وزارة التـعليم العالي والبـحث العلمي
جامعة 08 مـاي 1945 قالمة
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهـادة المـاستر
فرع علـوم التسيير
تخصص: مـالية مؤسسات

تحت عنـوان:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين إشكالية التمويل ومتطلبات التنمية
دراسة حالة المؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو - وحدة رمضان جمال-

من إعـداد:
✓ حدوش وريدة

تحت إشراف الأستاذ:
لعفيفي الدراجي

السنة الجامعية 2012/2011

شكـر وتقديـر

قال تعالى:

" ولئن شـكرتم لأزيـدنكم "

صدق الله العظيم

الحمد لله الذي يخضع لقدرته من يعبد، ولعظمته من يركع ويسجد، ولطيب مناجاته يسهر العبد ولا يرقد، ولطلب ثوابه يقوم المصلي ويقعد.

اللهم لك الحمد حتى ترضى، ولك الحمد إذا رضيت، ولك الحمد بعد الرضا.

لا يسعني وأنا في هذا المقام إلا أن أتقدم بجزيل الشكر وجميل العرفان وعظيم الامتنان والتقدير إلى كل من ساعدني على إنجاز هذا العمل، وأخص بالذكر الأستاذ الفاضل:

« لعفيفي الدراجي »

لقبوله الإشراف على هذا البحث والذي لم يبخل علينا بعطائه العلمي وأفكاره ونصائحه طيلة مراحل إنجازه منذ أن كان فكرة حتى أصبح مذكرة.

وإلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد ولو بكلمة طيبة

وفق الله الجميع إلى ما فيه خير وصلاح

والشكر فيما أعطانا من علم.

الإهـداء

إلى من قال فيهما عز وجل:﴿وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه وبالوالدين إحسانا﴾.

إلى أبي وأمي أطال الله في عمرهما.

إلى شريك حياتي وجميع عائلته.

إلى طفلي المنتظر.

إلى إخوتي وكل الأهل والأقارب.

إلى جميع صديقاتي أهدي عملي هذا.

تايوتحملا سرهف

مقدمة عامة.....أ
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسة الإقتصادية ومدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....02
المطلب الأول: عموميات حول المؤسسة الإقتصادية..... 02
المطلب الثاني: مدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....05
المطلب الثالث: بعض التعاريف العالمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....11
المبحث الثاني: مميزات، تصنيف، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 16
المطلب الأول: مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....16
المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....17
المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية.....24
المبحث الثالث: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....28
والتحديات التي تواجهها
المطلب الاول: الصعوبات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 28
المطلب الثاني: التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....31
الفصل الثاني: صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المبحث الأول: أساسيات حول التمويل.....35
المطلب الأول: مفهوم، أهمية ووظائف التمويل.....35
المطلب الثاني: صيغ التمويل التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....36
المطلب الثالث: صيغ التمويل الحديثة.....44
المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي.....54
المطلب الأول: التمويل عن طريق المشاركة، المرابحة والمضاربة.....54
المطلب الثاني: التمويل عن طريق الإستصناع، البيع الآجل وبيع السلم.....58
المطلب الثالث: التمويل عن طريق الإجارة، المزارعة والمساقاة.....60
المبحث الثالث: تكلفة الأموال.....63
المطلب الأول: مفهوم تكلفة التمويل.....63
المطلب الثاني العوامل المؤثرة في تكلفة الأموال.....63
المطلب الثالث: تقدير تكلفة عناصر التمويل.....64
الفصل الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....71
المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل التسعينات.....73
المطلب الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال التسعينات.....74
المطلب الثالث: الواقع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....74
المبحث الثاني: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مختلف الهيئات.....82
والبرامج الإجراءات التحسينية لدعمها وتطويرها
المطلب الأول: المشاكل العامة والتمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....82
المطلب الثاني: الهيئات والبرامج الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....91
المطلب الثالث: الاجراءات التحسينية لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....100
المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر.....104
وآفاقها المستقبلية
المطلب الأول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية.....104

المطلب الثاني: الآفاق المستقبلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر..... 113
الفصل الرابع: دراسة حالة المؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو وحدة رمضان جمال
المبحث الأول: نظرة عامة على مؤسسة سيجيكو.....117
المطلب الأول: التعريف بالمؤسسة الأم (ENAJUC).....117
المطلب الثاني: التعريف بالوحدة محل الدراسة (مؤسسة سيجيكو رمضان جمال) 117
المبحث الثاني: مهام وأهداف الوحدة والهيكل التنظيمي لها.....119
المطلب الأول: مهام و أهداف المؤسسة ووسائل النقل بها.....119
المطلب الثاني: شرح الهيكل التنظيمي لمؤسسة سيجيكو رمضان جمال.....121
المبحث الثالث: أشكال التمويل قصير الأجل في مؤسسة سيجيكو وتقييم سياسة التمويل بها.....126
المطلب الأول: أشكال التمويل قصير الأجل.....126
المطلب الثاني: تقييم سياسة التمويل في مؤسسة سيجيكو.....126
الخاتمة العامــة.....130
قائمة المراجع

الشكل رقم (01): إختيار المشروع المستأجر للأصل
الشكل رقم (02): مبدأ وأسس شركات رأس المال المخاطر:
الشكل رقم: (03) تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عام 2010)
الشكل رقم (04): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2011
الشكل رقم(05):مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
الشكل رقم (06): تطور الناتج الداخلي الخام خلال الفترة 1996- 2004.
الشكل رقم (07): فروع مؤسسة ENAJUC
الشكل رقم (08): فروع مؤسسة SIJICO
الشكل رقم (09): الهيكل التنظيمي لوحدة رمضان جمال

المقدمــة العامــة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الأساس في بناء الصروح الاقتصادية في بلدان العالم المختلفة، حيث أنها أصبحت رافدا حقيقيا للتنمية الدائمة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، باعتبارها تمثل منتجا للثروة وفضاءا حيويا لخلق فرص العمل، بالاضافة إلى تأثيرها الفعال في تحسين مستوى المؤشرات الاقتصادية كزيادة معدلات الاستثمار وتعبئة المدخرات.

وعلى الرغم من أهمية الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات إلا أنها لا تزال تواجه العديد من الصعوبات والمعوقات التي تحد من فعالياتها وفي مقدمتها مشكل التمويل ومحدودية بدائله، حيث يشكل التمويل البنكي أهمها، وبالنظر إلى خصوصية هذا الأخير من جهة وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى، نجد أن هناك تضارب واضح في مصالح الطرفين، الأمر الذي يفرض البحث عن سبل تمويلية بديلة أو مكملة إلى تلك المتاحة وملائمة لطبيعة هذا النوع من المؤسسات.

إن في سياق تحديات النظام العالمي الجديد، وما طابعه من تغيرات على أكثر من صعيد، عرفت الجزائر تحولات عميقة، حيث ومنذ بداية التسعينات بدأت الرؤى بها تتغير، وأخذت السياسة الاقتصادية للدولة تتغير معها فاتجهت الحكومة الوطنية إلى تبني نموذج تنموي يتماشى وظروف البلاد الاقتصادية الأمر الذي أدى بها إلى الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمل على دعمه، إيقانا منها على أنه يمثل المسار الحقيقي لبلوغ التنمية الاقتصادية، كما بادرت السلطات الوطنية إلى تخفيف العراقيل التي تواجه هذا القطاع والمتمثلة في مشكل العقار والضمانات، مشكل التمويل وتكلفته، محدودية البدائل التمويلية المتوفرة ... كما وضعت استراتيجيات للنهوض بهذا النوع من المؤسسات وتنميتها من خلال إجراءات تحفيزية وتشجيعية في مجال الجباية، إنشاء هيئات وصناديق تمويل متخصصة، وإبرام عدة اتفاقيات دولية لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إشكالية البحث:

على ضوء ما سبق ذكره تبرز الاشكالية التالية:

ما هي أهم صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكفيلة بالتغلب على مشكل التمويل لضمان نجاحها وتفعيل دورها في تحقيق التنمية؟

ويتفرع عن هذا السؤال الجوهري الأسئلة الفرعية التالية:

ما هي أهم مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

ما هو واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟ وماهي أهم المشكلات التي تواجهها؟

ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إحداث التنمية الشاملة في الجزائر وآفاقها المستقبلية؟

فرضيات البحث:

يتطلب تحديد الاشكالية محل الدراسة [illegible] جموعة من الفرضيات التي تعتبر كإجابة مبدئية على مختلف التساؤلات المطروحة:

1- مصادر تمويل المؤسسات الصغير[illegible]طة كثيرة ومتنوعة.
2- يعتبر مشكل التمويل العائق الأساسي لإنشاء واستمرارية وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
3- لم ترقى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية في الجزائر إلى المستوى المطلوب رغم تدخل الدولة في تنمية هذا النوع من المؤسسات.

أهداف البحث:

تكمن أهمية البحث فيما يلي:

كون ان قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر نقطة حساسة في الاقتصاد الوطني الراهن، والمتمثل في التطور الذي حصل لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ الاستقلال.

يعتبر هذا القطاع من المواضيع الأكثر أهمية في العالم، حيث يوجد الآن توجه لدى معظم الهيئات والمنظمات الدولية بتقديم المساعدات المالية والفنية له.

التعرف على البدائل التمويلية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصعوبات التي تواجهها أثناء طلبها لرؤوس الأموال.

إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع عجلة التنمية في الاقتصاد الوطني، وتحديد مدى مساهمة الدولة في دعم وتطوير هذا النوع من المؤسسات.

مبررات اختيار البحث:

يرجع سبب اختيار هذا الموضوع إلى ما يلي:

- الأهمية التي تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم، وذلك لفعاليتها في تطوير العديد من الاقتصاديات وتحقيق التنمية الشاملة.
- وجود بعض العراقيل التي تواجد الشباب أثناء عملية إنشائهم لمؤسسة صغيرة أو متوسطة خاصة تلك المرتبطة بالموارد المالية.
- الخصائص التي تميز هذه المؤسسات في معالجة بعض المشاكل كالبطالة والتضخم من خلال الكتلة النقدية وإستثمارها.

المنهج والأدوات المستخدمة:

من أجل دراسة الإشكالية ومحاولة الإجابة على الأسئلة المطروحة ونظرا لطبيعة الموضوع تم إتباع المنهج الوصفي التحليلي لأنه الأنسب لوصف الظاهرة المدروسة وتصويرها كميا عن طريق جمع معلومات مقننة وتصنيفها وتحليلها وإحصاءها للدراسة.

بالإضافة إلى منهج دراسة حالة وذلك من خلال جمع بيانات علمية متعلقة بالمؤسسة محل الدراسة بقصد الوصول إلى نتائج علمية حول موضوع الدراسة.

تم استخدام العديد من أدوات البحث منها:

الدراسات السابقة وملتقيات والمؤتمرات التي ناقشت المواضيع المرتبطة بهذا البحث.

مجموعة من الكتب التي تعرضت لجانب أو أكثر من موضوع الدراسة والجرائد الرسمية والمتعلقة بهذا النوع من المؤسسات.

صعوبات الدراسة:

نقص المراجع المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

عدم توفر المعلومات الكافية لإجراء الدراسة التطبيقية بسبب إمتناع مسؤولي عدد من المؤسسات التي تمت زيارتها عن تقديم المعلومات اللازمة.

خطة البحث:

من خلال ما تقدم وللإجابة على الأسئلة المطروحة والتأكد من الفرضيات وتحقيق الاهداف المتوخاة منه سيتم تناول هذا الموضوع وفق خطة مقسمة إلى أربعة فصول:

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم تناوله من خلال مايلي:

المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسة الإقتصادية ومدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: مميزات، تصنيف، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثالث: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تواجهها.

الفصل الثاني: صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم تناوله من خلال مايلي:

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي.

المبحث الثالث: تكلفة الأموال.

الفصل الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تم تناوله من خلال مايلي:

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصـ ـ ج ـ ـمتوسطة في الجزائر.

المبحث الثاني: مشاكل تمويل اله الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مختلف الهيئات والبرامج الداعمة لها والإجراءات التحسينية لدعمها وتطويرها.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية وآفاقها المستقبلية.

الفصل الرابع: دراسة حالة المؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو - وحدة رمضان جمال-.

المبحث الأول: نظرة عامة على مؤسسة سيجيكو.

المبحث الثاني: مهام وأهداف الوحدة والهيكل التنظيمي لها.

المبحث الثالث: مصادر تمويل مؤسسة سيجيكو وتقييم سياسة التمويل بها.

مقدمة الفصل الأول:

شهدت السنوات الأخيرة تزايد الإدراك في كثير من البلدان بإختلاف درجة النمو فيها، بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بدور حاسم في توسيع النشاط الإقتصادي وتنوعه، وفي تحقيق الأهداف الأساسية ومن الواضح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل الغالبية الساحقة من الطاقات الإقتصادية في معظم البلدان سواء من حيث عدد المؤسسات أو من حيث العمالة.

وعلى الرغم من توافق أساسي في الآراء بين الباحثين ومقرري السياسات بشأن ماللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية فائقة في عملية التنمية لا يزال هناك إشكال فيما يتعلق بإعطاء تعريفا مناسبا لها وفي تحديد معالمها واشكالها، ترتب عنه صعوبات كبيرة أمام المهتمين بهذا القطاع بشأن السياسة التي يتعين إختيارها من أجل مواصلة النهوض وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وإن كانت هذه المؤسسات مهمة في الدول المتقدمة، فهي أكثر أهمية بالنسبة للدول النامية، خاصة في ظل التحديات التي طرحها النظام الإقتصادي العالمي الجديد، وماطبعته من تحولات على أكثر من صعيد، نظرا لما تعاني منه هذه الدول من اختلالات كبيرة في اقتصادياتها، وحاجتها المتزايدة إلى إيجاد فرص عمل للتقليل من حجم البطالة ونظرا للدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا السياق، فإن معظم الدول النامية عملت على تطوير هذا القطاع لماله من دور فعال في بناء نسيج اقتصادي متكامل وتحفيز للقطاع الخاص على الإستثمار من ثم المساهمة في إحداث تغيرات جذرية على المستوى الإقتصادي.

لهذا فمن خلال هذا الفصل تم التعرض إلى الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- **المبحث الأول:** الإطار العام للمؤسسة الإقتصادية ومدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- **المبحث الثاني**: مميزات، تصنيف، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- **المبحث الثالث**: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تواجهها.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسة الإقتصادية ومدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مازالت المؤسسة الإقتصادية إلى يومنا هذا مجالا واسعا للدراسات العلمية والإقتصادية والأبحاث النظرية والميدانية، حيث تعددت التعاريف التي أعطاها علماء المالية والمفكرون الإقتصاديون للمؤسسة الإقتصادية وذلك لتشعبها ولتعقد وظائفها.

المطلب الأول: عموميات حول المؤسسة الإقتصادية:

أولا : تعريف المؤسسة الإقتصادية:

المؤسسة الإقتصادية هي إندماج عدة عوامل بهدف إنتاج وتبادل السلع والخدمات مع أعوان اقتصاديين آخرين وهذا في إطار قانوني ومالي وإجتماعي معين وضمن شروط إقتصادية تختلف زمنيا ومكانيا تبعا لمكان وجود المؤسسة وحجم ونوع النشاط الذي تقوم به.

المؤسسة الإقتصادية هي عبارة عن مجموعة من الوسائل المستعملة (عوامل الإنتاج) سواء كانت بشرية أو مالية تهدف إلى تحقيق أهداف معينة.

المؤسسة الإقتصادية هي عبارة عن جميع أشكال المنظمات الإقتصادية المستقلة ماليا، هدفها توفير الأنتاج لغرض التسويق وهي منظمة ومجهزة بكيفية توزع فيها المهام والمسؤوليات[1].

ثانيا: خصائص وأهداف المؤسسة الإقتصادية:

1- خصائص المؤسسة الإقتصادية:

يمكن تلخيص أهم المميزات فيما يلي:

- مستوى الدراسة: مفهوم النظام المفتوح يمكن أن ينطبق على مجموعة صناعية أو مؤسسة من هذه المجموعة، أو على ورشة أو منصب عمل.
- حدود الأنظمة: قد تكون هذه الحدود مادية (جدران مؤسسة أو ورشة...) أو زمنية عند إنقطاع التيار الزمني(بين مجموعة تعمل صباحا وأخرى تعمل مساءا) ويمكن أن توجد الحدود موضع وجود انقطاع اجتماعي تقني مثل طبيعة التكنولوجيا المستعملة، وعليه يمكن وصف المؤسسة كنظام مفتوح لأن:

المؤسسة مكونة من أقسام مستقلة حسب هيكل خاص بها لأنها تملك حدودا تمكنها من تحديدها وتفصلها عن المحيط الخارجي.

وهي نظام مفتوح لأنها تتكيف بوعي مع متغيرات المحيط بفعل القرارات المتخذة من طرف مسيريها بواسطة نشاطات أعضائها.

