صغر حجم القروض البنكية وارتفاع معدلات الفائدة.

وبالتالي يمكن اعتبار هذه المرحلة من أخطر المراحل، إذ قد تؤدي إلى نتائج وخيمة إذا كان السوق والمنافسون في حالة حركة بينما المؤسسة في حالة سكون. لذا تحاول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بصفة عامة التي تصل إلى هذه المرحلة أن تبقى فيها والابتعاد بشئ الطرق عن المرحلة الموالية.

5 — مرحلة الانحدار.

تبدأ بؤادر هذه المرحلة حينما تبدأ المبيعات والأرباح والفوائض وغيرها من مؤشرات الأداء في الانخفاض تحت المستويات السابق تحقيقها في طور النمو والنضج². وهذه المرحلة تأتي نتيجة تراكم جملة من الأسباب أهمها:

لل دخول المؤسسة في مجالات غير موجودة من قبل ولا تتوفر لديها معلومات كافية تؤهلها للاستمرار؛

¹ عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، مرجع سبق ذكره، ص 235.

² على السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 26.

لهم ترايد احتياجاها إلى تمويل إضافي لا سيما عند الانتقال إلى المرحلة الثانية والثالثة، وذلك لتمويل احتياجاها من رأس المال العامل، فإن لم تحسن إدارة تلك العمليات تتعرض لمخاطر مالية قد تؤدي بها إلى الانهيار والانتقال بسرعة إلى مرحلة الانحدار؛

لهم إن نجاح المؤسسة وازدهارها، قد يشجع قيام مؤسسات أخرى في نفس تخصصها تكون منافسة لها، مما يهدد بضياع حصتها في السوق؛

لهم التقدم التكنولوجي، والتشبع في الطلب على منتجاتها.

في هذه المرحلة يمكنها الحصول على التمويل الخارجي بالاعتماد على تقديم أصولها الثابتة كضمانات يمكن أن تتحصل من خلالها على الأموال من المستثمرين الخارجيين. أيضا يمكنها الحصول على التمويل اللازم من خلال مساهمين جدد.

كما يبرز دور مؤسسات التمويل الحكومية، من حيث الوقوف إلى جانب المؤسسات ومساندتها بالتمويل المناسب. وعموما تحاول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الابتعاد تلقائيا وبكافة السبل عن مرحلة الانحدار.

ثالثا: المفاضلة بين البدائل التمويلية حسب القدرة التنموية والإبداعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أثبت تقرير الشبكة الأوروبية للبحوث حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ENSR لسنة 1999، أن حدة العراقيل التمويلية تختلف من صنف لآخر حسب درجة المخاطر التي سيتحملها الممولون في كل صنف من الأصناف. سنحاول من خلال هذا العنصر التعرف على مختلف مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مواردها المالية حسب كل صنف من خلال النتائج المتحصل عليها في نفس التقرير.

1 - قرارات التمويل في المؤسسات الناشئة.

مثل المؤسسات حديثة النشأة كل مؤسسة لها مدة نشاط تقل عن خمس سنوات، وحسب طبيعتها، فهي بحاجة إلى الموارد المالية اللازمة لتمويل أصولها الثابتة ورأس المال العامل، وحسب دراسة ENSR 1999 لأهم مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات حديثة النشأة، فجاءت النتائج كالتالي¹ :

لهم حوالي الثلثين من المؤسسات حديثة النشأة تعتمد في الأساس لتوفير الموارد المالية على الأموال الشخصية لصاحب المؤسسة؛

لهم حوالي خمس المؤسسات حديثة النشأة تعتمد القروض البنكية، و في حالات قليلة فقط تستخدم المؤسسات حديثة النشأة الأموال المتحصل عليها من الأصدقاء والأقارب وكذلك بالنسبة لرأس المال المخاطر.

ولكنه على العموم تبقى تركيبة الهيكل المالي للمؤسسات حديثة النشأة مرتبطة بطبيعة النظام المالي لكل دولة خاصة فيما يتعلق بنسبة القروض البنكية في إجمالي الخصوم وكذلك طبيعة هذه القروض.

¹ عبد الحكيم ملياني، جمال خاسف الدين، «المفاضلة بين مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تجارب بعض الدول المتقدمة)»، بحث مقدم إلى الملتقى الوطني حول: "سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مرجع سبق ذكره.

2 - قرارات التمويل في المؤسسات الصغيرة الناضجة.

تعتبر مصادر التمويل المتاحة للمؤسسات الصغيرة الناضجة أكثر وفرة مقارنة بالمؤسسات حديثة النشأة وذلك لـ
 ١- انخفاض حجم المشاريع الاستثمارية في المؤسسات الصغيرة الناضجة وبالتالي تكون بحاجة أقل للموارد المالية
 الإضافية خاصة طويلة الأجل منها والتي تكون موجهة لتمويل القرارات الاستثمارية؛
 ٢- انخفاض مستوى المخاطر التي سيتحملها الممولون في تمويلهم للمؤسسات الصغيرة الناضجة مقارنة بالمؤسسات
 حديثة النشأة وهذا بسبب طول فترة نشاطها والذي يعتبر كمؤشر على قدرتها في الاستمرار وتخطيها للمراحل
 الأولى التي تمتاز بمعدلات فشل مرتفعة.

على العموم، بسبب تحقيق المؤسسات الصغيرة الناضجة لمستويات أرباح معتبرة، فإنها ستعتمد في الأساس، لتوفير
 احتياجاتها التمويلية، على احتجاز جزء من هذه الأرباح وإعادة استثمارها. وبالإضافة إلى ذلك، فهي تمتاز بعلاقة
 جيدة مع البنوك المتعاملة معها بسبب وضعيتها المالية الجيدة، وكذلك يبدو أن البنوك تجذب التعامل مع المؤسسات التي
 تمتاز بنمو بطيء ومستقر مثل ما هي عليه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الناضجة والتي تعتبرها أقل مخاطرة مقارنة
 بالمؤسسات التي تمتاز بمستويات نمو مرتفعة.

3 - قرارات التمويل في المؤسسات المتكبرة.

في مرحلة الانطلاق، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتكبرة تعتمد على المصادر المالية الداخلية، مثل ما هو عليه
 بالنسبة لكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعندما تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتكبرة من تخطي مرحلتها
 الإنشاء والانطلاق، من خلال إدخال منتجات وخدمات جديدة أو محاولة المؤسسة التطوير، فاحتياجاتها التمويلية
 تكون في تزايد مستمر حتى تفوق قدرتها على التمويل الذاتي مما سيجعلها تتوجه إلى مصادر تمويل خارجية.
 ونظرا لصعوبة تقدير العوائد في هذا النوع من المؤسسات فتمويلها يتطلب مؤسسات مالية تمتاز بكفاءة عالية أي
 تمتلك تقنيات متطورة تمكنها من قياس معدلات العائد المتوقعة في مثل هذه المؤسسات، ومن بين مصادر التمويل التي
 تستخدمها الإدارة المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتكبرة لتوفير الموارد المالية هي رأسمال المخاطر، كما يمكنها
 طلب خدمات مؤسسات الفاكترينغ لما تمتلكه من إمكانيات يمكن الاستفادة منها.

وفي مرحلة النضج بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات فاحتياجاتها المالية تكون مقاربة لتلك بالنسبة للمؤسسات
 الصغيرة والمتوسطة التقليدية ويمثل التمويل بالاقتراض المصدر المالي الخارجي الأساسي في توفير الموارد المالية اللازمة.

4 - قرارات التمويل في المؤسسات التي في توسع.

تعاين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون في توسع أو التي تمتاز بمعدلات نمو مرتفعة من نقص حاد في مصادر
 التمويل، خاصة بسبب ارتفاع حجم الأموال المطلوبة لتمويل احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية المتزايدة، والتي لا
 يمكن تغطيتها بالموارد المالية الذاتية للمؤسسة، فالمصادر المالية الأكثر استخداما في هذه الحالة هي القروض البنكية،
 وبالإضافة إلى اعتمادها على مصادر أخرى كرأسمال المخاطر.

✓ من خلال ما سبق، تمكنا من معرفة أهم المصادر التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتلبية احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية حسب كل مرحلة. وعليه يمكن القول أن هذه المصادر تختلف من مرحلة إلى أخرى تبعا لمبدأ المخاطرة، فكلما زادت المخاطرة في مرحلة معينة كلما انخفضت حجم مصادر التمويل والعكس صحيح. وحسب ما جاء في تقرير ENSR لسنة 1999، فإن اختلاف أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ناشئة، ناضجة، مبتكرة، وصولا إلى مؤسسات تريد التوسع جعل مصادرها التمويلية، التي تلجأ إليها بهدف توفير الأموال اللازمة لتلبية مختلف احتياجاتها الاستثمارية والتشغيلية، تختلف بدورها.

✍ من خلال هذا المبحث يمكن إدراك أن توفر جملة من البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يسمح لها بالمفاضلة بينها، وبالتالي اتخاذ القرار الذي يتناسب والأهداف المسطرة، فعملية اختيار المصدر التمويلي ليست بالسهلة على الإطلاق. وهي تتحدد أولا بعد تحديد حجم رأس المال المطلوب وتبعا لعدة عوامل أهمها تكلفة المال والمصدر الذي تم اللجوء إليه.

إضافة إلى قدرة المؤسسة على الحصول على هذه البدائل التمويلية تختلف باختلاف مراحل دورة حياة هذه المؤسسات وكذا باختلاف قدرتها الإبداعية والتنموية.

خلاصة الفصل الثاني.

يعتبر قرار التمويل واحد من أهم القرارات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما يحمله من صعوبات في البحث عن مصادرها التمويلية اللازمة من جهة، وتخصيصها وتوزيعها على مختلف أوجه النشاطات في المؤسسة من جهة أخرى.

من خلال هذا الفصل يمكن استنتاج أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، في الوقت الحالي أمام باقة متنوعة من الوسائل التمويلية، سواء التقليدية أو الحديثة.

في مقدمة الوسائل التقليدية نجد المصادر الداخلية للمؤسسة، والبنوك التجارية التي تعتبر أحد أهم المصادر التي يلجأ إليها هذا النوع من المؤسسات خاصة في البلدان النامية التي تتميز بمحدودية مصادرها. لكن بالنظر إلى ندرة مصادر التمويل التقليدية وكثرة المخاطر الناجمة عن استعمالها، ظهرت صيغ تمويلية جديدة، لا تكون بديلة للمصادر التقليدية بقدر ما لتكون مكملة لها. من أهم هذه البدائل نجد مختلف الصيغ التي قدمتها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية من مشاركة واستصناع، ... الخ. إضافة إلى ظهور مؤسسات الـليزنج الفاكترينج، أيضا تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر أحد الحلول التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما تقدمه من خدمات متكاملة، كما عملت العديد من الدول على توفير الجو المناسب لنشاط هذه المؤسسات بتخصيص بورصة خاصة بها.

بعد معرفة أهم البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يبق أمامها إلا اختيار المزيج أو الخليط التمويلي المناسب الذي يسمح لها بتخصيص مواردها ويمكنها من تجاوز صعوبات التمويل. ويتم اختيار هذا الأخير عن طريق المفاضلة بين البدائل المتاحة. وعملية الاختيار هته ليست بالعملية السهلة على الإطلاق وتحتاج لأن تتوفر لدى المؤسسة المعلومات الضرورية. كذلك يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار أن هذا المزيج التمويلي يختلف حسب مراحل تطور المؤسسة، فعلى مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة يحتاج الأمر إلى دراية وإلمام كبيرين لما هو متاح من وسائل تمويلية خارجية وداخلية التي قد تكون كافية لمثل هذا النوع، لكنها ليست كذلك بالنسبة للمؤسسات الواعدة بالنمو، مع مراعاة القدرة التنموية والإبداعية لكل مؤسسة.

وبعد الإلمام بمختلف البدائل التمويلية وكيفية اختيار المناسب منها، تجدر الإشارة إلى أنه وإن كانت جل هذه البدائل، خاصة المستحدثة، متوفرة في الدول المتقدمة، إلا أن الأمر يختلف بالنسبة للدول النامية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة. وهذا ما سيتم تناوله في الفصل الثالث.

الفصل الثالث: دراسة بعض التجارب
الدولية في تمويل المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة.

تمهيد.

المبحث الأول: الواقع التمويلي للمؤسسات
الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول المتقدمة
والنامية.

المبحث الثاني: التجربة الجزائرية في تمويل
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: تقييم البدائل التمويلية
للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وآفاق
تطويرها.

خلاصة الفصل الثالث.

تمهيد.

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الراهن باهتمام مخططتي السياسات الاقتصادية والاجتماعية في مختلف الدول. وذلك انطلاقا من الدور الحيوي الذي تقوم به في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدول. وعليه سعت هذه الأنحر، إلى تشجيع قيام هذا النوع من المؤسسات مما أدى إلى نجاح العديد منها في الاستفادة من المزايا التي يقدمها. ونجاح هذه التجارب ليس مرتبطا بالتقدم الاقتصادي للدولة، فهناك دولا كالهند مثلاً، مثل وما يزال يمثل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها أحد أهم وسائل التنمية الاقتصادية.

بالتالي سنقوم من خلال هذا الفصل بعرض مجموعة من التجارب التي حققت نجاحا على مستوى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهذه التجارب تتمثل في كل من التجربة الفرنسية، اليابانية، الهندية، والتجربة التونسية.

ميرزين أهم الآليات والوسائل التمويلية التي اعتمدت عليها، للحد من الصعوبات التمويلية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها، نظرا لأهمية الجانب التمويلي في تطوير وتنمية هذه المؤسسات.

كما سنقوم بدراسة التجربة الجزائرية، في محاولة منا لتقييم هذه التجربة، من الناحية التمويلية، على ضوء التجارب السابقة. مما يسمح لنا باستخلاص أهم المشاكل والصعوبات التي تعاني منها. ما يدفعنا، وبناء على ما تم استخلاصه من الجانب النظري ودراسة التجارب السابقة، إلى استنباط السبل الكفيلة بتطوير البدائل التمويلية الموجهة لهذا القطاع.

المبحث الأول: الواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول المتقدمة والنامية. سنحاول من خلال هذا المبحث التعرض لتجارب التمويل في بعض البلدان التي حققت نجاحا وتطورا ملحوظا في مجال الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مكرين على أساليب التمويل المتوفرة فيها. وقد أخذنا تجربة كل من فرنسا واليابان بصفتها دولتين متقدمتين، وتجربة كل من الهند وتونس بصفتها دولتين ناميتين.

المطلب الأول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة.

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة مميزة في اقتصاديات الدول المتقدمة، لما لها من أهمية كبيرة. لذا ارتأينا أن نقوم بتسليط الضوء على الجانب التمويلي لكل من تجربتين الفرنسية واليابانية. أولا: تجربة فرنسا في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

نجد أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقوم بدور مهم في تعزيز النمو الاقتصادي الفرنسي. ويعد توفير البدائل التمويلية المناسبة لهذا القطاع من أولى التحديات التي يواجهها أصحاب المؤسسات والمسؤولين عن هذا القطاع، إذ نلاحظ وجود ديناميكية متواصلة لتوفير مختلف الصيغ التمويلية لتذليل مصاعب التمويل التي تواجه هذا القطاع.

1 — نظرة عامة ومختصرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا.

حتى سنة 1996 كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا تعرف على أنها المؤسسات المستقلة التي توظف بين 10-499 عامل.

لكن جاء قانون 2001/70 للجنة الأوروبية يوم 12 جانفي 2001 ووضع تعريف جديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالآتي¹:

◀ المؤسسة يجب أن توظف أقل من 250 عامل؛

◀ أن يكون رقم الأعمال أقل من 40 مليون أورو؛

◀ و/أو مجموع الميزانية أقل من 23 ملين أورو؛

◀ يجب أن لا تكون تابعة لمؤسسة أو مؤسسات أخرى بأكثر من 25% من رأس المال أو حق التصويت.

ويحتل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة مهمة في الاقتصاد الفرنسي، وهذا ما تثبته الإحصائيات، إذ سجلت سنة 2007 أكثر من 321000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة بزيادة 35700 مقارنة بـ 2006. هذه المؤسسات استطاعت توظيف أكثر من 505000 عامل ما يعادل نسبة 65% من مناصب العمل. ويساهم هذا القطاع بنسبة 53% من القيمة المضافة و51% في رقم الأعمال².

¹ Jean luc CAYSSIALS, Elisabeth KREMP, Christophe PETER, «dix année de dynamique financière de PME en France», bulletin de banque de France, N 165, septembre 2007, p33.

² Fara samb, «Business forum sur le crédit-bail: A l'école des pays émergents», a partir du site: <http://www.lesoleil.sn/article=57229>, consulté le :25/06/2010

ما تجدر الإشارة إليه هو أنه يمكن تقسيم هذا النوع من المؤسسات إلى ثلاثة أقسام: مؤسسات صغيرة ومتوسطة مستقلة، مؤسسات صغيرة ومتوسطة تتموضع ضمن مجموعات صغيرة وأخيرا مؤسسات صغيرة ومتوسطة تتموضع ضمن مجموعات كبيرة.

2 — البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية.

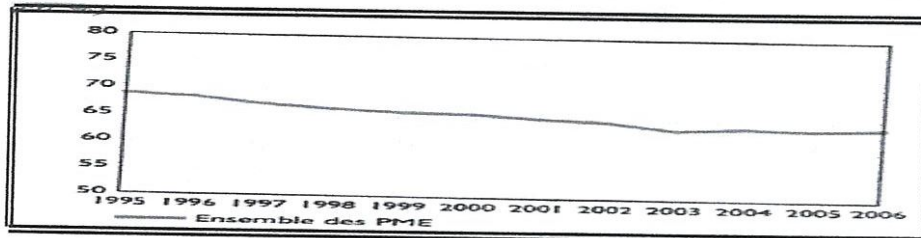
نتيجة أهمية هذا النوع من المؤسسات وما يتأتى من جرائه من منافع عملت الدولة على توفير مختلف الوسائل لتحقيق نجاحه، ولما كان الجانب المالي الأكثر تأثيرا سعت الهيئات الفرنسية لتوفير مصادر التمويل اللازمة. وفي ما يلي عرض لأهم البدائل التمويلية في فرنسا.

أ — التمويل البنكي.

تقوم البنوك بدور رئيسي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا فحسب تقرير منظمة eurobaromètre في أكتوبر 2005 نجد أن¹:

- ♦ 7 من بين 10 مؤسسات صغيرة ومتوسطة فرنسية تعتبر أن البنوك التي تتعامل معها تقدر خصوصيتها؛
 - ♦ 60% من هذه المؤسسات في فرنسا تعتبر أنه من السهل الحصول على التمويل البنكي (46% المعدل المتوسط في أوروبا)؛
 - ♦ 42% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا تعتبر أنه أصبح الحصول على التمويل البنكي أسهل مقارنة بالسنوات الماضية (33% المعدل المتوسط في أوروبا)؛
 - ♦ 64% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر أن مشروعاتها ما كانت لترى النور لولا التمويل البنكي (49% المعدل المتوسط في أوروبا).
- هذه الإحصائيات السابقة إن دلت على شيء فإنها تدل على مدى مساهمة القطاع البنكي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- وما يؤكد ما سبق، نسبة الديون البنكية التي تمثل تقريبا 65% من الديون المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة².
- وهو ما يوضحه التمثيل البياني الآتي:

الشكل رقم (12): نسبة مساهمة الديون البنكية في مجموع الديون المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية (1996 - 2006).



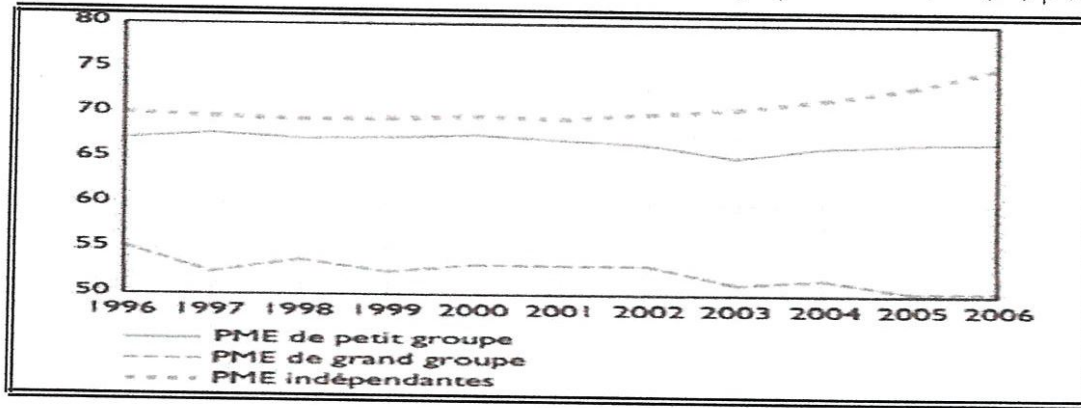
Source: Jean luc cayssials, Elisabeth KREMP, Christophe PETER, « dix année de dynamique financière de PME en France », bulletin de banque de France, N 165, septembre 2007, p33.

¹ " SME access to finance", Flash Eurobarometre 174, TNS, sufrees/eos gallup Europe, octobre 2005, p p 3,4.

² Jean luc cayssials, Elisabeth KREMP, Christophe PETER, op.cite, p39.

ويفسر الانخفاض في هذه النسبة من حوالي 70% إلى أقل من 65% بالانخفاض الذي عرفه تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستقلة إضافة إلى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط ضمن مجموعات كبيرة بصفة قليلة على القروض البنكية. وهو ما يؤكد الشكل الموالي:

الشكل رقم (13): نسبة اعتماد أقسام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية على التمويل البنكي (1996-2006).



Source: Jean luc cayssials, Elisabeth KREMP, Christophe PETER, «dix année de dynamique financière de PME en France», bulletin de banque de France, N 165, septembre 2007, p33.

وكما نلاحظ أن قلة اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في مجموعات كبيرة ، تقابلها زيادة كبيرة في اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستقلة على التمويل البنكي خاصة بعد سنة 2002، أين مثلت نسبة اعتمادها على التمويل البنكي أكثر من 75% من مجموع ديونها المالية. ورغم ما سبق، فإن هذا النظام البنكي بدأ يعاني من بعض الثغرات خاصة في الآونة الأخيرة. مما دفع فرنسا لإنشاء أجهزة للوساطة البنكية في السادس الثاني من سنة 2008 ، دورها الأساسي يتمثل في إعادة دراسة ملفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترفض البنوك مدها بالتمويل المناسب. وبعد حوالي عام ونصف من بدأ عملها، وبالضبط في 09 جوان 2010 اعتبر المسؤول الأول عن هذه الأجهزة "Gerard Rameix" هذه التجربة بالتجربة الناجحة، مستدلا في ذلك بالإحصائيات التي تشير إلى استفادة 11000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة* من قروض بـ 3 مليارات أورو بعد الرضف الأولي من قبل البنوك والتي وفرت حوالي 202000 منصب عمل. والملاحظ أن عدد الملفات تراجع بشكل ملحوظ ابتداء من شهر أبريل 2010، بعد أن عرف ارتفاعا كبيرا خلال فصل الشتاء (1200 ملف في شهر مارس 2010 مقابل 624 ملف في شهر ماي). وهذا التراجع يعود إلى استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تمويل بنكي بقيمة 96 مليار أورو خلال سنة 2010¹.

* لقد استفادت 11000 مؤسسة من بين 17000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تمت دراسة ملفاتها منذ نوفمبر 2008، علما أن المؤسسات الصغيرة تمثل 80% من مجموع 11000 مؤسسة، وعليه تعبر الأكثر استفادة.

¹E.Christophe, « les banques françaises consacreront 96 Milliards au financement des pme en 2010 », a partir du site: <http://www.lesechos.fr/pme/gestion/020400008068.htm> , consulté le : 08/03/2010.

ب — الاعتماد الإيجاري.

ظهر الاعتماد الإيجاري (crédit-bail) في فرنسا بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك بموجب القانون المصادق عليه في 02 جويلية 1966*.

تطور ونمو الاعتماد الإيجاري في فرنسا، أتى نتيجة لتلاؤم الفوائد المتعددة التي تتيحها هذه الصيغة مع احتياجات المؤسسات الفرنسية، التي تميزت بالتطور السريع في الفترة 1960-1970. في هذه الفترة انتقلت المؤسسات الفرنسية من طور الحرفية الصناعية، العائلية والجهوية إلى طور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية. وبالتالي أضحت الكثير منها غير قادرة على تمويل نفسها بنفسها، وهنا بدا التأجير كخيار وحل مناسب للتمويل.

وخلال 40 سنة، أصبح هذا النوع من التمويل ضروريا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ نجد أنه خلال الفترة الممتدة من 1965 - 2005 تضاعف تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الائتمان الإيجاري للأصول المنقولة، حيث انتقل من 7.8 مليار أورو إلى 16 مليار أورو. أما تمويل هذه المؤسسات عن طريق الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة (العقارات) فوصل إلى حوالي 4.5 مليار أورو وهذا بزيادة قدرها 60%¹.

نتيجة هذا النجاح الذي حققه الاعتماد الإيجاري، سارعت معظم البنوك الفرنسية الكبرى لتقديم هذه الخدمة لكسب عملائها. ويبقى بنك القرض الزراعي "Crédit Agricole" من بين أهم البنوك التي تسعى إلى تقديم أحسن وأجود خدمات اليزينغ للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية.

ج — تحويل الفاتورة.

ظهرت تقنية الفاكترينغ (l'affacturage) في فرنسا في منتصف الستينات، واكتملت معالم هذه التقنية من خلال مختلف التعاريف والقوانين المقدمة من طرف بنك فرنسا سنة 1973. ومنذ ذلك الوقت، نمت وتطور استعمال هذه الطريقة.

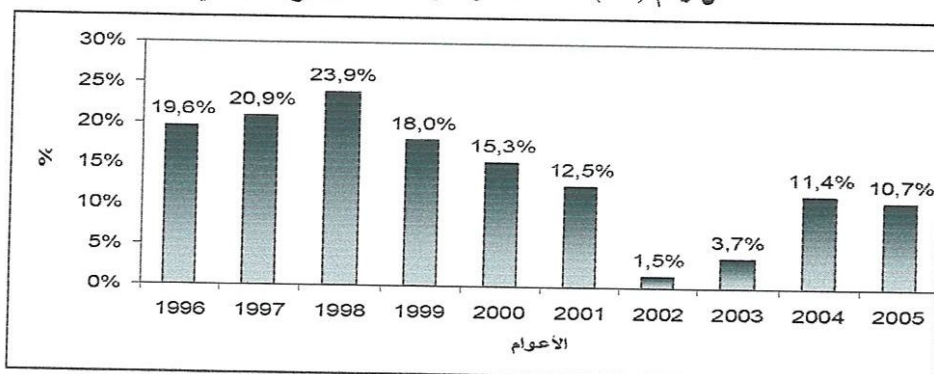
وخلال الفترة الممتدة من 1995 إلى 2005 عرف تحويل الفاتورة في فرنسا نموا ملحوظا بمعدل يقدر بـ 13.5% مرورا من 25 مليار أورو كقيمة للفواتير المشتراة إلى 89 مليار أورو سنة 2005². الشكل الموالي يوضح معدل نمو السوق الفرنسي للفاكترينغ.

* سبقت الإشارة إلى المفهوم الفرنسي للاعتماد الإيجاري ضمن الفصل الثاني، المبحث الأول، في المطلب الثاني.

¹ Olivier Toussait, « le "leasing" un acélérateur du développement pour les entreprises », revue HORIZONS BANCAIRES, N 331, édition crédit agricole, France, Décembre 2006, p 74.

² Marc Carlos et Mattieu Borand, « l'affacturage un outil de gestion moderne au service des entreprises », revue HORIZONS BANCAIRES, N 331, op. cit, p79.

الشكل رقم (14): معدل نمو سوق الفاكترينغ الفرنسي.



Source: Marc Carlos et Mattieu Borand, « l'affacturage un outil de gestion moderne au service des entreprises », revue HORIZONS BANCAIRES, N 331, édition crédit agricole, France, Décembre 2006, p83.

أما فيما يخص عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلجأ إلى هذه التقنية كوسيلة تمويلية فقد بلغ عددها سنة 2005 حوالي 25000 مؤسسة، وتجدد الإشارة أنه ابتداء من سنة 2000، أصبح الفاكترينغ الملجأ الأول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص التمويل قصير الأجل.

وعليه فإن الفاكترينغ يعتبر حلاً عصرياً لإدارة وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا، عملت وما زالت تعمل على استغلاله من أجل تذليل المشاكل المالية التي تواجهها.

د - رأس المال المخاطر.

لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا العديد من البدائل التمويلية، يعتبر رأس المال المخاطر أحدها، إلا أن نمو هذا البديل في السنوات الأولى لم يكن بالحجم المطلوب.

لكنه ونتيجة للجهود المبذولة من طرف الجهات المسؤولة، تمكنت فرنسا من احتلال المرتبة الثانية بعد بريطانيا سنة 2002 في مجال استعمال رأسمال المخاطر بقيمة بلغت 160 مليون أورو¹. وباستمرار تظافر الجهود تمكنت فرنسا سنة 2004 من دعم ما يقارب 3700 مؤسسة. علماً أن 83% من هذه المؤسسات هي عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

وتواصلت الجهود المبذولة في نفس النسق حتى تمكنت فرنسا سنة 2005 من تسجيل نمواً استثنائياً بـ 8.1 مليار أورو مستثمراً في 1253 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، تلا هذا النمو مستوى تاريخي للسداسي الأول من سنة 2006 حيث سجلت 4.1 مليار أورو مستثمراً في 630 مؤسسة بمعدل نمو 21.4% مقارنة مع السداسي الأول لسنة 2005².

¹ M.Bouatouata, « présentation de l'activité des sociétés de capital investissement (capital risque) », revue BNA FINANCE, N 05, Juillet/septembre 2003, p21.

² Fabien Prévost, « capital investissement role majeur dans l'économie et diversité des modes d'intervention », revue HORIZONS BANCAIRES, N 33, op. cit, p70.

ويعود هذا الإقبال المتزايد من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة التفوق الكبير للمؤسسات الممولة من طرف مؤسسات رأس المال المخاطر*.

وما تجدر الإشارة إليه فيما يخص تقنية رأسمال المخاطر في فرنسا، أن مؤسسات رأسمال المخاطر تهتم بصفة أكبر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات التكنولوجيا العالية والقدرة على النمو أو ما يعرف بـ start-ups. ومن أشهر المؤسسات التي حققت نجاحا في هذا المجال نجد business angels¹.

وعليه فبعد أن كانت تقنية رأس المال المخاطر أقل استعمالا في فرنسا مقارنة بالدول الأنجلوسكسونية، تداركت فرنسا هذا الأمر وأصبحت السوق الأولى لرأس المال المخاطر في أوروبا.

هـ — السوق الثانية الفرنسية:

تم إنشاء السوق الثانية (Second Marché) في فرنسا في فيفري 1983، وتضم المؤسسات التي يفترض أنها ذات حجم متواضع مقارنة بتلك المقيدة في السوق الأولى. ومن أجل تدعيم هذه السوق وإعطائها دفعة جديدة تتماشى والتطورات، قامت سلطات البورصة بإنشاء السوق الفرعية المعروفة باسم Alternex Paris والتي افتتحت رسميا في 17 ماي 2005.

أنشئت هذه الأخيرة، لتكون بديلا يتكيف مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن مصادر تمويل من خلال سوق الأوراق المالية، وفقا لشروط إدراج وتسجيل مرنة تتناسب مع حجمها وتطلعاتها. وقد عرفت السوق الثانية منذ نشأتها تطورا ملحوظا، والجدول الآتي يوضح بعض متغيراتها.

الجدول رقم(13): حجم التداول، رسملة السوق، وتطور عدد المؤسسات المدرجة في السوق الثانية.

السنوات	حجم التداول	رسملة السوق	المؤسسات الفرنسية	المؤسسات الأجنبية
2000	14270	53506	347	7
2001	16287	46136	347	6
2002	8050	37284	319	6
2003	7394	42747	306	6
2004	11081	47742	298	8
Alternex Paris				
2005	171	820	20	-
2006	999	3436	73	2
2007	2263	5368	105	6
2008	-	-	108	11

السنوات	حجم التداول	رسملة السوق	المؤسسات الفرنسية	المؤسسات الأجنبية
1990	7406	21179	—	—
1991	4202	20533	288	4
1992	2886	18739	271	5
1993	4164	23198	254	3
1994	5768	23652	265	3
1995	4466	22955	266	3
1996	7556	31494	280	3
1997	8879	33369	307	1
1998	11656	38758	364	4
1999	12306	47827	367	5

Source: «Nyse Euronext, information Marché», a partir du site:

http://www.euronext.com/editorial/wide/editorial_20770_fr.html, consulté le: 21/05/2010.

* للإطلاع على نتائج الدراسة التي أثبتت نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية الممولة بتقنية رأسمال المخاطر مقارنة بالمؤسسات الأخرى، أنظر: رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص ص 186، 187.

¹ P.LEBOULLEUX, « le financement des pme », rapport de conseil d'analyse économique, France, janvier 2009, p01.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ التطور الكبير الذي عرفته السوق الثانية عموماً و Alternext خصوصاً حيث تضاعف حجم التداول فيها بعد سنتين من افتتاحها بحوالي 13 مرة، أما بالنسبة لرسملة السوق فقد شهدت نمواً يقارب 650% رافق ذلك ارتفاع في عدد المؤسسات المدرجة.

تجدر الإشارة أن الانخفاض في عدد المؤسسات خلال بعض السنوات يفسر بانتقال المؤسسات الجيدة المقيمة في السوق الثانية إلى السوق الأولى بعد أن تتحقق شروط الإدراج فيها.

ومن أجل تحسين أداء وسيولة السوق الثانية وتوفير فرص تمويلية شرع في تطبيق جملة من الإصلاحات ابتداءً من جانفي 2005، من بينها¹:

ل تطوير وترقية أداء الوسطاء الناشطين في السوق الثانية، وذلك بتشكيل فريق يكلف بعمليات التحليل المالي، التسويق، وبيع إصدارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ل إطلاق تشكيلة من المؤشرات المتوسطة والمتمثلة في:

- ▲ مؤشر CAC Mid 100 ويضم 100 ورقة مالية لشركات يتراوح رأسمالها ما بين 250 مليون و 4 ملايين أورو؛
- ▲ مؤشر CAC small 90 ويضم 90 ورقة مالية لشركات يقل رأسمالها عن 250 مليون أورو؛
- ▲ مؤشر CAC Mid & small 190 ويجمع بين المؤشرين السابقين.

وعليه نلاحظ أن السوق الثانية الفرنسية أصبحت ملجأ للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية وحتى الأجنبية للحصول على التمويل الذي تحتاجه.

بعد هذا العرض حول التجربة الفرنسية، يمكن ملاحظة تنوع وتعدد البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك راجع بالدرجة الأولى لوزن هذا القطاع في الاقتصاد الفرنسي وكذا جهود المبدولة من قبل الدولة والسلطات والهيئات المعنية.

كما يمكن لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرنسا الاستفادة من المساعدات المالية التي يقدمها الاتحاد الأوروبي، حيث استفاد هذا القطاع خلال سنتي 2008، 2009 من 2.4 مليار أورو مقدمة من طرف بنك الاستثمار الأوروبي (BEI) منها 950 مليون أورو سنة 2009، تحصل منها Crédit Agricole على 300 مليون أورو.

وقدم أيضاً صندوق الاستثمار الأوروبي (FEI) دعماً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية قدر سنة 2009 بـ 175 مليون أورو كرأس مال مخاطر و 177 مليون أورو كضمانات.

¹ محفوظ جبار، سامية عمر عبدة، مرجع سبق ذكره.

ثانيا: التجربة اليابانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما هو معلوم فإن اليابان قد بنت نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالتالي تعتبر التجربة اليابانية من أغنى التجارب من حيث نجاح قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذا ارتأينا تسليط الضوء على هذه التجربة من خلال هذا العنصر.

1 - نظرة عامة ومختصرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.

كانت أول خطوة لتشجيع تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان هي وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال القانون المسمى بالقانون الأساسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (small and medium enterprise basic law) والذي يعتبر بمثابة دستور لهذه المؤسسات.

هذا الأخير عدل في 1999/12/03 وعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي:

الجدول رقم (14): تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان حسب القانون الأساسي المعدل في 1999/12/03.

القطاع	عدد العاملين	رأس المال (مليون ين)
الصناعة وقطاعات أخرى	300 عامل أو أقل	300 أو أقل
مبيعات الجملة	100 عامل أو أقل	100 أو أقل
مبيعات التجزئة	50 عامل أو أقل	50 أو أقل
الخدمات	100 عامل أو أقل	50 أو أقل

المصدر: إبراهيم بن صالح الوناس، «عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة»، تقرير مختصر حول: "البرنامج التدريبي الذي ينظمه مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط"، طوكيو 21-25/01/2002، ص 04.

لقد كانت السياسة التي اعتمد عليها القانون قبل التعديل تعتمد على محاولة تقليل الفجوة الإنتاجية بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بينما اعتمد القانون المعدل سياسة تطوير وتنمية قاعدة عريضة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستقلة لتحقيق التنمية الاقتصادية اليابانية.

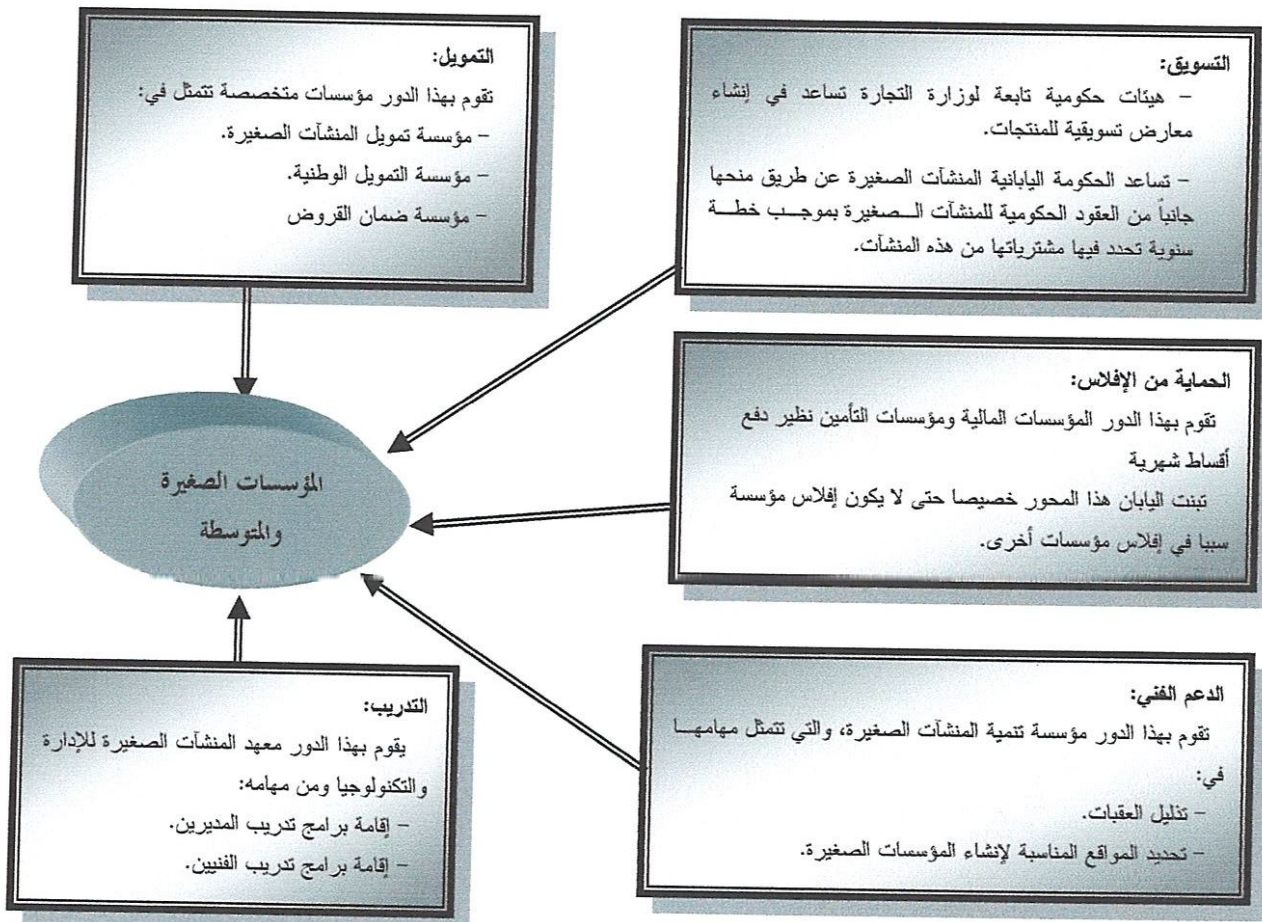
فكان لاعتماد اليابان على هذا النوع من المؤسسات، التي تمثل حوالي 99% من مجموع المؤسسات في اليابان كما تمثل ما يزيد عن 71% من إجمالي قوة العمل في اليابان إضافة إلى أن القيمة المضافة السنوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجاوز القيمة المضافة للمؤسسات الكبيرة، أن انخفضت نسبة البطالة وزاد الإنتاج وتحققت مشاركة ومساهمة الأفراد والأقاليم المختلفة في الناتج المحلي الاجتماعي وبمعدلات وتراكم لرأس المال يتناسب مع التنمية التي تشهدها اليابان¹.

¹ Osamu Tsukahara, «sme financing in Japan», JASME, Tokyo, Japan, 2006, p02.