2- أهداف المؤسسة الإقتصادية:

سعي منشؤ المؤسسات الإقتصادية إلى تحقيق عدة أهداف، تختلف وتتعدد حسب اختلاف أصحاب المؤسسات وطبيعة وميدان نشاطها، ولهذا فهي تتداخل وتتشابك فيما بينها ونستطيع تلخيصها فيما يلي:

2-1 -الأهداف الإقتصادية:

تحقيق الربح: لايمكن أن يستمر وجود المؤسسة مالم تستطع تحقيق مستوى أدنى من الربح والذي يمكنها من رفع رأسمالها وتوسيع نشاطها والصمود أمام المؤسسات الإقتصادية المنافسة.

عقلنة الإنتاج: يتم ذلك بإستعمال الرشيد لعوامل الإنتاج، ودفع إنتاجها بواسطة التخطيط الجيد والدقيق للإنتاج والتوزيع بالإضافة إلى مراقبة عملية تنفيذ هذه الخطط والبرامج.

- تحقيق الإستقلال الذاتي للمؤسسة الإقتصادية.
- التكامل الإقتصادي على المستوى الوطني.
- تقليل الواردات من المواد الأولية، وتشجيع الصادرات من الفائض في المنتوجات النهائية عن الحاجات المحلية.
- الحد من الواردات خاصة السلع الكمية.
- إنتاج سلع معتدلة الثمن.
- تلبية حاجات المستهلكين المحليين.

ضمان مستوى مقبول من الأجور: يعتبر العمال في المؤسسة من المستفيدين الأوائل من نشاطها حيث يتقاضون أجورا مقابل عملهم بها ويعتبر هذا المقابل حقا مضمونا شرعا وعرفا، إذ يعتبر العامل العنصر الحيوي والحي في المؤسسة.

- تحسين معيشة العمال.
- إقامة أنماط إستهلاكية معينة.
- توفير تأمينات ومرافق للعمال.[2]

2-2- الأهداف الثقافية:

توفير وسائل ترفيهية وثقافية: تعمل المؤسسة على اعتياد عمالها على الإستفادة من وسائل الترفيه والثقافة مثل: المسرح، المكتبات والرحلات.

---

[1] ناصر دادي عدون، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1999، ص 14.

[2] عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص 31.

تدريب العمال المبتدئين ورسكلة القدامى: مع التطور السريع الذي تعهده وسائل الإنتاج فإن المؤسسة تجد نفسها مجبرة على تدريب عمالها الجدد تدريبا كفيلا بإعطائهم إمكانية استعمال هذه الوسائل واستغلالها بشكل جيد عقلاني، كما أن عمالها القدامى يجدون أنفسهم أمام آلات لا يعرفون تحريكها أحيانا مما يضطر المؤسسة إلى إعادة تدريبهم عليها أو على الطرق الحديثة في الإنتاج والتوزيع.

2-3- الأهداف التكنولوجية:

البحث والتنمية: تطور المؤسسات أدى إلى توفير إدارة أو مصلحة خاصة بعملية تطور الوسائل والطرق الإنتاجية علميا، وترصد لهذه العملية مبالغ قد تزداد أهمية لتصل إلى نسبة عالية من الدخل الوطني في الدول المتقدمة، إذ تتنافس المؤسسات فيما بينها على الوصول إلى أحسن طريقة إنتاجية وأحسن وسيلة مما يؤدي إلى التأثير على الإنتاج ورفع المردودية الإنتاجية.

ثالثا: أنواع المؤسسات الإقتصادية:

إن المؤسسة الإقتصادية تظهر تبعا لمقاييس محددة ومتنوعة.

1- تصنيف المؤسسة حسب المعيار القانوني:

1-1 المؤسسات الفردية: هي المؤسسات التي يتملكها شخص واحد، ولهذا النوع من المؤسسات عدة مزايا منها:

صاحب المؤسسة هو المسؤول الأول والأخير عن نتائج أعمال المؤسسة.

صاحب المؤسسة هو الذي يقوم لوحده بإدارة وتنظيم وتسيير المؤسسة.

ولها أيضا عدة عيوب نذكر منها:

قلة رأس المال وهذا ما دام صاحب المؤسسة لوحده يمدها بعنصر رأس المال.

صعوبة الحصول على القروض من المؤسسات المالية.

قصر وجهة النظر وضعف الخبرة لدى مالك المؤسسة، وهذا ما يعرضها لمشاكل فنية وإدارية.

1-**2 الشركات:** وهي مؤسسات تعود ملكيتها إلى شخصين أو أكثر، يلتزم كل منهم بتقديم حصة من المال والعمل، واقتسام ماقد ينشأ عن هذه المؤسسة من ربح أو خسارة، ويمكن تقسيمها إلى شركات الاشخاص وشركات الأموال.

1 -2 -1- **شركات الاشخاص**: وهي شركات التضامن، شركات التوصية البسيطة الشركات ذات المسؤولية المحدودة.[1]

1-2- 2- **شركات الأموال**: كشركات التوصية بالأسهم وشركات المساهمة

وهناك أيضا من يقسم المؤسسة الإقتصادية حسب هذا المعيار إلى:

- مؤسسات خاصة: وتندرج ضمنها المؤسسات الفردية والشركات
- المؤسسات العمومية: وتندرج ضمنها المؤسسات التابعة للوزارات والمؤسسات النصف عمومية أو المختلطة.

2- تصنيف المؤسسة حسب معيار الحجم:

حيث يعتمد هذا النوع من التصنيفات على مجموعة من المقاييس مثل حجم الأرض أو المحل المادي، حيث يرتبط القياس والمقارنة بالمساحة المستعملة أو عدد المباني المكونة للمحل، ويمكن أن يعتمد أيضا على حجم رأس المال، وتصنف المؤسسات حسب هذا النوع إلى:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المؤسسات الكبيرة.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: وهي تضم أقل من 500 عامل وقد قسمت إلى:

مؤسسات صغيرة أقل من 10 عمال.

مؤسسات صغيرة من 10 إلى 99 عامل.

مؤسسسات متوسطة من 200 إلى 499 عامل.

المؤسسات الكبيرة: وهي ذات استعمال يد عاملة أكثر من 500 عامل ولها دور معتبر في الإقتصاد الرأسمالي لما تقدمه سواء على المستوى الوطني الداخلي أو على مستوى السوق الدولية.

[1] مرجع نفسه، ص 26.

3- تصنيف المؤسسة حسب المعيار الإقتصادي:

3-1- المؤسسات الصناعية: تنقسم إلى نوعين وتشترك كلها في خاصية الإنتاج:

- مؤسسات الصناعة التقليدية
- مؤسسات الصناعة الخفيفة

3-2 – المؤسسات الفلاحية: هي المؤسسات التي تهتم بزيادة إنتاجية الأرض واستصلاحها وتقييم منتجات نباتية وحيوانية وسمكية.

3-3- المؤسسات التجارية: هي المؤسسات التي تهتم بالنشاط البحث، ويتمثل نشاطها في نقل السلع وتوزيعها من أماكن التصنيع إلى أماكن الإستهلاك.

3-4- المؤسسات المالية: هي المؤسسات التي تقوم بالنشاطات المالية كالبنوك، مؤسسات التأمين...

3-5- مؤسسات الخدمات: هي المؤسسات التي تقدم خدمات معينة كالنقل والبريد والمواصلات.[1]

المطلب الثاني: مدخل حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أولا: إشكالية تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن محاولة تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع توضيح معالمها من التنظيمات من جهة، ومجالات تدخلها من جهة أخرى تطرح نفسها كضرورة أمام كل باحث يتناول هذا الموضوع بالدراسة والتحليل، وكذلك أمام مقرري السياسات التنموية في مختلف الدول عند إعدادهم لبرامج إنماء ومساعدة هذه المؤسسات.

في الحقيقة يصعب تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة إذا علمنا بغياب تعريف لها يكون شاملا وواضحا يحظى بالإجماع من قبل كل الباحثين والمهتمين بهذا القطاع وفي دراستنا هذه رأينا إلزامية الإنتهاء إلى تعريف وتحديد ماهية هذه المؤسسات مع إظهار الحدود الفاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الأخرى، حتى يمكن الوقوف على مكانتها ووزنها في الإقتصاد، ومدى مساهمتها في التنمية الإقتصادية والإجتماعية، وأيضا تحديد سبل ترقيتها والنهوض بها.

وهذا ما سنحاول معالجته حيث نبين أولا الصعوبات والقيود التي تواجه الباحثين في تحديد مفهوم يلقى القبول من كل المهتمين بهذا القطاع على مستوى مختلف المنظمات والهيئات الوطنية حيث نخلص بعد طرحنا لتلك الصعوبات إلى نتيجة مفادها أن هناك شبه إجماع حول جملة من المعايير يمكن الإسستناد إليها عند محاولة تعريف هذه المؤسسات، نجمعها في نوعين أساسيين، وهي المعايير الكمية والمعايير النوعية، وبافتراض أن كل تعريف يجب أن يجمع بين النوعين من المعايير نحاول التطرق إلى بعض التعاريف الرسمية أو شبه الرسمية، إدراية كانت أو قانونية مطبقة في بعض البلدان من بينها التعريف الذي اعتمدته الجزائر في تحديدها لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[2]

ثانيا: صعوبات تحديد تعريف:

ثمة صعوبات كبيرة في وضع تعريف واضح خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون مقبولا ويحظى بإجماع مختلف الأطراف المهتمة بهذا القطاع، وذلك باعتراف العديد من الباحثين والمؤلفين، وأيضا باعتراف الهيئات والمنظمات الدولية المهتمة بالتنمية الإقتصادية وترقية وإنماء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالأمر ليس بالسهولة التي تبدو عند القيام بالمقارنة بين وحدة أو مؤسسة صغيرة ومؤسسة أخرى ذات حجم كبير، فالمشكل الذي يطرح يكمن أساسا في وضع الحدود الفاصلة بين هذه الوحدة أو المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسة 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، إذ باختلاف النشاط تختلف الحدود الفاصلة إذن هناك عدة قيود تتحكم في إيجاد ووضع تعريف شامل وموحد لهذه المؤسسات.

نتطرق إلى أهم هذه القيود فيما يلي:

1- إختلاف درجة النمو:

---

[1] كاسر نصر المنصور، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المكتبة حامد للنشر، عمان، 1993، ص 45.

[2] Gilles Bressy, Economie d'entreprise, ed SIREY ,1990,p 56.

إن التفاوت في درجة النمو يقسم العالم إلى مجموعات متباينة، أهمها البلدان المتقدمة الصناعية والبلدان النامية وينعكس هذا التفاوت على مستوى تطوير التكنولوجية المستعملة في كل دولة وأيضا في وزن الهياكل الإقتصادية من مؤسسات ووحدات إقتصادية يترجم ذلك في اختلاف النظرة إلى هذه المؤسسات والهياكل من بلد إلى آخر، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في اليابان أو الولايات المتحدة الأمريكية أو في أي بلد مصنع أخر يمكن إعتبارها متوسطة أو كبيرة في الجزائر أو المغرب، بسبب اختلاف درجة النمو والتطور التكنولوجي بين الولايات المتحدة الأمريكية واليابان من جهة والجزائر أو المغرب من جهة أخرى، وبنفس النظرة ينطبق نفس الأمر عند المقارنة بين مؤسسة تعتبر كبيرة في موريتانيا أو مالي إذ تعتبر صغيرة في إيطاليا.

فانطلاقا من هذه النظرة نصل إلى نتيجة أن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد إلى آخر الأمر الذي يفسر غياب تعريف موحد صالح في جميع الدول.[1]

2- اختلاف النشاط الإقتصادي:

تصنف المؤسسات حسب طبيعة النشاط الذي تمارسه إلى تلاثة قطاعات رئيسية:

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

قطاع ثاني: يشمل المؤسسات التي تعمل في ميدان تحويل وإنتاج السلع.

قطاع ثالث: يمثل قطاع الخدمات، كالنقل والتوزيع والتأمين.

وباختلاف النشاط الإقتصادي يختلف التنظيم الداخلي والهيكلة المالية للمؤسسات، فعند المقارنة بين المؤسسة التي تنتمي إلى القطاع الصناعي وأخرى تنتمي إلى القطاع التجاري، تتضح الإختلافات، فبينما تحتاج المؤسسة الصناعية إلى استثمارات كبيرة في شكل مباني وهياكل ومعدات...، فإن المؤسسة التجارية تحتاج عكس ذلك إلى العناصر المتداولة من مخزونات وبضائع والحقوق، لأن نشاطها يرتكز على عناصر دورة الإستغلال وأيضا كما تستخدم المؤسسة الصناعية عدد كبير من العمال، قد تستغني عنه المؤسسة التجارية، أما على مستوى التنظيم الداخلي فإن طبيعة نشاط المؤسسة الصناعية يفرض توزيع المهام مع تعدد الوظائف ومستويات إتخاذ القرارات على عكس المؤسسة التجارية التي تتمتع بهيكل تنظيم بسيط... ولهذا يمكن اعتبار المؤسسة الصناعية، الصغيرة والمتوسطة، بحكم حجم استثمارتها وعدد عمالها وتعقد تنظيمها، مؤسسة كبيرة في قطاع التجارة، إذن من الصعب أمام تنوع النشاط الإقتصادي الوصول إلى مفهوم واحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3- إختلاف فروع النشاط الإقتصادي:

يتفرع كل نشاط إقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الإقتصادية، فينقسم النشاط التجاري مثلا إلى التجارة بالجملة والتجارة بالتجزئة، أو إلى التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، وينقسم النشاط الصناعي بدوره إلى مؤسسات الصناعة الإسترتيجية والصناعة التحويلية، وكل منهما يضم عدد من الفروع الصناعية، منها المؤسسات الغدائية وصناعة الغزل والنسيج والمؤسسات الكيماوية والصناعة المعدنية الأساسية وصناعة الخشب ومنتجاته، وتختلف كل مؤسسة حسب فرع النشاط الذي تنتمي إليه، من حيث كثافة اليد العاملة وحجم الإستثمارات الذي يتطلبه النشاط فمؤسسة صغيرة أو متوسطة تنشط في صناعة الحديد والصلب تختلف عن مؤسسة أخرى في الصناعة الغدائية أو الؤسسات النسيجية من حيث الحجم، فهذه الأخيرة قد تعتبر متوسطة أو كبيرة.

4- تعدد معايير التعريف:

إن كل محاولة لتحديد مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإيجاد التعريف المناسب لها، تصطدم بوجود عدد هائل ومتنوع من المعايير والمؤشرات، ففي بلجيكا مثلا هناك أكثر من ثمانية وعشرين معيارا منها ما يأخذ في الحسبان الحجم والقياس كمعيار عدد العمال، حجم الإستثمارات، ومنها ما يعتبر الخصائص النوعية كمعايير يمكن أن تحدد لنا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتميزها عن غيرها من المؤسسات الأخرى.

---

[1] الغرفة التجارية بالرياض، منتدى الرياض الإقتصادي، تنمية إقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو إقتصادي منشود، أكتوبر 2003، ص 26.

يخلق تعدد المعايير صعوبات كبيرة في اختيار المناسب منها يقدر على وضع الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات على اختلاف أوجه نشاطاتها والقطاعات التي تنتمي إليها.[1]

5- العوامل التقنية:

تتلخص في مستوى الإندماج بين المؤسسات فحينما تكون هذه الأخيرة أكثر إندماجا يؤدي هذا إلى توحد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة إلى عدد كبير من المؤسسات يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة والمتوسطة.

6- العوامل السياسية:

وتتمثل في مدى إهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتدليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه وعلى ضوء العامل السياسي حسب رؤية واضعي السياسات والإستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.[2]

ثالثا: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

بالرغم من الصعوبات التي تواجه عملية وضع تعريف دقيق وشامل لهذا القطاع، فإن أغلب الدراسات والبحوث التي تمت في هذا الشأن وأيضا أغلب المؤلفين يركزون على ضرورة الإنتهاء إلى تحديد ماهية هذه المؤسسات بالإعتماد على مختلف المعايير والمؤشرات فالمؤسسة صغيرة ومتوسطة بحسب حجمها وحسب الخصائص التي تميزها عن باقي المؤسسات، وفي هذا السياق يمكن أن نميزبين نوعين من المعايير للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى، النوع الأول هو المعايير الكمية والتي تصلح للأغراض الإحصائية والتنظيمية، أما النوع الثاني من المعايير فهو المعايير النوعية والتي تعتمد على الفروق الوظيفية وهو يصلح لإجراء التحليل الإقتصادي وتقويم كفاءة المؤسسات وتحديد الدور الكامن لكل من المؤسسات الكبيرة والصغيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية.

1- تعاريف وفق المعايير الكمية:

إن صغر أو كبر المؤسسة يتحدد بالإستناد إلى جملة من المعايير والمؤشرات الكمية والإحصائية المحددة للحجم، يسمح استعمالها بوضع حدود فاصلة بين مختلف أحجام المؤسسات، ويمكن تقسيم هذه المعايير إلى مجموعتين:[3]

المجموعة الأولى: وتضم مؤشرات تقنية وإقتصادية نجد من ضمنها كل من:

- عدد العمال.
- التركيب العضوي لرأس المال.
- حجم الإنتاج.
- القيمة المضافة.
- حجم الطاقة المستعملة.

المجموعة الثانية: وتتضمن المؤشرات التقنية:

- رأس المال المستثمر.
- رقم الأعمال.

غير أن مسألة الحصول على هذه المعايير تطرح في حد ذاتها بعض المشاكل فهناك في البداية مسألة اختيار المناسب منها، ثم هناك الإختلاف الملاحظ في استعمالها من حيث المكان والزمن وأيضا بين مختلف فروع النشاط الإقتصادي، وغالبًا ما يتم تصنيف المؤسسات على أساس عدد عمالتها، بحجة أن حجم العمالة هو من المعلومات الأسهل حصرًا من الناحية العددية من جهة والأيسر تحصيلا فيما يخص

---

(1) لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 29.

(2) رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للنشر والتوزيع ، مصر، 2008، ص 18.

(3) Hull.g.s, la petite entreprise a l'ordre du jour, ed l'harmattan, paris, 1987, p77.

نشاط المؤسسات من جهة أخرى، كما أنه معيار تعتمده جل الدراسات بإشتراكه مع معيار رقم الأعمال والقيمة المضافة، وبالعودة إلى الجدول رقم(01) الذي يعطينا صورة عن استعمال المعايير الكمية في وضع الحدود التي تفصل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الاخرى نجد أن المؤلف عمد إلى إدراج عينة من مختلف البلدان التي تتميز بالتباين في مستويات النمو، حيث تعتمد كل منها معايير مختلفة.

الجدول رقم (01) : المعايير الكمية في تحديد التعريف

البلدان	مشروعات صغيرة		المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
	عدد العمال	رأس المال	عدد العمال	رأس المال
الجزائر	-	-	500	15 مليون دج
فنلندا	-	-	350	-
فرنسا	-	-	500	5 مليون ف ف
بريطانيا	200	-	500	-
السويد	50	-	-	-
الهند	-	-	-	750 ألف روبية
اليابان	-	-	30	50 مليون ين

المصدر: SELLAMI.A, la petite et moyenne industrie et le développement économique, Enal 1985 ,p50.

أنه بالرغم من تعدد المعايير الكمية، إلا أنه يمكن القول بأن معيار عدد المشتغلين يعتبر أكثرهم انتشارا على المستوى الدولي، وبصفة عامة، يتوقف المعيار المرجح على طبيعة القطاع الذي ينتمي إليه نشاط المؤسسة وعلى الغرض من التحليل والدراسة ونوعية البرامج المقترنة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير الخدمات الداعمة، ويفضل الإعتماد على المعايير المزدوجة والمركبة إذا توافرت اليابان والمعلومات التي تمكن من استخدامها وبما يتوافق وخصائص القطاع ونشاط المؤسسة التابعة له.

2- **المعايير النوعية:** وفيها نجد ما يلي:

2-1- معيار قيمة المبيعات:

يعتبر من المعايير المهمة والمستخدمة في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم ويعتبر مقياسا صادقا لمستوى نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية ففي الولايات المتحدة تصنف المؤسسات التي تبلغ قيمة مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن المؤسسات الصغيرة.

2-2- المعيار القانوني:

يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها و طريقة تمويله فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة مع شركات الأشخاص، ووفقا لهذا المعيار شمل المؤسسات الصغيرة جميع المشروعات ذات الشكل غير المؤسسي مثل مشروعات الأفراد، والمشروعات العائلية والتضامنية وشركات التوصية البسيطة، والتوصية بالأسهم والمحاصة، والوكالات والحرف والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية، مثل الورش والمحلات التجارية والمطابع والأسواق المركزية والمزارع ومكاتب السياحة...

2-3- معيار التنظيم:

تصنف المؤسسة صغيرة وفقا لهذا المعيار إذا كانت تتسم بخاصيتين أو أكثر من هذه الخواص:

- الجمع بين الملكية والإدارة (مدير المشروع مالكه).

- قلة عدد مالكي رأس المال.
- ضيق نطاق العمل (انتاج سلعة واحدة أوو تقديم خدمة واحدة).
- صغر حجم الطاقة الإنتاجية.
- تحمل الطابع الشخصي بشكل كبير.
- تكون محليا إلى حد كبير في المنطقة التي تعمل فيها.
- تعتمد بشكل كبير على المصادر المحلية للتمويل رأسمالها من أجل نموها.

2-4- المعيار التكنولوجي:

بناء على هذا المعيار تصنف المؤسسات الصغيرة بأنها تلك التي تستخدم أساليب إنتاج بسيطة ذات رأسمال منخفض وكثافة عمالية عالية.

2-5- معيار حصة المؤسسة من السوق:

بالنظر إلى العلاقة الحتمية التي تربط المؤسسة بالسوق كونه الهدف الذي تؤول إليه منتجاتها فهو يعتبر بهذا مؤشرا لتحديد حجم هذه المؤسسة بالإعتماد على وزنها وأهميتها داخل السوق الذي كلما كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة وحظوظها وافرة كلما اعتبرت هذه المؤسسة كبيرة أما تلك التي تستحوذ على جزء يسير منه وتنشط في مناطق ومجالات محدودة فتعتبر صغيرة أو متوسطة،لكن هذا المؤشر أي السوق له حالات عدة فقد يكون في حالة منافسة تامة أي وجود عدد كبير من المنتجين كل منهم ينتج جزء ضئيل من حجم الإنتاج الإجمالي المعروض في السوق أو حالة الإحتكار التام حيث يوجد منتج واحد فقط أو حالة المنافسة الإحتكارية المتمثلة في وجود عدد كبير من المنتجين ينتج جزء بسيط من مجموع الإنتاج، وأخيرا احتكار القلة أي عدد قليق من المنتجين يسيطرون على السوق .[1]

المطلب الثالث: بعض التعاريف العالمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أولا: تعريف الولايات المتحدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حسب قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1953 الذي نظم إدارة هذه المؤسسات فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ذلك النوع من المؤسسات التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه وقد اعتمد على معياري المبيعات وعدد العاملين لتحديد تعريف أكثر تفصيلا فقد حدد القانون هذه المؤسسات كما يلي:

- مؤسسات الخدمات والتجار لا بالتجزئة من01 إلى 05 مليون دولار كمبيعات سنوية.
- مؤسسات التجارية بالجملة من 05 إلى 15 مليون دولار كمبيعات سنوية.
- المؤسسات الصناعية عدد العمال 250 عامل كحد أعلى لها.[2]

ثانيا: تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

اعتمدت اليابان في تعريفها حسب القانون الأساسي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1963 على معياري رأس المال واليد العاملة. فهذه المؤسسات لا يتجاوز رأس مالها المستثمر 100 مليون بن ياباني ولا يتجاوز عدد عمالها 300 عامل. أما التقسيم حسب القطاعات فنجد:

- المؤسسات الصناعية والمنجمية وباقي الفروع رأس المال المستثمر أقل من 100 مليون ين وعدد العمال لا يفوق 300 عامل.
- التجارة بالتجزئة والخدمات رأس المال لا يفوق 10 مليون ين وعدد العمال أقل من 50 عامل.
- التجارة بالجملة رأس المال لا يفوق 30 مليون وعدد العمال أقل من 100 عامل.

ثالثا: تعريف الإتحاد الأوربي :

وضع الإتحاد الأوربي سنة 1996 تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي كان موضوع توصية لكل البلدان الأعضاء.

- فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي مؤسسة تشغل أقل من 10 أجزاء.

---

[1] نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Gestion des pme،المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع مجد، ط1، بيروت، 2006، ص 33 – 34.

[2] مرجع نفسه، ص 36.

- المؤسسة الصغيرة هي تلك التي توافق معايير الإستقلالية وتشغل أقل من 50 أجير وتنجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو أو لاتتعدى ميزانيتها السنوية 5 مليون أورو.
- المؤسسة المتوسطة هي تلك التي توافق معايير الإستقلالية وتشغل أقل من 250 عامل ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 40 مليون أورو ولا تتعدى ميزانيتها السنوية 27 مليون أورو.[1]

رابعا: تعريف منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي OCDE:

والتي تضم دول ذات إقتصاديات مصنعة تعتمد في أغلب الأحيان على التعاريف التالية:

الصناعات المصغرة: وتتمثل بالصناعات الفردية والتي تكون عادة بدون أجزاء أو تشغل أربعة أجزاء على الأكثر.

الصناعات الصغيرة جدا: وهي تلك الصناعات التي تضم من 05 إلى 19 عامل.

الصناعات الصغيرة: تضم من 20 إلى 99 عامل.

الصناعات المتوسطة: وتضم من 100 إلى 99 عامل وأحيانا تكون مقسمة إلى صنفين يضم الأول من 50 إلى 199 عامل والثاني من 200 إلى 499 عامل

الصناعات الكبيرة: تضم أكثر من 500 عامل وأحيانا تضم أكثر من 100 عامل وعلى عكس دول منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي لا تجتمع الدول النامية على تعريف موحد ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتشير إحدى الدراسات إلى أن المؤسسة تعد صغيرة إذا كانت تشغل أقل من 6 عمال بينما تعد المؤسسة التي تضم من 10 إلى 25 حتى 100 عامل مؤسسة متوسطة وتعد المؤسسة التي تضم أكثر من 100 عامل مؤسسة كبيرة في بعض الدول الأقل نموا.

خامسا: تعريف بلدان جنوب آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعتمد بلدان جنوب شرق آسيا في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دراسة حديثة حيث قام " بروش" و" ميمترا" بتصنيف يعتمد بصفة أساسية على معيار العمالة وأصبح هذا التصنيف معترف به بصفة عامة لدى هذه الدول. وهذا التصنيف هو:[2]

الجدول رقم (02): تصنيف " بروش وميمتر" للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال.

من 01 -09 عمال	مؤسسة عائلية حرفية
من 10- 49 عامل	مؤسسة صغيرة
من 50- 99 عامل	مؤسسة متوسطة
من 100 عامل فأكثر	مؤسسة كبيرة

المصدر: صفوت عبد السلام عوض الله، إقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية، مصر، 1999، ص 14.

سادسا: التعريف الجزائري:

على غرار مختلف دول العالم، نسجل غياب تعريف واضح لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث كانت كل المحاولات التي تمت في هذا الشأن غير رسمية وعلى هامش اهتمام السلطات العمومية بهذا القطاع.

أول محاولة: كانت أكثر وضوحا هي تلك التي تضمنها التقرير الخاص ببرنامج تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يرى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي كل وحدة إنتاج.[3]

- مستقلة قانونيا.
- تستغل أقل من 500 عامل.
- تحقق رقم أعمال سنوي أقل من 15 مليون دج ويتطلب لإنشائها إستثمارات أقل من 10 مليون دج.

وقد تأخذ هذه المؤسسات أحد الأشكال التالية:

---

(1) الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي، تقرير من أجل سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الجزائر، 2002، ص 21.

(2) اسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الإقتصاديات المغاربية، الجزائر، 25- 28 ماي 2003 ، ص 04.

(3) Ministre du l'industrie et de l'énergie, plan de développement de la PME ,1974 -1977 , p14.

- المؤسسات التابعة للجماعات المحلية (مؤسسات ولائية وبلدية).
- فروع المؤسسات الوطنية.
- الشركات المختلطة.
- المؤسسات المسيرة ذاتيا.
- التعاونيات.
- المؤسسات الخاصة.

ويفترض أن كل من رقم الأعمال والإستثمارات الثابتة يخضعان لعملية إعادة تقييم إبتداء من سنة 1972 بتطبيق معامل خطي 5 %.

أما المحاولة الثانية: لتعريف هذه المؤسسات تقدمت بها المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية المؤسسات الخفيفة – EDIL- بمناسبة الملتقى الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يرتكز التعريف المقترح على المعياريين الكميين، اليد العاملة ورقم الأعمال، فتعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك المؤسسة التي:

- تشغل أقل من 200 عامل.
- تحقق رقم أعمال أقل من 10 مليون دج.[1]

أما التعريف الثالث: والمقترح أثناء الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية في إطار الدراسة التي تقدم بها السيد رابح محمد بلقاسم: تحت عنوان:" عناصر التفكير حول مكانة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجبلي" يرتكز على المعايير النوعية بحيث ينظر الباحث إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على:

"أنها كل وحدة إنتاج و/ أو وحدة الخدمات الصناعية ذات حجم صغير تتمتع بالتسيير المستقل وتأخذ إما شكل مؤسسات خاصة أو مؤسسات عامة، وهذه الأخيرة هي مؤسسات محلية ولائية أو بلدية".

آخر محاولة: كانت عن طريق المشرع الجزائري حيث صدر القانون رقم 18 -01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ والموافق 12 ديسمبر 2001 م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو التعريف القانوني والرسمي للجزائر، فحسب المادة الرابعة من القانون المشار إليه أنها تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/ أو الخدمات التي:

- تشغل من 1 إلى 250 شخص.
- رقم أعمالها السنوي أقل من 2 مليار دج أو أن إيراداتها السنوية أقل من 500 مليون دج
- تستوفي معايير الإستقلالية.[2]

كما أشارت **المادة الخامسة** من نفس القانون إلى تعريف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشتغل ما بين 50 إلى 250 عاملا ويكون رقم أعمالها ما بين 200 مليون و2 مليار دج أو أن تكوت إيراداتها ما بين 100 و500 مليون دج.

أما **المادة السادسة** من ذات القانون فتعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بأنها مؤسسة تشتغل مابين 10 إلى 49 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي مليون دج أولا يتجاوزمجموع إيراداتها السنوية 10 مليون دج .

وأخيرا تعرضت **المادة السابعة** من القانون السالف الذكر إلى تعريف المؤسسة المصغرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل إلى تسعة عمال وتحقق رقم أعمال أقل من 20 مليون دج أولا يتجاوز مجموع إيراداتها السنوية عشرة ملايين دج.

ولغرض بحثنا الحالي سوف نعتمد على تعريف المشرع الجزائري الذي بين أيدينا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة والوارد في القانون رقم 01 – 18 مؤرخ في رمضان عام 1422 هـ الموافق 12

---

[1] EDIL, Activité engineering et développement de le PME en Algérie, séminaire national sur la PMI , Algérie, avril ,1983, p23.

[2] الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 77 بتاريخ السبت 30 رمضان عام 1422 هـ الموافق 15 ديسمبر 2001 .

ديسمبر 2001 م المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب ماهو مفصل بالملحق رقم 3 وعليه فان تعريفنا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيكون كالتالي:
تعتبر مؤسسة صغيرة أو متوسطة كل مؤسسة تستوفي الشروط التالية:

- تشغل من 1 إلى 25 شخص.
- رقم أعمالها السنوي أقل من 2 مليار دج أو أن إيراداتها السنوية أقل من 500 مليون دج.
- تستوفي معايير الإستقلالية .
- ونعني بمعايير الإستقلالية أن 25% من رأسمالها على الأكثر مملوك من قبل مؤسسة أو مؤسسات أخرى.[1]

المبحث الثاني: مميزات، تصنيف، أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة صفات وخصائص تميزها عن المؤسسات الكبيرة ومن أهم هذه الصفات يمكن أن نذكر ما يلي:

أولا : سهولة التأسيس والإستقلالية في الإدارة

1- سهولة التأسيس:

تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر السهولة في إنشائها من إنخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب وتفعيل مدخرات الأشخاص من أجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبي بواسطتها حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الإقتصادي وهذا ما يتناسب والبلدان النامية، نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل.

2- الإستقلالية في الإدارة:

عادة ما ترتكز معظم القرارات الإدراية لهذه المؤسسات في شخصية مالكها إذ في الكثير من الحالات يلتقي شخص المالك بالمسير وهذا ما يجعلها تتسم بالمرونة والإهتمام الشخصي من قبل مالكها مما يسهل من قيادة هذه المؤسسات وتحديد الأهداف التي يعمل المشروع على تحقيقها كذلك سهولة إقناع العاملين فيها بالأسس والسياسات والنظم التي تحكم عمل المؤسسة.[2]

ثانيا- سهولة التنظيم ومركز للتدريب الذاتي:

1- سهولة التنظيم:

وذلك من خلال توزيع الإختصاصات بين أقسام المشروع، التحديد الدقيق للمسؤووليات وتوضيح المهام، التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.

2- مركز للتدريب الذاتي:

تتسم هذه المؤسسات بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لإعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل بمعنى أنها تعتبر مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين فيها. وذلك جراء مزاولتها لنشاطهم الإنتاجي باستمرار وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة

(1) Roland Arelleno , Geraland d' Amboise yvon Gasse , caractéristiques administratives et performance des PME dans un pays en développement , Gestion 2000 , N °2 , avril – mai 1991 ,p 109.

(2) إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، مرجع سابق، ص 04.

وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلا. وهي بهذا المعنى تعد منبتا خصبا لتنمية المواهب والإبداعات.[1]

ثالثا: توفرها على نظام معلومات داخلي يتميز بقلة التعقيد:

وهو ما يسمح بالإتصال السريع صعودا ونزولا بين إدارة المؤسسة وعمالها، أما خارجيا فنظام المعلومات يتميز بدوره بالبساطة نتيجة قرب السوق جغرافيا وهي في مثل هذه الحالة قليلة الحاجة إلى اللجوء إلى دراسات السوق المعقدة لأن التحولات على مستوى السوق الداخلي يمكن رصدها بسهولة من قبل المسيرين.