2 - البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية.

أولت الحكومة اليابانية اهتماما كبيرا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما دفعها لتسخير عدة هيئات تعمل على دعم هذه المؤسسات منها الغرفة التجارية اليابانية والهيئة اليابانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إضافة إلى أن آليات تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان تضمنت خمسة محاور أساسية، وهي: التمويل، الدعم الفني، التدريب، التسويق، والحماية من الإفلاس. إذ تقوم الأجهزة الحكومية المختلفة بدعم هذه المؤسسات من خلال المحاور الخمسة، المذكورة آنفا، وذلك على النحو الموضح في الشكل الآتي:

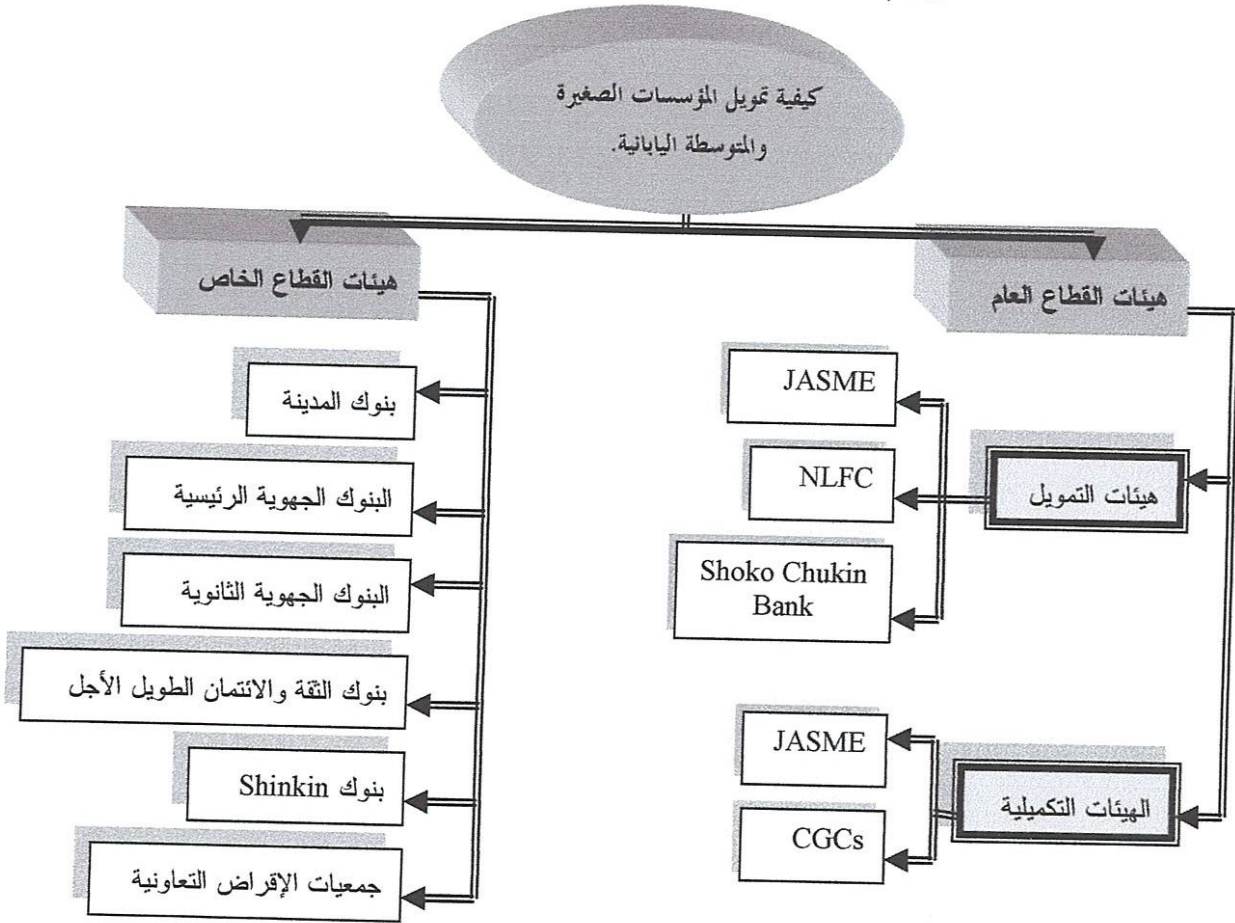
الشكل رقم (15): محاور دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.



المصدر: إبراهيم أحمد أنور، «نحو رؤية جديدة لتمويل منشآت الأعمال الصغيرة والمتوسطة»، دراسات مصرفية ومالية، العدد 10، القاهرة جويلية 2007، ص 50.

وفي إطار عملية تمويل هذا النوع من المؤسسات، تعمل الحكومة اليابانية عن تنظيم وتسيير مختلف آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. عموماً الشكل الموالي يقوم بتوضيح آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية.

الشكل رقم (16): آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: «Small and medium enterprise agency», a partir du site: <http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.html>, consulté le: 05/07/2010.

من خلال الشكل السابق يتضح لنا جليا تعدد وتنوع الهيئات التمويلية التي يمكن أن تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية. وفيما يلي لمحة عن أهم هذه الهيئات.

1 - هيئات التمويل التابعة للقطاع العام.

وتنقسم هذه الهيئات إلى قسمين، هيئات تمويلية وهيئات تكميلية تقوم بمساندة الهيئات التمويلية.

أ - الهيئات التمويلية: وتتكون من ثلاث هيئات هي:

* مؤسسة اليابان لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [JASME] Japan finance corporation for small [and medium enterprise].

أنشئت هذه المؤسسة في 20 أوت 1953، مهمتها تولي ضمان القروض غير المسددة لدعم العرض النقدي من قبل المؤسسات المالية في القطاع الخاص، كما تساعد على توفير أموال طويلة الأجل لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاستمرار. منذ أن أنشئت وهي تقوم بعمل جبار في إطار ما أسند إليها، حيث بلغ عدد فروعها في نهاية 2006، 61 فرعا للإقراض موزعة على جميع أنحاء اليابان ورأس مالها في تزايد مستمر، حيث تضاعف 03 مرات

خلال سنتي 2004 و 2006، إذ انتقل من 449.7 بليون ين إلى 1479.1 بليون ين وهو ما يدل على نجاح عملياتها، وبلغ عدد موظفيها 2095 موظف في نهاية 2006¹.

* المؤسسة الوطنية للحياة المالية. [National Life Finance Corporation (NLFC)]

تأسست هذه المؤسسة سنة 1949. بموجب قانون المؤسسة الوطنية للحياة المالية بغرض المساهمة في تطوير الاقتصاد الوطني. في سنة 1999، تمت إعادة هيكلة NLFC بسبب اندماج المؤسسات الوطنية والبيئية والمؤسسات الصحية العامة. قدر رأسمالها سنة 2004 بـ 347.9 بليون ين (استثمرت بالكامل من قبل الحكومة)².

* بنك شوكو شونكن [SHOKO CHUKING BANK].

تأسس بنك SHOKO CHUKING سنة 1936. بموجب قانون SHOKO CHUKING BANK، وهو مملوك ليس فقط من طرف الدولة، بل أيضا من قبل تعاونيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وذلك بغرض تسهيل تمويل التنظيمات المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا جمعية الشراكة من أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والهدف من وراء ذلك هو تقديم خدمات شاملة. يتكون من 88 فرع وقدر رأسماله سنة 2004 بـ 514.2 بليون ين من بينها 405.3 بليون ين مساهمة من قبل الدولة والباقي (108.9 بليون ين) من التنظيمات المعنية³.

ب - الهيئات التكميلية.

تعمل الهيئات التكميلية ضمن نظام متكامل من خلال هيئتين هما JASME و CGCs. ويهدف هذا النظام إلى تكملة النقص في ائتمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما يعمل على تسهيل الإمدادات من خلال صندوق ضمان القروض (CGCs) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجد صعوبة في الاقتراض، لعدم كفاية الرصيد أو التأمين وذلك بالتنسيق مع مؤسسة JASME التي سبق التعرض لها وفيما يلي تعريف بـ (CGCs).

* مؤسسات ضمان القروض ((Credit Guarantee Corporations (CGCs)).

أنشئت هذه المؤسسة تحت قانون "مؤسسة ضمان القروض" لسنة 1953. لها 52 مكتب مستقل في جميع أنحاء اليابان، هدفها الأساسي هو تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة لتمهيد طريق ضمان القروض من المؤسسات المالية الخاصة بها. والجدول الموالي يوضح تنظيم هذه المؤسسات.

الجدول رقم (15): تنظيم CGCs خلال الفترة 2002 - 2008.

2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	
142	144	147	150	152	149	152	عدد الفروع
243	245	238	237	234	232	235	عدد عمال المكتب التنفيذي
5682	5658	5706	5762	5767	5842	5906	عدد العمال

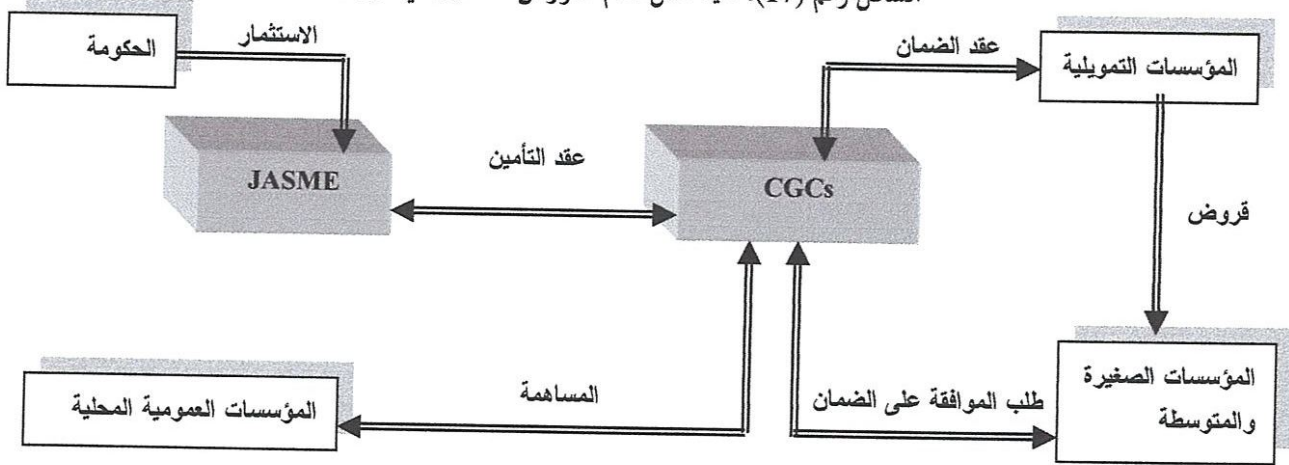
Source: «credit guarantee system in Japan», publications of national federation of credit guarantee corporations (NFCGC), 2009, p07.

¹ «Small and medium enterprise agency», a partir du site: <http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.html>, consulté le: 05/07/2010.

² Ibid.

³ وفاء عبد الباسط، مرجع سبق ذكره، ص 122.

والشكل الآتي يوضح آلية وكيفية عمل نظام القروض التكميلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
الشكل رقم (17): آلية عمل نظام القروض التكميلية في اليابان.



Source: «Small and medium enterprise agency», à partir du site:
<http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.html> , consulté le: 05/07/2010.

2 — هيئات التمويل التابعة للقطاع الخاص.

إضافة إلى هيئات التمويل التابعة للقطاع العام، هناك عدة هيئات تعمل على توفير التمويل المناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير أنها تابعة للقطاع الخاص. يمكن إيجاز أهم هذه الهيئات فيما يلي¹:

أ — بنوك المدينة (city Banks): عددها 12 بنكا تضم حوالي 2212 وكالة محلية، مختصة في العمليات قصيرة الأجل.

ب — البنوك الجهوية (Regional Banks): جاءت تسميتها بالجهوية نتيجة توقعها في الأقطاب الجهوية في اليابان. عددها 64 بنكا بمجموع 7143 وكالة. وتنقسم إلى بنوك جهوية رئيسية وأخرى ثانوية.

ج — بنوك الثقة والائتمان الطويل الأجل: عددها محدود لا يتجاوز الثلاثة بنوك، بمجموع 65 وكالة فرعية وتخصص في منح القروض طويلة الأجل.

د — بنوك شانكن (Shinkin Banks): تعد من الهيئات المالية الموجودة خصيصا لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي غير مخولة قانونيا بمنح أية قروض لأي نوع من المؤسسات ما عدا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تتكون بنوك شانكن من أكثر من 455 بنك بمجموع 7530 وكالة فرعية.

هـ — جمعيات الإقراض التعاونية: هذه الجمعيات التعاونية عبارة عن قاعدة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تعمل على توفير المساعدة المالية اللازمة لها. كما أنها تقوم بتوثيق الروابط بين الجهات الممولة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ رابح خوي، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 163.

ونتيجة لأهمية هذه الجمعيات في حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية عملت هذه الجمعيات على استرجاع مكانتها. فأعلنت سنة 1995 عن مبادئها الجديدة والتي عملت على تكييفها حتى تتماشى مع الأوضاع السائدة آنذاك. لهذه الجمعيات عدة أنواع منها¹:

﴿ **تعاونيات الائتمان: les coopératives de crédit.** بناء على قانون 1949 المتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والجمعيات التعاونية والمتعلق بتمويل الأعمال تم إنشاء هذه التعاونيات. تضمنت موادها أعضائها والأطراف التي يمكنها الاستفادة من هذه التعاونيات.

﴿ **جمعيات الائتمان: les associations de crédit.** تم إنشاؤها سنة 1951 استنادا لقانون الجمعيات الائتمانية. يمكن إيداع الودائع فيها من قبل جميع الأشخاص ومن أي مكان. أعضاؤها عبارة عن أصحاب أعمال تجارية، ويعملون في المجالات المحددة في المواد التأسيسية لهذه الجمعيات. يبلغ عددها حوالي 294 جمعية ائتمان.

﴿ **التعاونيات الزراعية: les coopératives agricoles.** لعبت هذه التعاونيات دورا كبيرا في حل مشاكل المؤسسات الزراعية. وكانت سببا وراء إصدار قانون مكافحة الاحتكار وإصلاح الأراضي الزراعية.

ويمكن توضيح مدى مساهمة هذه الهيئات كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم (16): مساهمة الهيئات التمويلية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية.

تصنيف الهيئات	المؤسسات المالية	مجموع القروض غير المسددة لـ pme (ترليون ين)	النسبة المئوية للمجموع الكلي (%)
الهيئات التمويلية الخاصة	بنوك المدينة	79.2	30.4
	البنوك الجيوبية الرئيسية	66.8	25.68
	البنوك الجيوبية الثانوية	23.7	9.11
	بنوك الثقة والائتمان الطويل الأجل	12.6	4.84
	بنوك shinkin	41.0	16.07
	جمعيات الاقراض التعاونية	9.2	3.53
	(المجموع الفرعي)	233.3	89.6
الهيئات التمويلية العامة	JASME	7.6	3
	NLFC	9.2	3.5
	بنك SGOKO CHUKIN	10	3.9
(المجموع الفرعي)		26.8	10.4
	(المجموع الكلي)	260.1	100

Source: « Small and medium enterprise agency », a partir du site:

<http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.html>, consulté le: 05/07/2010.

كما سبق، يمكن اعتبار التجربة اليابانية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم التجارب العالمية، ويعود ذلك للدعم المباشر المقدم من طرف الدولة، التي تسعى جاهدة لتوفير المساعدات المالية والإدارة والفنية، وتقديم

¹ Tadao Kimura, « SME financing in Japan: the status Quo and the Issues at hand-hoper for cooperative financing », a partir du site: http://www2.awrwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/int_sme_finance/programme/4_-_kimura.pdf, Consulté le: 30/02/2010.

القروض دون فوائد وتوفر برنامج لضمان قروض هذه المؤسسات. وكل المساعدات تعمل داخل أنظمة متكاملة ومنظمة لضمان السير الحسن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ من خلال الإطلاع على التجريبتين الفرنسية واليابانية نلاحظ الاهتمام الكبير الذي توليه حكومات هتين الدولتين لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهو ما ترجم بصورة واضحة في تعدد الهيئات والجهات المسؤولة عنه، إضافة إلى تعدد البدائل التمويلية بصورة ميسرة تتلاءم مع مميزات مؤسسات هذا القطاع. وهو الأمر الذي ينطبق على العديد من الدول الأوروبية كإيطاليا وألمانيا وغيرها.

المطلب الثاني: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

سنقوم من خلال هذا المطلب بدراسة التجربة الهندية، باعتبارها، دولة نامية، حققت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها نجاحا وتطورا ملحوظا. إضافة إلى التجربة التونسية، باعتبارها دولة نامية عربية، بغرض التعرف على مدى توفر البدائل التمويلية لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة ومدى مساهمتها في تذليل صعوباتها التمويلية.

أولا: التجربة الهندية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن المطلع على التجربة الهندية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنه أن يلاحظ أن هذا القطاع كان وما يزال بمثابة الابن المدلل للحكومة الهندية على اختلاف أنواعها وتوجهاتها، حيث وجدت الحكومة الهندية في هذا القطاع ضالتها المنشودة لتوفير فرص العمل اللازمة لمواجهة البطالة وهو بعد اجتماعي في غاية الأهمية. لهذا سنحاول من خلال هذا العنصر تسليط الضوء على هذه التجربة بصفة عامة، خاصة من الناحية التمويلية باعتبارها موضوع الدراسة.

1 — نظرة عامة ومختصرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند.

لقد حاز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند على اهتمام جميع الأحزاب السياسية، منذ حصولها على الاستقلال عام 1948. ويعود ذلك إلى إتباع سياسة الزعيم الهندي "غاندي" الذي كثيرا ما ردد كلمة "شوماخا" التي تعني "كل ما هو صغير جميل".

تعرف المؤسسات الصغيرة في الهند بالمؤسسات التي لا تتجاوز تكاليفها الاستثمارية 65 ألف دولار، والمؤسسات المتوسطة هي تلك التي لا تتجاوز تكاليفها الاستثمارية 750 ألف دولار.

ويعد هذا القطاع من القطاعات الرئيسية في الاقتصاد الهندي. حيث يصل عدد مؤسساته حوالي 3.2 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة تساهم بنحو 40% من إجمالي الناتج الصناعي و 45% من إجمالي الصادرات الصناعية و 35% من جملة الصادرات الهندية. وتشارك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ 35% من حجم المنتجات حيث توفر أكثر من 8000 منتج للسوق المحلي والدولي، وقد حقق هذا القطاع نموا سنويا بلغت نسبته 11.3%. إضافة إلى أن قوة التوظيف في هذا القطاع حوالي 31.5 مليون عامل، ويوفر نحو 600 ألف فرصة عمل جديدة سنويا. حيث تشكل الأيدي العاملة فيها 80% من إجمالي العمالة في القطاع الصناعي بالهند.

2 — البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الهندية.

سهرت الحكومة الهندية على تهيئة المناخ المناسب لنجاح هذا القطاع. وتظل مشكلة التمويل من أولى المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات، لذا عمدت الحكومة الهندية على توسيع قاعدة التمويل لهذا القطاع، وفيما يلي عرض لأهم البدائل التمويلية.

أ — البنوك التجارية.

تعتبر البنوك التجارية المصدر الرئيسي لإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ هناك العديد من البنوك التجارية التي سخرت مجهوداتها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالبنوك التعاونية والبنوك الإقليمية، بنك الادخار الهندي، كما يعتبر كل من بنك أندھرا وبنك الهند القومي من أهم البنوك الداعمة لهذا القطاع.

ونظرا لتطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالهند، إذ أنه يمثل 45% من الصادرات الصناعية فقد خصصت له الحكومة الهندية عدة بنوك للاهتمام بصادرات هذا القطاع أهمها البنك الهندي لتنمية الصناعات الصغيرة.

● **البنك الهندي لتنمية الصناعات الصغيرة:** يعد أحد بنوك التنمية الرائدة في العالم، ومن أكبر البنوك في العالم، أنشئ من حوالي 50 عاما، وبدأ نشاطه كمؤسسة تمويل تنموي والآن أصبح يقدم جميع الخدمات البنكية، وتملك الحكومة الحصة الرئيسية فيه بنسبة 53%.

ويقدم البنك مجموعة من الخدمات المتميزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل¹:

▲ تسهيل تغطية مخاطر النقد الأجنبي؛

▲ نظام القروض محدد المدة بالعملة الأجنبية: للحصول على الأصول الثابتة وتطوير التكنولوجيا وتحديثها خاصة إذا كانت ذات توجه تصديري ويتم السداد خلال مدة أقصاها 05 سنوات؛

▲ خطوط الائتمان بالعملة الأجنبية للبنوك التجارية، وذلك لتقديم الموارد للبنوك لتوفير ائتمان ما قبل الشحن وما بعد الشحن للمصدرين من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ب — التمويل عن طريق رأس المال المخاطر.

تعتبر الهند ثالث أكبر سوق لرأس المال المخاطر في القارة الآسيوية. ومر رأس المال المخاطر في الهند بثلاثة مراحل²:

— المرحلة الأولى: تمتد من 1985 - 1995 حيث تم إنشاء مؤسسات مالية للتنمية، وصناديق لرأس المال المخاطر، وتم وضع المبادئ التوجيهية بالإضافة إلى تقديم بعض المؤسسات للدعم اللازم.

— المرحلة الثانية: تمتد من 1995 - 1999 في هذه المرحلة نجد أن فكرة رأس المال المخاطر بدأت تفرض نفسها في الواقع الهندي، وبالتالي تم تقديم حوافز ضريبية ومالية مما أدى إلى زيادة الاستثمار الأجنبي.

¹ «أساليب تمويل الصادرات، دراسات مركز تنمية الصادرات الليبية»، عن الموقع: <http://www.lepc.org.ly/expmethod.jsp>، يوم: 2010/04/16.

² Conseil du commerce et du développement, « **financement de la technologie pour le renforcement des capacités** », rapport de la réunion d'experts sur l'amélioration de la compétitivité des pme, tenue au palais des nations, à Genève du 28-30 octobre 2002, p11.

— أما المرحلة الثالثة فتبدأ بعد سنة 2000 أين نجد أن رأس المال المخاطر في الهند قد تعدى المرحلة التمهيدية. أين تم تبني عدة تغيرات تنظيمية جديدة وحواجز جديدة مثل الإعفاءات الضريبية. كما تم سنة 2001 إنشاء صندوق لرأس المال المخاطر استثمر أكثر من 908 مليون دولار في 101 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خلال سنة إنشائه.

ج — تحويل الفاتورة.

يعتبر نظام تحويل الفاتورة نظام متعدد الخدمات، لذا حاولت الهند تجسيد هذه التقنية عام 1941 عندما تبنت برنامجا لتحرير اقتصادها، حيث حاول البنك الاحتياطي الهندي (RBI) تيسير استعمال هذه التقنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إلا أن هذه الأخيرة قد عانت كثيرا من انخفاض قدرتها في الحصول على المعلومات اللازمة، وبالتالي يمكن اعتبار السبب الرئيسي الذي خلق فشل هذه الآلية التمويلية في الهند هو نقص الوعي لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالفاكتورينغ.

ونظرا لازدياد استعمال العالم لهذه الآلية، حاولت الحكومة الهندية بعث نفس جديد لتطوير هذه التقنية من خلال مجموعة من البنوك الخاصة. هذه الأخيرة دخلت في مرحلة التخطيط لدخول سوق الفاكترينغ. وعليه يمكن القول أنه حتى سنة 2005 نظام الفاكترينغ في الهند لا يزال في طور التكوين، إذ لا تمثل نسبة الفاكترينغ في الهند سوى 0.2% من نسبة استخدام الفاكترينغ في العالم هذا سنة 2004. علما أن نسبة 2/3 من مستخدمي الفاكترينغ في الهند هي عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ويتوقع أن تنمو هذه النسبة بشكل كبير. إذ حدد الخبراء نسبة نمو قدرها 20% سنويا في العشرة القادمة (2005-2015)¹.

ويعود السبب الرئيسي وراء هذا التوقع حسب "أرفيند سونمال" "Arvind Sonmal" العضو المنتدب والتنفيذي لـ GTFPL (Global Trade Finance) إلى الميزة الرئيسية التي تقدمها مؤسسات الفاكترينغ بالمقارنة مع البنوك التجارية والمتمثلة في عدم الاطلاع على الميزانية لتقدم الائتمان، ولكنها تعتمد فقط على التدفق النقدي للخرينة، وهذا يعتبر عامل جد مساعد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وكنتيجة للجهود المبذولة من قبل الحكومة الهندية لنشر ثقافة الفاكترينغ، لوحظ في الآونة الأخيرة اهتماما شديدا بهذا النوع من التمويل خاصة من قبل البنوك الخاصة والأجنبية مثل Standar Chartered, HSBC, Cité Bank. فمثلا أعلنت سنة 2006 HSBC عن نيتها في تطوير وتركيز خدماتها بصفة أكبر في مجال الفاكترينغ خاصة بالنسبة لزبائنهم من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

د — الدعم المالي الحكومي والدولي.

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند بعض الصعوبات في الحصول على التمويل الكافي في الوقت المناسب. وتسبب هذه الصعوبات إعاقة نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أثر على النمو العام للدولة والتنمية بشكل عام أيضا. لذا عمدت الدولة على وضع عدة برامج تمويلية يمكن تبيان أهمها في الآتي:

¹ Conseil du commerce et du développement, « financement de la technologie pour le renforcement des capacités », op.cit, p11.

للم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على قروض بنسبة فائدة منخفضة جدا وبآجال مختلفة، وكذا وضع خطة لضمان القروض من خلال وضع احتياطي بالبنك المركزي الهندي لمواجهة الخسائر المحتملة لهذه المؤسسات، وتلتزم الدولة من خلال هذه الخطة برد 90% من مبالغ القروض للبنوك التجارية في حالة عجز أفرادها عن ردها¹؛

للم زيادة عدد البنوك المتخصصة؛

للم تكليف الجهاز القومي للصناعات الصغيرة بمهمة تقديم خدمات عن طريق توفير المعدات بنظام التأجير التمويلي. وفي إطار تحفيز القوى المحركة لنمو أنشطة أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند، طلبت الحكومة الهندية والبنك الهندي لتنمية الصناعات الصغيرة سنة 2004 من البنك الدولي للإنشاء والتعمير مساندة الجهود الجارية. واستجابة لهذا الطلب أعد البنك الدولي مذكرة سياسات تحدد القيود التي تكتنف تمويل هذه المؤسسات والتي أتاحت قرضا بقيمة 120 مليون دولار أمريكي، بدأ العمل به في أبريل 2005.

من أهم النتائج المحققة من خلال هذا المشروع أن هذا التمويل مس 927 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وأظهرت بعض الدراسات لسنة 2008 أن نسبة المبيعات والأرباح زادت بـ 19% و15% في المتوسط السنوي على التوالي، وذلك بعد تلقيها لقرض البنك الهندي لتنمية الصناعات الصغيرة².

وعلى إثر الأزمة المالية العالمية وبناء على طلب الحكومة الهندية أتاح البنك الدولي للإنشاء والتعمير قرضا إضافيا قدره 400 مليون دولار أمريكي من أجل مشروع ثاني في 2009، الذي دخل حيز التنفيذ مع بداية 2009، حيث حصلت أكثر من 1000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة على قروض بلغ مجموع قيمتها 125 مليون دولار أمريكي، حيث يجري حاليا إكمال تنفيذ هذا المشروع.

وفي نفس الإطار، وبعد الأزمة المالية الأخيرة، أين تعالت الأصوات المطالبة بتبني نظام التمويل الإسلامي في الكثير من دول العالم الإسلامية، وغير الإسلامية، تسعى الهند جاهدة لتطبيق هذا النظام التمويلي خاصة أنها تعد ثاني دولة في العالم من حيث عدد المسلمين فيها بعد اندونيسيا، حيث يصل عدد المسلمين في الهند إلى ما يقارب 200 مليون نسمة.

ويلاحظ جليا الاهتمام الواسع للهند بالصيرفة الإسلامية من خلال المؤتمرات التي تقوم بها. أهمها المؤتمر الدولي بعنوان "التمويل والصيرفة الإسلامية" الذي عقد يومي 3-4 أكتوبر 2009 في ولاية كيرالا الهندية. بالإضافة إلى المؤتمر العربي الهندي تحت عنوان "ما وراء الأهميار: البحث عن الخيارات" في الفترة 3-4 فيفري 2010 في العاصمة نيودلهي، والذي خلص من خلاله أن التمويل الإسلامي هو أفضل ما يناسب دولة مثل الهند.

¹ ستار خليل، «تمويل المشاريع الصناعية الصغيرة»، عن موقع جريدة الصباح: www.alsabah.com/paperphp?source=akbar، يوم:

2010/02/19.

² «Petite et moyenne entreprise en Inde», rapport du banque mondiale, a partir du site: <http://www.monde.org/index.php?txdgcotentpi1news>, consulté le: 23/03/2010.

بالإضافة إلى المؤتمرات دخلت الهند في مجال التطبيق من خلال بعض الدورات التدريبية في التمويل والصيرفة الإسلامية. كما تحاول الهند الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في هذا المجال، إذ أطلقت الحكومة الهندية مبادرات مماثلة لتلك التي أطلقتها الصين، فمنحت الهند الرخصة لصناديق "يو تي أي" و"إس بي أي" الاستثمارية. وبذلك يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهند ستفتح أمامها آفاق تمويلية جديدة في السنوات القليلة القادمة.

ثانيا: التجربة التونسية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتبع تونس سياسة تنموية شاملة تعتمد نهج الاقتصاد التضامني الذي يركز أساسا على التوفيق بين البعدين الاجتماعي والاقتصادي في العملية التنموية من أجل المحافظة على تماسك المجتمع وتوازنه وتوفير الاستقرار، ولا يتحقق ذلك إلا إذا ما توفرت لكل الفئات الاجتماعية فرصا حقيقية للعمل والكسب والاندماج في الدورة الاقتصادية عن جدارة واقتدار.

ومن أجل تحقيق ذلك اعتمدت تونس بصفة كبيرة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لما يتميز به من خصائص، وعملت على دعمه من كافة الجوانب.

1 - نظرة عامة ومختصرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس.

في تونس، تعرف المؤسسات الصغيرة جدا بتلك التي توظف ما بين 1-10 موظفين في الصناعة والخدمات، وما بين 1-5 موظفين في التجارة.

بينما تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتلك التي توظف ما بين 10-199 موظفا في الصناعة والخدمات وما بين 6-99 موظفا في التجارة.

تشير الدراسات أن 84% من إجمالي المؤسسات التونسية لديها أقل من 200 موظف وبالتالي فهي عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة¹.

ترتكز المؤسسات الصغيرة في القطاعات التقليدية مثل الصناعة والتجارة وترتكز بشكل كبير في الصناعات النسيجية حيث تستوعب 30% من التوظيف بالمؤسسات التي يقل عدد الموظفين لديها عن 200 موظف.

وتتضارب الإحصائيات حول عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس إلا أن المخطط الخماسي 2007 - 2011 سطر إمكانية خلق 1500 مؤسسة صغيرة ومتوسطة من بينها 1200 مؤسسة صناعية، علما أنه خلال الفترة 1995 إلى غاية جويلية 2009 سجل خلق 4355 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة.

وتسعى الجمهورية التونسية من خلال سياستها المتبعة إلى الوصول إلى إمكانية خلق 1400 مؤسسة صغيرة ومتوسطة سنويا. وهذا ضمن إطار تسريع وتيرة خلق المؤسسات الجديدة خاصة المؤسسات المبدعة.

¹ «تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة مقارنة لآفاق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول مختار»، منشورات المكتب الوطني

الاستشاري برعاية دار الخبرة، 07 أفريل 2008، ص 11.

2 — البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس.

تسعى تونس جاهدة لتوفير الدعم التمويلي اللازم لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وفي ما يلي أهم الصيغ التمويلية المتوفرة في تونس لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أ — البنوك التجارية.

القطاع البنكي في تونس لا يساعد كثيرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. نتيجة لذلك تحاول تونس جاهدة لتحسين هذه الصورة، وتحلى ذلك صراحة من خلال قانون المالية لـ 2007/12/27 من خلال نص المادة 18 الذي حث من خلاله البنوك على خلق نظام متكامل لتجسيد إستراتيجية شاملة لتطوير وظائف وخدمات البنوك التجارية بما يتماشى مع متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية¹.

ومن أهم البنوك المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تونس نجد البنك التونسي للتضامن، بنك تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

هـ البنك التونسي للتضامن:

جاء البنك التونسي للتضامن لسد الفراغ في أساليب التمويل وآلياته التقليدية التي تتجه بالأساس إلى المشاريع الكبرى. أحدث هذا البنك بموجب قرار رئاسي صادر في 26 ماي 1997، وتم في شهر مارس 1998 الشروع في تقديم القروض للفئات المستهدفة. بلغ رأسماله عند التأسيس 30 مليون دينار تونسي، وقد تم ترفيع رأسماله منذ سنة 2000 إلى حدود 40 مليون دينار تونسي بمساهمة إضافية من الدولة لتدعيم دور البنك وتعزيز تدخلاته.

هذا وقد أثبت البنك التونسي للتضامن نجاحه على الساحة التونسية بعد فترة وجيزة من انطلاق أعماله، فبعد 5 سنوات من انطلاقه صادق على تمويل أكثر من 62 ألف مشروع بكلفة إجمالية فاقت 344 مليون دينار تونسي، مما مكن من إحداث قرابة 90 ألف موطن عمل².

هـ بنك تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يعتبر هذا البنك من أهم الجهات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جانب التمويل، تم إنشاؤه في 2005/03/01 برأسمال اجتماعي قدره 50 مليون دينار تونسي بمساهمة الدولة وبعض المؤسسات الأخرى.

وفي 2009/02/24 صادق مجلس إدارة البنك خلال جلسة عامة استثنائية عقدها بتونس على مضاعفة رأسمال البنك من 50 إلى 100 مليون دينار تونسي وذلك تجسيدا لقرار الرئيس التونسي السابق "زين العابدين بن علي". دوره الأساسي يتمثل في ضمان القروض الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية³.

¹ Mohamed Agrebi, « le financement des pme en Tunisie », a partir du site: www.pdfound.com/download.php?id=ahr, consulté le: 25/04/2010.

² محمد علي خياري، « تجربة البنك التونسي للتضامن في تمويل المشروعات الصغيرة وخلق فرص التشغيل الذاتي »، بحث مقدم إلى الدورة العلمية

التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، مرجع سبق ذكره، ص ص 263، 264.

³ صادق محمد أمين، « مضاعفة رأسمال بنك تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن الموقع:

http://allanonline.com/show_news.aspx?nid=226595&pg=18، يوم: 2009/02/26.

وتشير آخر الإحصائيات الصادرة عن البنك إلى بلوغ 892 مشروع صادق عليها إلى حدود شهر أفريل 2010 بقيمة إجمالية ناهزت 190 مليون دينار، مكنت من إحداث أكثر من 20 ألف منصب عمل. أين بلغ عدد المشاريع التي صادق على تمويلها خلال الأربعة أشهر الأولى من سنة 2010، 109 مشروع بقيمة 21 مليون دينار. كما أعلن مسؤولون تونسيون بأن بنك تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة يستعد لطرح 05 منتجات بنكية جديدة في الفترة القادمة من سنة 2010، وتمثل في قرض الطاقة، وقرض البيئة، قرض تكنولوجيا المعلومات والاتصال، قرض لامادي، وأخيرا قرض التوسعية.

ب - الاعتماد الإيجاري.

في سبيل البحث عن البديل التمويلي المناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تتاح لها فرصة اختيار البديل الأنسب، لم تكنف تونس بالصيغ التمويلية التقليدية - البنوك التجارية - بل تدخل المشرع التونسي عام 1994 لسد الفراغ التشريعي بقصد تنظيم قطاع الإيجار المالي بوضع الإطار القانوني والجبائي له على أساس أنه وسيلة تكميلية لتمويل الاقتصاد التونسي.

ونتيجة لهذا التشريع ظهرت جملة من مؤسسات الإيجار المالي نذكر منها: أمين بنك [Amen Bank (AB)] البنك العربي التونسي [Arab Tunisian Bank (ATB)] مؤسسة العربي التونسي للإيجار [Arab Tunisian Lease (ATL)]، الشركة العالمية للإيجار [Compagnie Internationale de Leasing (CIL)]، بنك البيئات [BA] Banque de L'Habitat]، بالإضافة إلى شركة تونس للتأجير [Tunisie Leasing (TL)]. هذه الأخيرة تعد من أهم شركات التأجير المالي في تونس، والتي دخلت في شراكة مع مؤسسة PROPACO العالمية عام 1993 ومنذ ذلك الحين تعد المؤسسة الأولى في تونس في مجال التأجير المالي بحصة سوقية تقدر بـ 25%¹.

هذا وقد سجلت تونس إقبالا لا بأس به من طرف أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بلغت قيمة العمليات 510 مليون دينار تونسي عام 2004، بما يعادل 11% من إجمالي الاستثمارات الخاصة.

وسعى منها لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحصلت تونس على قرض بقيمة 180 مليون أورو في 28 نوفمبر 2005 إثر انعقاد القمة الأورومتوسطية في برشلونة. هذا القرض استفادت منه ثلاث مؤسسات للتأجير هي AB، ATB، BH وهي مؤسسات تأجير مختصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية والخدمية، والتي تتضمن قطاع السياحة والصحة والمعلومات.

ج - رأس المال المخاطر.

تحتل تونس صدارة الدول العربية في مجال رأس المال المخاطر (SICAR) حيث ترجع ولادة رأس المال المخاطر في تونس إلى قانون 88-92 الذي صدر في 02 أوت 1988 بصيغته المعدلة. بموجب القانون رقم 95-87 الصادر يوم 30 أكتوبر 1995، إذ تم بموجب هذا القانون تقسيم شركات رأس المال المخاطر إلى 03 فئات هي: مؤسسات ذات

¹ «Développer des solutions de financement adaptées aux pme», (27/07/2009), a partir du site: www.propaco.fr/jahia/webclav/site/propaco/users/administrateur/public, consulté le: 21/03/2010.

رأس المال المتغير (SICAV)، مؤسسات رأس المال الثابت (SICAF) ومؤسسات رأس المال المخاطر التي هدفها المشاركة لحسابها الخاص أو لجهات أخرى تعاني صعوبات، أو من أجل تدعيم الموارد الذاتية لهذه المؤسسات. ومنذ ذلك الحين عرف نشاط مؤسسات رأس المال المخاطر (SICAR) نشاطا متزايدا، لذا أصبحت تونس المقر الدائم للاتحاد العربي لرأس المال المخاطر، حيث صرح د. علي بن طيب رئيس الجمعية التونسية لرأس المال المخاطر ضمن اجتماع الاتحاد العربي لرأس المال المخاطر يوم 2005/02/13 أن هناك حوالي 40 مؤسسة لرأس المال المخاطر، تخصص هذه المؤسسات نسبة 1.5% من أرباحها للبحث والتطوير.

وتشير آخر إحصائيات مؤسسات سيكار أنه خلال سنة 2009 تمت المصادقة على 13 مشروع بقيمة مالية تقدر بـ 22.193 مليون دينار تونسي حيث يحتل قطاع الصناعة النصيب الأكبر بنسبة 91.37% يليه قطاع الخدمات بـ 6.02، والمالي بـ 1.35% وفي الأخير قطاع الزراعة الغذائية بـ 1.26%¹. ويتم الاستفادة من مؤسسات رأس المال المخاطر كما هو موضح في الجدول.

الجدول رقم (17): كيفية استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مؤسسات (SICAR).

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة
— 35% من رأس المال المخاطر بالنسبة للقسط الأول من الاستثمار في حدود مليون دينار تونسي.	— 45% من رأس المال المخاطر بالنسبة للقسط الأول من الاستثمار في حدود مليون دينار تونسي.
— 10% من رأس المال بالنسبة لقسط الاستثمار الذي يتعدى المليون دينار تونسي.	— 10% من رأس المال بالنسبة لقسط الاستثمار الذي يتعدى المليون دينار تونسي.

المصدر: علي بن طيب، «الامتيازات الممنوحة للبائعين الجدد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، عن الموقع: www.onj.nat.tn/guide.php?lang=ar&id=78، يوم: 2010/04/15.

وكنتيجة للدور الفعال لهذه المؤسسات جاء قانون المالية لسنة 2009 لتوسيع نطاق تدخل هذه المؤسسات (SICAR)، إذ سمح لها بالمشاركة المالية الاستثمارات الزراعية وإعادة شراء المؤسسات التي تعاني من الصعوبات. بالإضافة لرفع النسبة المئوية لإمكانية مشاركة (SICAR) التي وصلت حتى 65% من رأس المال.

د — تحويل الفاتورة.

رغم أن تقنية تحويل الفاتورة غير معروفة كثيرا في تونس إلا أننا نسجل تواجد مؤسستين كبيرتين تنشطان في هذا المجال ويتعلق الأمر بكل من "تونس للفاكتورينغ Tunisie factoring" إضافة إلى مؤسسة "اتحاد الفاكورينغ unifactoring". وفيما يلي عرض لأبرز نتائج هاتين المؤسستين.

• تونس للفاكتورينغ:

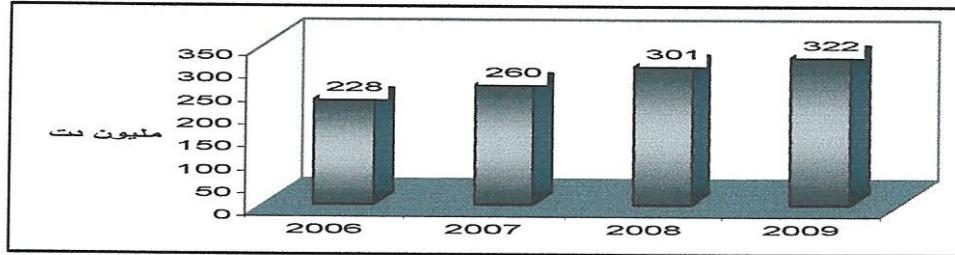
أنشئت "تونس للفاكتورينغ" سنة 1999 وهي عضو في "مجموعة الفاكورينغ الدولية International Factor Group" التي تحتل المرتبة الأولى أوروبيا في هذا المجال، كما أنها عضو في المجموعة المالية TLG التي تمتلك خبرة 25

¹ Zied Sdiri, «le financement des pme par le capital risque», SICAR AMEN, Tunisie, 2010, p04.

سنة في الفاكترينغ. تقوم "تونس للفاكترينغ" بتوفير ثلاثة خدمات تتمثل في التمويل والضمان ضد مخاطر عدم السداد إضافة إلى تغطية ديون زبائنهم¹.

تمكنت Tunisie factoring بفضل خبرتها من احتلال الصدارة في السوق التونسية للفاكترينغ بحصة سوقية قدرت بـ 65% سنة 2008، كما بلغ عدد الفواتير المشتراة خلال نفس السنة 80000 فاتورة². وفيما يلي تطور قيمة مشترياتهم من الفواتير خلال الأربع سنوات الأخيرة.

الشكل الرقم (18): تطور قيمة الفواتير المشتراة من قبل "تونس للفاكترينغ" خلال الفترة (2006-2009)



المصدر: معلومات مستخرجة من الموقع الرسمي لمؤسسة "تونس للفاكترينغ"، عن الموقع: <http://www.tunisiefactoring.com/>، يوم: 2010/07/30.

هـ اتحاد الفاكترينغ:

هي مؤسسة ائتمان أنشئت في أفريل لسنة 2000 برأسمال قدره 06 مليون دينار تونسي، وارتفع هذا الأخير سنة 2006 إلى 10 مليون دينار تونسي. تمت الموافقة عليها من قبل وزارة المالية وتخضع لإشراف ورقابة البنك المركزي التونسي، وهي أيضا عضو في "International Factor Group". وتمتلك فرعين في كل من صفاقس وسوسة³. تضم unifacto مجموعة من الخدمات لزبائنهم على المستوى المحلي والدولي من خلال التمويل، إدارة محافظ عملائها، والوقاية من مخاطر عدم السداد.

وحسب السيد "فتحي بلالي" المدير الإداري والمالي للمؤسسة فقد سجلت unifacto تطورا ملحوظا خلال السنوات الثمانية التي نشطت فيها أين انتقل عدد الفواتير المشتراة من قبلها من 1100 إلى 148000 فاتورة سنة 2008.

هـ - السوق البديلة.

بداية من التسعينات، بدأت تونس سياسة التمويل عن طريق البورصة واعتمدت عدة تدابير لتنشيط هذه السوق المالية التي تقدم العديد من المزايا للمؤسسات المستفيدة.

لكن الوصول إلى هذه السوق ليس في متناول جميع المؤسسات، مما أدى بالسلطات في تونس إلى إنشاء سوق متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو ما يطلق عليه في تونس بمصطلح السوق البديلة. وهي عبارة

¹ معلومات مستخرجة من الموقع الرسمي لمؤسسة "تونس للفاكترينغ"، عن الموقع: <http://www.tunisiefactoring.com/>، يوم: 2010/07/30.

² «Le livre du factoring», édition TLG factoring, Tunis, 2009, p16.

³ معلومات مستخرجة من الموقع الرسمي لمؤسسة unifacto، عن الموقع: <http://www.unifacto.com.tn/>، يوم: 2010/08/12.

عن مشروع رئاسي، وضع لتعزيز البرنامج الوطني التونسي لتدعيم اللجوء لاستخدام السوق المالية، كما تم إنشاء مركزها في فيفري 2006، وباشرت أعمالها مع بداية جويلية 2007 بواسطة 26 مؤسسة.

الهدف الأساسي من السوق البديلة هو تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اللجوء إلى السوق المالية كبديل للحصول على التمويلات الضرورية، كما تسعى من خلالها تونس لمواجهة تأثيرات إرساء قواعد التصرف الحذر الذي أقرتها لجنة بازل II والتقليص من تبعية هذه المؤسسات إلى النظام البنكي.

وبهدف إيجاد الأرضية المناسبة لهذه السوق قدمت تونس امتيازات لهذه المؤسسات حتى تتمكن من الانخراط فيها، أهمها أنه حتى ولو كانت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ذات مديونية عالية مع البنوك ولها رقم معاملات ضعيف فيمكنها الانخراط في السوق البديلة.

علما أن هذه السوق تعمل وفقا لتنظيم وإدارة السوق المالية الأولى، ولكن بشروط أكثر تيسيرا، ولكن الملاحظ أن السلطات التونسية عملت على وضع وظيفة جديدة تعرف بـ le leasing sponsor، ليست متوفرة في السوق المالية الأولى، وأنشئت خصيصا لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تلبية احتياجاتها.

وعليه، مع نهاية 2009 تم تسجيل حوالي 50 مؤسسة مدرجة في السوق البديلة. وهذا ما يؤكد أن السوق البديلة، تعتبر تجربة جديدة في تونس يجب بذل المزيد من الجهود في نشر ثقافة المعلومات حول جدوى وفعالية هذه السوق.

هـ — بدائل تمويلية أخرى.

وكجزء من سياسة الحكومة التونسية الرامية لتطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضعت تحت تصرفها العديد من الهيئات لتسهيل عليها مهمة التمويل وفيما يلي إيجاز لأهم هذه الهيئات:

1 — مؤسسات الضمان: توجد هناك مؤسستان رئيسيتان للضمان في تونس هما (FNG) و (SOTUGAR).

هـ الصندوق الوطني للضمان [Fonds National de Garantie (FNG)] :

هو صندوق ضمان خاص، تم إنشاؤه سنة 1981 وبعد ذلك تم تعديله عدة مرات، وهو صندوق يهدف أساسا لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التغلب على مشكلة توفير الضمانات للقروض.

وفي نوفمبر 1999 حدد بدقة الشروط التي تسمح بتدخل الصندوق والكيفية التي يتم بها هذا التدخل. حيث يستطيع أن يغطي هذا الصندوق الديون غير المسددة، إذا كان قرار التمويل صادق عليه من طرف صندوق التطوير واللامركزية الصناعية (FOPRODI). بما يعادل 2/3 من هذه الديون، أما بالنسبة للمشاريع الأخرى فالصندوق يأخذ على عاتقه فقط 50% من الديون غير المسددة. إضافة إلى أن الصندوق يمكن أن يضمن مشاركة إحدى مؤسسات رأس المال المخاطر (SICAR) في رأس مال المؤسسة كما يمكن أن يأخذ على عاتقه مسؤولية ضمان من 50% إلى 75% وهذا حسب الموقع الجغرافي للمشروع، من تكاليف متابعة وتغطية عملية استيراد الدين (القرض) ¹.

¹ Moes Ahmed, «les source de financement des PME et la mise en place du marché alternatif tunisien», thèse de magistère en Sciences de Comptabilité, université de Tunis, Tunisie, 2008, p 69

٥ المؤسسة التونسية للضمان [Société Tunisienne de GARantie (SOTUGAR)] :

تم إقرارها بموجب الاتفاقية المتعلقة بتسيير صندوق الضمان، والتي وقعها وزير المالية والرئيس التنفيذي لـ SOTUGAR يوم 02 جويلية 2005.

هناك عدة شروط يجب أن توفرها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حتى تتمكن من الاستفادة من خدماتها أهمها: أن تكون لدى المؤسسة أصول ثابتة صافية بقيمة 4 مليون دينار تونسي بالإضافة إلى أنه يجب على المؤسسة أن لا تكون مسجلة ضمن المؤسسات التي تواجه صعوبات. إذا توفرت الشروط السابقة فإن SOTUGAR يمكن أن تتحمل على عاتقها مسؤولية 50% من الضمانات المشروطة.

2 — مؤسسات مالية أخرى: تساهم العديد من المؤسسات في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نوجزها في الآتي:

٥ صندوق التطوير واللامركزية الصناعية [Fond de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI)] :

تم إنشاؤه بموجب المادة رقم 73-82 في 1973/12/31 للقانون والإدارة المالية لسنة 1974. هدفه الرئيسي خلق جيل جديد من المستثمرين الجدد وذلك من خلال تشجيعهم على تأسيس مؤسساتهم مع ضمان كفاية رأس المال. بعد فترة من إنشائه تبين أن الصندوق لم يعد يستجيب للأهداف التي أحدث من أجلها. ولتفادي هذا الأمر تم اتخاذ عدد من الإجراءات من قبل المجلس الوزاري بتاريخ 1998/09/09 ترمي إلى تنقيح هذا الصندوق لجعله أداة رئيسية لدعم الباعثين الجدد والمؤسسات الصغرى والمتوسطة. وتمثل هذه الإجراءات في ¹:

لهم لا يتمتع الباعثين الجدد أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمساهمة الصندوق إلا إذا اشتمل المشروع على مساهمة SICAR في رأس مال المؤسسة؛

لهم الرفع من سقف، تدخل الصندوق من 01 إلى 03 مليون دينار تونسي والتخفيف من تكاليف الاستثمار؛

لهم يجب أن تتضمن الخطة التمويلية: 30% من حقوق المساهمين، 70% من القروض البنكية.

وتتم تدخلات الصندوق كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (18): كيفية عمل وتدخل FOPRODI.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
— 45% من رأس المال المخاطر بالنسبة للقسط الأول من الاستثمار في حدود مليون دينار تونسي.	— 30% من رأس المال المخاطر بالنسبة للقسط الأول من الاستثمار في حدود مليون دينار تونسي.
— 20% من رأس المال بالنسبة لقسط الاستثمار الذي يتراوح بين 1 - 3 ملايين دينار تونسي.	— 10% من رأس المال بالنسبة لقسط الاستثمار الذي يتراوح بين 1 - 3 ملايين دينار تونسي.
— منحة الدراسات والمعونة التقنية: 70% من قيمة الدراسة على أن لا تتعدى 20000 دينار تونسي.	— منحة الدراسات والمعونة التقنية: 70% من قيمة الدراسة على أن لا تتعدى 20000 دينار تونسي.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: Moes Ahmed, «les source de financement des PME et la mise en place du marché altnatif tunisien», thèse de magistère en Sciences Comptabilité, université de Tunis, Tunisie, 2008, p 72.

¹ علي بن طيب، «الإميازات الممنوحة للباعثين الجدد وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، عن الموقع: www.onj.nat.tn/guide.php?lan=ar&id=78

• الصندوق الوطني لتشجيع الحرف اليدوية والحرف الصغيرة [FONAPRAM] (Fond National de Promotion de l'Artisanat et des petits Métiers):

تم إحدائه بموجب القانون رقم 81-76 في 09 أوت 1981 بصيغته المعدلة بموجب المادة 51 من القانون رقم 86-106 في 31 ديسمبر 1986 ضمن القانون المتعلق بالإدارة لسنة 1987.

هدفه الرئيسي هو تشجيع وتعزيز المشاريع الموجهة نحو الحرفية وتشجيع الأعمال التجارية الصغيرة. وتتم عملية تدخل الصندوق من خلال فترة سداد على مدى 11 سنة بما فيها فترة سماح لا تتجاوز فترة السداد بفائدة 4%. ويتم ذلك كما يلي¹:

— 90% من الأموال الخاصة بالنسبة للاستثمارات التي لا تتجاوز 10000 دينار تونسي، شريطة أن تكون المساهمة الشخصية لا تقل عن 10 % من الأموال الخاصة؛

— 80% من الأموال الخاصة بالنسبة للاستثمارات التي تتجاوز 10000 دينار تونسي شريطة أن تكون المساهمة الشخصية لا تقل عن 20% من قيمة الأموال الخاصة المضافة؛

— منحة الاستثمار تقدر بـ 6% من تكلفة المشروع.

✓ بالإضافة إلى الصيغ السابقة، أخذت بعض البنوك التونسية في التوجه لنظام الصيرفة الإسلامية، من خلال بعض صيغه والتي يمكن أن نقول أنها محدودة التطبيق في تونس. وهنا نذكر على سبيل المثال مصرف شمال إفريقيا الدولي والذي يتعامل من خلال صيغة إسلامية واحدة تتمثل في الاستثمار التأجيري. وعليه يعتبر نظام التمويل الإسلامي في تونس في بداية مراحله ولا يمكن الحكم على مدى نجاحه أو فشله إلا أننا نستطيع تأكيد أنه سيكون له دور وأثر كبيرين في تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

✓ وعليه وبعد دراسة التجربة الهندية يتضح لنا جليا تعدد الخيارات التمويلية لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الهندية، نتيجة لتعدد البدائل التمويلية المتوفرة فيها. أما فيما يخص تونس فيمكن القول أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرض نفسه كمحرك فعال للاقتصاد التونسي، وهو ما دفع الجهات التونسية المسؤولة عنه للعمل جاهدة على توفير البدائل التمويلية، سعيا منها للقضاء على الصعوبات التمويلية التي تعتبر المعرقل الأساسي الذي يعيق تطور هذا القطاع.

✍ من خلال هذا المبحث نستنتج أن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عادة ما يكون مدعوما باهتمام وجهود كبيرة من قبل الجهات المسؤولة عنها، وهو الأمر الذي أثبتته تجارب الدول السابقة. وإن كنا لا نستغرب تعدد البدائل التمويلية، خاصة الحديثة منها، في الدول المتقدمة، فلا بد أن لا نستغرب أيضا تعددها في الدول النامية نتيجة الوعي الكبير بأهمية الجانب التمويلي في حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹ Moes Ahmed, op. cit, p72.

المبحث الثاني: التجربة الجزائرية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في إطار السياسة الاقتصادية الجزائرية الرامية إلى التنوع الاقتصادي، وإدراكا لأهمية الدور المرتقب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توسيع قاعدة النمو الاقتصادي الوطني، قامت الحكومة الجزائرية بعدة إجراءات تهدف لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويظهر ذلك من خلال الاهتمام الكبير بهذا النوع من المؤسسات (PME/PMI) عن طريق إنشاء الهياكل الضرورية التي تهتم بمختلف جوانب دعم هذه المؤسسات في مختلف القطاعات. وعليه سنقوم من خلال هذا المبحث بتقديم حوصلة عن التجربة الجزائرية في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآليات ترقيتها مع التركيز على الجانب التمويلي.

المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أعطت الدولة الجزائرية مجالا واسعا لدعم نمو وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فبعد أن كان هذا القطاع في طور جنيني خلال الفترة 1962 - 1982 يعكس طريقة التسيير الاقتصادية المعتمدة على الصناعات الثقيلة المبررة بالأولويات الوطنية والمحكومة بحتمية إنشاء بنية قاعدية صناعية ثقيلة، ثم تم سنة 1982 إصدار الإطار القانوني الخاص وإطلاق الإصلاحات الاقتصادية والتحول نحو اقتصاد السوق. أما بداية الاهتمام الفعلي بهذا القطاع فكانت بإنشاء وزارة مكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1994، ومع انضمام الجزائر إلى المشروع الأوروبي ومتوسطي، وكذلك توقيعها على ميثاق بولونيا العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، وسعت صلاحيات الوزارة الوصية بموجب المرسوم 2000/190 في أوت 2000. مما أدى إلى وضع القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18 في 12 ديسمبر 2001.

أولاً: الإطار التنظيمي والتشريعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

لقد تم تحديد الإطار التنظيمي الذي يحكم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 والموافق لـ 2001/12/12*. الذي حمل جميع الأطر التنظيمية والقانونية التي تنظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث جاء في المادة الرابعة، الخامسة، السادسة، والسابعة، الإطار القانوني لتعريف هذه المؤسسات في الجزائر، ويمكن تلخيص المواد السابقة في الجدول الآتي:

الجدول رقم (19): معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الصف	عدد العمال	رقم الأعمال	الحصيلة السنوية (الميزانية)
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09 عمال	أصغر من 20 مليون دج	أصغر من 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49 عامل	أصغر من 200 مليون دج	أصغر من 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250 عامل	من 200 مليون إلى 2 مليار دج	من 100 إلى 500 مليون دج

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على المواد 5، 6، 7 من القانون 01-18 الموافق لـ 2001/12/12 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

* أنظر الملحق رقم (03): القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثالث.....دراسة بعض التجارب الدولية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بناءً على المواد السابقة في القانون رقم 01-18 يتبين لنا أن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يعتمد على ثلاثة معايير أساسية وهي: عدد العمال، رقم الأعمال أو الحصيلة السنوية، بالإضافة إلى معيار الاستقلالية. ثانياً: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

للقوف على تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقاً من سنة 2001 أي بعد صدور القانون رقم 01-18 نورد الجدول الآتي:

الجدول رقم (20): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة (2001-2007)

معدل التطور (%)						السنوات							نوع المؤسسة
2007	2006	2005	2004	2003	2002	* 2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
8.95	9.75	9.04	8.42	9.71	5.37	293946	269806	245842	225449	207949	189552	179893	م. الخاصة
9.88-	15.45-	12.33	0.00	0.00	0.00	666	739	874	778	778	778	778	م. العامة
9.53	10.56	10.76	8.62	11.64	10.55	116347	106222	96072	86732	79850	71523	64677	الصناعات التقليدية
9.08	9.91	9.53	8.45	10.21	6.73	410959	376767	342788	312969	288577	261853	245348	المجموع

* site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2007, sur www.pmeart-dz.org.

معدل التطور = [عدد المؤسسات للسنة (T+1) - عدد المؤسسات للسنة (T)] / عدد المؤسسات للسنة (T)

Source: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2006, sur le site: www.pmeart-dz.org.

يتبين من خلال معطيات الجدول أعلاه أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر بلغ 245348 مؤسسة عام 2001، ليصل عام 2007 إلى 410959.

وابتداء من السداسي الثاني لسنة 2008 تم إدماج الأشخاص الطبيعيين الذين يمارسون نشاطهم في المهن الحرة. ويبين الجدول الآتي تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد هذا التغيير.

الجدول رقم (21): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال الفترة 2008-2009.

معدل التطور %						
2009	2008	2009	2008	2007	الصغيرة والمتوسطة	طبيعة المؤسسات
7.63	9.34	345902	321387	293946	أشخاص معنوية (مؤسسات)	المؤسسات
¹ 55.04	-	109496	70626	-	أشخاص طبيعيية (المهن الحرة) *	الخاصة
5.59 -	6-	591	626	666	المؤسسات العمومية	
² 33.25	9.06	169080	126887	116347	الصناعات التقليدية	نشاطات
20.32	26.42	625069	519526	410959	المجموع	

Source: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2008, et l'année 2009, sur www.pmeart-dz.org.

* بخصوص المؤسسات المتمثلة في "الأشخاص الطبيعيين" يجب ذكر التوضيحات التالية:

— لقد وصل عددها في نهاية 2008 إلى 70626 وبتطور يقدر بـ 7993 ونسبة زيادة 12.76%

- لم يذكر هذا النوع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المخطط الإحصائي لسنة 2007 وذلك لعدم توفر المعلومات الإحصائية في وقتها. حيث أن المعلومات توفرت سنة 2008، وأشارت إلى عدد 62633 مؤسسة.
- لقد قدر مجموع تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية خلال 2007 بـ 410959 مؤسسة، حيث سجل هذا العدد بدون إدماج المهن الحرة مما يوضح تطورا ملحوظا في نسبة الزيادة السنوية الموضحة في الجدول أعلاه والتي تقدر بـ 26.42%.
- ¹ تعكس هذه النسبة مسار إدماج المهن الحرة منذ السداسي الثاني لسنة 2008.
- ² هذه النسبة العالية ناتجة عن عملية مراجعة قاعدة المعلومات للنشاطات الحرفية.

من خلال الجدولين السابقين يمكن أن نلاحظ الزيادة المستمرة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من سنة إلى أخرى وهو ما يعكس أهمية هذا النوع من المؤسسات حيث وصل عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العام 2009 إلى 625069 مؤسسة مقارنة بـ 245348 مؤسسة في العام 2001 أي بنسبة زيادة تقدر بحوالي 155% وترجع هذه الزيادة إلى التطور الحاصل في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تمثل ما يقارب 73% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للعام 2009. أما فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة، فقد شهدت استقرارا نسبيا ثم انخفاضا مستمرا ابتداء من سنة 2000، والذي يرجع بصورة أساسية لخصوصية مؤسسات القطاع العام في الجزائر. وقد بلغت نسبة هذه الأخيرة في سنة 2009 ما يقارب 0.09% من المجموع الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما المؤسسات الحرفية فهي الأخرى تشهد ارتفاعا مستمرا خلال الفترة السابقة، ووصلت نسبتها حوالي 28.05 من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لنفس السنة.

انطلاقا من الجدول السابق يتضح لنا أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد شهد نموا يقدر بـ 7.63 % في سنة 2009 مقارنة بـ 2008 أغلبها في قطاع البناء والأشغال العمومية ويعود ذلك لسياسة الدولة الرامية إلى تدارك التأخر في المشاريع الخاصة بهذا القطاع، ولا سيما في مجال بناء السكن.

رابعا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المتغيرات الاقتصادية.

للقوف بصورة أكثر وضوحا على الدور الذي تؤديه هذه المؤسسات في النمو الاقتصادي للجزائر ولا سيما تلك التي تعود للقطاع الخاص، سنورد مدى مساهمتها في توفير مناصب الشغل بالإضافة إلى تطور مساهمتها في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة*.

1 — مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب الشغل.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أكبر الوسائل الفعالة في التقليل من حجم البطالة، وذلك عن طريق جذب اليد العاملة وتوفير مناصب الشغل. والجدول الآتي يوضح عدد عمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. الجدول رقم (23): تطور مناصب الشغل التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2004-2009.

معدل التطور (%)											طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2009	2008	2007	2006	2005	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
7.96	9.08	8.88	10.13	8	908046	841060	771037	708136	642987	592758	المؤسسات الخاصة
16.17	33.36	8.95	9.75	-	455398	392013	293946	269806	245842	-	
2.18-	7.63-	7.32-	19.17-	6.21	51635	52786	57146	61661	76283	71826	المؤسسات العمومية
34.42	9.03	9.49	10.53	10.82	341885	254350	233270	213044	192744	173920	نشاطات الصناعة التقليدية
14.07	13.63	8.20	8.19	38.09	1756964	1540209	1355399	1252647	1157856	838504	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على:

site Internet du ministère des PME et l'artisanat, **bulletin d'information économique** pour les années 2005,2006,2007,2008,2009, sur www.pmeart-dz.org.

نلاحظ من خلال الجدول الزيادة في عدد العمال من عام لآخر حيث وصل عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2009 إلى 1756964 عامل بمعدل تطور وصل إلى 14.07% مقارنة بـ 2008. وهذا العدد عرف زيادة تقدر بـ 918460 عامل مقارنة بسنة 2004 أي بمعدل تطور يقدر بـ 109.5%، وهذا يعود بالدرجة

* بالإضافة إلى المساهمة في التشغيل والناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة كنا نفضل عرض مدى مساهمتها في مؤشرات التجارة الخارجية (تصدير واستيراد) ولكنه ونظرا لتضارب الاحصائيات في الموقع الرسمي لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية www.pmeart-dz.org من عام لآخر تعذر علينا القيام بدراسة وتحليل مدى مساهمة هذا النوع من المؤسسات.

الأولى إلى الجهود المبذولة التي تقوم بها الدولة والجهات المسؤولة وهو ما يعكس بصورة واضحة تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2 — مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي والقيمة المضافة.

تبرز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير من خلال المساهمة الفعالة لهذا النوع من المؤسسات في كل من الناتج الداخلي والقيمة المضافة.

أ — تطور الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات حسب الطابع القانوني.

للقوف على مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الناتج الداخلي الخام للفترة 2001-2008 نورد الجدول الآتي:

الجدول رقم (24): مساهمة القطاع العام والخاص خارج قطاع المحروقات في الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 2001-2008.

الناتج الداخلي الخام: بالمليار دج

السنة	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
ق. النشاط	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
ق. عام	481.5	23.6	505	23.12	550.6	22.6	598.65	21.8	651	21.59	704.05	20.44	749.86	19.2	686.59	16.20
ق. خاص	1560.2	76.4	1679.1	76.88	1884.2	77.4	2146.75	78.2	2364.5	78.41	2740.06	79.56	3153.77	80.80	3551.33	83.80
إجمالي الناتج الداخلي الخام	2041.7	100	2184.1	100	2434.8	100	2745.4	100	3015.5	100	3444.11	100	3903.63	100	4237.92	100

Source: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour les années 2005,2009, sur www.pmeart-dz.org.

يتضح من الجدول أعلاه أن مساهمة القطاع الخاص في قيمة الناتج الداخلي الخام في تزايد مستمر إذ يشارك القطاع بنسبة قدرت في سنة 2008 بـ 83.80 % وهو ما يعادل مساهمة إجمالية تقدر بـ 3551.33 مليار دج وتتوزع على وجه الخصوص في النشاط الزراعي، البناء، النقل والتجارة.

دراسة بعض التجارب الدولية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الفصل الثالث

ب - تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.
تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتوسطة لا سيما تلك ذات الطابع الخاص بنسبة معتبرة في القيمة المضافة، خاصة في التجارة، الزراعة، النقل، المواصلات والبناء والأشغال العمومية
ولكن بنسب متفاوتة نوضحها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (25): تطور مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة خلال الفترة 2001-2008

قطاع النشاط	الطابع القانوني	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
		القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	عام	1.62	0.39	1.31	0.31	1.24	0.24	0.94	0.16	0.93	0.16	1.00	0.16	3.16	0.45	3.58	0.5
	خاص	410.49	99.61	415.91	99.69	508.78	99.76	577.97	99.84	578.79	99.84	638.63	99.84	701.03	99.55	708.17	99.5
	المجموع	412.11	100	417.22	100	510.03	100	578.88	100	579.72	100	639.63	100	704.19	100	711.75	100
البناء والأشغال العمومية	عام	98.98	30.88	106.64	28.83	116.91	29.15	100.34	21.88	102.05	20.19	123.69	20.27	139.62	19.05	115.97	13.33
	خاص	221.52	69.12	263.29	71.17	284.09	70.85	358.33	78.12	403.37	79.81	486.37	79.72	593.09	80.94	754.02	86.67
	المجموع	320.5	100	369.93	100	401	100	458.67	100	505.42	100	610.07	100	732.71	100	869.99	100
النقل والمواصلات	عام	89.36	26.5	93.65	25.7	107.20	25.99	154.81	30.73	180.19	30.14	188.291	24.61	172.72	20.80	174.82	20.01
	خاص	247.84	73.5	270.68	74.30	305.23	74.01	349.06	69.27	417.59	69.86	576.941	75.39	657.35	79.19	699.04	79.99
	المجموع	337.22	100	364.33	100	412.43	100	503.87	100	597.78	100	765.23	100	830.07	100	873.86	100
خدمات المؤسسات	عام	10.10	27.39	11.59	28.55	12.35	27.97	14.62	28.87	11.58	20.23	12.04	19.31	15.11	21.07	21.81	25.95
	خاص	26.78	72.61	29.01	71.25	31.80	72.03	36.06	71.13	45.65	79.77	50.32	80.69	56.60	78.92	62.23	74.05
	المجموع	36.88	100	40.6	100	44.15	100	50.69	100	57.23	100	62.36	100	71.71	100	84.04	100

دراسة بعض التجارب الدولية في تحويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
الفصل الثالث

88.7	80.87	71.12	71.12	87.24	65.3	187.45	60.88	87	54.5	86.81	51.52	86.58	47.93	87.48	43.75	خاص	النفقة و
11.3	10.3	9.63	9.63	12.76	9.55	12.55	8.74	13	08.14	13.19	7.83	13.42	07.43	12.52	6.26	عام	المطاعم
100	91.18	100	80.75	100	74.85	100	69.62	100	62.64	100	59.35	100	55.36	100	50.01	المجموع	الصناعة
84.69	136.95	84.12	127.98	82.18	110.86	80.48	101.79	78.41	93.5	74.96	86.49	71.41	80.54	69.33	74.56	خاص	الصناعة
15.31	24.76	15.87	24.14	17.82	54.04	19.52	24.69	21.58	25.73	25.04	28.89	28.59	32.25	30.67	32.99	عام	الغذائية
100	161.71	100	152.13	100	164.9	100	126.48	100	119.24	100	115.38	100	112.79	100	107.55	المجموع	الصناعة
87.08	2.33	87.39	2.08	86.67	2.21	84.93	2.31	83.20	2.23	82.11	2.02	82.63	2.14	76.11	1.72	خاص	صناعة
12.92	0.33	12.61	0.30	13.33	0.34	15.07	0.41	16.80	0.43	17.89	0.44	17.37	0.45	23.89	0.54	عام	الجلد
100	2.66	100	2.38	100	2.55	100	2.72	100	2.68	100	2.46	100	2.59	100	2.26	المجموع	صناعة
9318	919.55	93.25	776.82	94.02	675.05	94.17	629.18	93.43	567.19	93.19	514.56	93.43	475.8	93.88	447.07	خاص	صناعة
6.82	67.33	6.74	56.18	5.98	42.91	5.83	38.95	6.57	39.86	6.81	37.61	6.57	33.47	06.12	29.13	عام	التجارة
100	986.88	100	833	100	717.96	100	668.13	100	607.05	100	552.17	100	509.28	100	476.2	المجموع	التجارة

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour les années 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, sur www.pmeart-dz.org.

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة المساهمة الفعالة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة المتجهة لا سيما التي تنتمي للقطاع الخاص وذلك على مستوى مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي. كما يمكن ملاحظة التطور الإيجابي الذي عرفته مختلف القطاعات فمثلا قطاع الزراعة انتقلت قيمة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة من 412.11 مليار دج عام 2001 إلى 711.75 مليار دج بزيادة تقدر بأكثر من 70% تعود في معظمها لمساهمة القطاع الخاص وتقريبا نفس الأمر ينطبق على باقي القطاعات.

دراسة بعض التجارب الدولية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفصل الثالث: وحتى تتمكن من تقديم صورة أكثر وضوحاً وإلماً لدى تأثير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزئية في الشغرات الاقتصادية نورد الجدول الآتي والمترجم في الشكل

رقم 19.

الجدول رقم (26): حوصلة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزئية في الشغرات الاقتصادية خلال الفترة 2002-2009.

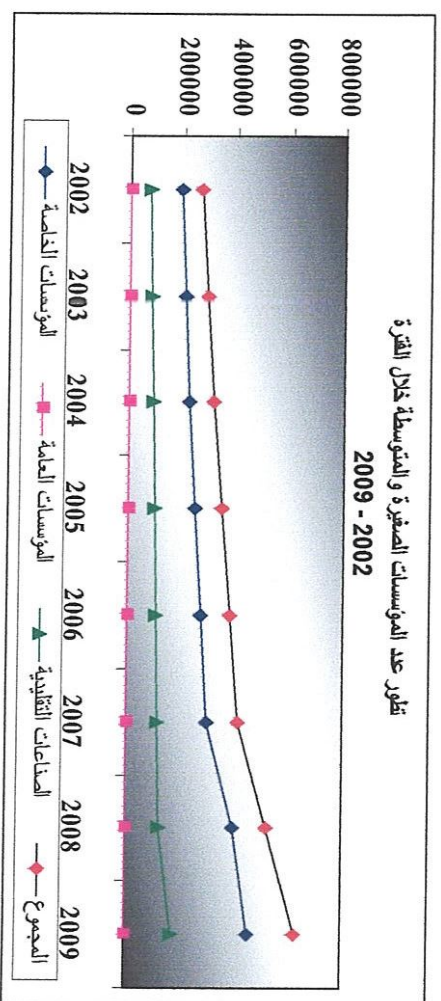
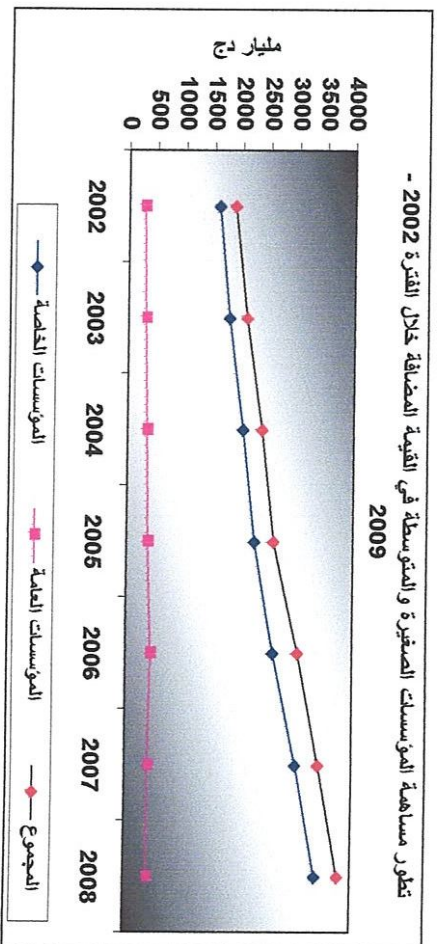
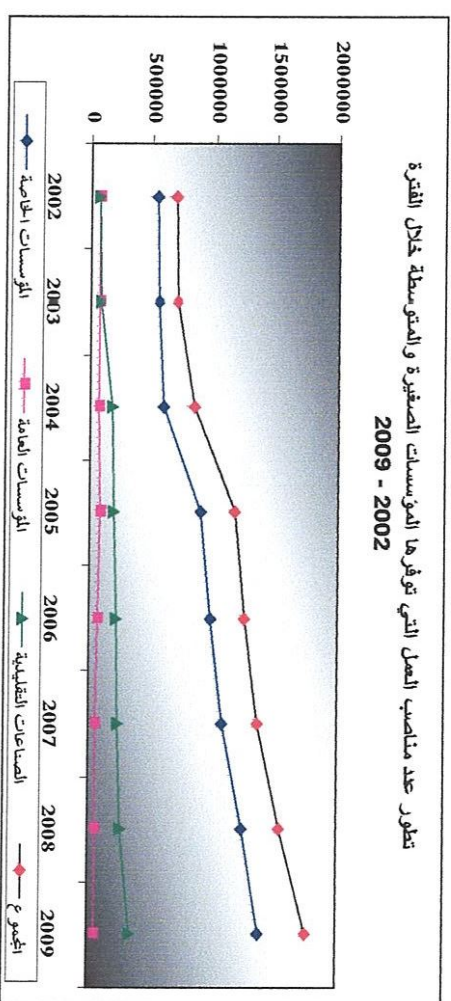
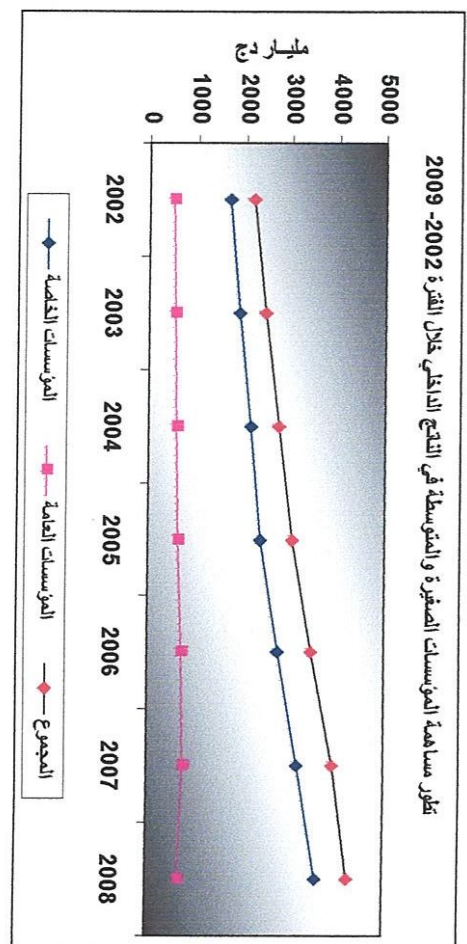
2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	نوع المؤسسة هي	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
455398	392013	293946	269806	245842	225449	207949	189552	المؤسسات الخاصة	المؤسسات الخاصة
591	626	666	739	874	778	778	778	المؤسسات العامة	المؤسسات العامة
169080	126887	116347	106222	96072	86732	79850	71523	الصناعات التقليدية	الصناعات التقليدية
625069	519526	410959	376767	342788	312969	288577	261853	المجموع	المجموع
1363444	1233073	1064983	977942	888829	592758	550386	538055	المؤسسات الخاصة	المؤسسات الخاصة
51635	52786	57146	61661	76283	71826	74763	74763	المؤسسات العامة	المؤسسات العامة
341885	254350	233270	213044	192744	173920	79850	71523	الصناعات التقليدية	الصناعات التقليدية
1756964	1540209	1355399	1252647	1157856	838504	704999	684341	المجموع	المجموع
—	3551.33	3153.77	2740.06	2364.5	2146.75	1884.2	1679.1	المؤسسات الخاصة	المؤسسات الخاصة
—	686.59	749.86	704.05	651	598.65	550.6	505	المؤسسات العامة	المؤسسات العامة
—	—	—	—	—	—	—	—	الصناعات التقليدية	الصناعات التقليدية
—	4237.92	3903.63	3444.11	3015.5	2745.4	2434.8	2184.1	المجموع	المجموع
—	3363.16	2986.07	2605.68	2239.56	2038.84	1784.49	1585.3	المؤسسات الخاصة	المؤسسات الخاصة
—	418.9	420.86	431.86	367.54	344.87	312.47	286.79	المؤسسات العامة	المؤسسات العامة
—	—	—	—	—	—	—	—	الصناعات التقليدية	الصناعات التقليدية
—	3782.06	3406.93	3037.54	2607.1	2383.71	2096.96	1872.09	المجموع	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجداول رقم 20، 21، 23، 24، 25.

الفصل الثالث.....دراسة بعض التجارب الدولية في تحويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالاعتماد على الجدول السابق نقوم بتقديم الشكل الموالي الذي يمكننا من الوقوف بصورة أكثر وضوحاً على مدى نمو أو تراجع مساهمة مؤسسات هذا القطاع في المنتجات الثلاث السابقة.

الشكل رقم (19): التمثيل البياني لحصة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزئية في المنتجات الثلاثة - 2002 - 2009.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم (26).

من خلال الجدول رقم 26 والشكل رقم 19 نلاحظ التطور المستمر لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات ذات الطابع الخاص التي تمثل النسبة الأكثر، أما التراجع المسجل في المؤسسات العامة ابتداء من سنة 2006 فيمكن تبريره إما بزوال هذه المؤسسات أو خضوعها لعملية الخصخصة. هذا التطور رافقه تزايد في عدد مناصب العمل التي يوفرها هذا الصنف من المؤسسات من سنة لأخرى، حيث ساهم في توفير 625069 منصب عمل سنة 2009. وهنا تجدر الإشارة على أن أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة هي عبارة عن مؤسسات مصغرة وتوظف من 01 إلى 10 عمال وهو ما يبينه الجدول التالي:

الجدول رقم (27): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في توفير مناصب العمل.

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
63385	98067	24140	23964	20393	17500	18397	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الجديدة
130371	168090	87041	89113	296071	42372	12331	عدد مناصب العمل الجديدة
2.06	1.71	3.61	3.72	14.52	2.42	0.67	(عدد مناصب العمل الجديدة/ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الجديدة)

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الجدول رقم (23).

من خلال الجدول السابق يمكن أن نستنتج أن متوسط معدل التوظيف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة لا يتجاوز 03 عمال في المؤسسة وهو ما يثبت أن جل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي عبارة عن مؤسسات مصغرة. كما تجدر الإشارة إلى :

* إن الزيادة الكبيرة في عدد مناصب العمل سنة 2005 والتي أدت إلى ارتفاع النسبة (عدد مناصب العمل الجديدة/ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة) من 2.42 إلى 14.52 بين سنتي 2004 و 2005 تعود بالدرجة الأولى إلى بداية إدماج فئة أرباب أو أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصرح بهم لدى الصندوق الوطني لغير الأجراء "CASNOS". علما أن عدد أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المضاف مبني على الافتراضية التالية: على مستوى كل مؤسسة رب عمل واحد مصرح به لدى الصندوق الوطني لغير الأجراء؛

* يمكن تفسير الانخفاض المعترف في النسبة (عدد مناصب العمل الجديدة/ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة) من 3.61 إلى 1.71 بين سنتي 2007 و 2008 إلى الارتفاع الكبير المسجل في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يفسر بإدماج المؤسسات التي تنشط في مجال المهن الحرة وتخضع للقانوني التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي بلغ عددها 70626 مؤسسة سنة 2008.

كما نلمس تطورا مستمرا في قيمة المساهمة في كل من الناتج الداخلي الخام وكذا القيمة المضافة. أين وصلت هذه المساهمة إلى 4237.92 مليار دينار جزائري و 3782.06 مليار دينار جزائري على التوالي سنة 2008.