رابعا: جودة الإنتاج:

إن التخصص الدقيق والمحدد لمثل هذه المؤسسات يسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية حيث يعتمد النمط الإنتاجي فيها على مهارات حرفية ومهنية مما تجعلها تستجيب بشكل مباشر لأذواق واحتياجات المستهلكين وهو مايسهل عملية التكيف والتطور وتستجيب بذلك للتقلبات المفاجئة في توفير المنتجات.

خامسا: توفير الخدمات للصناعات الكبرى وتساهم بشكل فعال:

1- توفير الخدمات للصناعات الكبرى:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محدودة الايدي العاملة) حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن، وعلى سبيل المثال:

العملاق الأمريكي للإنتاج السيارات – جنرال موتورز – يتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي تحتاج إليها في العملية التصنيعية ومن بينها 16 ألف مصنع يعمل بها أقل من 100 عامل.

2- خلق فرص للعمل:

وتساهم بشكل كبير في توفير فرص العمل للشباب والعاطلين عن العمل والباحثين عن العمل وبالتالي تحد بشكل كبير من ظاهرة مشكلة البطالة.[2]

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أنواع، تختلف أشكالها باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها، هذه المعايير نجمعها في النقاط التالية:

- طبيعة تنظيم العمل.
- طبيعة المنتجات.
- الشكل القانوني.
- المقاولة من الباطن.

أولا- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها:

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قطاعا شاملا نميز فيه بين العديد من الأشكال أو الأنواع وذلك حسب توجهها، ومن بين أهم هذه الأنواع:

- المؤسسات العائلية (المنزلية).
- المؤسسات التقليدية.
- المؤسسة المتطورة وشبه المتطورة.

1- المؤسسات العائلية:

---

[1] عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، "مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدرتها التنافسية"، الملتقى الوطني الأول حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، 8- 9 أفريل 2002، ص 04.

[2] عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 18.

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العائلية أو المنزلية بكون مكان إقامتها هو المنزل، تستخدم في العمل الأيدي العاملة العائلية، ويتم إنشاؤها بمساهمة أفراد العائلة، وتنتج منتجات تقليدية للسوق بكميات محدودة، وفي البلدان المتطورة تقوم بإنتاج جزء من السلع لفائدة المصانع أو ما يعرف بالمقاولة.

2- المؤسسات التقليدية:

يقترب أسلوب تنظيم المؤسسات التقليدية من النوع الأول من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كونها تستخدم العمل العائلي وتنتج منتجات تقليدية أو قطعا لفائدة مصنع ترتبط به في شكل تعاقد تجاري، وقد تلجأ هذه المؤسسات أيضا في عملها إلى الإستعانة بالعمل الأجير وهي صفة تميزها بشكل واضح عن المؤسسات المنزلية، ويميزها أيضا عن هذه الأخيرة كون مكان إقامتها هو محل مستقل عن المنزل حيث تتخذ ورشة صغيرة مع اعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة في تنفيذ عملها.

إن النوعين السابقين من المؤسسات يعتمدان على كثافة عمل أكبر في الإنتاج، بينما يستخدمان تجهيزات بكميات أقل وقليلة التطور من الناحية التكنولوجية، ولهذا فإن معدل التركيب العضوي لرأس المال يكون فيها منخفضا، سواء من ناحية التسيير الإداري أو من ناحية النظام المحاسبي والتسويق بالبساطة الكبيرة.

3- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة:

يتميز هذا النوع من المؤسسات عن النوعين السابقين بإستخدامه لتقنيات وتكنولوجيات الصناعية الحديثة سواء من ناحية التوسع أو من ناحية التنظيم الجيد للعمل أو من ناحية إنتاج منتجات مطابقة لمقاييس الصناعة الحديثة والحاجات العصرية.[1]

ثانيا- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل:

ترتب وحدات الإنتاج على أساس أسلوب تنظيم العمل، بحيث نفرق بين نوعين من المؤسسات المؤسسات المصنعية (la petite industrie usinière) والمؤسسات فير المصنعية (la petite industrie non usinière) وبالعودة إلى الجدول (03) الذي يرتب وحدات الإنتاج حسب تنظيم العمل نقف عند مختلف أشكال المؤسسات التي يجمعها كل من الصنفين المذكورين بحيث نميز بين مجموعة المؤسسات التابعة للفئات 1 ،2 ،3 وهي مؤسسات غير مصنعية والفئات 6، 7، 8 وهي المؤسسات المصنعية بينما الفئتين 4، 5 يدمجان من الناحية العملية مع فئة المؤسسات غير المصنعية.

الجدول رقم(03) : تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل

الإنتاج العائلي		النظام الحرفي		النظام المنزلي الصناعي الورشة		نظام المصنع		
الإنتاج المخصص للإستهلاك الذاتي	عمل في المنزل	ورشات حرفية	عمل صناعي في المنزل	ورشة شبه مستقلة	مصنع صغير	مصنع متوسط	مصنع كبير
1	2	3	4	5	6	7	8

المصدر:.E.STALEY, R. MORSE, la petite industrie moderne et le développement, tome1, p 29

1- المؤسسات غير المصنعية:

تجمع المؤسسات غير المصنعية بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي المشار إليها في الجدول رقم (03) الفئات 1، 2، 3 إذ يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للإستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهميته حتى في الإقتصاديات الحديثة. أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصفة إنفرادية أو بإشراك عدد من المساعدين يبقى دائما نشاط يدوي يصنع بموجبه سلعل ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

نميز في نطاق الإنتاج الحرفي بين كل من الإنتاج المنزلي الذي يتخذ المنزل كمكان للعمل والإنتاج في الورشات عندما ينتقل الحرفي إلى مكان خارج المنزل.

[1] نصر الدين بن نذير، "الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2002، ص 24.

2- المؤسسات المصنعية:

يجمع صنف المؤسسات المصنعية كل من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعية من حيث تقسيم العمل وتعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

يتوسط المؤسسات غير المصنعية والمؤسسات المصنعية نظام المؤسسات المنزلية أو الورشات المتفرقة، الذي يعتبر مرحلة سابقة (تمهيدية) نحو نظام المصنع، ومع ذلك يحتل مكانة في إقتصاد البلدان النامي، وحتى في بعض البلدان المصنعة.[1]

ثالثا: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات:

تصنف المؤسسات على أساس طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية:

- مؤسسات إنتاج السلع الإستهلاكية.
- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة.
- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز.

يبدو أن توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتبع عبر مختلف البلدان نمطا ثابثا بعض الشيء، فبصرف النظر عن الحجم النسبي لقطاع هذه المؤسسات نلاحظ أن هناك ميل إلى التركيز في نفس النشاطات الصناعية وذلك داخل فئة من الفئات المذكورة أعلاه.

1- مؤسسات إنتاج السلع الإستهلاكية:

وتقوم بإنتاج سلع ذات استهلاك أولي مثل:

المنتجات الغدائية، تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الجلود ومنتجات الخشب ويرجع بسبب اعتماد هذه المؤسسسات إلى مثل هذه الصناعات لاستخدامها المكثف لليد العاملة وكذلك سهولة التسويق.

2- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطية:

يجمع هذا النوع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المختصة في:

تحويل المعادن، المؤسسات الميكانيكية والكهربائية، الصناعة الكيماوية والبلاستيك، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم.

ويعود التركيز على مثل هذه المؤسسات باعتبار شدة الطلب على منتجاتها خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

3- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

تتميز صناعة سلع التجهيزعن المؤسسات السابقة،أنها تتطلب بالإضافة إلى المعدات والأدوات لتنفيذ إنتاجها إلى تكنولوجية مركبة، فيها بذلك صناعة ذات كثافة رأس المال اكبر الأمر الذي لا ينطبق وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذا نرى أن مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج وتركيب بعض المعدات البسيطة ويكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة، أما في البلدان النامية فيقتصر نشاطها على تصليح الآلات والمعدات خاصة وسائل النقل (السيارات وآلات الشحن، والآلات الفلاحية) وايضا تجميع بعض السلع إنطلاقا من قطع الغيار المستورد.

يسمح لنا هذا التصنيف من التأكيد على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث نجدها تتدخل في مختلف فروع النشاط الصناعي وهي بذلك ليست نوعا من انواع المؤسسات بل نظاما وأسلوبا للإنتاج قائما بذاته.

رابعا- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني:

إن الشكل القانوني للمؤسسات يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد، ففي الأنظمة الليبرالية تسود أشكال الملكية الخاصة، بينما في الأنظمة الإقتصادية الموجهة يكون تدخل الدولة كبيرا، تسود أشكال الملكية العامة والتعاونية مع وجود أشكال فردية في نطاق محدود في بعض الانشطة كالزراعة والخدمات.

[1] أنور طلبة، العقود الصغيرة الشراكة والمقاولة والتزام المرافق العامة، المكتب الجامعي الحديث، بدون بلد للنشر، 2004، ص 294.

1- المؤسسات الخاصة:

هي مؤسسات تخضع للقانون الخاص ويمكن إدراجها إجمالا ضمن صنفين:
المؤسسات الفردية والشركات.[1]

1-1 –المؤسسات الفردية:

وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية، ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط، ومن أمثلة ذلك نجد المعامل الحرفية، ورشات الصيانة استوديوهات التصوير والمتاجر، وتمتاز هذه المؤسسات بإجراءات تأسيس بسيطة، الحرية في إتخاذ القرارات والمرونة في ممارسة النشاطات الإدارية والفنية، ومن سياسات هذه المؤسسات هو أن بقاء هذه المؤسسات مرتبط بحياة الشخص، وعدم تمكن الفرد من الإلمام بجميع النواحي الإدارية الفنية والإنتاجية، أيضا فرص الترقية داخل المؤسسة محدودة، عدم التخصص وبالرغم من ذلك فإن المؤسسات الفردية تظل النموذج الامثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1-2- مؤسسات الشركات:

الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم بمشروع مالي، بتقديم حصة من مال أو عمل، على أن يقتسموا ماقد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة طبق للمادة 416 من القانون المدني الجزائري، وقد وضع المشرع شروط موضوعية عامة وهي: الرضا، الأهلية، المحل والسبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة فتتمثل في تعدد الشركاء تقسيم الحصص والنية في المشاركة، وتنقسم مؤسسات الشركات إلى ثلاثة أنواع وهي:

1-2-1: شركات الأشخاص:

هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الإعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، مما يكون له الأثر الإيجابي على نشاط المؤسسة وهي ثلاثة أنواع:

أ- شركات التضامن:

تقوم من خلال عقد بين شخصين أو أكثر يتحملون فيما بينهم مسؤولية تضامنية وغير محدودة عن النشاطات والأعمال التي تمارس داخل حدود المؤسسة، والإدارة التضامنية تعني المشاركة في الأعمال والنشاطات مع التزام الشركاء بالوفاء بمختلف الإلتزامات المادية على شركتهم والمسؤولية غير محدودة.

ب- شركات المحاصة:

تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي أو شفوي بين اثنين أو أكثر من الشركاء، للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية محدودة، لتحقيق ربح معين يتم تقاسمه فيما بين الشركاء حسب اتفاقهم، ومع نهاية النشاط الإقتصادي الذي أقيمت لأجله تنتهي شركة المحاصة، ومن مميزاتها:

- تعتبر شركة مستترة لها حقوق ولاعليها التزامات.
- ليس لها رأس المال والأعوان ولا شخصية إعتبارية، فنشاطها يتم بصفة شخصية.
- تهتم هذه الشركات بالنشاطات التجارية والموسمية مثل: تسويق المحاصيل الزراعية وأيضا في مجال صناعة الأفلام والمسرحيات.

ج- التوصية البسيطة:

هي من شركات الأشخاص تقوم على الإعتبار الشخصي، ولا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة وهي أن هذه الشركة تضم نوعين من الشركاء

شركاء متضامنون يسألون عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة، وشركاء موصون لا يسألون إلى في حدود حصصهم، وتطبق أحكام شركة التضامن بإستثناء الأحكام الخاصة بهذه الأخيرة، وفي هذا النوع من الشركات لا يجوز أن تكون حصة الشريك الموصى من عمل أو أن يقوم بمهمة الإدارة أو يظهر إسمه في عنوان الشركة، لكن له إمتياز آخر فهو يتحصل على حصته في الأرباح بنسبة ثابتة حتى وان تحقق المؤسسة أرباحا.

[1] مرجع نفسه، ص 295.

1-2-2- شركة ذات مسؤولية محدودة:

يقوم عدد من المستثمرين على تنشيط المشاريع الصغيرة والمتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، وتتميز هذه الشركات بما يلي:

- مسؤولية الشريك محصورة بحدود مساهمته في رأس مال الشركة.
- يوزع رأس مال الشركة إلى حصص متساوية ،ويمكن للشريك شراء حصة أو أكثر كما يمكن بيع حصته لغير الشركاء.
- لا يقبل في عداد الشركاء إلا الأشخاص الطبيعيين.
- تكون الإدارة فيها من طرف شريك أو أكثر أو من طرف شخص خارجي لهم وقد اختلفت الآراء في تحديد صنف هذه الشركات، فمنهم من أدرجها ضمن شركات الأشخاص وآخرون يرون أنها من نوع شركات الأموال وهذا راجع لوجود شبه بينها وبين كلا من شركات الأشخاص والأموال.

1-2-3 شركات الأموال: وتتضمن:

أ – شركات المساهمة:

يقسم رأس مال شركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى بالأسهم تطرح في الأسواق العملية للإكتتاب، يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى الشركة وموافقة المساهمين، ومن بين مزايا هذه المؤسسات:

تمتاز بقدرة عالية على استقطاب رؤوس أموال ضخمة وتوظيفها في تطوير منتجاتها.

تمتاز بقدرة عالية وكبيرة على مبدأ التخصص للإستفادة من مزايا تقسيم العمل.

- تتحدد المسؤولية بقدر المساهمة في رأس مال الشركة وللمساهم الحرية في شراء وبيع هذه الأسهم.
- تملك شخصية إعتبارية مستقلة عن الشركاء.

ومن عيوبها:

- تأخذ عملية الإكتتاب فترة طويلة، وتتحمل المؤسسة أعباء مالية كبيرة.
- تتميز بإجراءات تأسيس جد معقدة.
- صعوبة الإحتفاظ بسرية المعلومات لتعدد الأطراف في المؤسسة.[1]

خامسا: المقاولة من الباطن:

يمكن للمقاول الأصلي أن يتعهد بالعمل للمقاول من الباطن مالم يوجد شرط صريح أو ضمني يمنعه من ذلك كما كانت طبيعة المقاولة تستند إلى كفاية المقاول نلاحظ مما سبق أن المقاولة من الباطن هي أن يلجأ شخص معين "المقاول" إلى شخص آخر "المقاول من الباطن" بإنجاز كل المشروع أو جزء من مالم ينص عقد المقاولة على خلاف ذلك. [2]

1- أشكال المقاولة الباطنية:

تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقاولة عدة أشكال:

1-1- تنفيذ الاشغال: يمثل هذا النوع في إقدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقاولة على تنفيذ أشغال معينة لصالح جهة أخرى، وذلك في وقت عمل محدود مسبقا.

1-2- الإنتاج: تقوم المؤسسات الصناعية في هذا الشكل من الماولة الباطنية بإنتاج وصناعة قطع الغيار والمكونات وبعض الأدوات حسب الخصائص والمواصفات المتفق عليها مع الجهة المستفيدة من هذه العملة.[3]

1-3- تقديم الخدمات: تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من الخدمات في شكل تعاون مع الغير وتتحدد أشكال المقاولة في هذه الحالة إستنادا لطبيعة العلاقة التي تربط المؤسسات المقاولة بالمؤسسات المستفيدة من نشاط المقاولة الباطنية وفي هذا الصدد نميز بين:

---

[1] Sallez A, polarisation et sous traitance ,conditions du développement régional, ed Eyrolles, Paris 1979 , p 42.

[2] أنور طلبة، مرجع سابق، ص 296.

[3] لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 25.

1-3-1 – المقاولة الباطنية لتدعيم القدرات الإنتاجية:
في هذا النوع من المقاولة، تلجأ المؤسسات الكبيرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة الطلب المتزايد وتعتبر هذه المقاولة مقاولة مؤقتة لأنها تكون في فترات معينة حسب ظروف السوق.

1-3-2- المقاولة المتخصصة:
في هذا الصنف تكون المقالة عن الظروف الإقتصادية (ظروف السوق) وتلجأ المؤسسات الكبيرة لتنفيذها أو أنها لا ترغب في إنتاجها لأسباب تتعلق بإستراتيجيتها، وانها لا تملك الإمكانيات الكافية لتغطية طلبات السوق.
ولقد بدأت تتطور هذه الصفة من المقاولة منذ الستينات.[1]

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية:
تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة كبيرة من المنشآت الصناعية في العديد من دول العالم، كما أنها تمثل المستوعب الأساسي للعمالة، وتساهم بفاعلية في التصدير وزيادة قدرات الإبتكار، والجدير بالذكر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90 % من المنشآت في بلدان العالم المتقدم والنامي.[2]

أولا: الأهمية الإقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:
تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما تحققه من نتائج في تدعيم:

1- المتغيرات الكلية:
من حيث مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم ب40 % من الناتج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية وتبلغ حصة القطاع الخاص 50 %
أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65 % من مجموع رقم أعمال المشروعات في الإتحاد الأوربي فمثلا في فرنسا حققت هذه المؤسسات رقم اعمال المشروعات قدر ب850 مليار فرنك عام 1994. كما تساهم المؤسسات التي تستخدم أقل من 100 عامل بنحو 25 % من حجم البيوع الأمريكية منذ أواسط الثمانينات.

2- تدعيم الكيانات الإقتصادية الكبرى:
فاعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة أكبر على البحث والتطوير وتركزها في القطاعات فائقة التطور جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة وغير عادية للكيانات الإقتصادية العملاقة خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع المعمرة كالسيارات والأجهزة المنزلية أو التي تقوم بإنتاج المعدات الأساسية كالآلات الصناعية والزراعية.
فهي تعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزويدها بالقطع والمكونات التي تدخل في المنتج النهائي، وغياب هذه المؤسسات يؤثر سلبا على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى لذا تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانبها.[3]

3- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا:
بين الريف والمدن ومساهمتها في إعادة التوزيع السكاني، وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص .

4- تساهم في تنمية الصادرات وتقليص الواردات:
مما يؤثر على ميزات المدفوعات للدول النامية، ففي بلدان شرق آسيا تقدر صادراتها ب 40 % من مجموع الصادرات، وهو مايمثل ضعف نسبة صادرات هذه المشروعات في بلدان منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية OCDE كما تساهم في إنتاج القيمة المضافة وتزايد حصتها في إجمالي الناتج الوطني الخام.[4]

5- القدرة على الإرتقاء بمستوى الإدخار والإستثمار:

---
[1] محمد كمال خليل الحمزاوي، إقتصاديات الإئتمان المصرفي، منشأة المعارف، ط2، مصر، 2000، ص 103 .
[2] نبيل جواد، مرجع سابق، ص 75.
[3] عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 18.
[4] عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص 04.

وستدر تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (إدخار، العائلات، التعاونيات، الهيئات غير الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للإستهلاك الفردي غير المنتج.

ثانيا: الأهمية الإجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في إنشاء فرص العمل الجديدة، خاصة بالنسبة للدول المتجهة نحو إقتصاد السوق(من بينها الجزائر) لأنه في ظل هذا النظام الدولة لم تعد تخلق الوظائف بشكل مباشر، كما أن المؤسسات الكبرى هي مؤسسات إستقرت آلتها الصناعية ولن تساهم هي الأخرى مساهمة جدية في خلق مناصب العمل وبذلك كان الأمل معقود على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة أن هذه المؤسسات تمثل النسبة الأكبر من حيث العدد في العالم، فمثلا في المجموعة الأوربية واليابان والولايات المتحدة يبلغ عدد هذه المؤسسات 99 % من مجموع المؤسسات الإقتصادية إلا أن هذا لا يعني إنخفاض حجم ما تشتغله المؤسسات الكبيرة، إذ رغم وجود حوالي 20 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية وإنخفاض عدد المؤسسات الكبيرة فهي تشغل 50 % من الأجراء.

الجدول رقم (04) : توزيع المؤسسات الإقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان

	9 - 1	499 - 10	500
الولايات المتحدة	% 74.6	% 25	% 0.4
اليابان	% 77.3	% 28	% 0.7
المجموعة الأوربية	% 81.85	% 17.95	% 0.2

المصدر: ناصر دادي عدون، إقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998، ص 65.

نلاحظ من خلال الجدول أن الإقتصاد الرأسمالي يكاد يكون مكون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في أوربا إلا أن هذا ليس دقيقا مادامت هذه المؤسسات لا تستعمل اليد العاملة بنفس نسبة عددها من مجموع اليد العاملة الكلية ويظهر هذا جليا من خلال الجدول التالي الذي يبين توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد لنفس البلدان في الجدول السابق.

الجدول رقم (05): توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد في عدة بلدان

		9-1	499 – 10	500
الولايات المتحدة الامريكية	الحجم	9-1	499 – 10	500
	عدد المؤسسات	% 55.33	% 43.5	% 1.2
	اليد العاملة	% 3.7	% 31.6	% 64.7
اليابان	الحجم	9 -4	300 -10	300
	عدد المؤسسات	% 56.7	% 42.4	% 0.9
	اليد العاملة	% 13.6	% 58.6	% 27.8
أوربا	الحجم	9-1	499 -10	500
	عدد المؤسسات	% 72.5	% 26.7	%0.6
	اليد العاملة	% 11.2	% 45.9	% 42.9

المصدر: ناصر دادي عدون، إقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998، ص 64.

بإعتبار البلدان النامية تعاني من مشكلة البطالة بصورة حادة فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة بإمكانها أن تلعب دورا هاما في التخفيف من حدتها وتساهم في توفير مناصب عمل جديدة وإعادة إدماج العمال المسرحين من المؤسسات العمومية. وبالتالي تخفض من نسبة البطالة خاصة بعد عمليات الخوصصة التي تشهدها الكثير من البلدان النامية في إطار التعديلات الهيكلية تلك النسب أو

المعدلات التي أصبحت مرتفعة جدا، حيث تلعب في سنة 1996 في الدول العربية 14 % من القوى العاملة أي أن هناك 12 مليون بطال في الوطن العربي، ويختلف هذا المعدل أي أن هناك 12 مليون بطال في الوطن العربي، ويختلف هذا المعدل من دولة إلى أخرى فهو يبلغ أقصاه في اليمن 25 % ثم الجزائر 21 % والأردن19 % ثم السودان 17 % ولبنان والمغرب 15 % تونس 12 %، مصر 9 % أما سوريا 8 %. [1]

وعليه فإن المؤسسات الصغيرة بإمكانها الإسهام في تخفيض هذه النسب بإقامة هذه المؤسسات في المناطق الريفية اين تتوفر المواد الأولية المحلية ذات الأسعار المناسبة لتحقيق هدفين أساسيين وهما تقليص البطالة في القطاع الزراعي ووقف النزوح الريفي نحو المدن التي تشهد أزمة حادة في السكن وتقديم المساعدات المادية والدعم للبطالين لإنشاء مثل هذه المؤسسات في مختلف القطاعات الإقتصادية الاخرى.

ويمكننا أن نذكر بعض الإحصائيات التي تبين لنا مدى مساهمة المؤسسات في توفير مناصب العمل ففي الولايات المتحدة الأمريكية ساهمت في خلق 90 % من إجمالي عدد الوظائف الجديدة (11 مليون وظيفة) وخلال الفترة 1980- 1987 ساهمت المؤسسات التي تشغل أقل من 100 عامل في إنشاء ثلاثة أرباع الوظائف الجديدة التي بلغ عددها 44.5 مليون وظيفة. [2]

أما في فرنسا فقد ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنشاء 575000 فرصة عمل كما أن المعدل الصافي لإنشاء العمالة في هذه المؤسسات في تزايد مستمر فقد بلغ عام 1997 ما يقارب 1.3 % في حين كان 05 % عام 1996 ومع نهاية القرن 20 لوحظ أن الحصة الإجمالية لمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق العمالة تبلغ نحو 50%. [3]

المبحث الثالث: المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتحديات التي تواجهها.

رغم كل ما يقال عن مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه في نفس الوقت تثار توليفة واسعة من المشكلات التي قد تعوق، بل تحد من إمكانية إنطلاق هذه المشروعات وتختلف هذه المشكلات من حيث شدتها وخطورتها ومدى تاثيرها على مسار المشروعات وتهديدها لوجودها واحتمالات نموها، ويعتبر التعرف عليها أمرا ضروريا لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها.

المطلب الاول: الصعوبات والمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

في هذا الإطار أشارت الدراسات أن مشكلات هذه المؤسسات تبلورت أساسا في مجال الحصول على الخدمات ومستلزمات الإنتاج، ناهيك عن المدخل البشري ذو الكفاءة التكنولوجية العالمية، وهو

---

[1] أومدور خالد، دهشار سميرة،" إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص مالية المؤسسات، جامعة قالمة، دفعة 2009 – 2010، ص 14.

[2] عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 29.

[3] لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 36.

مايرتبط بمشاكل التقدم الفني والزمني للآلات بالإضافة لذلك نجد مشاكل التسويق الإدارة ويقال عادة إن أهم تلك المشكلات تمثلت في المشكلات المالية ويمكن رصد أهمها فيما يلي:[1]

أولا: الصعوبات المالية:

1- صعوبة التمويل:

من المفروض أن المصدر الرئيسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو التمويل الذاتي أي الإعتماد على المدخرات الفردية التي عادة ماتكون غير كافية، خاصة في البلدان النامية نتيجة لضعف المداخيل فيها، ولهذا تلجأ هذه المؤسسات إلى التمويل الخارجي أو الإئتمان، وهنا تصطدم بصعوبة الحصول على الأموال التي تحتاجها لممارسة نشاطها.

لقد انتهت العديد من الدراسات إلى أن إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإئتمان محدودة وأن المؤسسات المالية لا ترغب في تمويلها وقد لا تستطيع المخاطرة بتقديم الإئتمان لها خاصة في بلدان النامية، وتزداد حدة مشكلة التمويل كلما علمنا أن هذه الدول تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات وإن وجدت فإن إمكانياتها تكون ذات قدرات مالية محدودة ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الإقتراض الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الإقتراض الصعبة وعدم القدرة على التسديد وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة، نادرا ما تتوفر لدى هذه المؤسسات وتفضيلها تمويل الأنشطة التجارية (الإستيراد – التصدير) على الانشطة الإنتاجية وغياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الممنوحة للمؤسسات (خطر الصرف، تغيير اسعار الفائدة....) زيادة على عدم توفر صندوق خاص بضمانات القروض كما لا تستفيد هذه المؤسسات عادة من تمويل الإمتياز ممثلا في خطوط قروض خارجية، وقد أكد تحقيق للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات محل تحقيق تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100% وهو مايترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الإقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة.[2]

لهذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سوق الإقراض غير الرسمي والإقتراض منها بأسعار فائدة مرتفعة جدا إضافة إلى تشدد أصحاب القروض فيما يخص طلب الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض. [3]

وبسبب مشاكل التمويل يقع المنتج فريسة لإستغلال التجار والوسطاء الذين يشترون منتجات المصانع بأسعار منخفضة مع تقديم الخامات ومستلزمات الإنتاج لهذه المصانع بأسعار مرتفعة نسبيا، مما حقق التمييز المطلق لهؤلاء التجار في عمليتي البيع والشراء وبالتالي امتداد التميز إلى مجال إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليا وعينيا وبالتالي فإن صعوبة الحصول على الأموال تؤثر سلبا على نشاط هذه المؤسسات وتحول دون إنتعاشها.

2- صعوبات جبائية:

من حيث إقتطاع الرسوم والضرائب المطبقة على أنشطة هذه المؤسسات في طورها الإستغلالي وارتفاع الضغط الجبائي، الذي كان من نتائجه توقف عدة مشروعات إنتاجية عن النشاط وبالتالي فقدان العديد من مناصب الشغل كما أن الحوافز الضريبية المقدمة لتشجيع التنمية الصناعية والتي تتضمن الإعفاء الضريبي لفترات عادة ما تكون معقدة وتخدم الهيئات الكبيرة وهذا مايؤدي إلى تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي إلى جانب وجود صعوبات جمركية نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع القوانين والآليات الجمركية والبعد عن التطبيقات والأعراف الدولية.

ثانيا: الصعوبات الإدارية والقانونية:

1- ضعف دراسات جدوى إقتصادية دقيقة:

---

[1] محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 103.

[2] عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص 05.

[3] فريدة لرقط وآخرون، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربي، سطيف، الجزائر 25 -28 ماي 2003، ص 14.

فصاحب المؤسسة الصغيرة يفتقد عادة إلى الكفاءة الازمة توفرها من إعداد دراسة جدوى المشروع، كما أنه كثيرا ما يخلط بين أعمال المشروع والأعمال الخاصة أي أنه لا يفصل بين النمة المالية للمؤسسة والنمة المالية الخاصة به، مما يؤدي إلى محدودية الأرباح المحتجزة كما أن الملكية الفردية أو العائلية تستوجب تعيين الأبناء والأقارب بصفة عادية لإدارة المؤسسة ومنه ممارسة الصلاحيات بشكل مركزي وبالتالي التأثير على النمو السريع للمؤسسة.

معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بأنماط تنظيم وتسيير أقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه إقتصاد تنافسي أين تشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط إقتصادي وهذه الوضعية ناتجة عن الإنفتاح الكلي للسوق، وغياب التأهيل لهذه المؤسسات وهو ماينطبق على معظم الدول النامية التي تمر بمرحلة تحول نحو إقتصاد السوق الحرة (حالة الجزائرمثلا) وعدم إلمام مدير المؤسسة بكل وظائف الإدارة والمعرفة الفنية وعدم الدراية بمشاكل الإنتاج أو التسويق أو التمويل ونقص الإمكانيات والمؤهلات لتطوير آفاق المشروع بإعتبار أنه من غير الممكن أن يكون الشخص الواحد على علم تام وكاف بكل هذه المسؤوليات.[1]

2- القدرة الضعيفة على المنافسة:

يعتبر ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأسباب التي تؤدي إلى فشلها وهذا الضعف يكون نتيجة لمجموعة من العوامل من أهمها:

- عدم قدرة العمل التجاري على التغلب على التكاليف المنخفضة للمنافسين الاكثر كفاءة خاصة المؤسسات الكبيرة التي تنشط في نفس المجال.
- الموقع السيء الذي يتم تحديده في غالب الاحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث توجد العائلة او قرب المنزل... والتي ليس لها علاقة بالعمل كما أنه وبعد إقامة المشروع يرفض الإنتقال إلى مكان آخر حتى بعد تضاؤل حجم السوق بشكل كبير.
- عدم فهم واستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب عليها مجاراة الأوضاع الإقتصادية والتركيبات الإجتماعية الجديدة وإلا فإنها ستنتهي بالفشل.

3- سوء إستعمال براءة الإختراع:

إن نظام براءة الإختراع يطرح مشكلة خطيرة للمصنعين الصغار، فالمؤسسات الكبيرة على خلاف المؤسسات الصغيرة إستفادت في السنوات الأخيرة من أعداد متزايدة من براءات الإختراع التي منحت لها، أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فإنهم يفتقرون في معظم الحالات إلى الأموال الضرورية لتجسيد إبتكاراتهم ونقلها إلى مجالات الإنتاج والتوزيع ويصبح أسهل عليهم بيعها إلى المؤسسات الكبيرة مقابل عدة آلاف من الدولارات.

4- عدم إستقرار النصوص القانونية:

تعدد التأويلات المقدمة لها فيما يتعلق بهذه المؤسسات مما يعجزها ويحد من قدرتها على العمل والإنطلاق لمواكبة التغيرات السريعة في الأسواق وعوامل المنافسة المتصاعدة والمتزايدة يوما بعد يوم. إضافة إلى المدة الطويلة التي تستغرقها معالجة مشاكل هذه المؤسسات وتفشي ظاهرة الرشوة والمحسوبية.

ثالثا: مشكلات العمالة والمشكلات التسويقية:

1- مشكلات العمالة:

تسرب اليد العاملة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة، نظرا لما توفره هذه الاخيرة من مزايا من حيث الأجور وتوفر فرص أكبر للترقية مما استوجب تزظيف يد عاملة جديدة

[1] محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 203.

باستمرار أقل خبرة وكفاءة وتحمل أعباء تدريبهم وهو مامن شأنه أن يؤثر سلبا على نوعية السلع والخمات التي تنتهجها هذه المؤسسات إلى جانب إرتفاع التكاليف.[1]

2- المشكلات التسويقية:

- نقص الكفاءات التسويقية والقوى البعية عموما، وعدم الإهتمام بالبحوث التسويقية ونقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل المنافسة، وشدتها بين هذه المؤسسات الكبرى من ناحية والمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية والمؤسسات الأجنبية من ناحية أخرى.
- نقص الخبرة وظهور صناعات ومنتاجات بديلة باستمرار وبتكلفة أقل إضافة إلى عدم وجود أسواق جديدة وضيق الأسواق القديمة بسبب التدفق غير المنضبط للسلع المستوردة من جهة ولضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى. [2]

المطلب الثاني: التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تواجه الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم مجموعة من التحديات وأبرز هذه التحديات هو تحدي العولمة.