المطلب الثاني: الهيئات المسؤولة عن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

إن إدراك الدولة الجزائرية للدور الفعال الذي يمكن أن يؤديه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دفعها إلى توفير جملة من الهيئات التي تعمل على رعاية هذا القطاع ومساعدته ومرافقته من أجل القيام بالدور المنوط به. وعليه سنقوم من خلال هذا المطلب بتبيان مختلف الهيئات الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أولاً: وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

كما سبق الإشارة إليه في المطلب الأول من هذا المبحث، فقد أنشأت الجزائر وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة اعتباراً من سنة 1994، بعد أن كانت عبارة عن وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1991، كخطوة تدل على بداية الاهتمام الحقيقي بهذا القطاع الاستراتيجي. بعد ذلك تغير اسم الوزارة ليتحول إلى "وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية". وكلفت هذه الوزارة بمهام معينة أهمها ما يلي:

للمساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها؛

للمساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

لإعداد النشرات الإحصائية اللازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع؛

لتبني سياسة ترقية للقطاع وتجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سطرت المهام السابقة الذكر، لضمان تحقيق الوزارة الدور المنوط بها المتمثل أساساً في توجيه ومراقبة وتأطير وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن أجل تحقيق ذلك أنشئت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع تحت قيادة الوزير السابق السيد "مصطفى بن بادة" كما ينتظر منها الكثير بعد دمجها مع وزارة الصناعة وترقية الاستثمار لتعتبر بذلك وزارة واحدة. وذلك تماشياً مع متطلبات وأوليات المخطط الخماسي 2010-2014 علماً أن هذا المخطط أعطى صلاحيات واسعة لهذا القطاع وينتظر منه الكثير في عهد الوزير الحالي السيد "محمد بن مرادي".

ثانياً: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ):

استحدثت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ولها فروع جهوية ومحلية.

تقوم الوكالة بتسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، وتتابع الاستثمارات التي ينجزها الشباب أصحاب المشاريع إضافة إلى تقديم استشارات لهم خاصة تلك المتعلقة بالتسيير المالي وتعبئة القروض، كما تسعى الوكالة جاهدة لإقامة علاقات مالية متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية¹.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 96 - 296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 52، الصادرة في 1996/09/11، ص 12.

ومن هنا فالوكالة تعمل على تقديم الدعم المعنوي والمالي والفني للمستحدثين وأصحاب المشاريع مما يمكنها من توجيه المؤسسات إلى مجالات مربحة ومستمرة يضمن لها استرداد ديونها من جهة وتحقيق المنفعة وضمان الشغل لأصحاب المؤسسات من جهة أخرى.

1 - أشكال التمويل التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

تقدم ANSEJ إعانات مالية وامتيازات جبائية للمؤسسات المصغرة في إطار صيغتين من التمويل هما التمويل الثنائي* والتمويل الثلاثي** ويتم ذلك كما يلي¹:

أ - الإعانات المالية:

* بالنسبة للتمويل الثنائي: هذه الإعانات تأخذ شكل قرض بدون فائدة طويل المدى تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب للمؤسسة المصغرة.

* بالنسبة للتمويل الثلاثي: تكون الإعانات المالية في إطار التمويل الثلاثي كآلي:

— القروض بدون فائدة: وهو قرض بدون فائدة طويل المدى تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب للمؤسسة المصغرة؛

— تخفيض نسب الفائدة: تأخذ الوكالة الوطنية على عاتقها جزءا من الفوائد المتعلقة بالقرض البنكي الذي يمنحه البنك للمؤسسة المصغرة.

مستوى هذا التخفيض يتغير حسب طبيعة النشاط. كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (28): نسب تخفيض معدلات الفائدة في حالة التمويل الثلاثي.

القطاعات	المناطق	المناطق الخاصة	المناطق الأخرى
القطاعات ذات الأولوية (الفلاحة، الري، الصيد البحري)	95 %	80 %	
القطاعات الأخرى	80 %	60 %	

المصدر: منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، من الموقع الرسمي للوكالة <http://www.ansej.org.dz/> ، يوم: 2010/05/20.

* التمويل الثنائي: في صيغة التمويل الثنائي تشكل التركيبة المالية من:

— المساهمة المالية للشباب أصحاب المشاريع ويتغير مستوى هذه المساهمة حسب مستوى الاستثمار؛

— قرض بدون فائدة تمنحه ANSEJ، يتغير حسب مستوى الاستثمار.

** التمويل الثلاثي: في صيغة التمويل الثلاثي تشكل التركيبة المالية من:

— المساهمة المالية للشباب أصحاب المشاريع ويتغير مستوى هذه المساهمة حسب مستوى الاستثمار ومكان إحداثه؛

— قرض بدون فائدة تمنحه ANSEJ، يتغير حسب مستوى الاستثمار؛

— قرض بنكي يخفف جزءا من فوائده من طرف ANSEJ ويتم ضمانه من طرف صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض.

¹ منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. من الموقع الرسمي للوكالة <http://www.ansej.org.dz/> ، يوم: 2010/05/20.

ب - الامتيازات الجبائية.

تستفيد المؤسسة المصغرة من نفس الامتيازات الجبائية سواء في حالة التمويل الثنائي أو الثلاثي. وتتمثل في:

♦ في مرحلة إنجاز المشروع:

للم الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء التجهيزات والحصول على الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛

للم تطبيق معدل مخفض نسبته 5% من الحقوق الجمركية على التجهيزات المستوردة التي تدخل مباشرة في تنفيذ الاستثمار؛

للم الإعفاء من رسم نقل الملكية على الإكتسابات العقارية؛

للم الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة.

♦ في مرحلة استغلال المشروع *:

للم الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني؛

للم تمديد فترة الإعفاء الكلي لمدة عامين عندما يتعهد المستثمر بتوظيف 05 عمال على الأقل لمدة غير محددة؛

للم الإعفاء على الرسم العقاري على البناءات وإضافات البناءات؛

للم الإعفاء من الكفالة المتعلقة بحسن التنفيذ بالنسبة للنشاطات الحرفية والمؤسسات المصغرة عندما يتعلق الأمر بترميم الممتلكات الثقافية.

والجدول الآتي يوضح الهيكل المالي للتمويل الثنائي والتمويل الثلاثي.

الجدول رقم (29): الهيكل المالي للتمويل الثنائي والتمويل الثلاثي.

المستوى الأول		المستوى الثاني	
قيمة الاستثمار $\geq 2.000.000$ دج		قيمة الاستثمار $\geq 10.000.000$ دج	
التمويل	القروض بدون فائدة	25 %	20 %
الثنائي	المساهمة الشخصية	75 %	80 %
التمويل الثلاثي	المناطق الخاصة	70 %	72 %
	القروض البنكية	5 %	8 %
	المساهمة الشخصية	70 %	70 %
	القروض البنكية	5 %	10 %
	بدون فائدة	25 %	20 %

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على منشورات ANSEJ، من الموقع الرسمي للوكالة <http://www.ansej.org.dz/> ، يوم: 2010/05/20

* تستمر الإعفاءات المذكورة في مرحلة الاستغلال لمدة 03 سنوات ابتداء من تاريخ انطلاق النشاط أو 06 سنوات للمناطق الخاصة، هذا سابقا. أما حسب قانون المالية لسنة 2010 فقد أصبحت مدة الإعفاء 05 و08 سنوات على التوالي.

2 — إنجازات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

تدل الإحصائيات المتداولة سواء من قبل الوزارة المكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو من خلال الموقع الرسمي لـ ANSEJ نفسها على حجم الجهود المبذولة من قبل مسيري هذه الوكالة. الذين عمدوا على توفير مختلف وسائل المساعدة. وفي إطار السعي للحد من مشكلة التمويل التي ترافق تمويل هذا النوع من المؤسسات قامت بتشكيل لجان محلية لدراسة التمويل (CLEF)، حيث تكلف هذه الأخيرة بقبول مشاريع الشباب حسب معايير دقيقة للسوق والمردودية. تم تنصيب هذه اللجان على مستوى كل ولايات الوطن، ولقد سجلت نشاطات هذه اللجان المحلية خلال سنة 2008 عقد 487 دورة ومعالجة 1497 ملف شهريا¹.

كما شرعت الوكالة سنة 2009 في عملية واسعة لإنشاء ملحقات على مستوى عدة ولايات، وجاءت هذه العملية تطبيقا لقرارات المجلس الوزاري المشترك المؤرخ في 2008/07/06، إذ تسعى من خلال هذه العملية للحصول على سيولة أكثر في المشاريع. وتم إنشاء 39 ملحقة، منها 13 ملحقة تمارس نشاطاتها. تكاثف الجهود السابقة، منذ نشأة الوكالة إلى غاية 2009، مكنتها من تسليم 368967 شهادة تأهيل لأصحاب المشاريع الصغيرة، أين بلغ عدد المشاريع 105300 مشروع يوفر حوالي 298188 منصب شغل بقيمة استثمارية تفوق 231 مليار دج والتي يحتل قطاع الخدمات فيها النصيب الأكبر².

ثالثا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).

نظرا لعدم تمكن وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI من تحقيق الأهداف المرجوة منها منذ نشأتها تحت إشراف رئيس الحكومة بموجب قانون الاستثمار الصادر في 1993، والمتمثلة أساسا في تقييم الاستثمارات وتقديم القرارات المتعلقة بمنح أو رفض الإمتيازات. أدى ذلك إلى بروز الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار "ANDI" سنة 2001. بموجب المرسوم رقم 03-01 في 20 أوت 2001، وتم ذلك بهدف تركيز الجهود لترقية الاستثمار. وفي إطار تطبيق التشريع الجديد فإن وكالة ANDI تتكفل بالمستثمرين سواء كانوا محليين أم أجانب وتمكنهم من تنفيذ مشاريعهم وضمان متابعة وترقية الاستثمار.

تضم هذه الوكالة مهام ووسائل APSI إضافة إلى جملة من المهام الجديدة التي أوكلت إليها لضمان ترقية ومتابعة الاستثمار.

أ إنجازات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

سعت الوكالة منذ انجازها لتعويض النقائص التي برزت على مستوى وكالة APSI، وكان أول تحدي لها هو تقليص آجال التراخيص اللازمة للمستثمرين إلى 30 يوما بدلا من 60 يوما في وكالة APSI. وتشير آخر الإحصائيات المصرح بها من طرف الوكالة في نهاية سنة 2009 أن عدد المشاريع التي تم دعمها من قبل الوكالة بلغ 19729

¹ «الموافق»، نشرة إعلامية تصدرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب كل شهرين، العدد 07، مارس 2009، ص 05.

² site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2009 p p 32, 33, sur www.pmeart-dz.org .

مشروع بقيمة إجمالية بلغت 907882 مليون دينار جزائري، عدد الأجراء بهذه المشاريع بلغ 155905 تشكل المشاريع الجديدة 75.14%، وتلك المتعلقة بالتوسع فتقدر بـ 24.82%، و 08% عبارة عن مؤسسات مجددة (أعيد لها الاعتبار)¹.

رابعاً: الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05 - 165 المؤرخ في 03 ماي 2005².

تعتبر الوكالة أداة الدولة في مجال تنفيذ السياسة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبهذه الصفة تتولى الوكالة عملية تقييم فعالية تطبيق برامج التأهيل واقتراح التصحيحات الضرورية عند الاقتضاء³.

٨ إنجازات الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فيما يتعلق بالنشاطات التي تقوم بها الوكالة، أكد المدير العام للوكالة السيد رشيد موساوي، أنه منذ نشأة الوكالة في ماي 2005 إلى غاية السداسي الأول لسنة 2010 تم القيام بـ 536 نشاط توجيهي ومساعدة تقنية لفائدة 351 مؤسسة وطنية تنشط في مختلف القطاعات.

كما وقعت الوكالة 22 بروتوكول تفاهم واتفاقيات مع الجمعيات المهنية* لتمكين المنخرطين فيها من الاستفادة من خدماتها. والهدف من هذه العملية هو تجنيد أكبر عدد ممكن من المؤسسات الوطنية للانخراط في البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، علماً أن البرنامج الوطني للتأهيل سيمس 20000 مؤسسة وطنية في كل الفئات وسيسمح باستحداث 03 ملايين منصب عمل في 2014.

وتحسباً لارتفاع عدد المنخرطين في هذا البرنامج، تعتزم الوكالة فتح 10 فروع جهوية لها عبر كامل التراب الوطني. كما وقعت الوكالة في جويلية 2010 اتفاقيات مع أربعة هيئات خاصة بالتنوعية** بهدف القيام بدور الوسيط بين هذه الأخيرة والمؤسسات الوطنية الراغبة في إخضاع تسييرها وإنتاجها للتقييس.

وفيما يخص التعاون مع الهيئات الأجنبية، فقد تم إطلاق عملية لتأهيل تسيير الموارد البشرية والإبداع في أفريل 2010 بالتعاون مع الهيئة الألمانية "جي تي زاد" لفائدة 10 مؤسسات وطنية خاصة تنشط في المجال الغذائي الفلاحي والأشغال العمومية والكيمياء الصناعية، والنسيج والإلكترونيك. ومن جهة أخرى تسعى الوكالة إلى تعزيز التعاون مع الهيئات الإيطالية بغرض المشاركة في تطوير فروع الزيتون والحليب بالجزائر.

¹ site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour de l'année 2009, p p 28, 29, sur www.pmeart-dz.org .

² المادة 01، 02 من المرسوم التنفيذي رقم 05 - 165 المؤرخ في 03 ماي 2005، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 32، الصادر في 04 ماي 2005، ص 28.

³ المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 05 - 165 المؤرخ في 03 ماي 2005، مرجع سبق ذكره، ص ص 28، 29.

* الجمعيات المهنية مثل: المنظمة الوطنية لأرباب العمل والمقاولين، الجمعية الجزائرية للسباكة، الاتحاد الوطني لصناعة السيارات والميكانيك.

** الهيئات الخاصة بالتنوعية: المعهد الجزائري للتقييس، الهيئة الجزائرية للتصديق، الديوان الوطني لقياسة القانونية، المعهد الوطني للملكية القانونية.

خامسا: بعض الهيئات الداعمة لعملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

فيما يلي عرض لبعض الهيئات التي سخرت لتدعيم عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

1 - صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR)

باعتبار مشكل الضمان هو العقبة الكبيرة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع البنوك التجارية، أنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي 02-373 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002. يهدف إلى ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجزها كما هو محدد في القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹. كما تقع على عاتقه عملية متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أ - كيفية تغطية القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف FGAR.

يغطي صندوق FGAR نسبة معينة من القروض المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية تبعا لما يلي²:

لحسب كل ملف يودع لدى الصندوق ويتم فيه طلب ضمان يصدرها الصندوق * توجه إلى البنك المقرض؛
لحد المبلغ الأدنى للضمان لكل مؤسسة بـ 04 ملايين دينار، في حين حدد المبلغ الأقصى للضمان بـ 25 مليون دينار؛

للمدة ضمان القروض محددة بـ 07 سنوات على أكثر تقدير؛

لأن يتم قبول الضمان في حالة ضرورة القروض المطلوبة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والموجهة لإنجاز المشاريع التي أنشئت من أجلها تلك المؤسسات.

ب - إنجازات صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يمكن تلخيص أهم إنجازات الصندوق منذ نشأته إلى غاية 2009/12/31 في الجدول الآتي:

¹ المادة 02، 03 من المرسوم التنفيذي رقم 02-373 الموافق لـ 2002/11/11 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 2002/11/13، العدد 74، ص 13.

² Djebbar Boualem, « le fond de garantie des crédits aux PME », Exposé proposé dans le séminaire international sur "la promotion du financement de la PME", organisé par la faculté de sciences économiques et de gestions, université d'Alger, l'Algérie, le 27 et le 28 septembre 2005, p 24.

* أنظر الملحق رقم (04): نسخة من طلب ضمان القروض من FGAR.

الجدول رقم (30): التوزيع العام للضمانات حسب نوع وطبيعة الضمان من طرف FGAR خلال الفترة 2003 – 2009.

المجموع	التوزيع العام				
	للقروض		حسبة نوعية الضمان		
	الضمان	حسبة نوعية الضمان	صندوق ضمان القروض باسناد من MEDA	صندوق ضمان قروض PME	
385	219	166	138	247	عدد الضمانات الممنوحة
9871981	6755841602	3116140033	5098330515	4773651121	قيمة الضمانات الممنوحة (دج)
22404	17566	4838	12517	2887	عدد مناصب الشغل التي ستشأ

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2009, p 37-39 , a partir du site: www.pmeart-dz.org .

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن 75.8% من القروض الممنوحة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة موجهة للمؤسسات في طور التوسع. مقابل 24.2% للمؤسسات في مرحلة النشأة وهو ما يدل على الصعوبات الكبيرة التي مازالت تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الحصول على التمويل المناسب خلال بداية نشاطها.

2 – صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أنشئ هذا الصندوق بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 134-04 المؤرخ في 2004/04/19، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة برأسمال قدره 30 مليار دينار في شكل شركة ذات أسهم. علما أن هذا الصندوق بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006.

يهدف الصندوق بصفة أساسية إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات سواء المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها. مع العلم أن الحد الأقصى للقروض القابلة للضمان هو 50 مليون دينار¹.

أ – المخاطر المغطاة من طرف صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تخص المخاطر المغطاة من الصندوق ما يلي:

للعدم تسديد القروض الممنوحة؛

للتسوية أو التصفية القضائية للمقترض.

وتنصب تغطية المخاطر على آجال الاستحقاق بالرأسمال وكذا الفوائد المستحقة طبقا للنسب المغطاة. ويحدد مستوى تغطية الخسائر بنسبة 80% عندما يتعلق الأمر بقروض ممنوحة عند الإنشاء ونسبة 60% في حالات التوسع والتجديد².

¹ المادة 04 من المرسوم الرئاسي 134-04 المؤرخ في 2004/04/19، مرجع سبق ذكره ص 31.

² المادة 13 من المرسوم الرئاسي 134-04 المؤرخ في 2004/04/19، مرجع سبق ذكره، ص 31.

وعليه يتم إعداد مبلغ علاوة تغطية الخطر بطريقة تسمح بضمان مستوى توازن استغلال الصندوق. وتحدد العلاوة المستحقة المتعلقة بتغطية الخطر بنسبة أقصاها 0.5% من القرض المضمون المتبقي. وتسدد لها المؤسسة سنويا من هذا الأخير ويتم تحصيل هذه العلاوة من قبل البنك لفائدة الصندوق¹.

ب - إنجازات صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

منح صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 461 ضمان مالي بحلول تاريخ 2009/12/31 إلى هيئات القرض المساهمة. وبمصطلح الالتزام، تمثل هذه الضمانات مبلغ يصل إلى 5732 مليون دينار جزائري، حيث تغطي مجموع القروض الممنوحة من طرف البنوك الشريكة الذي تقدر بـ 11377 مليون دينار. ويمكن تلخيص أهم إنجازات الصندوق في الجدول الآتي:

الجدول رقم (31): إنجازات صندوق ضمان قروض استثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2006-2009 حسب قطاع النشاط.

عدد الضمانات		قيمة القروض المضمونة		قيمة الضمانات		عدد مناصب الشغل	
العدد	%	القيمة (دج)	%	القيمة (دج)	%	العدد	%
163	35	4338352121	38	1962832513	34	2120	52
156	34	1655379716	15	982019521	17	468	11
100	22	4326880082	38	2189380426	38	1201	29
19	4	795390467	7	416821415	7	192	5
23	5	260870000	2	18098800	3	129	3
461	100	11376872386	100	5732041875	100	4110	100

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2009, p p 44, 45, sur www.pmeart-dz.org.

3 - الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. (ANGEM)

أنشئت هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 2004/01/22. وتسعى الوكالة إلى دعم المستفيدين من القروض من خلال تقديم الاستشارة لهم ومرافقتهم في تنفيذ أنشطتهم.

أ - كيفية الاستفادة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

على المستفيد من الوكالة أن تكون مساهمتهم الشخصية كالتالي²:

◀ 05% من الكلفة الإجمالية للنشاط، فيما يتعلق بأنشطة اقتناء العتاد الصغير والمواد الأولية اللازمة لانطلاق المشروع، ويخفض هذا المستوى إلى 03% ضمن الشروط غير المجتمعة الآتية:

* إذا كان المستفيد حائز على شهادة أو وثيقة معادلة معترف بها؛

* إذا أنجزت المؤسسة في منطقة خاصة، أو على مستوى الجنوب أو الهضاب العليا.

¹ المادة 14، 15 من المرسوم الرئاسي 04-134 المؤرخ في 2004/04/19، مرجع سبق ذكره، ص 31.

² المادة 03 من المرسوم التنفيذي 04-15 المؤرخ في 2004/01/22 المتضمن تحديد شروط الإعانات المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، 2004/01/24، العدد 06، ص 13.

◀ 10% من الكلفة الإجمالية التي لا يمكن أن تفوق 30 ألف دج، إذا تعلق الأمر بشراء المواد الأولية.

أما بالنسبة للإعانات الممنوحة للمستفيدين من القرض المصغر، فيمكن أن يستفيد المؤهلين من مساعدة تقنية للوكالة دون مقابل، واستشارة الوكالة ومرافقتها ومتابعتها. أما فيما يخص مبلغ القرض بدون فائدة فيكون في النحو التالي¹:

✎ بالنسبة للأنشطة المتعلقة باقتناء العتاد الصغير والمواد الأولية اللازمة لانطلاق المشروع:

25% من الكلفة الإجمالية للنشاط حيث $100000 \text{ دج} \geq \text{كلفة النشاط} \geq 400000 \text{ دج}$.

كما يمكن أن يرفع هذا المستوى إلى 27% إذا كان المستفيد متحصل على شهادة أو أنجز النشاط في منطقة خاصة.

✎ بالنسبة للأنشطة المتعلقة بشراء المواد الأولية:

90% من الكلفة الإجمالية للنشاط شرط أن : $\text{التكلفة الإجمالية} \geq 30000 \text{ دج}$.

كما يمكن أن تستفيد المشاريع من تخفيض يقدر بـ 80% ، وقد يصل إلى 90% في حالة إقامتها في المناطق الخاصة، من نسب الفوائد على القروض البنكية الممنوحة بعنوان القرض المصغر. وتكون هذه القروض البنكية كالاتي²:

لـ 95% من الكلفة الإجمالية للنشاط حيث $50000 \text{ دج} \geq \text{الكلفة الإجمالية} \geq 100000 \text{ دج}$.

ويرفع هذا المستوى إلى 97% إذا كان المستفيد حامل لشهادة أو أنجز النشاط في منطقة خاصة.

لـ 70% من الكلفة الإجمالية في حالة $100000 \text{ دج} \geq \text{الكلفة الإجمالية} \geq 400000 \text{ دج}$

ب — إنجازات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

وصل عدد المشاريع الممولة من قبل الوكالة منذ نشأتها في 2004 إلى غاية 2009/12/31 إلى 145614 مشروع بقيمة إجمالية تقدر بـ 4 مليار و 472 مليون دج، هذه القروض الممنوحة موزعة كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم(32): توزيع القروض الممنوحة من قبل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب قطاعات النشاط خلال الفترة 2004-2009 .

قطاع النشاط	عدد المشاريع الممولة	القيمة الممنوحة (دج)
الزراعة	29409	846077091.52
الصناعة	37008	1051210960.35
البناء والأشغال العمومية	8465	313989163.46
الخدمات	29693	1097521568.52
الصناعات التقليدية	41039	1163484504.09
المجموع	145614	4472283287.94

Source: site Internet du ministère des PME et l'artisanat, bulletin d'information économique pour l'année 2009 p 35, sur www.pmeart-dz.org .

¹ المادة 11 من المرسوم التنفيذي 04-15 المؤرخ في 2004/01/22، مرجع سبق ذكره، ص 13، 14.

² المادة 12، 13 من المرسوم التنفيذي 04-15 المؤرخ في 2004/01/22، مرجع سبق ذكره، ص 14.

4 — صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 2004/01/22 المتضمن إحداث صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة. حيث يتمتع الصندوق بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويتولى المدير العام للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر تسيير الصندوق بمساعدة أمانة دائمة¹.

أ. مهام صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة.

يتولى الصندوق عدة مهام نوجز أهمها في الآتي²:

للم يضمن الصندوق القروض التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية المنخرطة في الصندوق للمستفيدين الحاصلين على تبليغ الإعانات الممنوحة من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر؛
للم يغطي الصندوق 85% من باقي الديون المستحقة في حالة إخفاق المشروعات الممولة؛
للم يحل الصندوق في إطار تنفيذ الضمان محل البنوك والمؤسسات المالية في حقوقها اعتبارا ، عند الاحتمال، للاستحقاقات المسددة وفي حدود تغطية الخطر (85%).

5 — بورصات المناولة والشراكة.

هي جمعيات ذات منفعة عامة، في خدمة القطاع الاقتصادي، تم إنشاؤها في 1991 وتتكون من المؤسسات العمومية والخاصة. توجد حاليا 04 بورصات جهوية في كل من الجزائر العاصمة، وهران، قسنطينة وغرداية. غير أن نشاطها محدود جدا. وهو ما دفع بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تكثيف الجهود خلال الفترة 2009-2014 لتطوير قدرات النسيج الصناعي الوطني، خاصة في مجال المناولة بهدف تحسين نسبة تغطية الطلب الوطني العمومي والخاص على هذه الخدمات.

ومن بين الإجراءات المزمعة في هذا الإطار، أكد الوزير السابق لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، "مصطفى بن بادة" على مشروع إنشاء مركز وطني ومجلس وطني استشاري لترقية المناولة موازاة مع إعادة تفعيل بورصات المناولة الجهوية الأربعة³.

أ. مهام بورصات المناولة والشراكة.

سطرت مجموعة من المهام لبورصات المناولة والشراكة نوجزها في الآتي⁴:

¹ المادة 02، 08 من المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 2004/01/22 المتضمن إحداث الصندوق المشترك للقروض المصغرة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، 2004/01/05، ص 15.

² المواد 03، 04، 05 من المرسوم التنفيذي رقم 04-16 المؤرخ في 2004/01/22، مرجع سبق ذكره، ص 15.

³ «بن بادة: تطوير المناولة في المؤسسات من أولويات القطاع»، (2009/02/08)، على الساعة 17:20، عن الموقع:

<http://www.radioalgerie.dz/?p=2439>، يوم: 2010/07/30.

⁴ صالح الصالح، «أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري»، بحث مقدم إلى الندوة الدولية حول: "المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الإشكالية والآفاق"، مرجع سبق ذكره، ص 186، 187.

للم إحصاء الطاقات الحقيقية للمؤسسات الصناعية لغرض إنشاء مستوى لطاقات المناولة؛

للم تشجيع الاستخدام الأمثل للقدرات الإنتاجية للصناعات المحلية؛

للم المساهمة في أعمال تكثيف النسيج الصناعي بتشجيع إنشاء مؤسسات وصناعات صغيرة ومتوسطة جديدة في ميدان المناولة؛

للم ترقية المناولة والشراكة على المستوى الجهوي والوطني والعالمي؛

للم تمكين المناولة الجزائرية من الاشتراك في المعارض الدولية.

✓ إن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دفعت السلطات الجزائرية إلى إنشاء وزارة خاصة بها سنة 1993، تسهر على تذليل الصعوبات التي تصادفها. هذه الوزارة وبالتنسيق مع بعض الوزارات عملت على وجود مؤسسات وهيئات أخرى تعمل معها جنباً إلى جنب لتوفير أحسن الظروف لعمل هذه المؤسسات كـ ANSEJ، ANGEM... الخ.

المطلب الثالث: البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

نسبة إلى الأهمية الكبيرة للتمويل في حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سنحاول من خلال هذا المطلب التعرف على البدائل التمويلية لهذه المؤسسات في الجزائر. وذلك باستعراض أهم آليات التمويل إضافة إلى مؤسساتها التنفيذية مع محاولة تقديم أحدث الإحصائيات الخاصة بعمليات تمويل هذه المؤسسات "إن توفرت".

مع الإشارة إلى أن التركيز سيكون على البدائل الرسمية الخارجية التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً: التمويل البنكي.

يعتبر التمويل البنكي في الجزائر أهم المصادر والبدائل التمويلية التي يعتمد عليها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعلى الرغم من المشاكل والصعوبات التي واجهتها البنوك إلا أنها ساهمت ولازالت تساهم بشكل كبير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفيما يخص مساهمة البنوك العمومية في تمويل مختلف المشاريع الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2000-2003 فيمكن إجمالها في الجدول الآتي:

الجدول رقم (33): حجم التمويل المقدم من البنوك العمومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفترة 2000-2003.

البنوك العمومية	حجم التمويل (مليار دج)	عدد المشاريع الممولة	عدد مناصب الشغل
CPA	80.4	1577	33384
BNA	22.1	963	15343
BEA	28.5	299	8350
BDL	8.9	460	4730
BADR	149.7	50961	218985
المجموع	289.6	54260	280792

المصدر: محمد زيدان، «الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة حسنية بن بولعيد، الشلف، أيام: 16 و 17 وأفريل 2006، ص ص 511، 512.

هذا وعملت البنوك العمومية الجزائرية جاهدة لزيادة هذا الحجم من التمويل، فوفقا للسيد عبد الرحمان بن خلفه (M.Ben Khalifa) مدير إدارة المصارف والمؤسسات المالية (ABEF)، فإنه خلال سنة 2008 قدمت البنوك 2700 مليار دينار كقروض، كان نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها حوالي 1200 مليار دينار¹. وهذا العدد مرشح للارتفاع سنة بعد أخرى. خاصة في ظل الاهتمام المتزايد بهذا القطاع. فمثلا نجد أن BDL في نهاية ماي 2010 قدمت قروض بمبلغ 46.138 مليار دج وهو مبلغ يفوق ب 05 مرات المبلغ المقدم من طرفها خلال الفترة 2000-2003 (8.9 مليار دج) وتم ذلك بعد معالجة 46158 مؤسسة مصغرة مما سمح بخلق 85664 منصب عمل². كما صرح المدير العام لـ BEA السيد محمد لو كمال أن البنك قد قرر منح 363 مليار دينار جزائري خلال الفترة 2010-2012 لتمويل المشاريع الاقتصادية. لتستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 141.5 مليار دينار جزائري منه أي ما يعادل نسبة 39 %.

ثانيا: الاعتماد الإيجاري.

إضافة إلى البنوك التجارية، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى عملية التأجير التمويلي كبديل لتغطية احتياجاتها التمويلية. فقد شهدت السوق الإيجارية نموا معتبرا، خارج السوق المصرفية، إذ أصبحت تشكل ما يقارب 28% بقيمة تقدر بـ 25 مليار دينار جزائري سنة 2009. ويعود ذلك لظهور بعض المؤسسات في هذا الميدان. إلا أن عملياتها تتسم بالضيق والحذر الشديدين وفيما يلي بعض هذه المؤسسات مصحوبة بآخر إنجازاتها.

1 — الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات (Société Algérienne de Leasing Mobilier) "SALEM".

تعتبر مؤسسة SALEM من بين أولى المؤسسات التي عملت في ميدان الاعتماد الإيجاري في الجزائر. وهي عبارة عن شركة مساهمة معتمدة من طرف بنك الجزائر في القرار رقم 03 - 97 المؤرخ في 1997/05/28. وهي خاضعة للأمر رقم 09 - 96 المؤرخ في 1996/10/10 الخاص بالاعتماد الإيجاري. بلغ رأسمالها 200 مليون دينار جزائري. وكان في البداية مقسم بين الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) بنسبة 90%، والجموعة القابضة الميكانيكية بنسبة 10%³. لكن بعد التعديل الذي أجري في الاجتماع العام بتاريخ 1999/12/19 انسحبت القابضة الميكانيكية وبقيت CNMA المساهمة الوحيدة في مؤسسة SALEM.

يعتبر القرض الإيجاري لشركة SALEM تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من قبل المستأجر، كما يستفيد المستأجر من كل ميزة حصل عليها المؤجر كإعانة، التخفيضات من المروء،... الخ⁴.

¹ Safia berkouk, «quels outils de financement pour les PME?» Journal el watan économie, Algérie, N 223, du lundi au dimanche 27 décembre 2009, p07.

² C.B, «la BDL active dans le financement des micro entreprises en Algérie», journal le soir d'Algérie, Algérie, N5965, vendredi 25 samedi 26 juin 2010, p 06.

³ M.Mesoukat, «le leasing», revue interne de la CNMA aujourd'hui et demain, janvier 1998, p05.

⁴ عبد الله براهيم، «قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى الملتقى الوطني حول: "المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، مرجع سبق ذكره، ص 95.

٨ إنجازات الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات.

لقد حققت شركة SALEM في بداية نشاطها نتائج إيجابية بالنظر إلى الإحصائيات المقدمة. علما أن شركة SALEM تشمل أنشطة في العديد من القطاعات وأهمها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في المجال الفلاحي، قطاع المناجم، المحروقات والحديد والصلب، إضافة إلى مجال النقل. غير أن نتائجها أخذت في التدهور ابتداء من سنة 2004 وهو ما أدى بينك الفلاحة والتنمية الريفية إلى الحمل على عاتقه الاعتماد الإيجاري في المجال الزراعي الذي كانت شركة SALEM تؤدي الجزء الأكبر منه. ويبين الجدول الموالي استثمارات SALEM في المجال الفلاحي الموزعة على المستوى الوطني.

الجدول رقم(34): الاستثمارات المحققة من قبل SALEM في القطاع الفلاحي خلال الفترة 1998-2003.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	العقود		تكلفة الاستثمار	
	العدد	%	المبلغ (دج)	%
العتاد الفلاحي	172	70	29582757682	61.99
سيارات النقل الريفي	32	12	2383717984	4.99
سيارات	17	06	3833062078	8.03
سيارات التبريد	09	03	2107144323	4.41
وسائل النقل والمواصلات	01	1.20	104500000	0.21
المجموع 01	59	21.20	8428424385	17.64
شبكات الري	03	1.20	288421827	0.60
مطحنة	02	0.40	2708445781	5.67
صيد	01	0.40	1948306500	4.08
معدات (ملكية كهربائية)	01	0.80	171120250	0.35
جمع الحليب	04	0.40	2103598290	4.47
زراعة البيوت البلاستيكية	01	0.40	311000000	0.65
تربية الدواجن	02	0.80	1665480700	3.49
تربية المواشي	01	0.40	340294871	0.71
صناعة خلايا النحل	01	0.40	169020669	0.35
المجموع 02	16	8.80	9705688888	20.37
المجموع الكلي	247	100	47716870955	100

المصدر: إحصائيات شركة SALEM للفترة 1998-2003.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن أغلب استثمارات شركة SALEM مركزة في مجال العتاد الفلاحي بينما باقي النشاطات موزعة بنسب ضئيلة وهذا يرجع بدرجة أولى إلى قلة التوجهات لهذه الميادين نتيجة قلة الكفاءة المهنية فيها.

2 — الشركة العربية للإيجار المالي [ALC (Arabe Leasing Corporation)].

تم اعتماد الشركة العربية للإيجار المالي بموجب المقرر رقم 02-02 الموافق لـ 20/02/2002، برأسمال قدره 758 مليون دينار جزائري. وهو موزع على 07 مساهمين أبرزهم بنك المؤسسة العربية المصرفية- الجزائر 34%، الشركة العربية للاستثمار 25%، والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 20%¹.

يتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار مالية تمتد بين 04 و 05 سنوات. والمبلغ المحدد للإقراض يجب أن لا يقل عن 15 مليون دينار جزائري ولا يزيد عن 95 مليون دينار جزائري.

٨ إنجازات الشركة العربية للإيجار المالي.

لقد بدأت الشركة العربية للإيجار المالي نشاطها في ماي 2002. بمنح قروض لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة قدرها 75.5 مليون دينار جزائري.

هذا وتسعى الشركة بصفة دائمة لزيادة حصتها من السوق الجزائرية، وقد تخصصت بشكل واضح في تمويل العقارات، وفي هذا الصدد قامت بتمويل 125 مؤسسة بمبلغ يزيد عن 7800 مليون دينار جزائري².

3 — الشركة المغاربية للإيجار المالي/ الجزائر [MAGHREB Leasing Algérie (MLA)].

هي عبارة عن مؤسسة برأسمال تونسي أوروبي، اعتمدها مجلس النقد والقرض في أكتوبر 2005. رأسمالها مليار دينار جزائري. وبدأت نشاطها في جوان 2006.

* إنجازات الشركة المغاربية للإيجار المالي.

قبل الحديث عن إنجازات MLA تجدر الإشارة إلى أن مدة إيجار الوسائل المنقولة وغير المنقولة التي تمول بها MLA زبائنها تتراوح بين 03 و 07 سنوات، وفي نهاية المدة سوف يمتلك الزبون الوسائل إذا دفع الإيجار كله بانتظام.

تمكنت MLA من فتح 05 وكالات في كل من ولاية الجزائر العاصمة، سطيف، وهران، عنابة، وحاسي مسعود. لقد احتفلت MLA في جوان 2010 بعامها الرابع في السوق الجزائرية التي شهدت انتعاشة معتبرة. وقد ارتفع حجم القروض التمويلية من 600 مليون دينار جزائري عام 2006 إلى 8.5 مليار دينار جزائري منتصف السداسي الأول لسنة 2009.

وبعد مرور 04 سنوات فقط من إنشائها قدرت حصتها السوقية في سنة 2009 بـ 25%، علما أن كل زبائنها عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة، تحتل بذلك MLA المرتبة الأولى في السوق الجزائرية للاعتماد الإيجاري.

¹ المادة 03 من المقرر 02-02 الموافق لـ 20/02/2002 المتضمن اعتماد شركة اعتماد إيجاري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 72، الصادرة في 01/11/2002 ص 28.

² محمد زيدان، «المهاكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، مرجع سبق ذكره، ص 515.

هذا وقد استفادت MLA في بداية نشاطها من 10 ملايين أورو مقدمة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار، باعتباره مساهم في رأس مالها، بهدف تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما استفادت MLA من ضمان جزئي بقيمة 06 مليون أورو من طرف بنك الإفريقي للتنمية (BAD) في أفريل 2009. ويعد هذا الاتفاق بين BAD و MLA الأول من نوعه، الذي يهدف إلى تطوير قدرات MLA في قطاع الاعتماد الإيجاري، مما سمح لـ MLA بتمويل 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (وهو ما يشكل حوالي 20% من زبائنها الحاليين)، ما سمح بخلق 260 فرصة عمل جديدة وترسيخ حوالي 3000 منصب عمل¹.

4 — مؤسسة "BNP Paribas ELJAZAIR"

تأسست "BNP Paribas ELJAZAIR" سنة 2007، وهي تابعة لمجموعة BNP Paribas في الجزائر وباشرت نشاطها في السوق الجزائرية في جويلية 2007.

▲ إنجازات "BNP Paribas ELJAZAIR".

بدأت هذه المؤسسة نشاطها الفعلي في بداية السداسي الثاني من سنة 2007 وحسب مدير مؤسسة الإيجار "BNPParibas ELJAZAIR" السيد: "philippe perrin-houdon" احتلت خلال تلك السنة حوالي 10% من الحصة السوقية. وابتداء من سنة 2008، بدأت معالم هذه المؤسسة تتضح وتعرف عليها الجمهور أكثر مما دفعها لتوسيع عملياتها التمويلية حيث طرحت في بداية 2009 آلية الاعتماد الإيجاري. وقدر مجموع عملياتها التمويلية بـ 06 ملايين دينار جزائري. منها 04 ملايين من عمليات الاعتماد الإيجاري. مما سمح بزيادة زبائنها بـ 17% وارتفاع حصتها السوقية إلى 15%². علما أن كل تعاملاتها تتم مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثالثا : رأسمال الاستثمار.

تعود أول مبادرة جدية لتقنين عملية رأسمال الاستثمار إلى سنة 2006 عن طريق القانون رقم 06-11 المؤرخ في 2006/07/24 المتعلق بشركة رأسمال الاستثمار³. لكن ذلك لم يمنع ظهور بعض المؤسسات مثل sofinance و finalep وبعد ذلك نجد (MPEFII) Maghreb privat equity fund II.

1 — مؤسسة finalep (Finance Algero Européenne de Participation).

وتعتبر أول مؤسسة لرأسمال الاستثمار في الجزائر، أنشئت في 1991/06/30. بمساهمة بنكين جزائريين هما BDL و CPA إضافة إلى الوكالة الفرنسية للتنمية AFD، كما دخل مساهم رابع في سنة 1995 يتمثل في البنك الأوروبي للاستثمار.

¹ Ali Titouch, «la BAD dégage une enveloppe de 06 millions d'euros», journal elwatan, Algérie, N5573, le 26/04/2009, p 03

² حوار في جريدة الوطن الاقتصادية مع مدير مؤسسة الإيجار BNP Paribas ELJAZAIR السيد: philippe perrin-houdon

Safia Berkouk, «il faut améliorer les règles fiscales pour développer le leasing», journal elwatan economie, Algérie, du 21-27/09/2009, op.cit, p09.

³ القانون رقم 06-11، المؤرخ في 24 جوان 2006، "المتعلق بشركة رأسمال الاستثمار"، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 42، الصادرة في 2006/06/25، ص 03.

عملت finalep منذ وجودها على وضع النواة التأسيسية لاستيعاب ونشر تقنية رأسمال الاستثمار، كما سعت للمشاركة في رأسمال المشاريع المشتركة المنجزة من قبل الجزائريين والأوروبيين، إضافة إلى العمل على تقديم الدعم لمشاريع البحث وتمويلها.

٨ إنجازات مؤسسة finalep .

تجدر الإشارة أن مؤسسة finalep انطلقت قبل ترسيم الإطار القانوني الذي يحدد نشاط رأسمال الاستثمار في الجزائر. بدأ نشاطها الفعلي سنة 1995، أين سجلت أو مشاركة لها من خلال مؤسسة شراكة بين مساهمين جزائريين ويونانيين، لإنتاج وتعبئة وتسويق التبغ . إلى غاية 2006 تمثلت حصيلة finalep في 10 مساهمات، و 07 مساهمات في طريق الإنجاز (تمت هذه المساهمات خلال عامي 2004 و 2005 نتيجة لبعض التعديلات القانونية) برأسمال يقدر بـ 177416000 دج موزعة بين رأسمال خاص 165800.000 دج والحسابات الجارية 1161000 دج¹. تجدر الإشارة أيضا إلى أن مساهمة finalep في رأسمال المؤسسات تبقى ضئيلة إذ تتراوح بين 10% إلى 20% من رأسمالها الاجتماعي حسب احتياجات المؤسسة.