أولا: تحدي العولمة:

تضع التحولات الجارية على الصعيد نتيجة لظاهرة العولمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة أمام تحديات كبيرة منها:

1- تحدي التكتلات الإقتصادية:

ينجم عن النظام العالمي الجديد خلق تحالفات إقتصادية تعزز من توجه العديد من الدول صوب التكامل الإقتصادي للقدرة على البقاء والإستمرار مما سيقود إلى تاجيج درجة المنافسة بين تلك التكثلات الإقتصادية والأمر الذي سينعكس بدوره على قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

2- تحدي الإصلاح الإقتصادي:

تبنت أغلب الدول سياسة تحرير الأسواق والإنفتاح على العالم الخارجي حيث إنظم أغلبها إلى منظمة التجارة العالمية. كما قامت بتشجيع الإستثمار الأجنبي للدخول في المشاريع الإقتصادية الوطنية، وشرعت القوانين التي تنظم عمله كما تبنت برامج لخصخصة المؤسسات الحكومية وتحويلها إلى مؤسسات خاصة. وإن كل ذلك يتطلب إعادة هيكلة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة مما يكفل قدرته على التفاعل مع البرامج والخطط التنموية ومساهمته في استحقاقات إنجاح الإصلاح الإقتصادي.

3- تحدي ثورة المعلوماتية:

تشير الدلائل على أن سمة القرن الحادي والعشرين هي المعلوماتية وتؤكد أبحاث البروفيسور "رومر" بأن المعلومات تشكل عنصر إنتاجي جديد سيتفوق على عناصر الإنتاج التقليدية ما يضع الصناعات الصغيرة والمتوسطة أمام وجوب الإعتماد المتصاعد على تكنولوجيا المعلومات ووسائلها المتقدمة بقصد توسيع وتطوير خدماتها بما يحقق التأقلم مع الإحتياجات المستقبلية للمتعاملين معها.

4- تحدي التنافسية العالمية:

سيقود الإنفتاح على العالم الخارجي ورفع القيود أمام حركة التجارة الدولية إلى تزايد المنافسة في القطاعات الإقتصادية المختلفة مما يستدعي إنطلاق روح الإبداع والتطوير والحفاظ على الجودة الشاملة للخدمات والسلع المقدمة لكي تستطيع الصناعات الصغيرة والمتوسطة غزو الأسواق العالمية أو على الأقل حماية نفسها من غزو الصناعات الاجنبية.

ثانيا: تحديات أخرى:

بالإضافة إلى التحديات الرئيسية التي تواجه المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة يوجد تحديات أخرى لا تقل أهمية عن التحديات الرئيسية والتي يمكن إجمالها بالآتي:

- غياب التنسيق من حيث الإنتاج والتسويق والتوزيع، وتحسين مستوى الأداء، وعدم توفر قاعدة بيانات ومعلومات دقيقة عن المتغيرات التي تشهدها الأسواق المحلية والعالمية.

---

[1] عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص 54.

[2] فريدة لرقط وآخرون، مرجع سابق، ص 09.

- ممارسة المنافسة غير العادلة والمتمثلة بحرب الأسعار بين الكثير من المنتجين والتجار المستوردين للسلع المماثلة.
- ضعف الإستفادة من أنظمة الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الكثير من الصناعات الصغيرة والمتوسطة.
- عدم وجود شركات متخصصة متعددة في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، مثل الشركات القابضة والتسويقية وغيرها.
- التوجه الضعيف نحو الإندماج، وعدم المعرفة والدراية التامة بآليات وإجراءات وفوائد وكذلك محدودية الدراسات والأبحاث الخاصة به.[1]

خاتمة الفصل الأول:

من خلال تحليلنا لمجموعة من تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من بلدان العالم يظهر لنا بوضوح الغموض الذي يزال يكتنف تعريفها .فإعطاء تعريف لهذه المؤسسات يعتبر عنصرا هاما، لوضع برامج وسياسات الدعم لها، والتي يجب أن تعد وفقا لظروف كل دولة تبعا للأهداف التي تصبوا لتحقيقها وحسب إمكانياتها، ورغم إختلاف هذه التعاريف حسب ظروف كل بلد إلا أنه عادة ماتشير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الاعمال التي تمارس نشاطاتها من خلال شخصية معنوية أو طبيعية، وقد تشمل عددا من العمال أو لا تشمل وهي تتميز بصغر حجمها وسهولة تاسيسها وبساطة تنظيمها وإنخفاض رأس مالها ...إلخ.

كما يتضح لنا الدور الرائد الذي تلعبه هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الإقتصادي والإجتماعي، بسبب قدرتها الهائلة على المزج بين النمو الإقتصادي وتوفير مناصب الشغل، إلا أنه رغم هذه الأهمية فهي تصطدم بمجموعة من العقبات التي تحد من أدائها، كالصعوبات المالية والصعوبات الإدارية والقانونية ومشاكل المحيط والتسويق والمنافسة.

[1] نبيل جواد، مرجع سابق، ص 158.

مقدمة الفصل الثاني:

يعتبر مشكل التمويل أهم وأبرز المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها تفتقر إلى المهارات الأساسية في إدراة الأمور المالية أو لنقص التمويل. وتختلف حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل باختلاف المرحلة التي تمر بها، فاحتياجات المؤسسة عند الانطلاق تختلف عن تلك الاحتياجات التي تظهر بعد الانطلاق، لذلك غالبا ما تلجأ هذه المؤسسات إلى البنوك على اعتبار أنها غير مؤهلة لاقتحام الأسواق المالية بالمعنى الأوسع للكلمة، ورغم أن البنوك كثيرا ما تحجم عن تمويلها إلا أنه يمكن أن توافق على مخاطر التمويل، من خلال تقديم أو منح القروض لها إذ وجدت من يجنبها من أصحاب المؤسسة الضمانات سواء الشخصية أو العينية، وتقوم حكومات بعض الدول لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وقد تتوفر إمكانيات أخرى للتمويل إذ يمكن الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والمعدات بنظام الاستئجار أو من بعض مؤسسات التمويل الحكومية التي أنشأتها الدول لمساعدة المؤسسات، سنبرز في هذا الفصل مختلف البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شيئا من التفصيل.

من خلال هذا الفصل تم التعرض الى صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي.

المبحث الثالث: تكلفة التمويل.

مقدمة الفصل الثاني:

يعتبر مشكل التمويل أهم وأبرز المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها تفتقر إلى المهارات الأساسية في إدراة الأمور المالية أو لنقص التمويل. وتختلف حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل باختلاف المرحلة التي تمر بها، فاحتياجات المؤسسة عند الانطلاق تختلف عن تلك الاحتياجات التي تظهر بعد الانطلاق، لذلك غالبا ما تلجأ هذه المؤسسات إلى البنوك على اعتبار أنها غير مؤهلة لاقتحام الأسواق المالية بالمعنى الأوسع للكلمة، ورغم أن البنوك كثيرا ما تحجم عن تمويلها إلا أنه يمكن أن توافق على مخاطر التمويل، من خلال تقديم أو منح القروض لها إذ وجدت من يجنبها من أصحاب المؤسسة الضمانات سواء الشخصية أو العينية، وتقوم حكومات بعض الدول لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وقد تتوفر إمكانيات أخرى للتمويل إذ يمكن الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والمعدات بنظام الاستئجار أو من بعض مؤسسات التمويل الحكومية التي أنشأتها الدول لمساعدة المؤسسات، سنبرز في هذا الفصل مختلف البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شيئا من التفصيل.

من خلال هذا الفصل تم التعرض الى صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي.
المبحث الثالث: تكلفة التمويل.

الفصل الثاني: صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل:

يعتبر التمويل عصب المؤسسة والطاقة المحركة لجميع الوظائف والأعمال فبدونه تبقى خطط المؤسسة على الورق دون تنفيذ، حيث تحتاج المؤسسات إلى توفير الأموال اللازمة من أجل القيام بالتجهيز والتسيير وشراء الأصول الثابتة والأصول المتداولة .

المطلب الأول: مفهوم، أهمية ووظائف التمويل:

أولا: مفهوم التمويل

يمكن توضيح معنى التمويل من خلال المفاهيم التالية:

التمويل هو جمع الأموال التي تحصل عليها المؤسسة أو المشروع من مصادر مختلفة سواء كانت داخلية أو خارجية، قصد مواجهة التكاليف المتعلقة بالتسيير والإستغلال، التمويل مجموع العمليات التي تبقى من خلالها المؤسسة قادرة على تلبية كل إحتياجات من رؤوس الأموال، سواء تعلق الأمر بالتخصيص البدائي من الأموال والزيادات اللاحقة لعقود القروض بصفة عامة أو بالهياكل المالية او المساهمات الممنوحة من طرف الدولة، الخزينة العمومية الجماعات والخواص.[1]

إذ يعتبر التمويل من المستلزمات الضرورية للتغلب على التحديات المتزايدة التي تواجه المؤسسة كحدة المنافسة والرغبة في التوسع لمواجهة الظروف الطارئة ... والتمويل عنصر أساسي لإستمرار المؤسسة في نشاطها ونموها، ولهذا لايمكن لأي مؤسسة أو مشروع أن يحقق أهدافه او يطبق خطته دون هذا العنصر الحيوي.[2]

ثانيا: أهمية التمويل

تكمن أهمية التمويل في النقاط التالية:

يعتمد التمويل على مجموعة من الحوافز والتي تعمل عن طريقها الوحدات اللإقتصادية ذات الفائض وهذا الأمر بمضي الحركة والعناصر التي تبين الأهمية:

- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الإقتصادية ذات الأجر في أوقات حاجاتها.
- تحقيق النمو الإقتصادي والإجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة.
- توفير السيولة الضرورية للمشروع الإستثماري بما يساهم التنمية الشاملة.
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الإقتصاديين.
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الإستثماري.

---

[1] محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998، ص15.
[2] ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 23.

- كما تبرز الأهمية القصوى للموارد الحقيقية المطلوبة لتكوين الطاقات الإنتاجية وأهمية توفير الموارد التمويلية اللازمة وبتعبير آخر فإن قيمة الإستثمار الوطني هي التي تحدد الموارد التمويلية المطلوبة.[1]

ثالثا: وظائف التمويل

يمكن إجمال وظائف التمويل في الوظائف الخمس الآتية:

1- التخطيط المالي: هو نوع من أنواع التخطيط يساعد في الإعداد في المستقبل حيث أن تقديرات المبيعات والمصاريف المستقبلة الرأسمالية توجه تفكير المدير المالي نحو المتطلبات في المستقبل.

2- الرقابة المالية: وهي مقارنة أداء المنشآت بالخطط الموضوعية

3- الحصول على الأموال: من خلال تبيان التدفقات النقدية الداخلة والخارجة خلال الفترة التي تشملها الخطة.

4- إستثمار الأموال: بعد قيام المدير المالي بإعداد الخطط المالية والحصول على الأموال من مصادرما عليه أن يتأكد من أن هذه الأموال تستخدم بحكمة وتستخدم إستخداما إقتصاديا داخل المنشآت.

5- مقابلة مشاكل خاصة: إن الوظائف السابقة هي وظائف دورية ودائمة للإدارة المالية والمدير المالي، ولكن قد تظهر مشاكل مالية ذات طبيعة خاصة وغير متكررة، وقد لا تحدث خلال المشروع.[2]

المطلب الثاني: صيغ التمويل التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: التمويل طويل الأجل

1- الأسهم العادية:

يمثل السهم مستند ملكية في جزء من رأس المال الإجتماعي للشركة التي أصدرت والأسهم العادية هي أوراق مالية ذات عائد متغير لأن المساهم يحصل على جزء من أرباح الشركة تسمى التوزيعات، وترتبط هذه التوزيعات بالنتائج التي تحققها المنشأة وبقرارات المسيرين.[3]

فالشركة بإمكانها أن لا توزع الأرباح وبالتالي عدم دفع مكافآت على الأموال المستثمرة إذا قررت تخصيص كل أرباحها لاستثمارات جديدة ويتم إصدار السهم العادي بقيمة إسمية تحدد في العقد التأسيسي للشركة ويكون الإكتتاب في السهم العادي سواء من خلال اكتتاب عام واكتتاب محدود ويكون السهم لحامله أو اسميا وتسمح بعض التشريعات كما في الولايات المتحدة الأمريكية بإصدار أسهم عادية دون قيمة إسمية.[4]

2- **الأسهم الممتازة**:

تعتبر الأسهم الممتازة النوع الثاني من الأسهم التي تقوم الشركات المساهمة بإصدارها إلا أن هذه الأسهم تسمى بالأسهم الممتازة لأن اصحاب هذه الأسهم يمتازون عن أصحاب الأسهم العادية بأن لهم الحق والأولوية في الأرباح كما لهم أولوية الحصول على قيمة الاصول في حالة التصفية لكن في المقابل نجد أنه لايكون لجملة الأسهم الممتازة أي حقوق للتصويت في حضور الجمعية العمومية.

وتحصل الأسهم الممتازة على عائد معين غما أن يتحدد كنسبة من الفيمة الأسمية للسهم أو يتحدد في شكل مبلغ معين ولكن في الحالتين كان العائد لا يتغير ولكن من ناحية أخرى لا يحصل أصحاب الأسهم الممتازة على إيرادات إلا في حالة تحقيق المشروع لمقدار معين من الأرباح يسمح بدفع مستحقات أصحاب الأسهم الممتازة.

3- الأرباح المحتجزة:

الأرباح المحتجزة عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة في ممارسة نشاطها في السنة الجارية او السنوات السابقة ولم يدفع في شكل توزيعات .

وغالبا ماتكون أمام المنشأة عدة بدائل للتصرف في صافي الأرباح المحققة بعد خصم الضرائب فيمكن مثلا أن توزع صافي الأرباح على المساهين أو حجز جزء أو كل صافي الأربح هو إعادة إستثماره

---

[1] حسين الحمودي، المؤسسات الإقتصادية، دار النهضة للنشر، لبنان، 1980، ص 98.

[2] عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002، ص 195.

[3] جبار محفوظ، الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، دار هومة، الجزائر، 2002، ص 10.

[4] عبد الغفار حنفي، مرجع سابق، ص 238.

في المنشأة لأن إعادة الإستثمار يؤدي إلى تخفيض تكلفة الأموال والتي تكون المنشأة بحاجة إليها كما يؤدي إلى زيادة قيمة الأسهم في المنشأة.

وبالتالي زيادة ثروة المساهمين و بوجه عام تميل المنشآت المستقرة إلى احتجاز جزء من صافي الأرباح لغرض إجراء بعض التوسعات أو شراء بعض الأصول وأحيانا لزيادة نسبة السيولة في يد المنشأة إذا اقتضى الأمر لتخيض المخاطر على الأمر القصير.

4- السندات:

إن السندات هي عبارة عن نوع من القروض طويلة الأجل التي تنقسم إلى عدة أجزاء متساوية القيمة يسمى كل منها "سند".

وتلتزم المنشأة بسداد الفائدة وأصل القرض في تواريخ معينة لحملة السندات ويرجح ذلك إلى أن السندات تمثل نوعا من أنواع المنشأة، بموجب عقد معين مابين أصحاب السندات والمنشأة وذلك بضمان طرف ثالث عادة وهو أحد البنوك الذي يراقب عملية الإنفاق ويمثل المقرضين (حملة السندات) ويعمل على التأكد من التزام المنشأة بالإتفاق المبرم.

وتمتد فترة استحقاق السندات عادة 5 سنوات وتطرح السندات للإكتتاب العام وبالتالي يتم تسويقها بين مجموعة المستثمرين في سوق المال.[1]

ثانيا: التمويل متوسط الأجل:

1- القروض محددة المدة:

يعرف هذا النوع من القروض بأنه عقد يتم التفاوض عليه مباشرة بين المدين والدائن إذ يوافق الأول بموجبه على أن يدفع للثاني مجموعة من التدفقات التي تشمل الفوائد وأصل الدين في تواريخ محدودة وبالتالي فإن مثل هذه القروض غالبا ماتكون متوسطة الأجل من سنة واحدة إلى 5 سنوات ويتم الحصول عليها من بنك أو شركة تأمين أو مؤسسات الضمان الإجتماعي وغيرها من المؤسسات التي تفرض الأموال.

ويمتاز هذا النوع من القروض عن غيره بثلاث مزايا هي:[2]

1-**1-السرعة**: ويقصد بذلك أن الشروط الرئيسية التي تحكم الحصول على القرض يتم التعامل معها بسرعة أكبر مماهو عليه بالنسبة لأدوات الدين الأخرى، فمثلا ليس من الضروري أن يمر القرض خلال عملية التسجيل بنفس الإجراءات التي يتم فيها إصدار السندات أو الأسهم الجديدة.

1-2- المرونة المستقبلية: وهي الميزة الثانية إذ يستطيع المدين الجلوس مع الدائن والتفاوض على إجراء التعديلات على شروط القرض خاصة عندما تستجد في السوق ظروف إقتصادية تجعل من مثل هذه التعديلات عملية ضرورية، في حين لا تتوفر مثل هذه الميزة في السندات.

1-3- انخفاض تكلفة القروض المحددة المدة: وهي الميزة الثالثة لهذا النوع من القروض فقد يمنح القرض إما بسعر فائدة ثابت لا يتغير طيلة مدة القرض، أو بسعر فائدة متغير.

2- القرض الإيجاري:

تشير عملية الاستئجار إلى إتفاق منشأتين بحيث تقوم المنشأة المستأجرة باستخدام أحد الأصول المملوكة للمنشأة الأخرى وذلك لمدة سنة أو أكثر في مقابل التزامها بدفع مبلغ معين،ووفقا لهذا الأسلوب تستطيع المنشأة المستأجرة أن تستفيد من خدمات الأصل الذي تحتاج إليه لفترة زمنية دون الحاجة إلى شرائه.