2 — مؤسسة sofinance (la société financière d'investissement, de participation et de placement)

تم إنشاء مؤسسة sofinance في 04 أفريل 2000 بالشراكة مع مؤسسات مالية أجنبية، إلا أنها لم تبدأ نشاطها إلا في 09 جانفي 2001 وذلك بعد حصولها على الاعتماد من قبل بنك الجزائر. حدد رأسمالها بـ 05 ملايين دينار جزائري وتمثل هدفها الرئيسي في دعم وتحديث وسائل الإنتاج الوطني وتطوير المنتجات المالية الجديدة. بالإضافة إلى الهدف السابق، تم تحديد جملة من المهام الجديدة لـ sofinance. بموجب قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة (CNPE) المعتمد في 2003/10/20. إذ أصبحت تقوم بتقديم المساعدة والمشورة للمؤسسات الاقتصادية التابعة للتطاع العام، خاصة فيما يتعلق بعمليات الخصخصة، كما عملت على تطوير مركز الهندسة المالية التابع لـ CNPE لتستفيد منه المؤسسات الاقتصادية العمومية².

— كما تقدم الـ sofinance بعض الوظائف بالإضافة إلى مساهمتها في رأسمال المؤسسات يتمثل أهمها في تقديم خدمات الليزنغ لزبائنها وتتبع في ذلك الشروط المحددة في الأمر رقم 09-96 الصادر في 10 جانفي 1996. وتمثل القطاعات الممولة من قبل sofinance في كل من قطاع المباني والأشغال العامة، الشحن، الأعمال البحرية، المناجم والمحاجر، الصناعة... الخ. كما تقدر مدة الإيجار بـ 03 سنوات إلى 05 سنوات، وتكون طريقة دفع مستحقات الإيجار شهرية أو فصلية حسب الاتفاق.

¹ Omar Belaid, «une expérience de capital investissement en Algérie», a partir du site:

http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar_belaid.pdf, consulté le: 19/04/2010

² من الموقع الرسمي لشركة sofinance، عن الموقع: www.sofinance-dz.com، يوم: 2010/09/24.

٨ إنجازات sofinance.

الجدول التالي يوضح أهم إنجازات sofinance :

الجدول رقم (35): استثمارات sofinance خلال الفترة 2003 - 2009.

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
المساهمة في رأس المال	67060000	625000000	634400000	609400000	609400000	613000000	9000000
القرض الإيجاري	3791809891	1078248000	1451919000	2917525000	3758178000	4853602000	4169222000

المصدر: الموقع الرسمي لـ sofinance ، www.sofinance-dz.com ، يوم 2010/10/24.

من الجدول السابق نلاحظ الانخفاض الكبير في قيمة مساهمة sofinance في رأسمال المؤسسات خلال سنة 2009. ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى تراجع هذا النشاط على عكس عمليات القرض الإيجاري التي عرفت تزايداً ملحوظاً ومستمرّاً ابتداءً من سنة 2003 إلى غاية 2008 أين لوحظ انخفاض طفيف خلال عمليات 2009.

3 - صندوق (MPEFII) [Maghreb Privat Equity Fun II].

تم إنشاء MPEFII في نوفمبر 2006، برأسمال قدر بحوالي 56 مليون أورو بشراكة بين البنك الأوروبي BEI ، صندوق الاستثمار السويسري SIFEM، والشركة المالية الدولية SFI، وبعض الشركات المالية الأجنبية. ينشط هذا الصندوق في العديد من المجالات، والقطاعات التي ينتظر منها الكثير في المستقبل كالصناعة الصيدلانية، التكنولوجيا، الصناعات الكيماوية والبتروولية... الخ. إن الهدف الرئيسي لصندوق MPEFII يتمثل بالدرجة الأولى في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

٨ إنجازات صندوق MPEFII.

سطر الصندوق مجموعة من الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها وكبداية لذلك حدد مبلغ 07 مليون أورو لتطوير حوالي 150 مؤسسة صغيرة ومتوسطة هذا من جهة. ومن جهة أخرى يسعى لتوفير متابعة إستراتيجية للمؤسسات من خلال المزايا والخبرات التي يتمتع بها في دول المغرب العربي.

رابعا : صيغ التمويل الإسلامي.

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل الإسلامي لما يتوفر عليه من صيغ ملائمة لها وأيضاً لاعتباره بديل يعوضها عن الصعوبات الكثيرة التي تعاني منها عند توجهها للبنوك العمومية الجزائرية.

إلا أن هذه التقنية تعتبر ضعيفة في الجزائر، ويعود ذلك إلى قلة تواجد البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية أين يظهر على مستوى الساحة الجزائرية بنكين إسلاميين هما "بنك البركة/الجزائر"، و"مصرف السلام/الجزائر".

1 - بنك البركة / الجزائر.

يعتبر بنك البركة / الجزائر، أول بنك إسلامي مشترك بين القطاع العام والخاص يفتح أبوابه في الجزائر. إذ تم إبرام اتفاقية الإنشاء في 01 مارس 1991 بين كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري ومجموعة البركة، اللذان

يشارك في رأس ماله الذي بلغ 500 مليون دينار جزائري مقسمة إلى 500000 سهم قيمة كل سهم 1000 دينار جزائري.

باشر البنك نشاطه رسميا في 20 ماي 1991، كشركة مساهمة في إطار قانون النقد والقرض (القانون رقم 10 لسنة 1990). غير أنه في 18 فيفري 2006 تم القيام بتعديل القانون الأساسي للبنك حيث رفع رأسماله إلى 2.5 مليار دينار جزائري.

يهدف البنك إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية في ميدان الخدمات البنكية وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير الربا، كما يسعى لتوفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة ولاسيما تلك القطاعات البعيدة في أماكن الاستفادة من التسهيلات البنكية التقليدية¹.

١ إنجازات بنك البركة / الجزائر .

يمكن استعراض التمويلات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (36): التمويلات الممنوحة من بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2003-2006.

الوحدة : مليون دينار جزائري.

	2006	2005	2004	2003
المربحة	17000	11000	6000	4000
الإجارة	222	127	128	57
المجموع	17222	11127	6128	4057

المصدر: معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة / الجزائر.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن التمويلات الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر حيث تضاعف بما يفوق 04 مرات من سنة 2003 إلى سنة 2006 إلا أنها تقتصر في شكل صيغتين فقط، المربحة التي تلائم التمويل قصير ومتوسط الأجل وصيغة الإجارة التي تلائم التمويل الطويل الأجل.

كما نلاحظ أن تعاملات الإجارة تعتبر ضعيفة جدا مقارنة مع المربحة التي شكلت سنة 2006 ما نسبته 98.71 من مجموع التمويلات المقدمة.

2 — بنك السلام / الجزائر .

يعتبر بنك السلام الإسلامي الإماراتي من بين البنوك الإسلامية البارزة، نتيجة احتلاله ريادة سوق الصيرفة الإسلامية في جميع الدول التي ينشط بها وهي سوق البحرين، السودان والإمارات العربية المتحدة، وهذا بفضل منتجات صممها كبار الخبراء في مجال الصيرفة وفق الأسس الإسلامية.

تحصل بنك السلام رسميا على الترخيص من مجلس النقد والقرض لانطلاق نشاطه في 11 سبتمبر 2008. وفتح أبوابه للزبائن في شهر أكتوبر من نفس السنة.

¹ الفقرة 1، 2، 3، من القانون الأساسي لبنك البركة - الجزائر، ص 01، 02.

قدر رأسماله عند الافتتاح بـ 100 مليون دولار أمريكي (حوالي 7.2 مليار دينار جزائري) ولكن تم رفعه في ماي 2010 بنحو 40 مليون دولار ليصبح 140 مليون دولار لمواجهة متطلبات خطة التوسع التي يشرع فيها المصرف بداية من 2011.

يقدم البنك تشكيلة جديدة من الخدمات المصرفية منها¹:

للصناديق الأمانات وأجهزة الصرافات الآلية؛

للخدمات عبر الهاتف الثابت والنقال والخدمات البنكية عن طريق الانترنت؛

لحسابات التوفير وحسابات الودائع الاستثمارية على الطرق الإسلامية وفق قاعدة المراجعة والإجارة، الاستصناع، والمشاركة بالنسبة للقطاع الاقتصادي والزراعي.

علما أن مدة التمويل قد تصل إلى 20 سنة، مع إمكانية تمويل إلى 80% من قيمة العقار، كما سيمول البنك عمليات شراء السيارات وشراء التجهيزات المنزلية والأثاث عن طرق المراجعة.

خامسا: التعاون الدولي.

تمثل الشراكة أحسن فرصة للتعاون من أجل ترقية وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة المتوسطة. إذ يمكن من خلالها الاستفادة من تجارب الطرف الأجنبي، خاصة تجربة الدول المتقدمة في مجال التسيير، التنظيم، التمويل ونقل المهارات وإدارة الأعمال.

وعليه سعت السلطات العمومية لدعم هذا الصنف من المؤسسات من خلال اتفاقيات وبرامج التعاون الدولي التي أبرمتها مع مختلف الشركاء الأجانب. ونذكر منها الآتي:

1 — منظمة الأمم المتحدة للتنمية.

وهي منظمة أممية لها كهدف رئيس مساعده الدول الناميه أو الدول السائرة إلى اقتصاد السوق في إيجاد شركات صناعية مع مؤسسات متطورة، أو في الحصول على تمويل خارجي، أو وضع وتنفيذ برامج صناعية. وقد تم الاتفاق في عام 2003 على مساعدة فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعات الغذائية والتي جسدت بإحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيص لهذا الفرع، وذلك من خلال الاتفاقية « TF/ALG/03/002 » بمبلغ 288976 دولار أمريكي. كما استفادت الجزائر من هذه المنظمة من خلال الاتفاق الموقع عام 1999 بين الجزائر والمنظمة « US/ALG/99/154 » لتأهيل وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بمبلغ 907550 دولار أمريكي، واستفادت أيضا الجزائر من ما قيمته 46115 دولار أمريكي في إطار أوسع من

¹ عبد الوهاب بوكروح، «بنك السلام يباشر العمل بتقنية تطبق لأول مرة في الجزائر»، (2008/10/21)، عن الموقع:

<http://alkawader.jeeran.com/archive/2008/10/706054.tml>، يوم: 2010/05/12.

خلال المشاريع: «TE/ALG/04/001» و «TF/ALG/03/001» و «TF/ALG/04/001» والتي تهدف إلى تكوين الكفاءات وتدعيم قدرات الهيئات والهيكل المكلفة بالجودة، وذلك كله لترقية تنافسية المنتجات والمؤسسات الصناعية الجزائرية¹.

2 - البنك الإسلامي للتنمية.

تأسس هذا البنك في 16 ديسمبر 1973، يهدف بالدرجة الأولى إلى دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي للدول الأعضاء. ويتم تعاون الجزائر مع البنك الإسلامي للتنمية في المجالات التالية:

— فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

— تقديم مساعدات فنية لدراسة سبل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواكبة العولمة.

وفي هذا الإطار تم الاتفاق على فتح خط تمويل لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم استحداث نظم معلوماتية وإحداث محاضن نموذجية لرعاية وتطوير هذه المؤسسات وتطوير التعاون مع الدول الأعضاء في البنك خصوصا تلك التي تملك تجارب متقدمة في القطاع كماليزيا، اندونيسيا وتركيا تحت غطاء مالي قدره 1.5 مليون دولار².

3 - برنامج ميذا.

يندرج برنامج ميذا في إطار التعاون الأورو-متوسطي، ويهدف إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة الجزائرية عن طريق تأهيلها وتأهيل محيطها، من أجل تفعيل مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتم برنامج ميذا على مرحلتين "ميذا 01" و "ميذا 02".

المرحلة الأولى: "ميذا 01" (2002-2007).

انطلق برنامج "ميذا 01" سنة 2002 وإلى غاية مارس 2007، تميزت هذه المرحلة بتحقيق 2500 عملية تأهيل لفائدة 450 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في إطار الدعم المباشر. وكانت أهم النشاطات التي ركز عليها هذا البرنامج في هذه العملية 36% لترقية الإدارة و 26% لتطوير الإنتاج، و 15% للجودة و 14% للتسهيلات المصرفية، أما التسويق فقد قدر بـ 9%³.

المرحلة الثانية: "ميذا 02" (انطلق في جانفي 2009 ويمتد لمدة 05 سنوات).

دخل برنامج "ميذا 02" حيز التنفيذ ابتداء من أول جانفي 2009. وتنص الاتفاقية التي وقعت بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في مارس 2008 على تأهيل 500 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بمساهمة هذا الأخير بـ 40 مليون أورو والدولة الجزائرية بـ 03 ملايين أورو وكذا مساهمة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها بقيمة مليون

¹ عبد الحق بوعتروس، محمد دهان، « تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: " سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات ، دراسة حالة الجزائر والدول النامية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير — جامعة محمد خيضر، بسكرة، أيام 21 و 22 نوفمبر، 2006.

² محمد الصالح، « قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرهان والتحدى»، جريدة المساء، الجزائر، العدد 36736/41، يوم 2010/08/15، ص 07.

³ M.El-hachimi, «PME un secteur de création de richesses et d'emplois», magazine l'actuel international, Janvier 2008, p27.

أورو. ويهدف هذا الاتفاق إلى تعزيز مكاسب البرنامج الأول الخاص بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "ميدا 01" كما يسعى إلى تيسير مهمة هذه المؤسسات في اعتماد التقييس وإدراج تكنولوجيا الإعلام والاتصال الحديثة.

4 — التعاون الثنائي.

قامت الجزائر بالتعاون مع بعض الدول قصد اكتساب الخبرات منها، ونذكر منها ما يلي:

أ — **التعاون الجزائري الإيطالي:** تم التوقيع على اتفاقيات بين وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والوزير الإيطالي للنشاطات الإنتاجية في أبريل 2002 من أجل إقامة علاقات بين رجال الأعمال الجزائريين ونظائهم الإيطاليين. كما تم مؤخرا في ماي 2010، على هامش فعاليات الأيام البرلمانية المشتركة في 23 و 24 ماي 2010 التي جمعت بين الطرفين في الجزائر العاصمة لدراسة "دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وطرق تمويلها" دراسة مشروع مشترك بين الجزائر وإيطاليا لإنشاء بنك أورو متوسطي يتكفل بتمويل المشاريع الخاصة بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي نفس الإطار وقع اتحاد الصناعات الإيطالي ومنتدى الأعمال الجزائري في روما يوم 25 ماي 2010 على اتفاقية شراكة ثنائية لتعزيز التعاون في تطوير الصناعات الصغيرة والإنتاج المشترك.

ب — **التعاون الجزائري الكندي:** تم إمضاء الاتفاق بين ممثل الخارجية الجزائري والوكالة الكندية للتنمية الدولية عن طريق السفير الكندي بتكلفة إجمالية قدرت بـ 4.7 مليون دولار لفترة سنتين.

ج — **التعاون الجزائري النمساوي:** حيث تم توقيع اتفاق بين البنك الوطني الجزائري والبنك المركزي النمساوي، تستفيد بمقتضاه المؤسسات الجزائرية من تأهيل بقيمة 30 مليون أورو.

✓ من خلال هذا العنصر نلاحظ، أن التمويل البنكي يحتل المساحة الأكبر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك عن طريق البنوك العمومية. إلى جانب الاعتماد الإيجاري ورأسمال المخاطر مع مساهمة محتشمة من قبل البنوك الإسلامية المتمثلة في بنك البركة والسلام.

ومن خلال الإطلاع على التجربة الجزائرية، يتبين لنا حجم المجهودات الكبيرة التي بذلت لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويتجلى ذلك من خلال تعدد الهيئات التي تسهر على تلبية احتياجات هذه المؤسسات وتحسين الظروف المحيطة بها.

المبحث الثالث: تقييم البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وآفاق تطويرها.

نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قررت الدولة الجزائرية الاعتماد على هذا النوع من المؤسسات التي اعتبرته قطاعا حيويا وحلقة أساسية لتحقيق النمو المنشود، خاصة خلال الخماسي (2010-2014). إلا أن هذا القطاع مازال يعاني من الكثير من المشاكل وعلى رأسها المشكل التمويلي. لقد حاولنا تقديم نظرة حول مختلف البدائل التمويلية التي يعتمد عليها هذا النوع من المؤسسات في عملية تمويله في المبحث السابق. وسنقوم من خلال هذا المبحث بتقييم هذه البدائل لمعرفة مدى فعاليتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الأمر الذي يؤدي إلى

استنتاج أهم الصعوبات التي تعاني منها هذه المؤسسات. وهو ما يفرض علينا تقديم السبل التي تتلاءم مع خصائصها للقضاء على الصعوبات خاصة منها ذات العلاقة بالجانب التمويلي. إذ يتم ذلك من خلال الاستفادة من التجارب الدولية التي تمت دراستها في المبحث الأول من هذا الفصل.

المطلب الأول: تقييم البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على أربعة بدائل تمويلية إلى جانب التمويل الذي تتحصل عليه في إطار التعاون والشاركة الدولية.

سنقوم من خلال هذا المطلب بتقييم كل بديل تمويلي على حدى، سعيًا منا لمعرفة مدى قدرة هذه المؤسسات في الاعتماد على كل بديل لتلبية احتياجاتها التمويلية.

أولاً: تقييم التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

بالرغم من أهمية البنوك التجارية في الجزائر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أثناء جميع مراحلها، إلا أن معظم هذه المؤسسات تجد صعوبة كبيرة لدخول أسواق الائتمان، مما جعل الكثير منها تعتمد على مواردها الذاتية خاصة في بداية نشاطها (عند التأسيس) *.

وفي ظل قلة القروض المقدمة من قبل البنوك سواء العمومية منها أو الخاصة، للمؤسسات بصفة عامة وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، مع التزايد المستمر لهذه الأخيرة. سعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية لتهيئة الظروف المناسبة حتى تكون علاقة جيدة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك، من أجل منح الأولوية لتمويل هذا القطاع الحيوي.

وعليه تم التوقيع على بروتوكول اتفاق لترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية باعتبارها صاحبة النصيب الأكبر في عمليات التمويل في 2001/12/23. ومن بين أهم النقاط التي جاءت ضمن هذا الاتفاق هي السهر على توفير شروط ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية، وهذا طبقاً لقواعد الخطة المتعددة المحددة من طرف البنك الجزائر، كما نص هذا الاتفاق على ضرورة توضيح مقاييس وشروط تقديم ملفات القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹.

* في دراسة أعدت من قبل مركز الأبحاث والدراسات والتقنيات الاقتصادية *écotechnics* في شكل تحقيق حول العراقيل التي تواجه نمو المؤسسات الجزائرية الخاصة، حيث شملت الدراسة 314 مؤسسة كعينة، نال منها المشكل التمويلي النصيب الأكبر وأهم النتائج تمثلت في: 80% من هذه المؤسسات نشأت بتمويل ذاتي، 20% الباقية كان هيكلها المالي موزعاً بين الأموال الخاصة والاستدانة و 07% من هذه الأخيرة (20%) تحصلت على قرض عند الإنشاء. للمزيد من المعلومات راجع: *écotechnics, enquête sur les obstacles du développement du secteur privé en Algérie*, 1999.

¹ مبارك بلاطة، «الآليات المعتمدة من طرف الجزائر في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، بحث مقدم إلى المنتدى الدولي حول: «تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية»، تنظيم كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير — جامعة فرحات عباس، سطيف، أيام: 29 و 30 أكتوبر 2001.

وقد دخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ الحقيقي ابتداءً من سنة 2002، وبعد مرور عامين من هذا الاتفاق (2002، 2003) نجد أن البنوك العمومية لم تقدم سوى 185 مليار دينار وهو مبلغ قليل مقارنة مع العدد الذي وصلت إليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2003 أين قدرت بـ 288577 مؤسسة.

وعليه نجد أن مشكلة التمويل البنكي ظلت مطروحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرجع ذلك أساساً إلى الوضعية الصعبة التي تعيشها البنوك العمومية والتي تعاني بدورها من العديد من المشاكل، والتي يبقى أهمها ما يلي:

— عدم توفر موظفين مؤهلين ومتخصصين في مجال الهندسة المالية؛

— عدم توفر الإحصائيات وبنوك المعلومات الاقتصادية المتعلقة بالأسواق الوطنية (الأسعار، هوامش الربح،... الخ).

أما بالنسبة للبنوك الخاصة، ونظراً للخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنها ترى أن تمويل هذا النوع من المؤسسات شديد الخطورة ولا سيما أن معدل فشل هذه المؤسسات كبير جداً. فإن ذلك لا يشجعها على منح القروض لهذا النوع من المؤسسات.

ضف إلى ما سبق، فإن البنوك الجزائرية مطالبة باحترام قواعد الحیطة والحذر المحددة من قبل بنك الجزائر. وعليه فالتطبيق الصارم لهذه القواعد، زيادة إلى كثرة الضمانات المطلوبة التي لا تستطيع في الكثير من الأحيان المؤسسات توفيرها، يضيق ويحصر المساحات أمام إمكانية حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض البنكية.

ومع تأكيد أهمية الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمحرك أساسي للتنمية الاقتصادية بذلت الدولة والجهات المسؤولة وعلى رأسها الوزارة المكلفة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسط مجهودات كبيرة. ترجمت بتزايد كبير في عدد هذه المؤسسات خلال الفترة الأخيرة. في ظل هذه المعطيات كان لا بد للبنوك التجارية أن تقوم بدور أكبر في تمويل هذه المؤسسات للاستجابة لحاجات التمويل المميزة لها.

وهو الأمر الذي سعى القطاع البنكي الجزائري، إلى تجسيده، من خلال محاولة البنوك استحداث أدوات تمويل جديدة تستجيب لاحتياجات هذه المؤسسات. ولكنها لم تستطع تحقيق ذلك، لاصطدامها بالمادة 104 من الأمر 03-11 المتعلق بالنقد والقرض المؤرخ في 2003/08/26 والذي تم إصداره بعد فضيحة بنك الخليفة. والذي تحاول السلطات من خلاله أن تكون أكثر حذر.

حيث تنص المادة 104 من الأمر 03-11 على: "يمنع على كل بنك أو مؤسسة مالية أن تمنح قروضا إلى مسيريهـا وإلى المساهمين أو المؤسسات التابعة لمجموعة البنوك أو المؤسسات المالية".

ومن هنا نجد أن قدرة البنوك في إنشاء مؤسسات الإيجار ورأسمال الاستثمار مقيدة، مما دفع أصحاب هذه البنوك إلى المرافعة من أجل إلغاء هذا القيد المنصوص عليه في المادة 104، حتى تتمكن البنوك من توفير بدائل تمويلية حديثة تساهم بها التطور الذي تعيشه البنوك في الدول الأخرى، مما يمكنها من تأدية الدور المنوط بها اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ورغم أهمية هذه الآليات الجديدة إلا أن نشاط البنوك ظل مقيدا إلى غاية جويلية 2009، عند صدور قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

والذي نتج عنه صدور الأمر رقم 09-11 الموافق لـ 2009/07/22 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009. وقد جاء في المادة 107 ما يلي¹:

المادة 107: "تعدل وتتم المادة 104 من الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 2003/08/26 والمتعلق بالنقد والقرض التي أصبحت كما يلي:
يمكن أن يمنح بنك أو مؤسسة مالية قروضا في حدود 25% من أموالها الخاصة الأساسية لمؤسسة يمتلك (أو تمتلك) مساهمة في رأسمالها".

في سياق هذه الأحكام والترتيبات الجديدة المنصوص عليها، بادرت العديد من البنوك العمومية لتأسيس مؤسسات رأسمال الاستثمار والاعتماد التجاري خاصة بما بالاشتراك سواء مع بنوك أخرى محلية أو مع مؤسسات أجنبية ذات خبرة في هذين المجالين. ونذكر من أهمها ما يلي:

1 — بنك التنمية المحلية (BDL) والبنك الوطني الجزائري (BNA).

قام البنك الوطني الجزائري وبنك التنمية المحلية في سبتمبر 2009، بإنشاء "الشركة الوطنية للإيجار المالي" مناصفة برأسمال قيمته 50 مليون دولار. وحسب السيد "محمد أرسلان بشطارزي" الرئيس والمدير العام لبنك التنمية المحلية فإن هذه الخطوة تعتبر الأولى من نوعها في الجزائر، وتهدف إلى توفير مصادر غير تقليدية لتمويل الاقتصاد الوطني، وتوفير الدعم اللازم لإنشاء المؤسسات والمقاولات الصغيرة والمتوسطة.

حيث أن متوسط التمويل الذي تمنحه الشركة يقدر بـ 10 مليون دينار جزائري لكل مشروع صغير أو متوسط، ومدة الإيجار تتراوح بين 04 و 05 سنوات.

2 — البنك الخارجي الجزائري (BEA).

في 2009/12/20 وقع البنك الخارجي الجزائري على عقد إنشاء "إيجار ليزنغ الجزائر" وهي شركة مالية متخصصة في الاعتماد التجاري، تمت شراكة مع المجموعة البنكية البرتغالية "Aspirito Santo" والمؤسسة السويسرية "Swicorp". برأسمال مبدئي يقدر بـ 50 مليون دولار تعود نسبة 59% منه لـ BEA، مقابل 35% منه لـ "Aspirito Santo"، و 06% للمؤسسة السويسرية "Swicorp"².

3 — بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR).

أعلن بنك الفلاحة والتنمية الريفية عن إنشاء "مؤسسة الجزائر استثمار" وهي مؤسسة لرأسمال الاستثمار. والتي ستم بموجب شراكة بينه وبين الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP)، برأسمال اجتماعي يقدر بـ مليار دينار جزائري.

¹ الأمر رقم 09-01 الموافق لـ 2009/07/22 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 44، الصادرة في 2009/07/26، ص 22.

² Habib Raouf, « la banque extérieure d'Algérie crée sa société de leasing », (21/12/2009), a partir du site: http://www.algerie.360.com/algerie/la_banque_exterieure, consulté le: 03/06/2010.

وسيتم تطبيق معطيات القانون المؤرخ في 24-06-2006. الذي يعرف خصائص هذا النوع من المؤسسات وشروط إنشائها ووظائفها.

وعليه يمكن القول أن هذه المؤسسات إذ ما أدت الدور المنتظر منها ستساهم بدور كبير في تقليص مشكلة التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتخدم بشكل أكبر الخطة التي أعلنتها الحكومة الجزائرية الرامية إلى تأسيس 200 ألف شركة مقاولات صغيرة ومتوسطة خلال الخماسي 2010-2014 من أجل توفير مليون منصب عمل جديد.

ثانيا: تقييم مدى مساهمة تقنية الاعتماد التجاري وتحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

سنقوم من خلال هذا العنصر بتسليط الضوء على مدى اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على كل من تقنيتي الاعتماد التجاري وتحويل الفاتورة.

1 - تقييم الاعتماد التجاري.

بعد الإطلاع على واقع هذه الاعتماد التجاري في الجزائر في المبحث السابق، يمكننا استخلاص أن غياب الإطار القانوني يعتبر من أهم العوائق التي حالت دون بروز وتطور هذه التقنية. ورغم ذلك فقد سعت الدولة لوضع بعض القوانين في التسعينات، أهمها القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 والمتعلق بالنقد والقرض و القانون رقم 91-26 المؤرخ في 18/12/1991 المتضمن المخطط الوطني لسنة 1992.

نتيجة الدور الكبير الذي تقوم به مؤسسات الاعتماد التجاري في الكثير من البلدان، كان لابد للمشرع الجزائري أن يقوم بسن القوانين الخاصة بالاعتماد التجاري وهو ما تم فعلا من خلال سن قانون خاص بهذا النوع من أنواع التمويل ، وذلك وفقا للأمر 96-09 بتاريخ 10/01/1990 المتعلق بالاعتماد التجاري. وفي إطار تسهيل اعتماده واستعماله جاءت تعليمة 96-07 في 22/10/1996، التي حدد فيها بنك الجزائر طرق تأسيس شركات الإيجار وكذلك اعتمادها.

بعد ظهور هذه القوانين برزت العديد من المؤسسات التي تمارس نشاط الاعتماد التجاري (leasing) منها مؤسسة SALEM والتي إذا ما أردنا تقييم نشاطها، فيمكن اعتباره إيجابيا لحد ما خلال الفترة 1997-2003 ويتضح ذلك من خلال نتائجها المحققة خاصة على المستوى الفلاحي أين ساهمت في 247 عقد استثماري بلغت تكلفتها ما يفوق 4.7 مليار دينار. إلا أن هذه المؤسسة واجهت العديد من العقبات وضعت حدا لسلسلة النتائج الإيجابية التي حققتها في بداية نشاطها.

وابتداء من سنة 2000 عرف تعداد مؤسسات الاعتماد التجاري تزايدا ملحوظا حيث وصلت إلى 08 مؤسسات سنة 2009، متخصصة في نشاط الليزنج. وهو ما أدى إلى نمو معتبر في القيمة الإجمالية لعمليات الليزنج نوجزها في الجدول التالي:

الجدول رقم (37): تطور الليزنغ في الجزائر خلال الفترة 2007-2009.

الوحدة: مليار دينار جزائري

2009	2008	2007	قيمة عمليات الليزنغ
25	28	21	

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على: Safia berkouk, «quels outils de financement pour les PME?», Journal elwatan économie, Algérie, N 223, du lundi au dimanche 27 décembre 2009, p p 08, 09.

وتتوقع أن يرتفع هذا العدد خلال الفترة المقبلة وذلك بعد تعديل المادة 104 من قانون النقد والقرض. إذا ما أردنا تحليل هذه النتائج فإنه يمكننا اعتبار قيمة 25 مليار دينار مقبولة وهذا إذا ما عدنا للماضي القريب (قبل 10 سنوات تقريبا 1999) أين قدرت نفس القيمة بحوالي 04 ملايين دينار أو أقل. ولكن إذا ما قمنا بمقارنة 25 مليار دينار جزائري بـ 2000 مليار دينار جزائري (أي حوالي 20 مليار أورو) وهي قيمة التمويلات المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية من قبل مؤسسات الليزنغ، فإننا نستخلص أن التجربة الجزائرية ما زالت محتشمة وتحتاج للكثير من العمل والجهد. ويمكن إرجاع هذه النتائج المحتشمة إلى جملة من العوائق التي يجب معالجتها بصفة واقعية وموضوعية حتى تتمكن هذه الآلية من تحقيق النتائج المرجوة منها، وتستطيع بذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من مزايا الإيجار. وتتمثل أهم هذه العوائق في الآتي:

- ♦ ضعف تهيئة المحيط الملائم لنشاط مؤسسات الليزنغ؛
- ♦ التأخر في تأسيس بورصة الجزائر؛
- ♦ تخوف البنوك من هذه التقنية التمويلية من حيث المردودية والمخاطر؛
- ♦ غياب التحفيزات المنشطة لليزنغ خاصة الجانب الجبائي.

2 - تقييم تحويل الفاتورة.

يعتبر عقد تحويل الفاتورة من تقنيات التمويل الجديدة التي سعى المشرع الجزائري لتنظيمها قانونيا بهدف تطوير نظام التمويل في الجزائر، وكان ذلك من خلال القانون التجاري الجزائري المعدل والمتمم والصادر في سنة 1993. وحسب المادة رقم 543 مكرر رقم 14 من المرسوم التشريعي رقم 93-08 والمؤرخ في 1993/04/25 المعدل والمتمم للأمر 59-75 والمؤرخ في 1975/09/26 والمتضمن القانون التجاري نجد أن تعريف عقد تحويل الفاتورة في الجزائر كما يلي:

" عقد تحويل الفاتورة هو عقد محل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "عميل" محل زبونها المسمى "المتنازل له"، عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد مقابل أجر".

وجاء بعد ذلك المرسوم التنفيذي رقم 95-331 المؤرخ في 1995/10/25 والمتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، الشروط المطلوب توفرها في المؤسسات المتخصصة في تحويل الفاتورة، والتي يسمح لها بممارسة هذا النشاط على النحو التالي:

للمؤسسات التي تمارس تحويل الفاتورة هي مؤسسات تجارية تؤسس في شكل مؤسسات مساهمة أو مؤسسات ذات المسؤولية المحدودة وتخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية؛
لا يمكن أن تمارس هذه المؤسسات نشاطها إلا بعد حصولها على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية، على أن يقدم طلب التأهيل كتابيا إلى الوزير المكلف بالمالية مصحوبا بالمستندات التالية: القانون الأساسي للشركة، حصة الافتتاح تستحق منها أصول فعلية متوفرة أو قابلة للتحقيق تخصص لعمليات تحويل الفاتورة، إضافة إلى وصل التسجيل في السجل التجاري.

بالإضافة إلى شروط تأهيل المؤسسات التي تمارس تحويل الفاتورة، فإنه يمكن لهذه الأخيرة أن تقوم بمجموعة من الخدمات المصرفية الأخرى وفق إمكانياتها واحتياجاتها، نذكر منها:

• تمويل مبيعات المؤسسة بين 70 و 95% حسب النشاط الممارس، وذلك من مبلغ الفواتير المدفوعة للموردين قبل تاريخ الاستحقاق؛

• مسك حسابات ودفاتر الزبائن من طرف المؤسسات التي تمارس تحويل الفاتورة، مع المساهمة في تزويد المؤسسات الاقتصادية بمعلومات متنوعة منها تجارية تخص السوق، وأخرى إحصائية تخص تطور النشاط الاقتصادي لقطاع الأعمال داخليا وخارجيا.

هذا فيما يخص الجانب التشريعي والقوانين التنظيمية التي تحكم وتسير نشاط مؤسسات تحويل الفاتورة في الجزائر، أما من حيث وجودها الفعلي على أرض الواقع فإننا نسجل الغياب التام لهذه المؤسسات، وبالتالي فهي تظل مجرد تقنية مقننة وتبقى "حبر على ورق".

ثالثا - تقييم مدى مساهمة مؤسسات رأسمال الاستثمار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

بالرغم من الأهمية الكبيرة التي يكتسبها دور مؤسسات رأسمال الاستثمار (المخاطر) كآلية تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تفتنت له معظم الدول المتقدمة وحتى الدول النامية، فإن نشاط مؤسسات رأسمال الاستثمار في الجزائر يعتبر ضعيف مقارنة بهذه الدول.

بالإطلاع على تعداد مؤسسات رأسمال الاستثمار (03 مؤسسات فقط سبقت الإشارة إليها) يتضح جليا أن نسبة مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ستكون ضئيلة جدا.

ورغم غياب اللوائح التشريعية والتنظيمية، تواجدت كل من FINALEP و SOFINANCE في السوق الجزائرية منذ 1991 و 2001 على التوالي. وعليه فإنه من الواضح أن هتين المؤسستين باشرتتا نشاطهما في ظل الغياب التام للقواعد التي تحدد كيفية التعامل بهذه التقنية.

إذا أردنا تقييم مساهمة FINALEP في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإننا نجد أنه منذ انطلاقتها سنة 1991 إلى غاية 2003/12/31 أي بعد مرور 12 عاما فإن مجمل رؤوس الأموال المستثمرة قدرت بـ 134 مليون دينار جزائري. وإذا ما قارنا هذه النتائج مع مؤسسة لرأسمال المخاطر تنشط في تونس مثلاً. ونأخذ على سبيل المثال مؤسسة SPPI (la société de participation et de promotion de l'investissement) والتي بدأت نشاطها في سنة 1990 نجد أن الرأسمال المستثمر بها خلال الفترة 1990-2003 يقدر بـ 534.6 مليون دينار جزائري أي حوالي 04 مرات أكثر من FINALEP. وإذا ما أضفنا أن مساهمة FINALEP في رأسمال المؤسسات تتراوح بين 10% و 20% من رأسمالها، فإنه يمكننا أن نستنتج أن نشاط FINLEP ضعيف جداً. أما عن حال مؤسسة SOFINANCE فإنه لا يختلف كثيراً عن حال سابقتها حيث لا تتعدى نسبة مساهمتها في التمويل 35%، وهي نسبة ضعيفة جداً مقارنة بنظيراتها في الكثير من الدول. إضافة إلى أن مساهمتها في رأسمال المؤسسات قد انخفض بصفة كبيرة سنة 2009. إذ انتقل من 613 مليون دينار جزائري سنة 2008 إلى 09 مليون دينار جزائري. هذا التراجع يترجم الصورة الباهتة لهذا النشاط في الجزائر. وبعد صدور القانون رقم 06-11 المؤرخ في 2006/07/24 تم إنشاء MPEFII في نوفمبر 2006، لكنه من المبكر الحكم على مدى فعاليته، نجاحه أو فشله في إرساء معالم رأسمال الاستثمار في الجزائر. من خلال التحليل السابق يتبين لنا أن رأسمال الاستثمار في الجزائر لم يحقق النتائج المرجوة منه ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى:

- ◆ قلة الاهتمام بهذه التقنية من طرف الدولة؛
 - ◆ قلة رؤوس الأموال المستثمرة في هذه المؤسسات؛
 - ◆ غياب تام للوائح التنظيمية لطريقة عمل مؤسسات رأسمال المخاطر حتى سنة 2006، علماً أن السبب في التطبيقية لم يتم نشرها إلا في فيفري 2008.
- بالتالي فإنه بالنظر إلى الواقع العملي لمؤسسات رأسمال الاستثمار في الجزائر فإنه يمكن اعتبار هذه التجربة جديدة ومتواضعة ولا تساهم في التخفيف من حدة المشكل التمويلي المطروح بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- رابعا: تقييم مساهمة صيغ التمويل الإسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- إن التمويل الإسلامي بكثرة صيغه وأهميته بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو حتى المؤسسات الكبيرة في الجزائر، يبقى تقريبا مجرد نموذجاً تمويلياً نظرياً.
- خاصة في ظل النقص الكبير في أدواته التنفيذية والتي تتمثل في البنوك والمؤسسات الإسلامية.
- بالنسبة لبنك البركة فإنه يستعمل أربع صيغ تمويلية إسلامية تتمثل في المراجعة، الاستصناع، السلم والإجارة وذلك على المدى القصير المتوسط والطويل.

وهنا تجدر الإشارة إلى عدم وجود صيغة المضاربة ويعود ذلك إلى إلغاء البنك التعامل بهذه الصيغة، والسبب في ذلك أن البنك عند افتتاح أعماله أمضى عقود الأولى مع العملاء (حوالي ستة عقود) كلها بصيغة المضاربة، ودخل على إثرها في منازعات قضائية مع أصحاب هذه العقود لمدة تفوق 06 سنوات¹.

والجداول الموالية توضح صيغ التمويل المستعملة في "بنك البركة / الجزائر" على المدى القصير، المتوسط والطويل.
الجدول رقم (38): صيغ التمويل المعمول بها في بنك البركة/الجزائر خلال الفترة (2003 - 2006) في المدى القصير.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

	2006		2005		2004		2003	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
المربحة	1850	29.89	1827	25.81	2433	36.64	7948	68.08
السلم	4322	69.83	5233	73.93	4185	63.01	3700	31.69
الاستصناع	17	0.28	18	0.26	23	0.35	26	0.23
المجموع	6189	100	7078	100	6641	100	11674	100

المصدر: معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة / الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه، أن صيغة المربحة في تراجع مستمر ابتداء من سنة 2003 حتى سنة 2006 أين انتقلت من 68.08% إلى 29.89%. وعلى عكس ذلك نجد أن صيغة السلم حققت تطورا ملحوظا أين بلغت سنة 2006 ما نسبته 69.83% من مجموع المعاملات القصيرة الأجل. بينما صيغة الاستصناع فبقى تمثل نسبة ضعيفة ويكاد يكون الاعتماد عليها منعدما.

الجدول رقم (39): صيغ التمويل المعمول بها في بنك البركة/الجزائر خلال الفترة (2003 - 2006) في المدى المتوسط.

الوحدة: مليون دينار جزائري.

	2006		2005		2004		2003	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
المربحة	19865	86.04	15166	83.05	10288	74.13	6220	67.32
السلم	1527	6.61	1323	7.24	1531	11.03	1350	14.61
الاستصناع	190	0.82	214	1.17	232	1.67	289	3.12
الإجارة	1506	6.52	1558	8.53	1827	13.16	1381	14.94
المجموع	23088	100	18261	100	13878	100	9240	100

المصدر: معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة / الجزائر.

على المدى المتوسط نلاحظ أن صيغة المربحة تحتل النصيب الأكبر من قيمة التمويلات المقدمة أين فاقت نسبتها في 2005 و2006 نسبة 80% وهو ما يفسر تناقص استعمالها في المدى القصير أي أن البنك أصبح يركز أكثر على استعمال المربحة كصيغة متوسطة الأجل. أما بالنسبة لصيغة السلم يمكن القول أن البنك استعمل هذه الصيغة بصفة

¹ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 168.

أكبر في التمويل قصير الأجل وهو ما يفسر تزايدها على المدى القصير وتناقصها على المستوى المتوسط. وبالنسبة للاستصناع فتظل تمويلاته ضئيلة جدا. أما صيغة الإجارة، فنفسر ضآلة استعمالها على المستوى المتوسط بأنها من الصيغ الطويلة المدى، وهو ما يؤكد الجدول الموالي.

الجدول رقم (40): صيغ التمويل المعمول بها في بنك البركة خلال الفترة (2003 - 2006) في المدى الطويل.
الوحدة: مليون دينار جزائري.

	2006		2005		2004		2003	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الاستصناع	15	08.15	09	33.34	15	42.85	19	46.35
الإجارة	169	91.85	18	66.66	20	57.15	22	53.65
المجموع	184	100	27	100	35	100	41	100

المصدر: معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة / الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة الاستصناع في تناقص مستمر عكس الإجارة التي تعتبر نسبتها في تزايد مستمر أين وصلت ذروتها سنة 2006 ، إذ مثلت 91.85% من مجموع التمويلات الطويلة الأجل.

ويرجع السبب في ارتفاع نسبة الإجارة إلى هذا الحد، إلى أن بنك البركة - الجزائر - قام بدراسة حول سوق العقار وجاءت نتائج الدراسة أن الطلب على العقار كبير ويقدر بـ 13 مرة من طاقة العرض. واستجابة لمتطلبات السوق الجزائرية بادر بنك البركة سنة 2006 إلى إجراء شراكة مع مؤسسة دولية للإجارة والاستثمار وهي شركة مساهمة كويتية تأسست في 1996 كشركة استثمارية تلزم بأنشطة الإجارة وفق مبادئ الشريعة الإسلامية. وهو ما نتج عنه تأسيس "شركة الإيجار المالية" رأسمالها يفوق 2.5 مليار دينار جزائري.

أما فيما يخص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالجدول الآتي يوضح ذلك.

الجدول رقم (41): تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة من مقبل بنك البركة (2003-2006).

الوحدة: مليون دينار جزائري.

	2006		2005		2004		2003	
	مؤسسات ص م	مؤسسات الكبيرة	مؤسسات ص م	مؤسسات الكبيرة	مؤسسات ص م	مؤسسات الكبيرة	مؤسسات ص م	مؤسسات الكبيرة
المرابحة	17000	2865	11000	4166	6000	4288	4000	2120
الإجارة	222	-	127	-	128	-	57	-
المجموع	17222	2865	11127	4166	6128	4288	4057	2120

المصدر: معلومات مستخرجة من مصادر داخلية لبنك البركة / الجزائر.

ما يلاحظ من خلال الجدول، أن "بنك البركة / الجزائر" يساهم بصفة أكبر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال ما يمنحه لها، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. وهذا تماشيا مع السياسة المنتهجة من قبل الدولة الجزائرية التي اعتمدت في السنوات الأخيرة على هذا النوع من المؤسسات.

إلا أن التمويلات الممنوحة اقتصرت على صيغتين فقط هما المراجعة والإجارة. هذه الأخيرة يكاد لا يكون لها أثر أين قدرت نسبتها بـ 1.29 % سنة 2006 من مجموع التمويلات. وعليه فإن معظم التمويلات المقدمة تكون على المدى القصير أو المتوسط والتي تقتصر على صيغة واحدة تتمثل في المراجعة.

وهذا لا يساعد كثيرا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو ما يفسر ضآلة حجم التمويلات المقدمة التي تفوق بقليل 17 مليار دينار جزائري.

وهو الأمر الذي فسره مدير التسويق "بنك البركة / الجزائر" السيد "كريم سعيد" بأن تمويل هذا النوع من المؤسسات يعتبر عالي المخاطر ويفضل أن لا يكون من النشاط الطبيعي للبنك وإنما يفضل البنك جعلها في إطار اجتماعي.

أما فيما يخص تقييمنا "بنك السلام / الجزائر" وبحكم حداثة تواجده في السوق الجزائرية فإن البنك لم يقدّم بعد بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحسب السيد "حسين محمد الميزة" نائب رئيس مجلس إدارة "بنك السلام / الجزائر"، فإن البنك يبحث عن صيغة توافقية تسمح بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وتكون هذه الصيغة وفق القواعد الإسلامية في المجال الصناعي، الحرفي والمجال الزراعي.

علما أن البنك سيعرف توسعا بداية من سنة 2011 على جميع الأصعدة بما فيها إطلاق خطة للانتشار الجغرافي لتغطية المناطق التي توفر طلبا كبيرا، كما يشرع البنك في تدريب إطاراته على أساليب وتقنيات الصيرفة الإسلامية وآليات التمويل الإسلامي المتناسبة مع طبيعة كل نشاط سواء في مجال العقار، الصناعة أو تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقطاع الفلاحة.

✓ من خلال التقييم السابق، يمكننا القول أن التمويل البنكي يعتبر تقريبا الملجأ الوحيد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رغم محدودية صيغته وكثرة الصعوبات المرافقة لعملية الحصول على القروض. أما البدائل الأخرى فمساهمتها ضعيفة جدا، ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى قلة هياكلها التنفيذية المتمثلة في المؤسسات المتخصصة التي تعرض خدمات هذه البدائل.

المطلب الثاني: الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

على ضوء ما تم عرضه من خلال المبحث السابق، وبداية هذا المبحث يتضح لنا جليا أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أولته الدولة الجزائرية عناية كبيرة وأهمية بالغة، ويتجلى ذلك بوضوح من خلال الهيئات والمنشآت والأطر التشريعية في الفترة الأخيرة. غير أن الجهود المبذولة بشأن تطوير وترقية هذا النوع من المؤسسات، في ظل مجموعة المميزات والسمات التي تميزه، فإنه لا تزال تواجهه جملة من المشاكل والمعوقات التي تحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيام بالدور المنتظر منها في تنمية الاقتصاد الوطني.

سنحاول التركيز بصفة أكبر على الصعوبات المالية التي تواجهها في مجال التمويل وذلك تماشياً مع طبيعة الموضوع، وذلك بعد المرور بأهم الصعوبات التي تعاني منها في مختلف المجالات، والتي نرى أنها لا تقل خطورة عن صعوبات الجانب التمويلي.

أولاً : الصعوبات المتعلقة بالعقار الصناعي.

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الكثير من الأحيان من صعوبات إيجاد المكان الدائم والملائم لإقامتها وإنجاز المشاريع الاستثمارية وتنميتها خاصة في المدن الكبيرة كالجيزة العاصمة ، وهران، قسنطينة... الخ. إذ يبقى ميدان العقار معقداً من حيث التسيير ومن حيث وجود العديد من النصوص والمتدخلين دون أن تكون لهم السلطة الفعلية في اتخاذ القرار، فقد بقي رهين العديد من المؤسسات والهيئات التي تزايدت مع مرور السنين، حيث يجد المستثمر نفسه أمام العديد من الهيئات.

وهنا لا يخف علينا المجهودات المبذولة من قبل الدولة، حيث حاولت التقليل من مشكلة العقار فأنشأت سنة 1994 لجنة دعم وترقية الاستثمارات المحلية (CALPI) ولكنها لم تقم بتأدية الدور الأساسي الذي كان من المنتظر أن تقوم به، مما أدى إلى تعويضها بالوكالة الوطنية للعقار الصناعي (ANFI) سنة 2001. إلا أننا نجد أن مشكلة العقار مازالت مطروحة ليومنا هذا، ونرى أن ذلك يعود أساساً لغياب الإطار القانوني الذي يحدد طرق وكيفيات وآجال وشروط التنازل عن الأراضي.

مما أدى إلى عدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي، والحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية، والتوزيع غير المدروس للعقار مما صعب على المستثمرين عملية التوسع في نشاطاتهم.

ثانياً : صعوبة وكثرة الإجراءات الإدارية والتنفيذية.

إن نشاط المؤسسة الاقتصادية بصفة عامة والصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة يتطلب الاستجابة الإدارية السريعة من حيث التنظيم والتنفيذ، إلا أن أجهزتنا المسؤولة لا تزال بعيدة عن تقديم خدماتها في الوقت المحدد والمناسب. وهو ما نتج عنه بطء شديد في معالجة الملفات واعتماد المشاريع. ومن الأسباب التي تؤدي إلى ذلك ما يلي:

لـ كثرة الإجراءات المطلوبة كالموافقة على إقامة المؤسسة وعلى الموقع والحصول على ترخيص الاستيراد والتصدير... الخ؛

لـ كثرة الشروط الصادرة من الأجهزة الحكومية المتعددة؛

لـ حركية التقنين لم تواكبها حتى الآن حركية مماثلة على مستوى الأجهزة التنفيذية.

ثالثاً: مشكلة العمالة الفنية المؤهلة.

تبقى مشكلة العمالة الفنية المؤهلة من بين المشاكل التي واجهت وتواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس في الجزائر فقط بل في الكثير من البلدان النامية. ويعود ذلك أساساً لعدم توفر فرص التكوين والتدريب الجيد والمناسب لإعداد الموارد البشرية اللازمة لإدارة هذه المؤسسات، وذلك لتمييز العمال في هذه المؤسسات بتعدد الاختصاصات

نتيجة لصغر حجمها. وعليه فنادرا ما نجد هذا النوع من المؤسسات يعتمد مخططات للتكوين والتدريب ويعود ذلك أساسا لارتفاع تكلفة عملية التكوين.

رابعا: مشكلة عدم توفر المعلومات.

إن غياب المعرفة الكافية عن هذه المؤسسات، يجعل قيامها يتم بصيغة عشوائية. ومن جهة أخرى فإن غياب أوضاع نظام المعلومات، وسوء التحكم في تقنيات وآليات التسيير يؤثر بصفة سلبية على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يؤدي إلى عرقلة نموها.

خامسا: مشاكل التمويل.

بالإضافة إلى المشاكل السابقة، نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عانت ومازالت تعاني كثيرا في الجانب التمويلي. ويعود ذلك بصفة أساسية إلى قلة المصادر التمويلية وعدم القدرة على الحصول عليها في الكثير من الأحيان إن توفرت، كما أن عدم كفاءة الإدارة المالية للمؤسسة ذاتها قد يتسبب في الكثير من المشاكل.

وعليه سنحاول عرض أهم هذه المشاكل التي يمكن تقسيمها إلى مشاكل تمويلية خارجية وأخرى داخلية.

1 - مشاكل التمويل الخارجية.

وهي المشاكل التي لا تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التحكم فيها. وإنما نابعة من خضم السياسة المتبعة من قبل الجهات المسؤولة.

أ - مشكلة الحصول على التمويل البنكي.

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بصفة كبيرة على التمويل البنكي. ففي الوقت الذي من المفروض أن تعمل هذه البنوك على توفير التمويل المناسب لهذه المؤسسات نجد أنها تمتنع في كثير من الأحيان عن القيام بذلك. وتعود الأسباب الرئيسية لهذا الاستناع حسب البنوك إلى:

- ♦ افتقار الثقة في القائمين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ♦ انخفاض العائد الذي تحققه هذه المؤسسات، وارتفاع درجة مخاطر إقراضها؛
- ♦ ضعف القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية مما يعيق القدرة على تقدير القدرة الائتمانية من قبل البنوك؛
- ♦ ضعف الضمانات المتوفرة واللازم تقديمها للبنوك للحصول على التمويل؛
- ♦ عدم توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على سجلات ضريبية فالكثير منها ينشط خارج القطاع غير الرسمي مما يزيد من مخاطر التعامل معها.

أما من جهة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيرون مشكل التمويل البنكي بالعراقيل والشروط المحففة التي تضعها البنوك والتي تتمثل أهمها في الآتي:

٥٠ ارتفاع التكاليف.

يعود ارتفاع التكاليف إلى معدلات الفائدة التي تفرضها البنوك العمومية على القروض، ما ينجم عنه تأثيرا سلبيا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رغم انخفاض معدلات الفائدة منذ سنة 1998 التي وصلت إلى 08% وتفعيل الحكومة العديد من الهيئات التي تسهر على مساعدة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل ANSEJ, ANGEM, ANDI إلا أن التكاليف تبقى عائقا للكثير من الراغبين في الاستثمار أو التوسع.

بالتالي فإنه مع ارتفاع معدلات الفائدة على القروض والعمولات التي تتقاضاها البنوك، في ظل قصر فترة السداد يبقى الحصول على القروض البنكية يشكل عبئا كبيرا لهذا النوع من المؤسسات.

٥١ كثرة الضمانات.

تتحفظ الكثير من البنوك الجزائرية على تقديم القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب مشكلة الضمانات، وهو ما تشتكي منه العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إذ أنه للموافقة على القروض يطلب البنك بعد دراسة الوضعية المالية للمؤسسة وتحليل توازنها المالي جملة من الضمانات منها:

— ضمانات عينية لبعض الأنواع من القروض؛

— ضمانات شخصية حينما تطلب الصيغة القانونية و/ أو الحالة المالية للمؤسسة.

وعليه فإن كثرة الضمانات غالبا ما تحول دون حصول المؤسسات على القروض وبالتالي التقليل من فرص الحصول على الموارد المالية، خاصة فيما يتعلق بالضمان العيني الذي نادرا ما يتوفر لطالب القرض.

٥٢ كثرة الإجراءات والشروط المفروضة.

تضع البنوك العمومية الجزائرية الكثير من الإجراءات والوثائق التي تعتبرها ضرورية من وجهة نظرها لضمان استرجاع القروض، غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعجز عن توفيرها.

إذ ترى البنوك أن تمويل هذا النوع من المؤسسات فيه الكثير من الخطورة لذلك يستوجب عليها القيام بدراسات للتأكد من صحة المعلومات المقدمة خاصة فيما يتعلق بمجداوى المشروع والمردودية المحتملة كما تأخذ بعين الاعتبار كفاءة صاحب المشروع. أما في حالة المؤسسات القائمة فإن البنك يهتم بالمركز المالي للمؤسسة ونواتج السنوات السابقة.

كثرة الإجراءات تؤرق كثيرا أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك يعود إلى:

- كثرة هذا الإجراءات تؤدي بصفة مباشرة إلى طول مدة الرد على طلب القروض التي تفوق في كثير من الأحيان الستة (06) أشهر مما يؤدي إلى ضياع الفرص الاقتصادية على أصحاب هذا النوع من المؤسسات.
- الكثير من طالبي التمويل لا يصرحون برقم الأعمال الحقيقي خوفا من الضرائب.

إضافة إلى ذلك فإن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا ما يجدون صعوبة في توفير شروط البنك التي يأتي في مقدمتها المبدأ الأساسي ألا وهو حجم الأموال الخاصة الذي يتراوح بين 10% و 50% من تكلفة المشروع وقد يتعدى ذلك حسب الحالات.

ب - ثقل العبء الضريبي.

إن الأعباء الضريبية التي تتحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي. كما أن ارتفاع الضغط الجبائي على النشاطات الاقتصادية بسبب الرسم الإضافي الخاص يؤدي إلى توقف العديد من المؤسسات الإنتاجية، حيث تقدر نسبة اختفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 12% إلى 13% سنويا¹، ما ينجم عنه فقدان مناصب الشغل.

وفي هذا الصدد تحاول الدولة الجزائرية من خلال سن القوانين التي تخفف هذا العبء الضريبي والجبائي سنة بعد سنة. وكان آخرها الأحكام التي جاءت في قانون المالية لسنة 2010 والتي تضمنت تعديلات لصالح الشباب منسئي المؤسسات الصغيرة. والتي تمثلت في تمديد الإعفاء بالنسبة للضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاطات المهنية بستتين، عندما يتعهد الشاب صاحب المشروع بخلق 03 مناصب شغل على الأقل لمدة غير محددة. وعليه تمتد فترة الإعفاء إلى 05 سنوات عند ممارسة النشاط في المنطقة عادية وإلى 08 سنوات في المناطق الواجب ترقيتها².

كما تم وفقا لنفس القانون نزع إلزامية محافظ الحسابات في المؤسسات التي لا يتجاوز رأسمالها 10 ملايين دينار جزائري، إضافة إلى المؤسسات التي تخضع لنظام جبائي جزائي.

ونص أيضا قانون المالية 2010 على تخفيضات قدمتها الدولة في مجال التكاليف شبه الجبائية، حيث بلغت التخفيضات في بعض الولايات، إلى 70% ستتحصلها الخزينة العمومية لإعطاء دفع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية .

ج - غياب سوق مالية فعالة.

إن غياب البورصة يضيع على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكثير من فرص التمويل التي تساعد في تلبية احتياجاتها المالية، كما أن وجودها يسمح لها بتداول أوراقها المالية. لذا فالبورصة تعتبر فضاء إعلاميا، تنشطها وتشاورها هاما.

د - غياب البنوك المتخصصة.

إن غياب البنوك المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تعي بصفة كبيرة مميزات هذا النوع من المؤسسات، يؤدي بصفة كبيرة إلى عرقلة عملية تطورها ونموها نظرا لأهمية التمويل فيها. وتجدر الإشارة أن جل الدول التي حققت نجاحا في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تملك بنوكا متخصصة في تمويلها.

¹ سمية يوسف، «الأولوية للمؤسسات الجزائرية في المخطط الخماسي المقبل»، جريدة الخبر الجزائرية، الجزائر، العدد 5856، الموافقة لـ 2009/12/24، ص 04.

² «المراقق»، نشرة إعلامية تصدرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب كل شهرين، العدد 10، مارس 2010، ص 03.

هـ — غياب البدائل التمويلية.

في ظل قلة الصيغ التمويلية في الجزائر والاعتماد الكبير على التمويل البنكي ليس بسبب تفضيله وإنما ضرورة تفرضها الساحة المالية الجزائرية، تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الضحية الأولى. إن غياب هذه البدائل التمويلية خاصة المستحدثة منها كالاقتصاد الإيجاري والفاكتورينغ وغيرها من الصيغ التي تم توضيحها في الفصل الثاني، يفوت على المؤسسة اختيار المزيج التمويلي المناسب الذي يمكنها من تجاوز صعوبات التمويل. وتذليل صعوبات التمويل البنكي.

2 — مشاكل التمويل الداخلية.

إن معظم مشاكل التمويل الداخلية ناجمة عن سوء التسيير، خاصة داخل الإدارة المالية. هذا الأخير ينجم عنه الكثير من المشاكل التي تحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على المصادر التمويلية. وهو عادة ما يؤدي إلى إهمال عنصر التخطيط المالي أو قلة الاهتمام به، رغم الأهمية الكبيرة لهذا العنصر.

وهو ما يدفع المؤسسة إلى ارتكاب بعض المفقوات التي قد تكون سببا في القضاء عليها. فمثلا بغرض زيادة مبيعاتها، وأملا منها في زيادة أرباحها، قد تبالغ المؤسسة في منح الائتمان التجاري لعملائها (زبائنها) بصفة غير مدروسة ودون انتقاء لهم، مما يتسبب في خسارة كبيرة لها عكس ما كانت تتنظره من هذه الخطوة.

كما قد يؤدي إهمال التخطيط المالي إلى سوء التسيير للموارد المالية التي بحوزة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي هذا الصدد صرح الوزير السابق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة السيد "مصطفى بن بادة" أن 35% من القروض التي تم منحها لمؤسسات قطاعه سنة 2009 غير ناجعة. ويعود السبب في ذلك إلى عدم اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مشاريعها على نموذج فعال لدراسات الجدوى المالية والتقنية والاقتصادية.

✓ وعليه فهناك العديد من المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الجانب التمويلي. فالمشاكل الداخلية يمكن للمؤسسة القضاء عليها أو التقليل منها بوضع عمالة ماهرة وذات كفاءة وخبرة في مجال التسيير أو الاستعانة بالمكاتب المتخصصة، مما يسمح لها بوضع خطة وإستراتيجية ملائمة لأهدافها أو القيام بدورات تدريبية لمواكبة التطورات الحاصلة.

أما فيما يتعلق بمشاكل التمويل الخارجية فسنحاول من خلال المطلب الموالي توضيح كيفية معالجتها.

المطلب الثالث: سبل تطوير البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية .

بذلت الجزائر مجهودات جبارة لترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إلا أن هذا الأخير، عانى ولا يزال يعاني كثيرا في الجانب التمويلي، الذي يلاحظ فيه قصور في الآليات والصيغ التمويلية المتاحة أمام مؤسساته. الأمر الذي يستدعي ضرورة الاستفادة من التجارب الدولية في هذا المجال. ولتجاوز هذا القصور يتعين علينا وجوبا إيجاد الحلول المناسبة لهذه الإشكالية التي تحتاج إلى قوة دعم ومساندة كبيرة من شأنها أن تعطي شحنة تحفيزية وتشجيعية لإنشاء مؤسسات تمويلية مؤيدة ومدعمة بقوانين وتشريعات.

وعليه سنقوم بتقديم جملة من الحلول نعتقد أنه بإمكانها المساهمة في تطوير البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

أولاً: سبل تطوير آليات التمويل في البنوك التجارية في الجزائر.

البنوك الجزائرية لم تعرف تطوراً في مجال الإقراض والاستثمار، غير أن الدخول في اقتصاد السوق وما حمله من تغيرات على الجانب التشريعي، وجدت البنوك نفسها مجبرة على التأقلم مع المناخ الجديد. ولكنها في نفس الوقت وجدت نفسها عاجزة على ذلك في ضوء قدم الآليات المستخدمة وضعف هيكلها ونقص خبرة إطارها.

ونظراً لأهمية التمويل البنكي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نجد أنه من الضروري:

« تطوير الجهاز البنكي وتنويع اختصاصاته خاصة بعد تعديل المادة 104 من قانون النقد والقرض في جويلية 2009. الأمر الذي سيؤدي إلى توسيع وتنويع القروض البنكية، وبالتالي العمل على مضاعفة مؤسسات اليزنغ ورأسمال المخاطر بالإضافة إلى فتح فروع بنكية متخصصة في مجال الفاكورينغ. وفي هذا الإطار فإن تقديم بعض التحفيزات الجبائية يعتبر من الخطوات الداعمة لنجاح مثل هذه المؤسسات.

« العمل على توفير بنوك متخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذه البنوك يجب أن تتوفر على المعرفة الكافية بخصائص ومميزات هذه المؤسسات، وتعمل على تفادي المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند توجهها للبنوك التجارية للحصول على التمويل. علماً أن البنوك المتخصصة في هذا المجال قد عرفت نجاحاً في العديد من الدول، ونجد من الأمثلة الناجحة "البنك الهندي لتنمية الصناعات الصغيرة"، كما يمكن الاستفادة من التجربة التونسية عن طريق "بنك المؤسسات الصغرى والمتوسطة" والذي رغم حداثة إنشائه سنة 2005 فإنه يعمل بصفة دائمة لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تقديم خدمات جديدة.

« خلق آليات جديدة تمكن البنوك من الحصول على الثقة والضمان لتشجيع تمويل هذه المؤسسات. ومن أهم هذه الآليات نجد برامج ضمان القروض. في هذا الصدد نجد أن الجزائر عملت تجسيد هذه الفكرة من خلال صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) في 2002 وصندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة في 2004. غير أن هذه المؤسسات لم تساهم بالشكل المطلوب في حل مشكلة الضمانات المطلوبة من طرف البنوك. وعليه نرى أن الاستفادة من التجارب الدولية كاليابان التي تتمتع بنظام ضمان قروض خاصة بهذا النوع من المؤسسات عن طريق (CGCs) يمكن أن يقدم بالإضافة اللازمة في هذا المجال.

« العمل على تعزيز جدوى المشاريع وطلبات القروض وهنا نجد أنه لا بد من تظافر جهود المؤسسات ومنظمات أرباب العمل من أجل نشر وتعميم الثقافة البنكية بهدف ترشيد طلبات القروض واستحداث مراكز المعطيات الاقتصادية وتمويلها بشكل مستمر؛

إضافة إلى النقاط السابقة فإنه لا بد على البنوك عند تقديم الخدمات البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أن تأخذ بعين الاعتبار ما يلي:

لأن تكون المنافذ الخاصة بتقديم هذه الخدمات قريبة من مواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يستدعي اعتماد أسلوب اللامركزية في قرارات منح القروض البنكية مع احترام الأسقف المحددة بالإجماع¹؛

لأن التقليل من الوقت بين التقدم بطلب القرض والحصول عليه، ويتم ذلك عن طريق تطوير أنظمة دراسة الملفات، وتوفير طرق تعتمد على تحسين دراسة وتصنيف الزبائن، ونجد أهم تقنية حديثة أثبتت نجاعتها هي نظام القرض الإحصائي credit scoring الذي يسمح بالتنبؤ باحتمال عدم تسديد الزبون للديون، كما يخفف من تكاليف إدارة القروض²؛

لأن استخدام إجراءات مبسطة لمنح القروض وذلك عن طريق تحديث طرق معالجة القروض والتمويلات، إذ أصبح هذا المحور حقيقة واقعة مفروضة من سوق تنافسي ويعتبر من أهم العوامل في تطوير البنك.

ثانيا: سبل تفعيل دور مؤسسات رأسمال المخاطر (الاستثمار) في الجزائر.

إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لا تستجيب لمعايير الإقراض التقليدية التي تطلبها البنوك. لذا تعتبر مؤسسات رأسمال المخاطر مناسبة لتغطية الحاجات التمويلية لهذه المؤسسات، لأنها لا تطلب ضمانات، وتكتفي بدراسة كفاءة المشروع وفعالية أصحابه.

ومن أجل الاستفادة من المزايا التي يقدمها رأسمال المخاطر، وجب على الدول الجزائرية توفير حزمة من الشروط لإنجاح عمل هذه المؤسسات، نذكر أهمها في الآتي:

« توفير المحيط الملائم لعمل هذه المؤسسات، ونقصد بالمحيط التشريعات واللوائح التنظيمية التي تنظم كيفية عمل هذه المؤسسات، والتي يجب أن تتسم بالبساطة والوضوح؛

« توفير الحوافز الضريبية التي من شأنها جذب واستقطاب أكبر عدد ممكن من مؤسسات رأسمال المخاطر؛

« تشجيع إنشاء مؤسسات رأسمال المخاطر الوطنية أو الأجنبية وتشجيع الشراكة لإنشاء مثل هذه المؤسسات؛

« العمل على إرساء سوق للأوراق المالية فعالة، حتى يتم من خلالها طرح وتداول الأوراق المالية الخاصة بهذه المؤسسات.

ومن أجل إنجاح مؤسسات رأسمال المخاطر في الجزائر، يمكنها الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة كالقيام بدراسات معمقة تهدف لمعرفة أسباب نجاح فرنسا في تطبيق هذه الآلية بعد أن عانت كثيرا في تطبيق وتجسيدها في سنواتها الأولى، كما يمكن للدولة الجزائرية دعم الشراكة مع مؤسسات رأسمال المخاطر (SICAR) التونسية للاستفادة من خبرتها في هذا المجال.

¹ قدي عبد المجيد، دادان عبد الوهاب، «محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية»، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات"، دراسة حالة الجزائر والدول النامية"، مرجع سبق ذكره.

² علي همال، «حول بعض الأساليب الابتكارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة» بحث مقدم إلى الدورة العلمية التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، مرجع سبق ذكره، ص 806.

أما في الوقت الحالي فيمكن دعم المبادرات التي قامت بها البنوك العمومية من أجل خلق مؤسسات رأسمال الاستثمار بعد تعديل المادة 104 من قانون النقد والقرض، والسعي بجدية نحو ترقيةها وتفعيل دورها.

ثالثا: سبل دعم مؤسسات الاعتماد الإيجاري ومؤسسات الفاكторинг في الجزائر.

تعتبر مؤسسات الاعتماد الإيجاري (الليزنج) ومؤسسات تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) من المؤسسات التي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة منها، هذه الاستفادة التي لا تقتصر فقط على الجانب التمويلي وإنما تشمل مختلف الجوانب الفنية والإدارية اللازمة لمثل هذا النوع من المؤسسات.

وإن لاحظنا وجود مجموعة من مؤسسات الليزنج، ونية واضحة من قبل الدولة لتدعيم هذه المؤسسات والسعي لاستقطاب المزيد منها، فإننا نلمس غياب شبه تام لمحاولة التعريف والاستفادة من مؤسسات الفاكторинг ويعود ذلك بصفة أساسية لعدم الوعي الكافي بأهمية هذه المؤسسات التي تحقق نجاحا كبيرا في مختلف دول العالم سواء المتقدمة أو النامية.

ومن هذا المنطلق فإنه من الضروري اتخاذ جملة من الإجراءات لتوفير الظروف المناسبة لنشاط مؤسسات الفاكторинг والليزنج. ومن أهم الإجراءات التي نراها ضرورية لذلك ما يلي:

- « سن قوانين تنظيمية محددة للأطراف المعنية بالليزنج والفاكتورينغ؛
- « محاولة التعميم والتعريف بعملية تحويل الفاتورة كوسيلة للتمويل عن طريق تفسير أسلوبها وتقنياتها لإزالة الغموض الذي يحيط بها وجعلها في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- « التشجيع على ممارسة الليزنج والفاكتورينغ عن طريق منح تسهيلات وامتيازات متعددة ومحاولة التقليل من تكاليفهما.

وفي هذا الإطار يمكن الاستفادة من تجربة مؤسسات الفاكторинг التونسية التي استطاعت الاستفادة من خبرة المؤسسات العالمية في هذا المجال في طار الشراكة الأجنبية.

رابعا: سبل تجسيد صيغ التمويل الإسلامي في الجزائر.

نظرا لقلة الهيئات التنفيذية للتمويل الإسلامي في الجزائر والمتمثلة في البنوك والمؤسسات المالية، فإنه من الضروري العمل بجدية أكبر من أجل تجسيد هذا البديل التمويلي. مما يستوجب ضرورة نشر ثقافة التمويل بالصيغ الإسلامية وتوضيح مزاياها ومدى ملاءمتها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لذا نوصي بما يلي:

- « العمل على وضع إستراتيجية ملائمة للتعامل مع البنوك الإسلامية في ظل نظام بنكي مزدوج، حتى يعطي الثقة أكبر في مشروعية أدوات تمويل هذه البنوك، مما يستوجب إدخال مرونة معتبرة على التشريعات المالية وتكييفها وفق المستجدات؛

« إنشاء بنوك ومؤسسات مالية متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

« تعديل قانون النقد والقرض 90-10 والسماح بإنشاء نوافذ التمويل الإسلامي وهو التعديل الذي تزعم السلطات النقدية إجراءه في مطلع عام 2011¹.

أما فيما يخص تحسين مساهمة كل من بنك البركة وبنك السلام في عمليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنه من الضروري:

لتم تطوير قدرات بنك البركة في مجال تقييم المشاريع ومتابعة المخاطر وفرض شروط سهلة وميسرة للتمويل تتماشى مع قدرة هذه المؤسسات؛

لتم خلق علاقة بين بنك البركة وبنك السلام مع الهيئات الداعمة ، الموضوعة من قبل السلطات العمومية (ENSEJ FGAR...الخ)؛

ولعل أفضل وسيلة للتعريف بأهمية التمويل الإسلامي هي الاحتكاك مع البنوك الإسلامية. وذلك من خلال الندوات والمؤتمرات الدولية. على أن تتم هذه الأخيرة بصفة دورية ومنتظمة. إضافة إلى العمل على القيام بدورات تدريبية لموظفي البنوك، بغية التعريف بمبادئ وأسس النظام البنكي الإسلامي والتنويه إلى أهمية التطورات التي يشهدها في آليات عمله.

خامسا: سبل تفعيل دور السوق المالي كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

من المعلوم أن بورصة الجزائر للقيم المنقولة غير فعالة، ويكاد يكون وجودها من عدمه بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، وعليه لا مجال للحديث عن إمكانية استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها.

لذلك أصبح من الضروري أولا، التفكير في تطوير السوق المالي وتكريس ثقافة الاستثمار المالي، أين تصبح حركية موارد التمويل مرتفعة.

أما فيما يخص استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بورصة الجزائر، فنعتقد أن تجسيد ذلك، على أرض الواقع لن يتم في الوقت القريب، إذ لابد من بذل وتكاتف مجهودات العديد من الجهات حتى تتلاءم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية الدخول في البورصة.

وفي هذا المقام يمكن للجزائر الاستفادة من تجربة السوق الثانية الفرنسية (le second marché "Alternext Paris" التي فتحت أبوابها سنة 2005 وحققت نجاحا ملحوظا أدى إلى تزايد عدد المؤسسات المدرجة سواء الفرنسية أو الأجنبية. وكذا التجربة التونسية عن طريق ما يعرف بـ "السوق البديلة" التي باشرت نشاطها سنة 2007 رغم أنها في بداية نشاطها.

¹ مدني أحمد، «تمويل المشروعات الصغيرة بالاستصناع، عن الموقع: <http://www.cibaf.org/newscenter/detail.aspx?id=12656&cat=0> ، يوم:

2010/06/24.

ولتفعيل دور البورصة الجزائرية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أصبح من الضروري تقسيم السوق المالي إلى مستويات، وذلك حسب حجم المؤسسات التي يسمح بتداول أسهمها. وذلك كما يلي¹:

السوق درجة أولى (le premier marché) : الذي يخصص للقيم الكبيرة ويضم المؤسسات الكبيرة التي تتوفر على الشروط التي تضعها البورصة، كما هو حال السوق اليوم.

السوق الثانية (le second marché) : والذي يخصص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأحجام التي تتميز بدرجة نمو كبيرة. وهذه السوق بمثابة مرحلة تمهيدية لقبول المؤسسات في السوق درجة أولى.

السوق درجة ثالثة (le nouveaux marché): هذه السوق تخصص للمؤسسات الحديثة النشأة والتي تكون عادة بحاجة للمصادر المالية التي يصعب إيجادها. وعليه سيسمح ويساعد هذا النوع على ضمان نموها وتوسعها.

السوق درجة رابعة أو السوق الحر (le marché libre): ليست فيه شروط كبيرة تلتزم بها المؤسسات قصد قبول بيع أسهمها.

وهنا تجدر الإشارة إلى أن الشروط التي يجب أن تحددها المؤسسات لقبول بيع وتداول أسهمها في البورصة تختلف من مستوى لآخر.

✓ لقد قمنا بتقديم بعض السبل التي رأيناها تتناسب بصورة كبيرة مع وضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. لكن تجدر الإشارة أنه لا بد للمؤسسة نفسها أن تحسن من قدراتها الداخلية حتى تتمكن من الاستفادة من بدائل التمويل الخارجية خاصة الحديثة منها.

في الأخير يمكن القول أنه حتى تتمكن هذه المؤسسات من تأدية الدور المنتظر منها، يجب تظافر الجهود من أجل معالجة المشاكل التي تواجهها على جميع الأصعدة سواء تلك المتعلقة بالعقار أو المتعلقة بالتمويل أو غيرها من المشاكل والعمل على تهيئة المحيط والظروف المناسبة التي تلائم مميزاتها. وعليه فالأمر يتطلب في هذا الصدد الاستفادة من التجارب الدولية الرائدة كالتجربة الفرنسية واليابانية أو حتى التجربة الهندية وكذلك دراسة أسباب وعوامل نجاحها.

¹ عبد اللطيف بلغرسة، السعيد بريش، مرجع سبق ذكره، ص 326.

خلاصة الفصل الثالث.

من خلال ما تقدم، يتبين لنا الاهتمام الكبير بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل الدول المدروسة. لذا فإن دراسة الجانب التمويلي لهذه المؤسسات سمح لنا باستنتاج أن هذه الدول قد استوعبت مدى أهمية هذا الجانب بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات. ما دفعها إلى تسخير مجموعة متنوعة من البدائل كتلك المتوفرة في فرنسا، أو وضع نظام تمويلي متكامل تحت تصرف هذه المؤسسات مدعما بنظام لضمان القروض لموازرة هذا النظام التمويلي وهو ما أثبتته التجربة اليابانية.

كما تبين لنا أن الهند تعتبر من أحسن وأجود التجارب التي يجب دراستها للاستفادة من خبرتها في التعامل مع هذا النوع من المؤسسات. وكذا تونس التي عملت جاهدة على تهيئة الظروف المناسبة لحسن سير هذه المؤسسات، خاصة من الجانب التمويلي الذي التمسنا فيه تحسنا ووعيا كبيرين بأهمية هذا الجانب.

فيما يخص التجربة الجزائرية، فقد عملت الحكومة خلال السنوات القليلة الماضية على الارتقاء بهذا القطاع من خلال التعريف بالأطر القانونية وتحديد المعالم التنظيمية التي من شأنها أن توفر عوامل النجاح لهذه المؤسسات.

إلا أن هذا القطاع ما زال يواجه العديد من الصعوبات التي تعرقل نشاط مؤسساته. وتأتي في صدارة هذه الصعوبات مشكلة التمويل، والتي أثبتنا من خلال عرضنا وتقييمنا للبدائل التمويلية المتاحة لهذه المؤسسات أنها تعاني نقصا كبيرا في الموارد التمويلية التي يمكن أن تعتمد عليها. وهو ما نتج عنه الاعتماد شبه التام على مصدر تمويلي وحيد يتمثل في التمويل البنكي في ظل تواجد بعض مؤسسات اليزنغ ورأسمال المخاطر إضافة إلى بعض الصيغ الإسلامية التي تبقى مساهمتها جد ضعيفة ولا ترق للمستوى المتوقع منها. في ظل الغياب التام لدور السوق المالي. مع الاعتماد على بعض البرامج التمويلية في إطار التعاون الدولي والتي يتمثل أهمها في برنامج ميدا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبناء على التجارب الدولية السابقة، قمنا بتقديم مجموعة من الوسائل التي من شأنها تقديم المساعدة لتطوير بدائل التمويل الموجهة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والتي يتمثل أهمها في تشجيع المؤسسات المتخصصة كالبنوك المتخصصة ومؤسسات اليزنغ ورأسمال المخاطر، وفتح المجال أمام الصيرفة الإسلامية بتهيئة الظروف المناسبة لها. وبذل المزيد من الجهود لتحسين صورة السوق المالي الجزائري حتى تتمكن هذه المؤسسات من الاستفادة من المزايا التي يقدمها. دون إهمال المشاكل الأخرى، غير التمويلية، والعمل على إيجاد الحلول المناسبة لها.

الخاتمة

الخاتمة

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركات استثمارية رائدة في التنمية نتيجة للأدوار التي تقوم بها في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية. وباعتبار أن عملية التمويل بصيغها وأساليبها أحد أهم العوامل المحددة لإمكانية نمو هذا الصنف من المؤسسات، وجب وضع قضية تمويلها في مقدمة الأولويات المتعلقة بإعداد سياسة ملائمة لترقية دورها التنموي.

وقد كشفت دراستنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنطوي على خصوصيات تحد من الخيارات التمويلية المتاحة لها نتيجة لصغر حجمها وضعف قدرتها على تحمل تكاليف مصادر التمويل الكبيرة كما هو الحال بالنسبة للقروض البنكية من ناحية أخرى. لذلك وجب أن تخص بمصادر تمويل تراعى فيها هذه الخصوصيات. يمكن تجسيد ذلك من خلال تطوير الآليات التمويلية التقليدية لتكيف مع إمكانيات وقدرات هذه المؤسسات، والعمل على توفير البدائل التمويلية الحديثة التي تم التطرق إليها من خلال الفصل الثاني من هذه الدراسة. وفي هذا السياق قمنا باستعراض مجموعة من التجارب لبعض الدول وتم التركيز بصفة أكبر على الآليات والبدائل التمويلية المتاحة بها. وكان الهدف من وراء ذلك هو محاولة معرفة مدى تطبيق ونجاح هذه البدائل في عملية تمويل هذا النوع من المؤسسات من جهة، وبغرض الاستفادة منها بما يتلاءم مع خصوصيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين واقعها التمويلي من جهة أخرى.

من خلال ما تناوله محتوى فصول هذا البحث تبلورت لدينا نتائجه فكانت كما يلي:

نتائج البحث.

سمحت لنا عملية اختبار مختلف الفرضيات التي اعتبرت كإجابات أولية على إشكالية بحثنا هذا بالتوصل إلى نتائج نقدمها بشكل تتأكد معه من مدى صحة تلك الفرضيات المقدمة.

حاولنا من خلال تحليلنا للفصل الأول الوقوف على تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بالموازاة مع اختبار الفرضية الأولى التي تمثلت في: "تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا مستقلا بذاته". توصلنا إلى النتائج التالية:

✓ من الصعب تحديد تعريف موحد، دقيق وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لاختلاف درجة النمو الاقتصادي من دولة لأخرى، واختلاف طبيعة النشاطات الاقتصادية لهذا الصنف من المؤسسات داخل الدولة الواحدة؛

✓ لتذليل صعوبات تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمدت الدول في ذلك على مجموعة من المعايير الكمية ذات العلاقة بالحجم، والمعايير النوعية ذات العلاقة بخصائص هذه المؤسسات. إلا أنه من الأفضل الاعتماد على المعايير المزدوجة؛

✓ من خلال التعاريف الدولية التي تم التعرض لها نستنتج أن هناك العديد من الدول اعتبرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قطاعا قائما بذاته فوضعت تعريفا لهذه المؤسسات بناء على الاختلافات بينها وبين المؤسسات الكبيرة، بينما حاولت بعض الدول الأخرى تحديد هذا التعريف استنادا إلى نوعية الأنشطة التي تندرج تحت سقف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

✓ الجزائر من جانبها وضعت تعريف رسمي لهذا القطاع بموجب القانون رقم 01-18 المؤرخ في 21 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصته وزارة مستقلة لتؤكد بذلك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي قطاع قائم بذاته؛

✓ تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات كسهولة وبساطة التأسيس والتنظيم، والقدرة الكبيرة على التكيف مع طبيعة الأسواق نتيجة القدرة على المعرفة التفصيلية بالعملاء ومن ثم بالأسواق. وهو الأمر الذي فتح المجال أمامها لتتخذ أشكالا مختلفة في الواقع العملي.