2-1- انواع القرض الإيجاري:

ويتخذ التمويل بالقرض الإيجاري أشكالا عديدة من أهمها:

- البيع ثم الاستئجار.
- تأجير الخدمة (الاستئجار التشغلي).

---

[1] سمير محمد عبد العزيز، التمويلي وإصلاح خلل الهياكل، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1997، ص 55.

[2] نهال فريد مصطفى وآخرون، الإدارة المالية، التحليل المالي لمشروعات الأعمال، المكتب الجامعي الحديث، بدون بلد للنشر، 2008، ص 247.

- التأجير التمويلي.

2-2-1- البيع ثم الاستئجار:

في هذا النوع من الاستئجار تقوم منشأة تمتلك أحد عناصر الموجودات الثابتة (أراضي ومعدات، مباني) ببيعها إلى منشأة أخرى وتقوم في نفس الوقت باستئجار الأصل المباع لمدة محددة بشروط خاصة ويلاحظ في هذا النوع (المستاجر يتلقى فردا قيمة الأصل الاقتصادية من المشتري المؤجر) وفي نفس الوقت يستمر البائع في استخدام الأصل، ويحرر عقد بين البائع والمشتري ويتم إعداد جدول السداد (سداد الإيجار) بصورة دفعات متساوية تكفي لتغطية قيمة الأصل وتزود المؤجر بعائد مناسب على استثماره (المبلغ المدفوع في شراء الأصل) ومن أهم المنشآت التي تشارك في هذا النوع من الاستئجار الشركات الصناعية وإعادة تأجيرها لها شركات التامين والشركات المالية والبنوك.

2-1-2- التأجير التشغيلي:

تعتبر الحاسبات الآلية وآلات تصوير المستندات والسيارات والجرارات وماشابههامن أهم أنواع المعدات التي تتم استئجارها في ظل هذا النوع من الاستئجار الذي يسمى أحيانا باستئجار الخدمات.[1]

ويتميز الاستئجار التشغيلي بالخصائص التالي:

- يلتزم مالك الأصل بصيانة وخدمات المؤجر للغير على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الثانية التي يقوم المستأجر بسدادها.
- يستمر هذا النوع من الإستئجار لفترة زمنية قصيرة بينما تكون عادة أقل من الحياة الإئتمانية للأصول، وبالتالي فإن قيمة الإستئجار لا تغطي تكلفة الأصل ومن ثم يتوقع مالك الأصل استعادة قيمة الاستثمارات الموظفة من خلال تكرار عمليات التأجير.
- تشتمل عقود التأجير التشغيلي عادة ما يفيد بإمكانية إيقاف عملية الاستئجار قبل انتهاء المدة المتفق عليها.

3-1-2 - التأجير التمويلي:

إن التأجير التمويلي علاقة تعاقدية بمقتضاها يقوم مالك الأصل محل العقد بمنح المستأجر حق استخدام هذا المال فترة زمنية معينة مقابل دفع مبالغ معينة على نحو دوري(شهري، سنوي...)

في خلال هذه الفترة التي يطلق عليها الفترة الرئيسية بحيث تكون مجموع هذه المبالغ أو الأقساط كافيا لاستهلاك الإنفاق الرأسمالي لهذا الأصل وكذلك تغطية تكاليف الإقتراض من أحد البنوك ويحقق قدر رأس الأرباح مثل هذا العقد، وعلى خلاف عقود التأجير التشغيلي، غير قابل للإلغاء.[2]

ويتصف هذا العقد بعدد من السمات لعل في مقدمتها:

- يتم إختيار الأصل التأجير بمعرفة المستأجر، حيث يتولى مهمة الاتفاق مع المؤجر سواء كان موزع فقط أو موزع ومنتج، حول السعر، شروط التسليم..الخ وعادة ما يكون المستأجر مسؤولا عن صيانة هذا الأصل وقطع الغيار.
- قد يقوم المشروع المستأجر بالاتفاق مع أحد البنوك على قيامه بشراء الأصل من المنتج وتأجيره وللمشروع المستأجر فور شرائه.
- في كثير من الحالات يقدم المستأجر بوليصة تأمين لضمان سداده قيمة الأصل الإنتاجي للبنك.

وعادة ما يعطي المستأجر في مثل هذه الحالة الحق في تحديد العقد بعد إنتهاء المدة الأساسية أي مدة العقد على أن يرتبط ذلك بانخفاض ذو قيمة في الأقساط او الإيجارات الدورية .

وبذلك نجد أن: إجمالي بقيمة الأقساط التي يدفعها المشروع لمستأجر الأصل الإنتاجي.

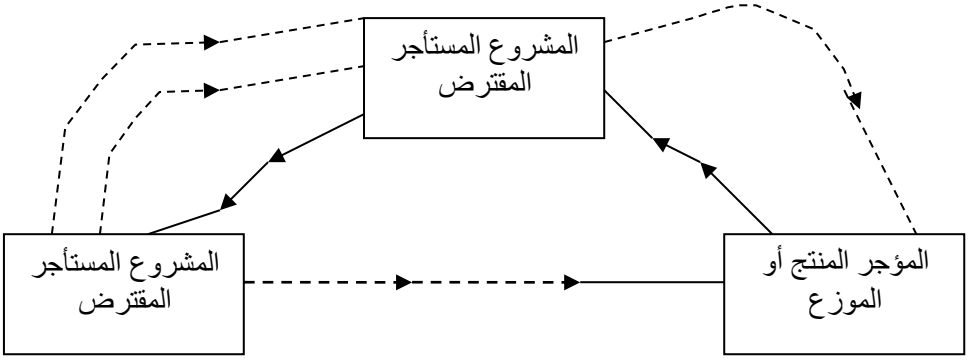
- قيمة الأصل التي دفعها البنك للمالك الأصلي (الموزع أو المنتج).
- قيمة العائد أو الفوائد المتفق عليها بين البنك والمستأجر.

الشكل رقم (01): إختيار المشروع المستأجر للأصل

---

[1] رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 127.

[2] محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 424.



المصدر: محمد كمال خليل الحمزاوي، إقتصاديات الإئتمان المصرفي، منشأة المعارف، ط2، مصر، ص 425.

ويرتبط التأجير التمويلي ببعض الصور الأخرى القريبة، لعل من أهمها:
- صور بيع الأصل ثم تاجيره.
- صور تاجير العقد.
- صورة التأجير قصير الأجل

ثالثا: التمويل قصير الأجل:

يمكن تعريف التمويل قصير الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يستخدم غالبا لتمويل التشغيلية التي تقوم بها الشركات، أي أن هذا التمويل لا تزيد مدته عن سنة واحدة ويمكن تقسيمه إلى:
- الإئتمان التجاري.
- الإئتمان المصرفي.
- الأوراق التجارية.

1- الائتمان التجاري:

1-1-تعريف:

يمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه:" القرض قصير الأجل الذي يمنحه التاجر إلى المشتري عندما يقوم هذا الأخير بشراء البضائع لغرض إعادة بيعها". وقد يكون ناتجا عن البيع فيما بين الشركات ويسجل كخصم من قبل البائع وحساب مدين من جانب المشتري.

ويعتبر الإئتمان التجاري أكبر مصدر للديون قصيرة الأجل ونظرا لكون الشركات الصغيرة لا تستطيع الحصول على التمويل من مصادر أخرى فإنها تعتمد عليه بدرجة كبيرة أكثر مماهو عليه بالنسبة للشركات الكبيرة.

ويعتبر التمويل عن طريق هذا المصدر مظهرا شائعا في وقتنا الحاضر وسمة أساسية من سمات التعامل بين المنتجين والمستهلكين وتشترك البنوك التجارية أيضا في تقديم مثل هذا الائتمان للأفراد والمؤسسات الصغيرة.[1]

1-2- مزايا الائتمان التجاري:

بسبب المزايا الكثيرة للائتمان التجاري جعلته مصدرتمويل تعول عليه الكثير من الإدارات المالية لتمويل بعض الاستثمارات التشغيلية لشركة الأعمال، هذه المزايا يمكن إجمالها فيما يلي:
- أهم ميزة للإئتمان التجاري كونه مصدر تمويل تلقائي.
- المرونة التي يتمتع بها الائتمان التجاري حيث تلجأ إليه الإدارة المالية عندما يحتاج إليه ففي حالة زيادة المبيعات تستطيع الإدارة المالية أن تزيد من مقدار هذا الائتمان وذلك بزيادة الكميات المشتراة بالأجل.

[1] علي عباس، الإدارة المالية، اتراك للنشر والتوزيع، ط1، بدون بلد للنشر، 2008، ص 259.

- سهولة الحصول عليه بسبب عدم وجود حاجة لعمل أي اجراءات أو ترتيبات تمويلية بشكل رسمي وليست هناك حاجة للمساومة مع المورد فالقرار هو قرار الشركة التي تحتاج إلى الائتمان التجاري.
- يضمن مصدر تمويليا مهما بالنسبة لشركات الأعمال الصغيرة أو تلك التي دخلت إلى السوق حديثا والتي لم تتمكن بعد من إظهار مدى قوتها الائتمانية.
- الاستمرارية: حيث يتمتع الائتمان التجاري بقدرة تحديده بشكل مستمر مما يعطيه ميزة الاستمرارية في التوفر في الاعتماد عليه.
- يتمتع الائتمان التجاري بانخفاض كلفته ولربما بانعدامها ولهذا تعتبر من أكثر أنواع مصادر التمويل قبولا في التمويل قصير الأجل.[1]

2- الإئتمان المصرفي:

تقدم المؤسسات المالية ومنها البنوك خدمات كثيرة وذلك في مجالات عديدة المنشآت التجارية والصناعية لتتمكن هاته الأخيرة من ممارسة عملياتها وانشطتها. مثل تمويل شراء الأصول الثابتة والمتداولة وتسهيل عمليات الدفع والاستيراد. وتمويل احتياجات التوسع القصيرة الأجل وتعتمد المنشآت إعتمادا كبيرا على البنوك التجارية في تمويل عملياتها قصيرة الأجل.[2]

2-1- العوامل المؤثرة في إختيار البنك المناسب:

- حجم البنك: تفضل المنشآت التعامل مع البنوك الكبيرة القادرة على تلبية احتياجاتها.
- سياسة البنك الائتمانية وتحديد هذه السياسة بما يلي:

* المبلغ الذي يمكن للبنك أن يمنحه للمنشأة المقترضة.
* فترة السداد الذي يعطيه للمنشأة المقترضة.
* كلفة الاقتراض أو نسبة الفائدة التي يحددها البنك للمنشأة المقترضة.
* سرعة تنفيذ عملية الاقتراض وتسليم النقود.
* مقدار تفهم ومعرفة البنك لطبيعة العمليات والأنشطة المطلوب تمويلها.

- المركز المالي للبنك: تهتم المنشأة بسلامة المركز المالي للبنك المقرض فإذا كان للمنشآة أرصدة لدى البنك فإن خسارة البنك تعني فقدان المنشأة لأرصدتها .
- تعاون البنك مع بنوك أخرى عندما تحتاج المنشأة لقرض حجمه كبير تتعاون مجموعة بنوك لتمويله وعندما تكون علاقة البنك
- عراقة البنك وخبراته ومعرفته.

2-2- العوامل التي تؤثر على منح القروض:[3]

- القيود على الإقراض التي تتبعها البنك مع كل عمل على حدى: أي الحد الأعلى الممكن إقراضه.
- القيود الزمنية على إعطاء القروض ففي بداية السنة تمنح القروض أكثر من نهاية السنة.
- الضمانات التي تستطيع المنشأة تقديمها للبنك وقدرتها المالية ورأسمالها.
- فترة السداد: ففي القروض القصيرة الأجل تكون سنة ولكن بعض المنشآت تستطيع التسديد باقل من ذلك.
- نوع التمويل: أصبحت البنوك تهتم بطريقة إنفاق القروض وماهو سبب طلب القرض والغرض منه.
- طريقة ومصدر السداد: يجب على المنشأة المقترضة أن توضح للبنك خطتها بالسداد وماهي المصادر المعتمد عليها.
- سمعة المقترض الائتمانية: إذا سبق وحصل المقترض على قروض من بنوك أخرى وكيفية التزامه بسدادها.

---

(1) حمزة محمود الزبيدي، أساسيات الإدارة المالية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 339.
(2) هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، ط1، بدون بلد للنشر،2000، ص 79.
(3) مرجع نفسه، ص 81.

- مركز المقترض المالي وحجم أعماله ومقدار رأسماله ومصادره المالية ومعدل التدفق النقدي.

3- الأوراق التجارية:

وهذا النوع من الإئتمان هو من مصادر التمويل قصيرة الأجل إذ تستخدم المنشأة الكبيرة والمتوسطة هذا التمويل بأن تطرح المنشأة مايسمى " سند أدنى" يقوم بشرائه المستثمرين مقابل فائدة تدفعها المنشأة المقترضة المصدرة للسندات.

3-1- مزايا استخدام الأوراق التجارية كمصدر للتمويل:

- لا يحتاج هذا النوع من التمويل إلى ضمانات لإصدارها.
- كلفة استخدام الأوراق التجارية أقل من كلفة استخدام النوعين السابقين من التمويل قصير الأجل.
- زيادة حجم المبلغ المقترض وذلك لتعدد المستثمرين الذين يقبلون على شراء سندات.
- سهولة الحصول على هذا النوع مثلا التمويل.
- نجاح بيع هذه السندات يعكس قوة المنشأة المالية.

3-2- عيوب استخدام الأوراق التجارية كمصدر للتمويل:

- وجوب دفع قيمة السندات لأصحابها في موعد استحقاقها، إذ لايمكن للمنشأة تأجير الدفع نهائيا.
- كثرة إستخدام هذا النوع يعني استغناء المنشأة من الالتجاء إلى البنوك وهذا يؤدي إلى سوء علاقة المنشأة بالبنوك، وهذا يضر بالمنشأة على المدى الطويل.
- صعوبة استخدام هذا النوع من قبل المنشآت الصغيرة أو الجديدة.

المطلب الثالث: صيغ التمويل الحديثة

أولا: حاضنات الأعمال

1- تعريف حاضنات الأعمال:

يمكن تعريفها بأنها:" بناء مؤسسي حكومي أو خاص يمارس مجموعة من الأنشطة التي تستهدف تقديم المشورة والنصح والخدمات المساعدة والمساعدات المالية والإدارية والفنية للمنشآت والصناعات الصغيرة سواء في المراحل الأولى لبدء النشاط أو إنشاء ممارسة أو من خلال مراحل النمو التي تمر بها المنشآت المختلفة، كما توفر هذه الحاضنات فرصا للشراكة في الخدمات المكتبية والتجهيزات والآلات والتأجير ونقل التقنيات وغيرها".[1]

ويمكن تعريف الحاضنة أنها:" منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز ومناسب به كل الإمكانات المطلوبة لبدء المشروع، وشبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة، وتدار هذه المنظومة عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللاوم لزيادة نسب نجاح المشروعات الملتحقة بها والغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها".[2]

2 – مهام وأهداف حاضنات الأعمال:

- تشجيع روح المبادرة ومساعدة المشروعات الصغيرة في مواجهة المعوقات التي قد تواجههم في مرحلة البدء.
- تنمية المهارات العلمية والإدراية للمبادرين.
- مساعدة المشروعات في بداية إنشائها وحتى الوصول إلى مرحلة الاستقرار والاعتماد على الذات.
- مساعدة المبادرين في استخراج التراخيص اللازمة لبدء النشاط.
- المساعدة على تحقيق نسب تنمية عالية للمشروعات من خلال المساعدات والخدمات المقدمة من الحاضنة.

---

(1) عبد السلام أبو قحف، دراسات في إدارة الأعمال، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، ط1، بدون بلد للنشر، 2001، ص 70.

(2) أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، دار نشر الثقافة، بدون بلد للنشر، 2006، ص 25.

- خلق فرص عمل جديدة (دائمة، غير دائمة، مباشرة، غير مباشرة)
- خلق قنوات اتصال بين المشروعات الملتحقة بالحاضنة والمجتمعات الصناعية المحيطة لتنمية مهارتهم وخلق أسواق لمنتجاتهم.
- تطوير الأفكار القائمة على التكنولوجيا والأبحاث لتحويلها إلى منتجات قابلة لتسويق.
- تقديم حزمة متكاملة من الخدمات مثل: قياس الجودة، المواصفات، قاعدة بيانات فنية وتجارية.

3- أنواع حاضنات الأعمال:

تمثل حاضنات المشروعات أحد أهم أنواع الدعم التي يتم تصميمها لمساندة أصحاب الأفكار الخلاقة والابتكارية الجديدة من أجل إقامة المشروعات الجديدة بمختلف أنواعها ومستعدتها على التكوين والنمو. ومن هذه الأنواع:[1]

3-1-حاضنات المشروعات العامة:

وهي تلك الحاضنات التي تتعامل مع المشروعات ذات التخصصات المختلفة والمتنوعة في كل المجالات الإنتاجية والصناعية والخدمية دون تحديد مستوى تكنولوجي لهذه المشروعات وتركيز في جذب مشروعات الأعمال الزراعية والصناعات الهندسية الخفيفة أو ذات المهارات الحرفية المتميزة من أجل الأسواق الإقليمية بالدرجة الأولى.