➔ بناء على النتائج السابقة فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر قطاعا مستقلا بذاته بفضل خصائصها وسماتها التي تميزها عن المؤسسات الكبيرة ومختلف الأشكال التي تأخذها، وهو ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

وضمن نفس الفصل، في محاولة منا لمعرفة سر الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات، وهذا في إطار معرفة مدى صحة الفرضية الثانية من عدمها " تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في مختلف الدول من خلال قدرتها على الجمع بين التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية"، توصلنا للنتائج التالية:

✓ تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صاحبة الدور الأكبر في تلبية احتياجات السكان المحلية من السلع والخدمات، إلى جانب مساهمتها في عملية التصدير؛

✓ إن تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الحالي بأعداد أكثر مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، إلى جانب استخدامها لفنون إنتاجية بسيطة نسبيا يجعلها تتميز بارتفاع كثافة العمل فيها، مما يجعلها تضطلع بدور فعال في توفير مناصب للعمل؛

✓ تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منافسا قويا للمؤسسات الكبيرة مما يساهم في زيادة المنافسة الأمر الذي يؤدي بدوره لزيادة جودة السلع والخدمات، دون أن ننسى علاقة التكامل الموجودة بينهما فكل طرف يمثل سندا قويا للطرف الآخر؛

✓ تكتسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهميتها في الدول النامية من خلال دورها في التخفيف من مشكلة البطالة، التي تعاني منها هذه الدول بصفة حادة، نتيجة الدور الكبير الذي تقوم به في عمليات التوظيف. بينما تستمد هذه المؤسسات أهميتها في الدول المتقدمة من خلال الدور المتزايد الذي تقوم به في مجال الإبداع والابتكار إضافة إلى العلاقة الوطيدة التي تجمعها بالمؤسسات الكبيرة.

تؤكد النتائج السابقة أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأهمية ما يجعلها بمثابة الركيزة الرئيسية للاقتصاد والحل المناسب للعديد من المشاكل الاجتماعية وهو ما بوأها لتحتل مكانة هامة في مختلف الدول. وهو ما يؤكد بوضوح صحة الفرضية الثانية.

وفي الفصل الثاني قمنا بمعالجة إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا في محاولة منا لتأكيد أو نفي الفرضية الثالثة "لم يتمكن التمويل البنكي من تلبية المتطلبات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أدى لظهور مصادر تمويلية أكثر استجابة لخصائص هذا الصنف من المؤسسات". فخلصنا للنتائج التالية:

✓ يصطدم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالكثير من العقبات التي تحد من قدرته على أداء الدور المنوط به، بعضها داخلي والآخر خارجي ومنها ما يعتبر داخلي وخارجي في الوقت ذاته. غير أن مشكلة التمويل احتلت ولاتزال تحتل صدارة هذه المشاكل؛

✓ تعتمد جل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية نشاطها على مدخرات أصحابها أو مدخرات بعض الأهل والأصدقاء. إلا أن عدم توفرها بصورة دائمة سرع إلى اللجوء للبحث عن مصادر تمويل خارجية. أين تظل البنوك التجارية من أهم هذه المصادر التي لجأت وماتزالت تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إلا أن ارتفاع تكاليف التمويل البنكي إلى جانب ارتفاع درجة المخاطرة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر من أهم العوامل التي جعلت هذه الصيغ غير قادرة على سد الحاجيات التمويلية لهذا الصنف من المؤسسات؛

✓ إن اللجوء إلى صيغ التمويل الإسلامي والاعتماد الإيجاري والفاكتورينغ إلى جانب مؤسسات رأسمال المخاطر يعتبر أحد العوامل التي تساهم في تجاوز مشكلة التكاليف المطروحة سابقا. كما أن التوجه نحو السوق الثانية يمكن هذه المؤسسات من الحصول على التمويل المناسب؛

✓ تعرض البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية صيغ تمويلية متنوعة منها المشاركة والمراجعة، المضاربة والاستصناع، السلم والإجارة المنتهية بالتملك، وكلها صيغ تتمتع بمرونة كبيرة في التطبيق. ومن خلال ما تمت دراسته في هذا البحث نستنتج أنها تتلاءم كثيرا وخصائص هذا النوع من المؤسسات، إلى جانب هذا فإن كثرتها وتنوعها يقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فضاء واسعا لاختيار المناسب منها بما يتلاءم مع حجمها وطبيعة نشاطها مع مراعاة إمكانياتها واحتياجاتها؛

✓ يعتبر الاعتماد الإيجاري "الليزنج" في الوقت الحالي من أهم الآليات التمويلية التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بموجبه يمنح المؤجر المستأجر حق استغلال الآلات أو المعدات والاستفادة منها على سبيل الإيجار، مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق عليها. إن عدم وجوب توفر رأسمال كبير للاستفادة من هذه الآلية إلى جانب تقديمها لتمويل كامل بنسبة 100% يعتبر من أهم المزايا التي تشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاعتماد على هذا النوع من التمويل؛

✓ عندما تتعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع مؤسسات رأس المال المخاطر فإنه تنشأ بينهما علاقة لها قواعد وأهداف تختلف عن تلك المعهودة في التمويل التقليدي، حيث أن مؤسسة رأس المخاطر لا تعتمد على نتائج المؤسسة

في الماضي وإنما تعتمد بالأخص على معايير تعتمد على المستقبل لكشف آفاق النمو، وبالتالي فمؤسسات رأس المال المخاطر أو الاستثمار هي طريقة لتمويل المؤسسات، خاصة الناشئة منها وذات مخاطرة عالية تتوفر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع في المستقبل. كما أن مؤسسات رأس المال المخاطر تقوم بدور مهم في تذليل الصعوبات أمام المؤسسات الناشئة فهي تعتبر شريكا نشيطا لا يتوقف على أن يكون مجرد مضخة مالية وإنما تعمل هذه المؤسسات على متابعة المؤسسات الممولة وتقديم الإرشادات والنصح لها في مختلف الميادين؛

✓ يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على التمويل اللازم من خلال التعامل مع مؤسسات تحويل الفاتورة، وذلك من خلال بيع مجموعة فواتيرها المثلة لحقوقها التجارية على زبائنها إلى مؤسسة تحويل الفاتورة والتي تتكفل بعملية استرجاع هذه الحقوق وضمان حسن نهايتها، وتتم هذه العملية دون حق الرجوع مما يوفر للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الحماية ضد المخاطر التجارية. هذا بالإضافة إلى أن مؤسسة تحويل الفاتورة تأخذ على عاتقها مهمة تسيير حسابات عملائها من خلال القيام بأعمال تحصيل مستحققاتهم لدى الغير في تواريخ استحقاقها ومتابعة تحصيلها في حالة عدم السداد في تاريخ الاستحقاق، وبقيام مؤسسة تحويل الفاتورة بهذه الخدمات فإنها ترفع على كاهل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عبء مباشرة هذه الأمور مما يجعلها تركز كل اهتماماتها على منتجاتها؛

✓ السوق الثانية أو السوق البديلة هي عبارة عن بورصات خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتسم بنظام لوائح بسيط مما يقلل تكلفة الالتزام به. أصبحت تقوم بدور رئيسي في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليس فقط بتوفير التمويل المستمر لها بشروط ميسرة نسبيا، والاستفادة من الادخار المتاح، ولكن أيضا برفع كفاءتها بسبب خضوعها لآليات الرقابة التي تفرضها السوق المالية على الشركات المعتمدة، وعليه أصبح للسوق الثانية دور الموجه والوسيط في تنمية هذا المؤسسات؛

✓ لا بد من ضرورة التنويه إلى أن ظهور البدائل التمويلية الحديثة لم تأت لتعويض البدائل التمويلية التقليدية والدليل على ذلك هو أن البنوك التجارية لا زالت تعد من أهم المصادر التمويلية لها. وإنما لتكون مكملتها وفق مزيج تمويلي يسمح لها بتخصيص مواردها. ويمكنها من تجاوز صعوبات التمويل. ويتحدد هذا الأخير من خلال المفاضلة بين جميع البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاختيار تلك التي تتناسب مع حجم وطبيعة نشاطها مع مراعاة مراحل تطورها وقدرتها التنموية والإبداعية.

📌 بالنظر إلى النتائج المتوصل إليها سابقا، يتضح لنا جليا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمام مجموعة متنوعة ومتعددة من البدائل التمويلية سواء التقليدية أو الحديثة وهو ما يسمح لنا بتأكيد الفرضية الثالثة.

في الفصل الثالث قمنا بدراسة مجموعة من تجارب بعض الدول وذلك بالموازاة مع اختبار الفرضية الرابعة "حرصت الدول المتقدمة على توفير مزيج متنوع من المصادر التمويلية للحد من مشكلة تمويل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، عكس الدول النامية التي مازالت مؤسساتها تعاني من نقائص في مصادر تمويلها".
مما لاشك فيه أن دراسة وتحليل تجارب الدول المختارة سمح لنا باستخلاص النتائج الآتية:

✓ تعتبر التجربة الفرنسية تجربة رائدة في مجال تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى الاهتمام الكبير الذي خصت به من طرف الدولة. هذه الأخيرة عملت على توفير الحلول المناسبة للمشاكل التي تعاني منها مؤسساتها، لاسيما فيما يخص الجانب التمويلي، لذا نجد توفر جملة من البدائل التمويلية المتطورة، والتي تتجسد من خلال تعدد المؤسسات البنكية والمالية التي تقدم الدعم اللازم. إضافة إلى وجود السوق الثانية وما يفتحه من آفاق جديدة لتمويل مثل هذا النوع من المؤسسات، في ظل تواجد وتعدد التشريعات التي تنظم عمل هذه المؤسسات مما يسهل عملها ويساعد على نموها؛

✓ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان ذات أهمية كبيرة، حيث اعتمدت عليها الدولة في إعادة إحياء الاقتصاد وما يميز التجربة اليابانية إضافة إلى التنظيم الشديد للهيكل المؤسسي للعمل هو الدعم المباشر من الدولة. وفيما يخص الجانب التمويلي تسعى السلطات اليابانية لتخفيض أسعار فوائد القروض إلى جانب تواجد نظام خاص بضمان هذه القروض، داخل أنظمة متكاملة ومنظمة، الأمر الذي أدى إلى سهولة الحصول على التمويل المناسب لها. مما يساعد كثيرا في عملية دعم وترقية هذا الصنف من المؤسسات في اليابان.

📌 النتائج السابقة المستخلصة من التجربة الفرنسية واليابانية تؤكد صحة الشرط الأول من الفرضية الرابعة والمتعلق بـ "حرصت الدول المتقدمة على توفير مزيج متنوع من المصادر التمويلية للحد من مشكلة تمويل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة".

✓ إن التجربة الهندية في الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست وليدة سياسة جديدة، فالحكومات الهندية المتعاقبة عملت على رعايتها. وهو ما يفسر بتعدد الهيئات المسؤولة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مما أدى لتسهيل مهمة الدولة في ترقية البدائل التمويلية الكلاسيكية على رأسها البنوك التجارية وتدعيم هذه البدائل بأخرى حديثة على رأسها رأسمال المخاطر التي تعتبر الهند ثالث أكبر سوق له في القارة الآسيوية؛

✓ إن نجاح برامج التنمية المعتمدة أساسا على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول التي كانت مشاهمة من حيث الظروف الاقتصادية والاجتماعية لواقع البلدان العربية، جعل الكثير من هذه الأخيرة تعيد النظر في إستراتيجياتها التنموية، بإعادة توجيهها من خلال الاعتماد على هذا القطاع. وتعتبر التجربة التونسية أحد هذه الدول التي تملك تجربة جيدة تستدعي التمعن فيها للاستفادة منها. وما تجدر الإشارة إليه هو تعدد البدائل التمويلية كتوفر البنوك المتخصصة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومؤسسات التأجير، إضافة إلى مؤسسات رأسمال المخاطر والفاكتورينغ، إلى جانب فتح سوق بديلة مختصة في تعاملات هذا النوع من المؤسسات. مما أدى إلى اختزال الكثير من الصعوبات المالية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية.

📌 إن الاطلاع على النتائج السابقة ذات العلاقة بالتجربة الهندية والتونسية يسمح لنا باستنتاج أن نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يقتصر فقط على الدول المتقدمة بل هناك العديد من الدول النامية التي استطاعت تحقيق ذلك، وهو ما يدفعنا لرفض الشرط الثاني من الفرضية الرابعة "عكس الدول النامية التي

مازالت مؤسساتها تعاني من نقائص في مصادر تمويلها" إلا أنه تجدر الإشارة إلى أن هذا الجزء من الفرضية ينطبق على العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الدول النامية.

سمح لنا الإطلاع على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ضمن الفصل الأخير من الوقوف على المكانة التي احتلها هذا القطاع في الاقتصاد الجزائري. كما أن البحث في العناصر المساهمة في العملية التمويلية لمؤسسات هذا القطاع مكنتنا من تقييم مدى مساهمتها في تمويلها. ومن ثم الوقوف على مختلف المشاكل التي تعاني منها. وتم ذلك في إطار اختبار الفرضية الخامسة " تبقى الإجراءات والمجهودات المبذولة من طرف الدولة الجزائرية في مجال دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة من الجانب التمويلي دون المستوى". وعليه خلصنا للنتائج التالية:

✓ إن إدراك الدولة الجزائرية للدور الفعال الذي يمكن أن يقوم به هذا القطاع دفعها لإعطائه مجالا أوسعاً لدعمه وهو ما تجلّى من خلال ما يلي:

- أنشأت الجزائر وزارة خاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1993؛
 - عملت على تحديد الإطار التنظيمي الذي يحكم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - توفير العديد من الهيئات التي ترعى هذا القطاع وتعمل على تقديم المساعدة له في جميع المجالات. أهمها:
 - ANSEJ: تعمل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على تقديم الدعم المعنوي والفني لأصحاب المشاريع الصغيرة، إضافة إلى الدعم المالي من خلال تقديمها للقروض المعفاة من الفائدة وذات الفائدة المنخفضة؛
 - FGAR: تم إنشاء الصندوق في نوفمبر 2002 ويهدف لمعالجة مشكلة الضمانات التي تبقى العائق الأول عند اللجوء للتمويل البنكي؛
 - صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وتم إنشاؤه في أفريل 2004 للتأكيد مرة أخرى على أهمية ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها هذه المؤسسات؛
 - ANGEM: تم أنشاؤها سنة 2004 وتهدف بالدرجة الأولى إلى تقديم الاستشارة لهذا النوع من المؤسسات إضافة إلى تقديم القروض بدون فوائد.
- ✓ إن الدعم المقدم لها أسفر عن النتائج التالية:

تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل ملحوظ إذ انتقل من 245348 مؤسسة سنة 2001 إلى 625069 مؤسسة سنة 2009، تتواجد في سبعة قطاعات رئيسية يحتل قطاع البناء والأشغال العمومية الصدارة فيها؛

تساهم هذه المؤسسات في توفير مناصب الشغل أين ساهمت سنة 2009 بتوفير 1756964 منصب عمل بتطور يقدر بـ 14.07% مقارنة مع سنة 2008. وتساهم المؤسسات الخاصة منها في الناتج الداخلي الخام أين مثلت حوالي 83.80% من القيمة الإجمالية له.

📌 النتائج السابقة تؤكد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أضحت تحتل دورا هاما في التنمية الاقتصادية للجزائر بتدخلها في مختلف الأنشطة الاقتصادية ومساهمتها في التشغيل والقيمة المضافة والنتائج الداخلي الخام.

كشفت دراستنا للواقع التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عن الآتي:

- ✓ الاعتماد الكبير لهذا النوع من المؤسسات على القروض البنكية التي تقدمها البنوك العمومية رغم محدودية خدماتها، وضآلة القروض المقدمة. ويعود ذلك إما لكثرة الضمانات المطلوبة أو لارتفاع أسعار الفائدة المصاحبة لها ؛
 - ✓ تعتبر مساهمة كل من مؤسسات اليزنغ ورأسمال المخاطر غير فعالة. نتيجة لقلة الوعي والتحسيس بأهمية هذه المؤسسات إضافة إلى غياب التشريعات التي تنظم وتحدد بدقة عملها وعلاقتها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
 - ✓ مساهمة الصيغ التمويلية الإسلامية المقدمة من بنك البركة والمتمثلة في الإجارة والمراجحة تظل محتشمة ولا ترقى للمستوى المطلوب في انتظار ما ستسفر عنه مساهمة بنك السلام؛
 - ✓ إن الغياب التام لمؤسسات الفاكورينغ وكذا خدمة الفاكورينغ ، إضافة إلى غياب البنوك المتخصصة والبورصة يساهم في زيادة المشاكل التي تعاني منها هذه المؤسسات مما يعرقل عملية نمو وترقية هذا القطاع.
- 📌 من خلال النتائج السابقة، يتضح لنا جليا أنه رغم الجهود المبذولة من قبل السلطات العمومية، المتمثلة في القوانين الصادرة في هذا الشأن والامتيازات والتسهيلات المقدمة لها، إلا أن دراسة الواقع التمويلي مكنتنا من الوقوف على النقص الكبير الذي تعاني منه هذه المؤسسات في مصادر التمويل خاصة الحديثة منها. مما يستدعي ضرورة بذل المزيد من الجهود. وهو ما يؤكد صحة الفرضية الخامسة.

من خلال جملة النتائج السابقة:

أثبتت دراستنا أن خيارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بالمزيج التمويلي تختلف من دولة لأخرى. فهناك مؤسسات تجد نفسها أمام مجموعة متنوعة من البدائل، التقليدية والحديثة، ولا يبق أمامها سوى المفاضلة بينها لاختيار المناسب منها بالكيفية المناسبة، والبعض الآخر منها يجد نفسه مجبرا على الاعتماد على مصدر أو مصادر محددة نتيجة محدودية المصادر التمويلية التي يمكن اللجوء إليها في الدولة التي تنشط فيها.

توصيات البحث.

نتيجة للدور الفعال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، لابد من بذل المزيد من الجهودات للتقليل والقضاء على العراقيل التي تحد من قدرتها على النمو وذلك في أقرب الآجال. بناءً على النتائج المتوصل إليها من خلال دراستنا سنقدم ضمن هذه الفقرة مجموعة من التوصيات التي يمكنها المساهمة في تهيئة الأرضية اللازمة لتطوير هذه المؤسسات في الجزائر والنهوض بها خاصة في المجال التمويلي.

أولاً: التوصيات على المستوى الكلي.

نذكر هذه التوصيات كالآتي:

على وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفعيل آليات الدعم والمرافقة الخاصة بهذا النوع من المؤسسات، والمنصوص عليها في القانون التوجيهي رقم 01-18 من تشجيع للمناولة وإنشاء مراكز التسهيل ومشاغل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونظام معلومات وطني؛

على العمل على تطوير النظام البنكي، من خلال تطوير الثقافة البنكية. ويتم ذلك من خلال ترسيخ فكرة "أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست بحاجة فقط للتمويل من البنوك لكنها محتاجة لمتابعة من البنك لمحاولة الوصول بها للعالمية". ولتجسيد ذلك لابد للبنوك من تحمل المسؤولية والمخاطرة أكثر، خاصة بالنسبة للمشروعات الجديدة والعمل على التوفيق بين عنصري المخاطرة والحذر؛

على العمل على تهيئة المحيط المناسب من تشريعات وقوانين، حوافز ضريبية وجبائية للتشجيع على إنشاء المؤسسات المالية المتخصصة التي توفر البدائل التمويلية خاصة الحديثة منها. إضافة إلى البنوك المتخصصة والإسراع في إيجاد معالم سوق مالي متطور ومرن حتى تتاح أمام هذا النوع من المؤسسات إمكانية اختيار المزيج التمويلي المناسب من جهة، وتخفيف العبء على البنوك العمومية من جهة أخرى؛

كما سبق الإشارة إليه، لابد من توفير المناخ المناسب لإيجاد وتجسيد الإستراتيجية المناسبة للتعامل مع البنوك الإسلامية في ظل نظام مزدوج. ويتم ذلك باتخاذ إجراءات عملية وملموسة خاصة على مستوى الجانب التشريعي؛ على الاستفادة من التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال استعراض هذه التجارب بالدراسة والتحليل في محاولة الخروج بأفضل الأساليب التي تتناسب مع محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. وكذلك البحث في أسباب نجاح البدائل التمويلية الحديثة المستخدمة في هذه الدول وذلك من خلال زيارتها والتعرف على تجاربها عن قرب ولما لا الدخول في شراكة معها للاستفادة من خبراتها؛

على العمل على تعزيز علاقات الشراكة والتعاون الجهوي والدولي في النواحي الاقتصادية والتقنية والمالية، بتكثيف العلاقة مع المنظمات الدولية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالمنظمة الدولية لتنمية اقتصادية ONUDI وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية، الاتحاد الأوروبي، أو حتى في إطار التعاون الدولي الثنائي، على غرار مختلف الدول النامية التي كانت استفادتها كبيرة من برامج هذه المنظمات في مجالات عديدة.

ثانيا: التوصيات على المستوى الجزئي.

نذكرها في الآتي:

لا بد للمؤسسة أن تقتنع بفكرة " إنفاق المال يؤدي للنجاح " ونقصد بإنفاق المال هو قيامها بعملية تدريب، توجيه، وتكوين المورد البشري مما يمكنها من التحكم في أدوات التسيير الحديثة ومواجهة تغيرات المحيط؛ كما زالت العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية لا تعرف كيفية التفاوض مع البنوك وهو ما يؤدي لمضاعفة مخاوف البنوك اتجاه هذا النوع من المؤسسات، مما يؤدي مباشرة إلى إحجامه عن مدها بالتمويل المناسب. وعليه يجب العمل على تطوير ثقافة المؤسسة حتى تتعلم التفاوض مع البنك خاصة فيما يتعلق بعنصر الضمانات؛ كما يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تتضامن فيما بينها فتعمل على تشكيل نقابات وجمعيات خاصة بها حتى تكسب وزن أثقل يمنحها القوة على التفاوض.

في الأخير نرى أنه لا بد من الإشارة إلى أن دعم وترقية هذا القطاع لا يتم من خلال الاهتمام بجانب وإهمال جانب آخر، وإنما لا بد من العمل على التنسيق وتظافر الجهود لإيجاد الحلول المناسبة لمختلف المشاكل التي تعترض هذا النوع من المؤسسات سواء التمويلية أو غير التمويلية التي لا تقل خطورة عن المشاكل التمويلية، سواء تعلق الأمر بالمحيط الداخلي للمؤسسة نفسها أو المحيط الخارجي.

آفاق البحث.

بعد الانتهاء من معالجة إشكالية بحثنا، نرى أنه لا بد من التنويه إلى أن موضوعنا هذا لا يتعدى كونه واحد من أهم الحلول التي يمكن الاعتماد عليها لمواجهة مشكلة التمويل التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى جانب مجموعة متعددة ومتنوعة من الحلول التي نرى أنها جديرة بالبحث والدراسة. وهو ما دفعنا للإشارة إليها ضمن هذه الفقرة ونذكر منها:

- ✍ أثر الشراكة الأوروبية على تطوير سبل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
- ✍ أثر التمويل الإسلامي في معالجة مشكلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة مقارنة بين التجربة الجزائرية والسودانية)؛
- ✍ سبل تطوير وتفعيل البدائل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان المغاربية؛
- ✍ السوق الثانية ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة لتجربة أوروبية)؛
- ✍ أثر العولمة المالية في تطوير سبل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

قائمة
المراجع

- 01 - أبو العلا طه محمد محمود، «الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، بالتطبيق على سفن الحاويات»، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005.
- 02 - أبو زيد عبد العظيم، «بيع المراجعة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية»، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة الأولى، 2004.
- 03 - أبو سيد أحمد فتحى السيد عبده، «الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية»، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.
- 04 - أبو قحف عبد السلام، «اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي»، مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
- 05 - أحمد أبو موسى رمية، «الأسواق المالية والنقدية»، دار المعتر، عمان، الطبعة الأولى، 2005.
- 06 - أحمد إرشد محمود عبد الكريم، «الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية»، دار النفائس، عمان، الطبعة الأولى، 2001.
- 07 - أحمد مروة، برهم نسيم، «الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة»، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع، القاهرة، 2008.
- 08 - إسماعيل حميد محمد عثمان، «أسواق رأس المال وبورصة الأوراق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال»، دار النهضة، القاهرة، 1999.
- 09 - الحاج طارق، «مبادئ التمويل»، دار الصفاء للطباعة والنشر، عمان، الطبعة الأولى، 2002.
- 10 - الحناوي محمد صالح، فريد مصطفى نبال، «الإدارة المالية "التحليل المالي لمشروعات الأعمال"»، المكتب الجامعي الحديث، الاسكندرية، 2008.
- 11 - الحناوي محمد صالح، «الإدارة المالية والتمويل»، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1998.
- 12 - الحناوي محمد صالح، فريد مصطفى نبال، الصيفي سيد، «أساسيات ومبادئ الإدارة المالية»، المكتب الجامعي الحديث، القاهرة، 2007.
- 13 - الداغر محمود محمد، «الأسواق المالية: مؤسسات، أوراق، بورصات»، دار الشروق، عمان، الطبعة الأولى، 2005.
- 14 - الشافي نادر عبد العزيز، «عقد اليزنغ، دراسة مقارنة»، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، الطبعة الأولى، الجزء الأول، 2004.
- 15 - الصيرفي محمد، «اقتصاديات المشروعات»، مؤسسة حورس الدولية، الاسكندرية، 2005.
- 16 - العامري صالح مهدي، الغالي طاهر محسن منصور، «الإدارة والأعمال»، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2007.
- 17 - العامري محمد علي، «الإدارة المالية»، دار المناهج، عمان، الطبعة الأولى، 2007.
- 18 - العجلوني محمد محمود، «البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2008.
- 19 - الغالي طاهر محسن منصور، «إدارة وإستراتيجية: منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- 20 - المنصور كاسر ناصر، ناجي شوقي، «إدارة المشروعات الصغيرة»، دار حامد، عمان، الطبعة الأولى، 2000.
- 21 - المهدي منير إبراهيم، «الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل»، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998.
- 22 - الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، «المصارف الإسلامية - الأسس النظرية والتطبيقات العملية»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2007.
- 23 - أمين عبد العزيز حسن، «الأسواق المالية»، دار قباء الحديثة، القاهرة، 2007.
- 24 - أندراوس عاطف وليم، «أسواق الأوراق المالية بين ضرورات التحول الاقتصادي والتحرير المالي ومتطلبات تطويرها»، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2006.

- 25 - أندراوس عاطف ولیم، «التمويل والإدارة المالية للمؤسسات»، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2006.
- 26 - بني هاني حسين، «الأسواق المالية: طبيعتها، تنظيمها، أدواتها المشتقة»، دار الكندي، إربد، الطبعة الأولى، 2002.
- 27 - تايه النعیمی عدنان، الخرشنة ياسين كاسب، «أساسيات في الإدارة المالية»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2007.
- 28 - جميل بشارت هيا، «التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة»، دار النفائس، عمان، 2008.
- 29 - جواد نبیل، «إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، الجزائرية للكتاب، المجد، الجزائر، بيروت، الطبعة الأولى، 2006.
- 30 - حنفي عبد الغفار، قرياقص رسمية، «أسواق المال: بنوك تجارية، أسواق الأوراق المالية، شركات تأمين، شركات استثمار»، الدار الجامعية، القاهرة، 2000.
- 31 - خلف فليح حسن، «البنوك الإسلامية»، عالم الكتب الحديث، جدار للكتاب العالمي، إربد، عمان، الطبعة الأولى، 2006.
- 32 - خوني رابع، حساني رقية، «المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها»، إيتراك، القاهرة، الطبعة الأولى، 2008.
- 33 - رمضان زياد، شحوط مروان، «الأسواق المالية»، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2008.
- 34 - سبنسر هل جالين، «منشأة الأعمال الصغيرة»، ترجمة صليب بطرس، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1998.
- 35 - سفر أحمد، «المصارف الإسلامية - العمليات، إدارة المخاطر، والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية»، بيروت، 2005.
- 36 - سلمى علي، «المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة»، دار غريب للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999.
- 37 - شكري ماهر، «المالية الدولية»، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
- 38 - صادق مدحت، «أدوات وتقنيات مصرفية»، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
- 39 - صافي وليد، البكري أنس، «الأسواق المالية والدولية»، دار البداية، دار المستقبل، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- 40 - صالح النجار فايز، عبد الستار محمد علي، «الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة»، دار حامد، عمان، الطبعة الأولى، 2006.
- 41 - ضيف الله منصور عيسى، «نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية»، دار النفائس، عمان، الطبعة الأولى، 2007.
- 42 - عبادة إبراهيم عبد الحليم، «مؤشرات الأداء»، دار النفائس، عمان، 2008.
- 43 - عبد الباسط وفا، «مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة»، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001.
- 44 - عبد المطلب عبد الحميد، «السياسات الاقتصادية - تحليل جزئي وكلي»، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 1997.
- 45 - عبد الرزاق حمدان عبد المطلب، «المضاربة ما تجربها المصارف الإسلامية وتطبيقها المعاصرة»، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- 46 - عبد العزيز النجار، «أساسيات الإدارة المالية»، المكتب العربي الحديث، القاهرة، 2007.
- 47 - عبد العزيز خالد، محمد السهلاوي، «معدل وعوامل انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية»، الإدارة العامة، المجلد 14، 2001.
- 48 - عبد العزيز سمير محمد، «التأجير التمويلي ومداخله: المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية»، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2001.
- 49 - عبد الغفور عبد السلام، وآخرون، «إدارة المشروعات الصغيرة»، دار الصفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2001.
- 50 - عبد الغني الصغير حسام الدين، «الإيجار التمويلي»، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
- 51 - عبد الله خالد أمين، سعيان حسين سعيد، «العمليات المصرفية الإسلامية - الطرق المحاسبية الحديثة -»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2008.
- 52 - عريبات وائل، «المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية - أساليب الاستثمار، الاستصناع، المشاركة المتناقصة (النظرية والتطبيق)»، دار الثقافة، عمان، الطبعة الأولى، 2006.
- 53 - عطية ماجدة، «إدارة المشروعات الصغيرة»، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، 2002.
- 54 - علام سمير، «إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة»، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، 1993.

- 55 - عوض علي جمال الدين، «الاعتمادات المصرفية وضماناتها»، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
- 56 - فوضيل نادية، «شركات الأموال في القانون الجزائري»، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2008.
- 57 - فوضيل نادية، «أحكام الشركة طبقا للقانون التجاري الجزائري»، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 1997.
- 58 - كويل براين، ترجمة: قسم الترجمة بدار الفاروق، «نظرة عامة عن الأسواق المالية»، دار الفاروق، القاهرة، 2006.
- 59 - محمد عساف عبد المعطي، «إدارة المشروعات العامة»، دار زهران، عمان، 1999.
- 60 - مسلم القلاب بسام هلال، «التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)»، درا الراية، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- 61 - ملحم أحمد سالم، «بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية»، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2005.
- 62 - نائف برنوطي سعاد، «إدارة الأعمال الصغيرة والمتوسطة (أبعاد الريادة)»، دار وائل، عمان، الطبعة الأولى، 2005.
- 63 - نائف برنوطي سعاد، «الأعمال والخصائص والوظائف الإدارية»، دار وائل للنشر، عمان، 2001.
- 64 - ناصر سليمان، تقديم: عبد الحميد قدي، «تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية»، نشر جمعية التراث، المطبعة العربية لغرداية، الجزائر، الطبعة الأولى، 2002.
- 65 - هوشيار معروف، «الاستثمارات والأسواق المالية»، دار الصفاء، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- 66 - هيكل محمد، «مهارات إدارة المشروعات الصغيرة»، النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2003.
- 67 - يسري أحمد عبد الرحمان، «تنمية الصناعات الصغيرة»، الدار الجامعية، القاهرة، 1996.
- 68 - يوسف توفيق عبد الرحيم، «إدارة الأعمال التجارية الصغيرة»، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002.

02 - (الملتقيات، المؤتمرات والندوات)

أ - الملتقيات الدولية والوطنية:

- 01 - الملتقى الدولي حول: "تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركة الاقتصادية العالمية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة فرحات عباس، سطيف، أيام: 29 و 30 أكتوبر 2001.
- 02 - الدورة العلمية التدريبية الدولية حول: "تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة فرحات عباس، سطيف، بالتعاون مع المعهد الإسلامي، جدة، بسطيف، أيام: 25 إلى 28 ماي 2003.
- 03 - الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة حسنية بن بولعيد، الشلف، أيام: 16 و 17 وأفريل 2006.
- 04 - الملتقى الدولي حول: "سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات"، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة محمد خيضر، بسكرة، أيام 21 و 22 نوفمبر، 2006.
- 05 - الملتقى العلمي الدولي حول: "المؤسسات الاقتصادية الجزائرية والابتكار في ظل الألفية الثالثة"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة 08 ماي 1945، قالمة، أيام: 16 و 17 نوفمبر 2008.
- 06 - الملتقى الوطني الأول حول: "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة عمارالطليجي، الأغواط، أيام: 08 و 09 أفريل 2002.
- 07 - الملتقى الوطني حول: "الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر والآثار وسبل الترويض"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية - المركز الجامعي سعيدة، أيام: 20 و 21 نوفمبر 2007.
- 08 - الملتقى الوطني حول: "سبل تطوير البدائل التمويلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة 08 ماي 1945، قالمة، أيام: 12 و 13 ماي 2009.

بـ - المؤتمرات:

- 01 - المؤتمر الدولي السابع حول: "إدارة المخاطر في اقتصاد المعرفة"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية - جامعة الزيتونة، أيام: 17 إلى 19 أبريل 2007.
- 02 - المؤتمر العلمي السنوي حول: "الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية"، تنظيم: جامعة بيروت العربية بالتعاون مع منشورات الخلي الحقوقية، بيروت، الجزء الثاني: الجديد في التمويل المصرفي، 2002.
- 03 - المؤتمر الوطني الأول حول "المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير - جامعة بشار، أيام: 24 و 25 أبريل 2006.

جـ - الندوات:

- 01 - الندوة الدولية حول: "المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي، الإشكالية والآفاق"، تنظيم: كلية العلوم الاقتصادية والسياسية - جامعة القاهرة، أيام: 18 و 19 جانفي 2004.

03 - الموسوعات، المجلات والبرائير

أ - الموسوعات:

- 01 - الياس نصيب، «شركة الشخص الواحد»، موسوعة الشركات التجارية، الجزء الخامس، 1996.
- 02 - الياس نصيب، «الشركة ذات المسؤولية المحدودة»، موسوعة الشركات التجارية، الجزء السادس، 1998.
- 03 - جلال إبراهيم، «التحليل المالي والأعمال التجارية»، الموسوعة الاقتصادية الإدارية، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2009.

بـ - المجلات العلمية:

- 01 - مجلة البحوث الاقتصادية، ليبيا، العدد 1 و 2، 1996.
- 02 - مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد 17، جوان 2002.
- 03 - مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر - بسكرة، العدد 05، 2003.
- 04 - مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 05، 2005.

جـ - الجرائد:

- 01 - جريدة الخبر الجزائرية، العدد 5856، الصادرة بتاريخ: 2009/12/24.
- 02 - جريدة المساء، الجزائر، العدد 36736/41، الصادرة بتاريخ: 2010/08/15.

04 - القوانين والبرائير الرسمية.

أ - القوانين:

- 01 - القانون الأساسي لبنك البركة - الجزائر.
- 02 - القانون التجاري **code de commerce**، الديوان الوطني للأشغال التربوية، ONTE، الجزائر، 2003.

بـ - الجرائد الرسمية:

- 01 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، الصادرة بتاريخ: 2001/12/15.
- 02 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 72، الصادرة بتاريخ: 2002/11/01.
- 03 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، الصادرة بتاريخ: 2002/11/13.
- 04 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، الصادرة بتاريخ: 2004/01/05.
- 05 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06، الصادرة بتاريخ: 2004/01/24.
- 06 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 27، الصادرة بتاريخ: 2004/04/28.
- 07 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 32، الصادرة بتاريخ: 2005/05/04.

08 — الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 42، الصادرة بتاريخ: 2006/06/25.

09 — الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 44، الصادرة في 2009/07/26.

05 — التقارير والنشرات.

أ — التقارير:

01 — تقرير البنك الدولي عن التنمية في العالم، «بناء المؤسسات من أجل الأسواق»، ترجمة ونشر مؤسسة الأهرام، القاهرة، 2002.

02 — الغرفة التجارية بالرياض، منتدى الرياض الاقتصادي، تنمية اقتصادية مستدامة، «دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو اقتصادي منشود»، أكتوبر 2003.

03 — تقرير مختصر حول: "البرنامج التدريبي الذي ينظمه مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط"، طوكيو 2002/01/25-21 دراسات مصرفية ومالية، العدد 10، القاهرة جويلية 2007.

04 — "تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة مقارنة لرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول مختار"، منشورات المكتب الوطني الاستشاري برعاية دار الخيرة، 07 أفريل 2008.

ب — النظرات:

01 — «المرافق»، نشرة إعلامية تصدرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب كل شهرين، العدد 07، مارس 2009.

02 — «المرافق»، نشرة إعلامية تصدرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب كل شهرين، العدد 10 مارس 2010.

06 — الأطروحات والرسائل العلمية.

01 — لخلف عثمان، «واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها - دراسة حالة الجزائر»، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005.

02 — قريشي يوسف، «سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر "دراسة ميدانية"»، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، جانفي 2005.

03 — لخلف عثمان، «دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر»، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1995.

04 — بن نذير نصر الدين، «الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، معهد العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.

05 — لولاشي ليلي، «التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - مساهمة القرض الشعبي الجزائري CPA وكالة بسكرة»، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر - بسكرة، 2004-2005.

07 — المقالات (المنشورة على مواقع الانترنت).

01 — ستار خليل، «تمويل المشاريع الصناعية الصغيرة»، جريدة الصباح، عن الموقع: www.alsabah.com/paperphp?source=akbar، يوم: 2010/02/19.

02 — صادق محمد أمين، «مضاعفة رأسمال بنك تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، عن الموقع: http://allanonline.com/show_news.aspx?nid=226595&pg=18، يوم: 2009/02/26.

03 — عبد الوهاب بوكرواح، «بنك السلام يباشر العمل بتقنية تطبق لأول مرة في الجزائر»، (2008/10/21)، عن الموقع: <http://alkawader.jeeran.com/archive/2008/10/706054.tml>، يوم: 2010/05/12.

- 04 - مدني أحمد، «تمويل المشروعات الصغيرة بالاستصناع»، عن الموقع: <http://www.cibaf.org/newscenter/detail.aspx?id=12656&cat=0>، يوم: 2010/06/24.
- 05 - علي دفاق، «بورصة الأوراق المالية»، عن الموقع: www.borsagate.com، يوم: 2010/04/30.
- 06 - فلاح خلف الربيعي، «دور مؤسسات الكفالة المصرفية في حل مشكلة تمويل المشروعات الصغيرة»، (2009/03/15)، عن الموقع: <http://mpr.aub.uni-muenchen.de/14082/1/MPRA-paper-14082.pdf>، يوم: 2010/05/12.
- 07 - محمد عبد الحميد بصل، «المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، عن الموقع: <http://www.megaupload.com/?d=YDVCTPL6>، يوم: 2010/02/22.
- 08 - «أساليب تمويل الصادرات، دراسات مركز تنمية الصادرات الليبية»، عن الموقع: <http://www.lepc.org.ly/expmethod.jsp>، يوم: 2010/04/16.
- 09 - «بن بادة: تطوير المناولة في المؤسسات من أولويات القطاع»، (2009/02/08)، على الساعة 17:20، عن الموقع: <http://www.radioalgerie.dz/?p=2439>، يوم: 2010/07/30.
- 10 - الموقع الرسمي لشركة **sofinance**، www.sofinance-dz.com.
- 11 - الموقع الرسمي لمؤسسة "تونس للفاكتورينغ"، <http://www.tunisiefactoring.com/>.
- 12 - الموقع الرسمي لمؤسسة **unifactor**، <http://www.unifactor.com.tn/>.
- 13 - الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب <http://www.ansej.org.dz/>.

ثانيا: باللغة الأجنبية.

01 - Les livres

- 01 - BAGNERIES J-C, et autres, «introduction à la finance d'entreprise», vuibert, Belgique, 2004.
- 02 - Barrelier A, et autres, «Exporter, pratique du commerce international», Foucher, Paris, 9 éme édition, 1992.
- 03 - BOUYACOUB f, «l'entreprise et le financement bancaire», Casbak édition, Alger, 2000.
- 04 - Bressy Gille, «Economie d'entreprise», éditions Sirey, 1990.
- 05 - DELAHAYE Jacqueline, DELAHAYE Florence, «Finance d'entreprise, Manuel et Applications», Dunod, paris, 2007.
- 06 - Fitoussi Isabelle, «la PME face à sa banque», édition performer, France, 1989.
- 07 - Gervais Jean François, «les clés du leasing», organisation, Paris, 2004.
- 08 - Greffe Xavier, «les PME créent -elles des emplois?», Economica, Paris, 1984.
- 09 - GREIFFTHS S, DEGOS, «Gestion financière: Analyse à la stratégie», Organisation, Paris, 1997.
- 10 - Gross H, «Petite entreprise et grand marché», édition organisation, Paris, 1960.
- 11 - Hull G-S, «la petite entreprise à l'ordre du jour», édition L'hermatten, Paris, 1987.
- 12 - Hutin Hervé, «Tout la finance d'entreprise en pratique», édition d'organisation, Paris, 2éme édition, 2003.
- 13 - Paveau Jaques, et autres, «Technique du commerce international», economica, Paris, 7 éme édition, 2001.
- 14 - SALAMI A, «Petite et moyenne entreprise et développement économique», ENAL, Alger, 1985.

- 15 -Sdiri Zied, «le financement des PME par le capital risque», SICAR AMEN, Tunisie,2010.
- 16 - SIGONNE ANDRY, «PME et son financement», organisation ,Paris, 1994.
- 17 - simon Yve , Manai Samir,« pratique de commerce international», Foucher, Paris, 19 éme édition, 2005.
- 18 - Tsukahara Osamu, «sme financing in Japan», JASME, Japan, 2006.
- 19 - VIZZANOVA Patrice, pratique de gestion , édition Berti,France, 1991.
- 20 -Wetterwulghe Robert ,« la PME une entreprise humaine», Boeck et Larcier,Bruzelles, Belgique, 1998.
- 21 - «le livre du factoring», édition TLG factoring, Tunisie, 2009.

02 - Les séminaires

- 01 - séminaire international sur : "la promotion du financement de la PME", organisé par la faculté des sciences économiques et de gestion, université d'Alger, le 27 et le 28 septembre 2005.

03 - Les journaux et les revues

A – Les journaux:

- 01 - journal le Maghreb, l'Algérie, N 26526, le 26/01/2009.
- 02 - journal elwatan, l'Algérie, N5573, le 26/04/2009.
- 03 - Journal el watan économie,l' Algérie, N 223, 27/12/2009.
- 04 - journal le soir d'Algérie, l' Algérie, N5965, le 25 et 26/ 06/ 2010.

b- Les revues:

- 01 - revue interne de la CNMA aujourd'hui et demain, janvier 1999.
- 02- revue sciences humaines, Université Mentouri, Constantine, N 18, 2002.
- 03 - revue BNA FINANCE,BNA banque, N 05, Juillet/septembre 2003.
- 04- revue horizons bancaires, édition crédit agricole, France, N 331, Décembre 2006.
- 05 - magazine l'actuel international, Janvier 2008.

04 – Les rapports et les publications

A – Les rapports:

- 01 - le guide des services bancaires aux PME (services conseil de l'IFC/accès au financement), rapport de la société Financière internationale (IFC), groupe de la banque mondiale, en collaboration avec le Japon, Hollande, et le Norvège, éditions IFC, 2009
- 02 - bulletin de banque de France, N 165 septembre
- 03 - « le financement des PME», rapport de conseil d'analyse économique, France, janvier 2009
- 04 - Conseil du commerce et du développement, rapport de la réunion d'experts sur l'amélioration de la compétitivité des PME:« financement de la technologie pour le renforcement des capacités- tenue au palais des nations», à Genève du 28-30 octobre 2002.

b – Les publications:

- 01 - I.T.C, "Exportation des PME des PVD" service de développement du commerce, Genève, 1997.

02 - " **SME access to finance**", Flash Eurobarometre 174, TNS, sufrees/eos Gallup Europe, octobre 2005.

03 - «**credit guarantee system in Japan**», publications of national federation of credit guarantee corporations (NFCGC), 2009.

05 - Les thèses

01 -Moes Ahmed, «**les source de finance ment des PME et la mise en place du marché alternatif tunisien**», thèse de magistère, en Sciences Comptables, université de Tunis, 2008.

06 - Les articles sur Internet

01 - E.Christophe,« **les banques françaises consacreront 96 Milliards au financement des pme en 2010**», a partir du site:

<http://www.lesechos.fr/pme/gestion/020400008068.htm>, consulté le: 08/03/2010.

02 - Fara samb, «**Business forum sur le crédit-bail: A l'école des pays émergents**», a partir du site :<http://www.lesoleil.sn/article=57229> , consulté le : 25/06/2010.

03 -Habib Raouf,« **la banque extérieure d'Algérie crée sa société de leasing**», (21/12/2009), a partir du site: http://www.algerie.360.com/algerie/la_banque_exterieure, consulté le : 03/06/2010.

04 -Mohamed Agrebi,« **le financement des PME en Tunisie**», a partir du site: www.pdfound.com/download.php?id=ahr, consulté le : 25/04/2010.

05 -Omar Belaid, «**une expérience de capital investissement en Algérie**», a partir du site : http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar_belaid.pdf, consulté le: 19/04/2010.

06- Tadao Kimura,« **SME financing in Japan: the status Quo ans the Issues at hand- hoper for cooperative financing**», a partir du site:

http://www2.awrwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/int_sme_finance/programme/4_-_kimura.pdf, Consulté le: 30/02/2010.

07 - «**Développer des solutions de financement adaptées aux PME**», (27/07/2009), a partir du site: www.propaco.fr/jahia/webclav/site/propaco/users/administrateur/public, consulté le : 21/03/2010.

08 - «**Petite et moyenne entreprise en Inde**», **rapport du banque mondiale**, a partir du site: <http://www.monde.org/index.php?txdgcotentpi1news>, consulté le : 23/03/2010.

09 - Nyse Euronext, **information Marché**, a partir du site :

http://www.euronext.com/editorial/wide/editorial_20770_fr.html , consulté le : 21/05/2010.

10 - «**Small and medium entreprise agency**», a partir du site:

<http://www.shushi.neti.go.jp/sme-english/outline/04/1010.html>, consulté le : 05/07/2010.

11 - **site Internet du ministère des PME et l'artisanat de l'Algérie:**

الملاحق

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عقد المشاركة

تم إبرام عقد المشاركة فيما بين كل من:

أولاً: بنك: ويشار إليه فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك كطرف أول.

ثانياً: السيد / السادة:

نيابة عنهم: 1/ السيد / بصفته:

2/ السيد / بصفته:

كطرف ثاني:

حيث أن الطرف الثاني طلب من البنك أن يشاركه في

وقد قبل الطرف الأول هذا الطلب، فقد تم الاتفاق والتراضي بين الطرفين المتعاقدين على عقد المشاركة هذا وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وبالشروط التالية:

أولاً: اتفق الطرفان على الدخول في مشاركة لـ

ثانياً: يفتح حساب مشاركة خاص بهذه العملية لدى بنك

ثالثاً: يودع الطرفان في حساب المشاركة مساهمتها نقداً عند توقيع العقد مباشرة، أما إذا كانت مساهمة أحد الطرفين عينية فيقدم كاشفاً بذلك يشمل هذه الأعيان المملوكة مع توضيح قيمتها على تقدير القيمة لموافقة الطرف الآخر.

رابعاً: تودع في الحسابات المشار إليها في البند الثاني إيرادات البيع أولاً بأول.

خامساً: يقدم الطرف الثاني: كضمان لمساهمة البنك ضد التصدي والتقصير والإهمال

في الإدارة والإشراف.

سادساً: على الطرف الثاني أن يلتزم أفضل الشروط ويتبع أفضل الوسائل المتاحة مع مراعاة العرف التجاري السائد. وشروط هذا العقد بصفة خاصة.

سابعاً: يحفظ الطرف الثاني حسابات منفصلة ومنظمة خاصة بالمشاركة تكون مدعومة بالمستندات والفواتير القانونية ويكون للطرف الأول الحق في مراجعة هذه الحسابات في أي وقت يراه بواسطة موظفيه أو بواسطة مراجع قانوني يختاره الطرف الأول لهذا الغرض.

ثامناً: يقدم الطرف الثاني بيانات مفصلة كل يوم للطرف الأول توضح سير المشاركة وموقف البيع والمخزون وكافة المعلومات الأخرى المتعلقة بها ويكون للطرف الأول الحق في طلب هذه البيانات في أي وقت يراه.

والله ولي التوفيق.

الطرف الثاني

الطرف الأول

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ عقد سلم

بنك/.....

الموافق:/...../..... م

إنه في يوم:/...../..... هـ

تحرر هذا العقد بين كل من:

أ - بنك/.....

ويمثله في هذا العقد/ السيد/..... بصفته..... الطرف الأول (المسلم أو المشتري)

ب- السيد/..... بصفته..... الطرف الثاني (المسلم إليه أو البائع)

ويقر الطرفان بأهليتهما الكامل وصفتهم في التعاقد واتفقا على ما يلي:

حيث أن الطرف الأول بنك إسلامي ومن ضمن صيغ استثماره لموارده عقد السلم والذي بموجبه يشتري بضاعة من الغير ويسلمه ثمنها عند التعاقد على أن يحدد موعد تسليم البضاعة في وقت لاحق، وحيث أن الطرف الثاني تقدم بطلب إلى البنك ليبيع له سلماً البضاعة المحددة فيما بعد، وبعد دراسة الطلب بواسطة البنك قبل أن يدخل في هذا العقد واتفق الطرفان على ما يلي:

أولاً: يعتبر التمهيد السابق جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

ثانياً: موضوع العقد هو بيع الطرف الثاني للطرف الأول بضاعة هي:

كمية..... نوع..... مواصفاتها تفصيلاً..... وحسبما هو موضح في الطلب المقدم منه.

ثالثاً: هذا البيع تم مقابل مبلغ..... يلتزم الطرف الأول بتسليمه إلى الطرف الثاني عند التوقيع على هذا العقد بالشكل التالي:

أ - تسليمه المبلغ نقداً

أو ب- تحرير عدد شيك لأمر الطرف الثاني وتسليمه له.

أو ج- إضافة المبلغ لحسابه في البنك أو بنك آخر هو.....

أو د- تسلمه في مجلس العقد إلى وكيله/.....

أو هـ- قدم الثمن عيناً عبارة عن: كمياتها مواصفاتها

أو و - قدم الثمن عيناً للانتفاع بها هي..... مدة/.....

رابعاً: اتفق الطرفان على أن يكون موعد تسليم البضاعة هو يوم / /

ويتعهد الطرف الثاني بتوفير البضاعة المحددة في هذا الموعد وإحضارها إلى مكان/.....

ويتحمل كافة النفقات اللازمة لذلك.

خامساً: يقدم الطرف الثاني ضمانات إلى الطرف الأول ضماناً وتأميناً لإحضاره البضاعة بالكمية والمواصفات المحددة وفي الموعد والمكان المحددين بهذا العقد وهذه الضمانات هي:

أ-.....

ب-.....

ج-.....

سادساً: على الطرف الثاني أن يسلم البضاعة إلى من يحدده الطرف الأول بموجب إخطار مكتوب.

سابعاً: إذا أحضر الطرف الثاني البضاعة بالكمية وعلى الصفة المحددة وفي الموعد والمكان المحددين، فإنه على الطرف الأول تسلمها وإذا تأخر في التسليم يكون ملزماً بأي تكاليف يتكبدها الطرف الثاني.

ثامناً: إذا أحضر الطرف الثاني البضاعة بكمية أكثر أو أقل من المحدد في العقد فللطرف الأول الخيار بين أخذ الأكثر والمحاسبة عليه بسعر يوم التسليم أو رفض الزيادة، وبالنسبة للنقص في الكمية يسدد بنسبتها من الثمن الذي سلمه للطرف الثاني.

تاسعاً: إذا أحضر الطرف الثاني البضاعة مخالفة لبعض المواصفات التي تم الاتفاق عليها للطرف الأول الخيار بين تسلمها وعدم مطالبتها بالفرق في القيمة/ أو دفعه ذلك، وبين عدم التسليم.

عاشراً: إذا تأخر الطرف الثاني عن إحضار البضاعة في الموعد المحدد فللطرف الأول الخيار بين أخذ ما دفعه من ثمن أو الصبر مدة أخرى تحدد حينها.

حادي عشر: إذا ماطل الطرف الثاني في تسليمه البضاعة فإن للطرف الأول الحق في تسهيل الضمانات لاسترداد ما دفعه مع حقه في المطالبة بتعويض ما أصابه من ضرر نتيجة هذا التوقف والمماطلة ويقدر الاستثمار نفس مدة التأخير.

ثاني عشر: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية السائدة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ثالث عشر: إذا حدث نزاع بخصوص هذا العقد يتم إحالته إلى لجنة تحكيم من ثلاثة أعضاء يختار كل طرف منهما عضواً ويختاران معاً المحكم الثالث والذي يتولى رئاسة اللجنة، وألا تمت إحالة النزاع إلى محكمة/.....

رابع عشر: تم تحرير هذا العقد من..... نسخة بيد كل منهما نسخة للعمل بموجبها.

والله ولي التوفيق.

الطرف الثاني

الطرف الأول

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عقد بيع مراجعة لأمر بالشراء

الموافق/...../..... م

* إنه في يوم/...../..... هـ

* تحرر هذا العقد بين كل من:

(1) طرف أول

(2) طرف ثان

* وقد أقر الطرفان بصفتيها وأهليتهما للتعاقد وفقاً لما يلي:

(تمهيد)

- يعترف الطرف الثاني شراء بضاعة عبارة عن:

- ومواصفاتها كالآتي:

وحيث أن الطرف الأول لما له من خبرة وأجهزة متخصصة وقدرة مالية قد قبل شراء البضاعة المبينة عاليه باسمه الخاص لبيعها للطرف الثاني بطريق الدفع:

- وقد اتفق الطرفان على الآتي:

البند الأول

- اعتبار التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من العقد.

البند الثاني

- المبلغ الإجمالي المحدد للصفقة ويشمل الآتي:

(1) الثمن الأصلي المستحق عن كامل البضاعة المبينة.

(2) مبلغ التأمين المستحق لشركة التأمين مقابل التأمين على البضاعة أثناء الطريق.

(3) المصاريف غير العادية التي قد يتحملها الطرف الثاني أثناء الطريق.

(4) مقابل نقل البضاعة وتشمل المبلغ المستحق عن النقل والشحن والتفريغ.

(5) مقدار الربح.

البند الثالث

يعتبر الناقل من ميناء الشحن أو من المصدر وكيلاً عن الطرف الأول في استلام البضاعة.

البند الرابع

يلتزم الطرف الأول بنقل ملكية البضاعة الوارد تفصيلها في تمهيد هذا العقد إلى الطرف الثاني ويلتزم للطرف الثاني بإتمام شرائها.

البند الخامس

يجوز أن يلتزم الطرف الثاني بإجراء رهن بقي قيمته بالوفاء بالثمن لصالح الطرف الأول.

البند السادس

يكون للطرف الأول -وفقاً للقانون- حق امتياز البائع على البضاعة المذكورة كما يجوز له أن يلزم الطرف الثاني بالتوقيع على سند أدنى بما يكون قد تبقى في نمته من الثمن.

البند السابع

تنتهي مسئولية الطرف الأول بنقل ملكية المبيع وتسليمه للطرف الثاني.

البند الثامن

في حالة النزاع بين الطرفين حول تفسير ما ورد في أحد بنود هذا العقد أو امتناع أحدهما عن تنفيذ هذا العقد أو أحد بنوده فإنه يحق للطرف الآخر طلب التحكيم أمام

البند التاسع

يقرر كل من الطرفين أنه قد اتخذ لتنفيذ هذا العقد موطناً مختاراً له هو وكل الإعلانات والمراسلات التي ترسل على غير هذا الموطن تعتبر غير صحيحة.

البند العاشر

كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية المحلية السارية وبما لا يتعارض مع المبادئ العامة للشرعية الإسلامية.

البند الحادي عشر

تحرر هذا العقد من عدد نسخ، بيد كل طرف نسخة منها للعمل بموجبها عند اللزوم.

والله ولي التوفيق والسداد

الطرف الثاني

الطرف الأول

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عقد الاستصناع

بنك/.....
إليه في يوم:...../...../.....هـ
الموافق ل:...../...../.....م

تحرر هذا العقد بين كل من:

أ- بنك/..... بصفته..... الطرف الأول (صانعا)
ويمثله في هذا العقد السيد/..... بصفته..... الطرف الثاني (مستصنعا)
السيد/.....

ويقر الطرفان بأهليتهما الكاملة وصفتهما في التعاقد وتفقاً على ما يلي:

حيث أن الطرف الأول بنكا إسلاميا ومن ضمن أساليب استثماره لموارده صيغة الاستصناع، وأن الطرف الثاني تقدم إليه بطلب استصناع/..... وبعد دراسة الطلب اتفق الطرفان وتراضيا على الآتي:

أولاً: يعتبر التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا العقد

ثانياً: موضوع العقد ومحله إنشاء مبنى/ صناعة آلة.....
..... لإنشاء هذا المبنى/ صناعة هذه الآلة وتفقاً على أن تتم العملية بواسطة البنك بأن يتقدم الطرف الثاني بطلب للبنك لإنشاء له المبنى/ ليصنع له الآلة ولما كان البنك لا يمارس هذا النشاط (الإنشاء أو الصناعة بنفسه) فإن الطرف الثاني رضي وتفق بأن يكلف البنك الشركة المذكورة بموجب عقد استصناع موازى يطلب منها إنشاء المبنى أو صناعة الآلة المطلوبة.

ثالثاً: اتفق الطرفان على أن يقوم البنك بتوفير الآلة/ أو إنشاء المبنى المطلوب والمحددة أوصافه تفصيلاً في البيان الملحق بهذا العقد مقابل مبلغ.....

ويلزم الطرف الثاني بسداد هذا المبلغ كالأتي:

أ- في نهاية العمل وتسلمه المبنى/ أو الآلة بعد معاينتها والتأكد من خلوها من العيوب.
ب- على عدد..... قسط قيمة كل قسط هي/.....

رابعاً: بما أن الطرف الثاني رضي بأن تقوم شركة/..... بإنشاء المبنى/ بضاعة الآلة ويمود من عندها لذلك فإنه اتفق مع الطرف الأول على تكليف المكتب الاستشاري/..... للإشراف على التنفيذ واعتماد المستخلصات ومن ثم قبولها بناء على تقرير المكتب الاستشاري.

خامساً: على الرغم من موافقة الطرف الثاني على قيام شركة/..... بتنفيذ موضوع العقد فإنه لا توجد علاقة قانونية بينهما، بل العلاقة تكون بين الطرف الأول (البنك) وشركة/..... بموجب عقد الاستصناع الموازى وبالتالي فإذا أهملت أو خالفت الشركة أي تصرف في تنفيذ المطلوب فإن الطرف الأول وحده يكون مسؤولاً أمام الطرف الثاني عن ما يصيبه من أضرار بسبب ذلك، وعلى الطرف الأول أن ينفذ تعاقده هذا مع الطرف الثاني كاملاً.

سادساً: يتعهد الطرف الأول بإنهاء العملية خلال مدة..... تبدأ من وقت إبرام هذا العقد وتنتهي في / / م وإذا تأخر عن الموعد المحدد يكون مسؤولاً عن ما يصيب الطرف الثاني من أضرار ناتجة عن ذلك.

سابعاً: يتعهد الطرف الثاني بسداد مستحقات الطرف الأول في المواعيد المحددة في هذا العقد كاملة وإذا تأخر عن ذلك يكون مسؤولاً عن ما يعود على الطرف الأول من أضرار نتيجة هذا التأخير.

ثامناً: يقدم الطرف الأول ضماناً للطرف الثاني يغطي ما دفعه الأخير له من مقدم الثمن ولمواجهة حالات التأخير أو المخالفة في تنفيذه لما تعهد به بموجب هذا العقد، وهذه الضمانات هي:.....

كما يقدم الطرف الثاني ضمانات للطرف الأول لمواجهة ما قد يحدث من عدم تسلمه موضوع العقد عند تجهيزه وكذا لضمان ما يتسلمه منه ولم يدفع مقابلته بعد والضمانات هي:.....

تاسعاً: بعد تسليم الطرف الثاني لموضوع العقد وفي حالة كون الشركة المنفذة تضمن المبنى/ أو الآلة طبقاً للعرف الجاري مدة معينة، فإن الطرف الثاني يقبل أن ينتقل إليه ضمان الشركة المنفذة للمدة المحددة وتخلي مسؤولية الطرف الأول عن ذلك.

عاشراً: من المقرر أنه إذا زلت أسعار الخامات أو أجور العمالة اللازمة لتنفيذ العملية فإنه لا يتأثر الثمن المحدد في هذا العقد ولا يحق للطرف الأول المطالبة بزيادة الزيادة. أما إذا طلب الطرف الثاني تعديلات معينة ويمكن إتمامها أثناء الإنشاء أو الصنع وترتب عليها زيادة في كمية الخامات أو أجور العاملين أو زيادة مدة التنفيذ فإنه بموافقة الطرفين يتم تحديد هذه الزيادة ويلتزم بها الطرف الثاني.

حادي عشر: عند نهاية الإنشاء أو الصنع وفي خلال المدة المحددة في العقد:

1- إذا أحضر الطرف الأول الآلة أو أنهى إنشاء المبنى على الصفة المحددة في العقد يتعهد الطرف الثاني باستلامها.

2- إذا انتهى العمل وتبين مخالفته بزيادة في القدر فإن من حق الطرف الثاني قبول التسليم أو المحاسبة على الفرق، أو عدم تسلم الزيادة إن كان من الممكن فصلها.

3- إذا انتهى العمل وتبين مخالفته للصفات المتفق عليها فإن للطرف الثاني الخيار بين قبول العين المخالفة أو عدم قبولها، وذلك دون أن يطالب الطرف الثاني بأي مبلغ لمخالفة الوصف.

ثاني عشر: ما لم يذكر في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف السائدة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ثالث عشر: إذا حدث نزاع بخصوص هذا العقد يحال إلى لجنة تحكيم من ثلاثة أعضاء يختار كل طرف عضواً منهم، ويختاران مع العضو الثالث والذي تكون له رئاسة لجنة التحكيم، وإلا أحيل النزاع إلى محكمة/.....

رابع عشر: تحرر هذا العقد من..... نسخة بين كل طرف منهما نسخة للعمل بموجبها.

والله ولي التوفيق والسداد

الطرف الثاني

الطرف الأول

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عقد تأجير تمويلي

بنك/ إنه في يوم: هـ الموافق لـ: م
تحرر هذا العقد بين كل من:

أ- بنك/ ويمثله في هذا العقد السيد/..... بصفته/..... طرف أول (مؤجر)
ب- السيد/ بصفته/..... طرف ثان (مستأجر)

وقد أقر الطرفان بأهليتهما الكاملة وصفتهما في العقد.

حيث أن الطرف الأول بنكا إسلاميا ومن ضمن أساليب استثماره لموارده صيغة التأجير التمويلي، وحيث أن الطرف الثاني تقدم بطلب إلى الطرف الأول للتعاقد معه بموجب عقد تأجير تمويلي لاستئجار/..... (مواصفات العين المؤجرة)
فلقد اتفق الطرفان وتراضيا على إبرام هذا العقد وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة ما لم تخالف أحكام الشريعة وينود هذا العقد وهي:

أولا: يعتبر التمهيد السابق جزءا لا يتجزأ من العقد.

ثانيا: موضوع العقد: الطرف الأول يملك عينا (مواصفاتها) وسبق أن تقدم الطرف الثاني بطلب إليه لشراء هذه العين أو/ تكليف شركة..... بصفتها وفق المواصفات المذكورة في طلب الاستئجار. وقد أحضر الطرف الأول العين المطلوبة على الصفة المذكورة، وبموجب هذا العقد اتفق الطرفان وتراضيا على أن يستأجر الطرف الثاني هذه العين من الطرف الأول.

ثالثا: يقر الطرف الثاني بأنه تسلم محل الإجارة وعابنها معاينة نافذة للجهالة وقبل استئجارها بالحالة التي هي عليها.

رابعا: مدة هذه الإجارة/..... تبدأ منذ تحرير هذا العقد/ أو..... وتنتهي في..... م ولا يحق لأي من الطرفين منفردا إلغاء هذا العقد طوال مدة الإجارة إلا باتفاق الطرفين معا.

خامسا: إذا قرر الطرف الثاني إلغاء عقد الإجارة خلال مدتها يكون ملتزما بتسليم العين المؤجرة للطرف الأول سليمة وسداد باقي الأقساط المتفق عليها عن المدة المتبقية.

سادسا: لضمان وتأمين سداد الطرف الثاني بقية أقساط الإجارة حسب المنصوص عليه في البند (خامسا) يتعهد بالتأمين لدى إحدى شركات التأمين وهي..... وينص في عقد (بوليصة التأمين) على أن قيمة التعويض تدفع من شركة التأمين إلى الطرف الأول مباشرة عند تقديمه إلى شركة التأمين طبقا لذلك ودون الالتفات إلى أي معارضة من الطرف الثاني.

سابعا: يتعهد الطرف الثاني بدفع الإيجار كل (شهر/ ربع سنة/ سنة) بواقع قسط قدره.....

وأنه إذا تأخر عن دفع الأجرة في الموعد المحدد لكل قسط منها يحق للطرف الأول طلبه الضمانات المقدمة منه فضلا عن تعويضه عن أية أضرار تعود عليه بسبب هذا التأخير وتقدر بنسبة العائد المودع من البنك على حسابات الاستثمار المفتوحة لديه.

ثامنا: يقر الطرف الثاني بالمحافظة على العين المؤجرة واستعمالها حسب الأصول المتعارف عليها، وأنه أمين عليها ويضمن ما يصيبها من أضرار إذا كان ذلك بسبب تقصير أو إساءة استخدام.

كما أن عليه إجراء الصيانة الدورية اللازمة للمحافظة على العين وكذا مستلزمات التشغيل العادي، ويتعهد بدفع الضرائب المقررة على التشغيل.

تاسعا: يتعهد الطرف الأول بإجراء الإصلاحات التي تضمن بقاء العين سليمة وقابلة للانتفاع بها، وكذا التأمين عليها والضرائب المقررة على العين في كل حال.

عاشرا: يتعهد الطرف الثاني بتقديم الضمانات التالية:.....

لمواجهة ما يتسبب فيه من مخالفات تتعلق بالمحافظة على العين أو سلامتها أو عدم سداد الأقساط في مواعيدها أو التخلف عن رد العين في نهاية المدة إن لم يتفقا على تملكها له.

حادي عشر: إذا هلكت العين المؤجرة أو تلفت أو أصبحت غير قابلة للانتفاع بها بدون سبب من المستأجر (الطرف الثاني) فإن الإجارة تنفسخ ولا يحق للطرف الأول مطالبة بأي شيء سوى بالأقساط عن المدة السابقة، أما إذا كان الهلاك أو عدم الصلاحية بسبب الطرف الثاني فإنه يكون مسئولا عن سداد قيمتها بالأسعار الجارية إضافة إلى ما تبقى من أقساط الأجرة حتى نهاية العقد.

ثاني عشر: إذا فسخ الطرف الأول العقد بإرادة منفردة منه فإن عليه أن يرد إلى الطرف الثاني الفرق بين ما تسلمه من أقساط عن المدة السابقة، وأجرة المثل بفرض أنها إجارة تشغيلية بالإضافة إلى تعويض الطرف الثاني عن أية أضرار تعود عليه من جراء هذا الفسخ.

ثالث عشر: ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين السائدة والأعراف التجارية النافذة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

رابع عشر: إذا حدث نزاع بخصوص هذا العقد يحال إلى لجنة تحكيم من ثلاثة أعضاء يختار كل طرف عضوا منها ويختاران معا العضو الثالث الذي تكون له رئاسة اللجنة، وإلا يحال الأمر إلى محكمة/.....

خامس عشر: حرر هذا العقد من..... نسخة بين كل طرف منهما نسخة للعمل بموجبها.

والله ولي التوفيق والسداد

الطرف الثاني

الطرف الأول

الملحق رقم (02): نموذج لطلب خدمات الفاكسورينغ.

اسم المؤسسة:
عنوان المؤسسة:
أرقام الهواتف: أرقام التلكس: أرقام الفاكس:
اسم الشخص المختص للاتصال به:
نوع الصناعة التي تنتمي إليها المؤسسة:
الوضع القانوني للمؤسسة:
تاريخ التكوين:

رأس المال المدفوع:
رقم السجل التجاري:
أسماء البنوك التي تتعامل المؤسسة معها:
تفاصيل توزيع رقم الأعمال خلال العام السابق بين:
تجار الجملة — تجار التجزئة — المجمعات.
عدد الفواتير:
متوسط المديونية القائمة:
الخسائر المترتبة على عدم الدفع خلال السنوات الثلاث السابقة:
شروط الدفع الممنوحة لمديني العميل:
نوع الخدمة المطلوبة من الفاكسور:
— التحصيل.
— تحمل المخاطر التجارية.
— دفعات مقدمة.
الحد المطلوب:
أية ملاحظات:
التاريخ:

الملحق رقم (03): القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001

المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجريدة الرسمية رقم 77 ليوم 15 ديسمبر 2001

- وبمقتضى القانون رقم 89 - 02 المؤرخ في أول رجب عام 1409 الموافق 7 فبراير سنة 1989 والمتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك،
- وبمقتضى القانون رقم 89 - 23 المؤرخ في 21 جمادى الأولى عام 1410 الموافق 19 ديسمبر سنة 1989 والمتعلق بالتقييس، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 08 المؤرخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 أبريل سنة 1990 والمتعلق بالبلدية،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 09 المؤرخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 أبريل سنة 1990 والمتعلق بالولاية،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 10 المؤرخ في 19 رمضان عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990 والمتعلق بالنقد والقرض، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 11 المؤرخ في 26 رمضان عام 1410 الموافق 21 أبريل سنة 1990 والمتعلق بعلاقات العمل، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 25 المؤرخ في 2 جمادى الأولى عام 1411 الموافق 18 نوفمبر سنة 1990 والمتضمن التوجيه العقاري، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 29 المؤرخ في 14 جمادى الأولى عام 1411 الموافق أول ديسمبر سنة 1990 والمتعلق بالتهيئة والتعمير، المعدل،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 30 المؤرخ في 14 جمادى الأولى عام 1411 الموافق أول ديسمبر سنة 1990 والمتضمن قانون الأملاك الوطنية،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 31 المؤرخ في 17 جمادى الأولى عام 1411 الموافق 4 ديسمبر سنة 1990 والمتعلق بالجمعيات،
- وبمقتضى القانون رقم 90 - 36 المؤرخ في 4 جمادى الثانية عام 1411 الموافق 31 ديسمبر سنة 1990 والمتضمن قانون المالية لسنة 1991، لاسيما المادتين 38 و65 منه،

- قانون رقم 01 - 18 مؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001، يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إن رئيس الجمهورية،
- بناء على الدستور، لاسيما المواد 37 و 83 و119 و122 و126 منه،
- وبمقتضى الأمر رقم 66 - 154 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمن قانون الإجراءات المدنية، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى الأمر رقم 75 - 58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون المدني، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى الأمر رقم 75 - 59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى الأمر رقم 76 - 105 المؤرخ في 17 ذي الحجة عام 1396 الموافق 9 ديسمبر سنة 1976 والمتضمن قانون التسجيل، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 79 - 07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979 والمتضمن قانون الجمارك، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 83 - 03 المؤرخ في 22 ربيع الثاني عام 1403 الموافق 5 فبراير سنة 1983 والمتعلق بحماية البيئة،
- وبمقتضى القانون رقم 84 - 17 المؤرخ في 8 شوال عام 1404 الموافق 7 يوليو سنة 1984 والمتعلق بقوانين المالية، المعدل والمتمم،
- وبمقتضى القانون رقم 85 - 05 المؤرخ في 26 جمادى الأولى عام 1405 الموافق 16 فبراير سنة 1985 والمتعلق بحماية الصحة وترقيتها، المعدل والمتمم،

المادة 2 : تتركز سياسات وتدابير المساعدة والدعم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دراسات ملائمة تهدف إلى ترقية تنافسية المؤسسات. تسخر السلطات العمومية الوسائل الضرورية لذلك.

المادة 3 : يجب على الجماعات الإقليمية في إطار التنمية المحلية أن تبادر، طبقاً لمهامها وصلاحياتها، باتخاذ كل التدابير اللازمة من أجل مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تحدد كميّات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني

تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

المادة 4 : تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات :

- تشغل من 1 إلى 250 شخصاً،

- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار،

- تستوفي معايير الاستقلالية.

يقصد، في مفهوم هذا القانون، بالمصطلحات الآتية :

1 - الأشخاص المستخدمون: عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة. أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي، فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

السنة التي يعتمد عليها هي تلك المتعلقة بأخر نشاط حسابي مقل.

2 - المدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة : هي تلك المتعلقة بأخر نشاط مقل مدة اثني عشر (12) شهراً.

يجب على المنظومة الإحصائية الوطنية إعداد تقارير دورية ترقية تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هي محددة أعلاه.

الباب الثاني

تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المادة 11 : تهدف تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون، إلى ما يأتي :

- إنعاش النمو الاقتصادي،

- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي،

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها،

- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تشجيع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الاستقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- البحث على وضع أنظمة جياثية قارة ومكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح التقاؤل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية فضل وتشجع الإبداع والتجديد وثقافة التقاؤل،

- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها،

- تحسين الأداءات البنيكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- وبمقتضى المرسوم التشريعي رقم 94 - 01 المؤرخ في 3 شعبان عام 1414 الموافق 15 يناير سنة 1994 والمتعلق بالمنظومة الإحصائية،

- وبمقتضى الأمر رقم 95 - 06 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلق بالمنافسة،

- وبمقتضى الأمر رقم 95 - 07 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلق بالتأمينات،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 01 المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 الذي يحدد القواعد التي تحكم الصناعة التقليدية والحرف،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 09 المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري،

- وبمقتضى الأمر رقم 01 - 03 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار،

- وبمقتضى الأمر رقم 01 - 04 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصخصتها،

- وبمقتضى القانون رقم 01 - 20 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 والمتعلق بتهيئة الإقليم وتنميته المستدامة،

وبعد مصادقة البرلمان،
يصدر القانون الآتي نصه :

الباب الأول

أحكام عامة

الفصل الأول

مبادئ عامة

المادة الأولى : يهدف هذا القانون إلى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحديد تدابير مساعدتها ودعم ترقيتها.

3 - المؤسسة المستقلة: كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 ٪ فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادة 5 : تعرف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصاً، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون وملياري (2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار.

المادة 6 : تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخصاً، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار.

المادة 7 : تعرف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أو يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار.

المادة 8 : عندما تبعد مؤسسة، عند تاريخ قفل حصيلتها، عن المدود المذكورة أعلاه، فإن هذه الحالة لا تكسبها، كما لا تفقدها، صفة المؤسسة طبقاً للمواد 5 و6 و7 أعلاه، إلا إذا تكررت هذه الوضعية خلال سنتين ماليتين متتاليتين.

المادة 9 : يمكن، وبصفة استثنائية، مراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال ومجموع الحصيلة السنوية حسب التغيرات المالية والاقتصادية ذات الأثر المباشر على سعر الصرف.

تحدد كميّات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 10 : يشكل تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنصوص عليه في هذا القانون مرجعاً في :

- كل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات،

- إعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بالقطاع.

- تشجيع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم والدفع الضروريين لترقيتها وتطويرها في إطار منسجم،

- ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادة 12: تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، مشاغل لضمان ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الأول

الإنشاء

المادة 13: تتم إجراءات تأسيس وإعلام وتوجيه ودعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مراكز تسهيل تنشأ لهذا الغرض.

تحدد الطبيعة القانونية لهذه المراكز ومهامها وتنظيمها عن طريق التنظيم.

المادة 14: تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة صنایق ضمان القروض، وفقا للتنظيم المعمول به، لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 15: تسهر الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، بالتنسيق مع الهيئات المعنية، على جلب ورصد التمويلات والقروض الممنوحة للقطاع في إطار التعاون الدولي، من أجل توسيع وترقية نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني

الاستغلال

المادة 16: يجب على السلطات العمومية في إطار تحسين الخدمات العمومية، تشجيع تطوير

الشراكة بين القطاعين العام والخاص، كما تسهر على توسيع مجال منح الامتياز عن الخدمات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادة 17: يجب على المصالح المعنية في الدولة والهيئات التابعة لها، في مجال إبرام الصفقات العمومية، السهر على تخصيص حصة من هذه الصفقات للمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفق شروط وكيفيات تحدّد عن طريق التنظيم.

المادة 18: تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات، وذلك بغرض ترقية المنتج الوطني، ليستجيب للمقاييس العالمية.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 19: تقتضي الاستفادة من أحكام هذا القانون تقديم تصريح تشخيصي من طرف المؤسسات المعنية، لدى مصالح الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثالث

ترقية المناولة

المادة 20: تعتبر المناولة الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تحظى المناولة بسياسة ترقية وتطوير بهدف تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني.

المادة 21: يؤسس مجلس وطني مكلف بترقية المناولة يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة.

تتمثل المهام الرئيسية للمجلس فيما يأتي:

- اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إدماج أحسن للاقتصاد الوطني،

- ديموغرافيتها بمفهوم التأسيس وانتهاء النشاط وتغييره،

- مختلف المكونات الاقتصادية التي تميزها.

تحدد كفاءات الحصول على المعلومات الواردة في هذه البطاقات ووضعها تحت التصرف، بالاشتراك بين الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والإدارات والهيئات المذكورة في المادة 22 أعلاه.

المادة 24 : يؤسس بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتمشى والتكنولوجيات المعلوماتية العصرية، وذلك قصد توظيفه في دعم هذه المؤسسات.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادة 25 : في إطار الإعلام والتشاور، وقصد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة هيئة استشارية تتكون من تنظيمات وجمعيات مهنية من ذوي الاختصاص والخبرة.

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الباب الثالث

أحكام ختامية

المادة 26 : تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون، من الامتيازات والتحفيزات الأخرى المنصوص عليها في التشريع المعمول به.

المادة 27 : تستثنى من مجال تطبيق هذا القانون :

- البنوك والمؤسسات المالية،

- شركات التأمين،

- الشركات المسجلة في البورصة،

- الوكالات العقارية،

- شركات الاستيراد والتصدير، ماعدا تلك الموجهة للإنتاج الوطني، عندما يكون رقم أعمالها السنوي المحقق في عملية الاستيراد يقل عن ثلثي ($\frac{2}{3}$) رقم الأعمال الإجمالي أو يساويه.

المادة 28 : ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001.

عبد العزيز بوتفليقة

- تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة،

- ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء أكانوا وطنيين أم أجانب،

- تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها،

- تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة.

تحدد تشكيلة هذا المجلس وتنظيمه وسيره عن طريق التنظيم.

الفصل الرابع

تطوير منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المادة 22 : يجب على الهيئات والمؤسسات والإدارات المذكورة أدناه، تزويد منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف المعلومات المتضمنة في البطاقات التي تحوزها :

ويتعلق الأمر، على وجه الخصوص، ببطاقات :

- المركز الوطني للسجل التجاري،

- الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي،

- الصندوق الوطني لتأمين غير الأجراء،

- الإدارة الجبائية،

- الديوان الوطني للإحصائيات،

- إدارة الجمارك،

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل هيئة أخرى يمكن أن تساهم في تزويد هذا الجهاز بالمعطيات اللازمة.

المادة 23 : تتعلق المعطيات المذكورة في المادة 22 أعلاه على الخصوص بما يأتي :

- تعريف المؤسسات وتحديد موقعها،

- حجمها وفق المعايير المحددة في المادة 4

أعلاه،

- قطاع النشاط الذي تنتمي إليه وفق القائمة المعمول بها،



Formulaire de demande de garantie FGAR/ MEDA

Entreprise

Nom/Prénom ou Raison sociale de l'entreprise :	
Forme juridique :	☐ SPA
	☐ SARL
	☐ SNC
	☐ EURL
	☐ SCS
	☐ SCA
	☐ GRPTS
	☐ EI
Capital Social :	 D/
Nombre d'actionnaires :	
Nom/ actionnaire 1 :	Prénom actionnaire 1 :
Nom actionnaire 2 :	Prénom actionnaire 2 :
Nom actionnaire 3 :	Prénom actionnaire 3 :
Nom actionnaire 4 :	Prénom actionnaire 4 :
Nom actionnaire 5 :	Prénom actionnaire 5 :
Nom actionnaire 6 :	Prénom actionnaire 6 :
Nom actionnaire 7 :	Prénom actionnaire 7 :
Nom actionnaire 8 :	Prénom actionnaire 8 :
Nom actionnaire 9 :	Prénom actionnaire 9 :
Nom du représentant légal :	
Titre ou Fonction :	
Adresse :	
Wilaya :	
N° d'immatriculation fiscale	
Numéro du registre :	
Date du registre :	
Chiffre d'affaires :	Actuel :
	Prévisionnel :
Nombre d'emplois directs :	Actuel :

	Prévisionnel :
Téléphone 1 :	Téléphone 2 :
Téléphone 3 :	Téléphone 4 :
Fax :	Mobile :
Email :	Site Web : http://www.
Secteur d'activité	☐ Agroalimentaire
	☐ Biotechnologies et santé
	☐ Bois et papiers
	☐ Caoutchouc
	☐ Construction
	☐ Cuir
	☐ Distribution
	☐ Divers
	☐ Environnement
	☐ Exportation
	☐ Fonds locaux et régionaux
	☐ Impression, édition et librairie
	☐ Immobilier
	☐ Industrie culturelle
	☐ Meubles et articles d ameublement
	☐ Minier
	☐ Plastique et matériaux composites
	☐ Produits électriques et électroniques
	☐ Produits métalliques et machinerie
	☐ Récréotouristique
	☐ Services financiers
	☐ Technologie de l info. / Télécom
	☐ Transport et matériel de transport
	☐ Technologies industrielles
☐ Autres	
Activité :	
Objet de la demande :	☐ Création
	☐ Extension
	☐ Rénovation

Date de début activité :	
Dépôt du dossier Bancaire	☐ Oui ☐ Non
Date dépôt :	
Banque Domiciliation :	
Agence :	

Financement

Structure du projet		Schéma de financement	
Frais Préliminaires	 DA	Fonds Propre	 DA
Terrains	 DA		
Bâtiments	 DA	Crédit Bancaire	 DA
Equipements de bureau	 DA		
Equipements de production	 DA	Autres	 DA
Matériel roulant	 DA		
Besoins en fonds de roulements	 DA	Montant total	 DA
Montant total du projet	 DA		

Commentaires éventuels du promoteur :	
Date de réception de la demande :	

L'Entreprise (Cachet et signature)