3-2- حاضنات تكنولوجية:

وتمثل الحاضنات ذات وحدات الدعم العلمي والتكنولوجي التي تقام داخل الجامعات ومراكز البحث وتهدف إلى الإستفادة من الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشروعات ناجحة.

3-3- حاضنات الأعمال الدولية:

وهي تركز هذه الحاضنات على التعاون الدولي والماليوالتكنولوجي بهدف تسهيل دخول الشركات الأجنبية إلى هذه الدول من ناحية وتطوير وتأهيل الشركات القومية للتوسع والاتجاه إلى الأسواق الخارجية من ناحية أخرى.

3-4- الحاضنات المفتوحة:

وتمثل الحاضنات التي تقام من أجل تنمية وتطوير المشروعات والصناعات القائمة بالفعل حيث تقام في أماكن التجمعات الصناعية لتعمل كمركز متكامل لخدمة ودعم المشروعات المحيطة.

التجمعات ذات وحدات الدعم المتخصص:

وهي منظومة متكاملة من الأعمال ذات الصيغة الصناعية صممت بشكل يساهم في تنمية صناعات محدودة عن طريق توفير البيئة الأساسية المناسبة لها داخل تجمعات صناعة كبرى كما يعمل على خدمة تلك التجمعات وإمدادها بالصناعات المغذية لها.

4- الخدمات الأساسية التي تقدمها حاضنات الأعمال:

- **الخدمات الإدارية:** إقامة الشركات، الخدمات المحاسبية، إعداد الفواتير، تأجير المعدات...
- **الخدمات المتخصصة**: استشارات (تطوير المنتجات، التعبئة والتغليف، إدارة المنتج)
- **خدمات السكرتارية**: معالجة النصوص، تصوير مستندات، حفظ الملفات، الفاكس..
- **الخدمات التمويلية**: المساعدة في الحصول على تمويل من خلال شركات تمويل أو البرامج الحكومية لتمويل المشروعات الصعبة.
- **الخدمات العامة**: الأمن، أماكن تدريب، الحاسب الآلي...
- **المتابعة والخدمات الشخصية**: تقديم النصح والمعونة السريعة والمباشرة...

ثانيا: عقد تحويل الفاتورة " الفاكتورينغ"

1- تعريفه وخدماته:

[1] مرجع نفسه، ص 96.

1-1- تعريفه:

لعقد تحويل الفاتورة عدة تعاريف فقهية فقد عرفته الغرفة التجارية الوطنية للمستشارين الماليين بفرنسا على أنه:" تحويل للحقوق التجارية من مالكها أو الوسيط الذي يحمل مهمة تحصيل أو ضمان الوفاء النهائي في حالة الإعسار المؤقت أو النهائي للمدين مقابل عمولة لهذا التدخل". وعرفه الفقه على أنه:" مجموعة من الخدمات التي تقدمها شركة متخصصة للأشخاص أوالمؤسسات التي ترغب في توكيلها لإدارة حقوقها وذلك بالحصول على اعتمادات قصيرة الأجل".[1]

أما المشرع الجزائري فقد عرفها في نص المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري على أنه:" عقد يحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى " وسيط محل"، زبونها المسمى " المنتمي" عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم تسديد ذلك مقابل أجر".

ومن خلال نص المادة يتضح أن هذا العقد يقوم بين طرفين وذلك بحلول المؤسسة الوسيط محل الزبون العميل الذي قد أبرم عقد مع شخص آخر فتسدد الشركة الوسيطة قيمة الفاتورة الممنوحة للمورد مقابل فائدة أو عمولة تجنيها من المنتمي.

إلا أن التعريفات لم تات بمفهوم دقيق لعقد تحويل الفاتورة خاصة من جانب الخدمات المقدمة من الشركة الوسيط للمقاولات الصغيرة والمتوسطة. فدور العميل هنا يقتصر على تحويل حقوقه لدى مدينه للوسيط بمعنى تحويل الفواتير المقبولة من الوسيط مع تسليمه مخالصة الحلول للحصول على قيمة هذه الفواتير وخدمات أخرى.

1-2- خدمات عقد تحويل الفاتورة.[2]

- يعتبر ميكانيزم للتمويل قصير الأجل وهو وسيلة من وسائل التمويل الحديثة الهدف منه تأمين التمويل المطلوب للدائنين الذين يملكون ديون غير مستحقة أو ديون تواجهها عقبات التحصيل.
- توفير الخدمات الائتمانية لطرف أجنبي عن أطراف العقد وهو المورد الذي يقوم ببيع سلع ومنتجات معينة للعميل.
- يقوم الوسيط بعمليات التقييم الائتماني لمديني المورد.
- يتم إمساك وإدارة دفاتر المبيعات الآجلة للمورد بالإظافة إلى قيد الفواتر الواردة ثم إعادة إرساله للمشترين مع كشوف لحساباتهم والقيام بأعمال التحصيل لمستحقاته لدى الغير في أجل استحقاقها.
- تقوم الشركة الوسيط بإعداد البيانات الإحصائية المتعلقة بالمبيعات ومديني المورد ونسب التحصيل والديون المشكوك فيها.

2- أطراف عقد تحويل الفاتورة:

من أجل توضيح عقد تحويل الفاتورة أكثر نتطرق إلى أطراف هذه العلاقة القانونية والمجسدين في الوسيط أو الوكيل والمنتمي أو العميل.

2-1- العميل أو المنتمي:

هو عبارة عن مقاولة صغيرة أو متوسطة لا تمتلك الإمكانيات اللازمة لتسيير أعمالها التجارية فتلجأ إلى الشركة الوسيط لضمان استمراريتها والعميل هو الشخص الذي يشتري السلع من المورد ويربطهما عقد ولم يدفع ثمنها مباشرة وإنما يتعهد بتسديدها في أجل لاحق، إذ أن العميل هو الذي يقرر حاجته إلى بيع ديونه التجارية المترتبة على مدينيه إما لعدم حلول تاريخ لستحقاقها وإما لتخفيف النفقات المترتبة على استيفائه.

2-2- الوسيط أو الوكيل:

هو أهم أطراف العقد وهو إما شركة أو مؤسسة مالية لها وضع خاص إذ تخضع لجهة خاصة في الدولة التي تنشأ فيها أو هي تلك الإدارة المتخصصة في البنك التجاري بهذا النشاط.

3- كيفية ابرام عقد تحويل الفاتورة:[1]

---

[1] بوشناقة أحمد، بن حمودة محبوب، "ضرورة إصلاح نظام التمويل المصرفي في الجزائر من خلال التقنيات المقننة لعقد تحويل الفاتورة والاعتماد الإيجاري"، مداخلة ضمن ملتقى حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي ببشار، الجزائر،2007، ص 115.

[2] مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 44 -45 .

3-1- كيفية ابرام عقد تحويل الفاتورة:

3-1-1- الرضا: وهو شرط أساسي لانعقاد العقد إذ تتجه فيه إرادة المتعاقد والذي يكون أهلا لإجراء مثل هذا التصرف، وإذا كانت بعض الشركات الوسيط تقوم بتحديد عقد تحويل فاتورة مسبقا في نموذج خاص يقدم لكل طالب بالتعاقد مهما وما على العميل إلا القبول أو الرفض وإن كانت عادة وغالبا ما يقبل التعاقد مهما نظرا لحاجته الماسة إلى المساعدات المالية وهذا لتجنب العجز والنقص الذي يتعرض له مركزه المالي وهذا لا يعني أن رضاءه غير موجود ولكنه مفروض عليه ويجب ان يكون هذا الرضا خاليا من العيوب المتمثلة في الغلط والإكراه والتدليس.

3-1-2- المحل:هو الحق الثابت الذي تتضمنه الفاتورة وهو مبلغ من المال أي ثمن البضاعة المرسلة ويجب أن يكون هذا الحق موجودا وقت إبرام العقد أو قابل للوجود في المستقبل وبالتالي يمكن أن يكون حقا احتماليا.

3-1-3- السبب: الغية والهدف الذي يدفع المتعاقدون إلى التعاقد وهو هنا استثمار أموال لتحقيق الربح بالنسبة للشركة الوسيط وهذا عن طريق حلول الوسيط محل العميل في حقوقه على المدين مع أداء قيمتها معجلا أو عند الاستحقاق مع ضمان خطر عدم الوفاء في حالة إعسار أو إفلاس، ثم تحصيل هذه الحقوق مباشرة مقابل عمولة وفوائد معينة. ولصحة السبب وجب أن يتوفر على شروط منها عدم مخالفته للنظام العام والآداب العامة.

3-2- كيفية تنفيذ عقد تحويل الفاتورة: وتتلخص مراحل ذلك في خطوتين:

3-2-1- المرحلة الأولى:

تبدأ بطلب تحرير استمارة من المورد أو المدين يقوم بتقديمها إلى الشركة الوسيط وتتضمن هذه الاستمارة مجموعة من البيانات تتمثل في:

نشاط المورد- رقم أعماله- نوع الخدمة التي يطلبها- إضافة إلى ثلاث تقارير مالية- وقائمة تضم أسماء العملاء الدائمين وعناوينهم – أسماء البنوك التي يتعاملون نعها- ومتوسط الفواتير التي تمثل حجم المعاملات معها.

3-2-2- المرحلة الثانية:

عند تقديم الاستمارة للشركة الوسيط تقوم بالتدقيق والتأكد وفحص كافة المعلومات المقدمة والتي بموجبها تستطيع إصدار قرارها بالقبول أو الرفض. وكذا نوع التعاقد وكذا نوع الخدمة التي يمكن تقديمها فإذا تبين لها من خلال الفحص الذي قامت به ان عملاء المورد لهم سجل جيد في السداد وظروفهم المالية جيدة تسمح لهم بالوفاء فإنه من المتوقع أن يعرض الوسيط كافة خدماته أو البعض منها وأن يقبل فواتير بعض العملاء دون البعض الآخر أو بعض الفواتير الخاصة بمجال معين من الصناعات دون غيرها وعلى العموم للشركة الوسيط الحق في استبعاد الذين يفتقرون إلى قدرة إئتمانية جيدة.

4- تكلفة الفاكتورينغ:[2]

يتقاضى الفاكتورايزور (مؤسسة متخصصة أو بنك) نوعين من العمولة (عمولة عامة، عمولة خاصة).

4-1- العمولة الخاصة:

يسميها البعض عمولة التعجيل أو عمولة التمويل:

وتحتسب عن المدة الفاصلة بين تاريخ سحب مبالغ الائتمان وتاريخ استحقاق الفراتير، ويتم تحديد سعر الفائدة بناءا على سعر الاساس المصرفي، أو في ضوء متوسط معدل الفائدة الشهري في سوق النقد ولا يجوز ان يفوق الحد الأقصى المقرر قانونا للفائدة الاتفاقية.

4-2- العمولة العامة:

يدفعها العميل مقابل الخدمات الإدارية التي يقدمها له الفاكتورايزور. وتتراوح نسبة العمولة الخاصة بين 2.5 % و 4 % أما العمولة العامة فتتراوح مابين 0.1 % - 2.5 %.

---

(1) www.arblaws.com، بتاريخ 15 مارس 2012، على الساعة 23:15.

(2)Said ALI BOUKRAMI, la finance international , offre des publications , universitaires, 2éme édition , alger, p94.

ويساهم عقد الفاكتورينغ في زيادة كل من الإنتاج والتصدير:

- **بالنسبة للإنتاج** : فإن قيام المؤسسة الفاكتور بتحصيل الأعباء المالية والغدارية يتيح للعميل فرصة التفرغ لإدارة المؤسسة، ومن ثم زيادة الإنتاج وتحسينه، ومن جهة التمويل فإن الائتمان الذي يمنحه الفاكتور للمؤسسة ليس تمويلا تضخميا وليس له أي آثار على الاقتصاد الوطني لأن قيمة الائتمان تساوي تماما قيمة الفواتير التي يتم تخفيضها.[1]
- **بالنسبة للتصدير**: فهي تقدم معلومات حول الأسواق المناسبة لعملية التصدير فمن خلال تجربتها داخل البلاد أو خارج البلاد تتحق لها الشفافية الكاملة للأسواق فتمد عملاءها معلومات عن السلع المطلوبة في الأسواق العالمية وأسعارها والأوقات المناسبة لعمليات التصدير، كما تساعد العميل في التخلص الجمركي لبضائعه.

ثالثا: شركات رأس المال المخاطر:

1- مفهوم التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر:

هي عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى شركات رأس المال المخاطر. وهذ التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبالغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة التي تواجه صعوبات في هذا المجال حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفر لضمانت الكافية.

إن دور شركات رأس المال المخاطر لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد وكذا تمويل التوسع والنمو وهو ما يقتضي تقديم مخطط تنمية من طرف المؤسسة.[2]

كما عرفته الجمعية الأوربية "EVCA" هو كل رأسمال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر نرتفعة ننميز بإحتمال نمو قوي لكنها لا تضمن في الحال يقينا بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (ذلك هو مصدر المخاطر) أملا في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد سنوات.[3]

إن معادلة هذه الشركات تقوم على تكنولوجيا متقدمة- مخاطر كبيرة- أرباح واعدة ومن ثمة يلزم لنجاح هذه المؤسسات التحلي بالصبر لمدة ثلاث سنوات تقريبا لضمان أرباح كبيرة، وهي تقوم على أساس المشاركة في الارباح والخسائر أي المشاركة في السراء والضراء. وهو ما يوضحه الشكل الموالي.

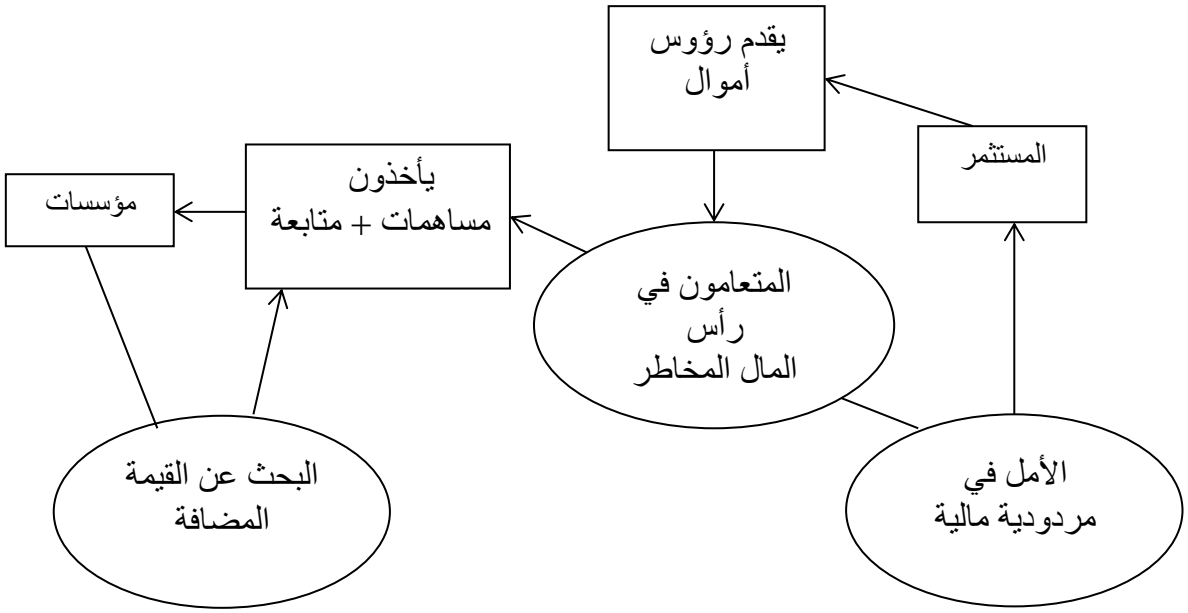
الشكل رقم (02): مبدأ وأسس شركات رأس المال المخاطر

---

[1] هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والإقتصادية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002، ص 290.

[2] رحيم حسن، "التجديد التكنولوجي كمدخل استراتيجي لدعم القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة"، ورقة مقدمة في ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، يومي 29 – 30 أكتوبر 2002 ، ص 53.

[3] عبد الله إبراهيم، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكلة التمويل"، ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 214.



المصدر: زوينة عبد السميع، حجازي إسماعيل، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر" ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الشلف، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 308.

من الشكل يمكننا تلخيص إجراءات التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر:

- في مرحلة أولى من نشاط هذ النوع من الشركات ومهارتهم في تجميع الأموال وجذب المستثمرين.
- بعدها تاتي مرحلة البحث التي يتمثل هدفها في إدارة ملفات الترشيح التي يقدم من طرف المشروعات الطالبة لهذا النوع من التمويل.
- ثم يتم تصنيف الملفات واختيار المشروعات الأنسب لهذا التمويل وتحديد مرحلة وكيفية تدخلها في المشروعات المستفيدة.
- وفي مرحلة اخرى في إطار ممارسة هذا النشاط التمويلي تقوم شركات رأس المال المخاطر بإعادة بيع الشركات للخروج من المشروعات الممولة لتعيد طرح اشتراكاتها في السوق التمويلي.

2- أهداف شركات رأس المال المخاطر

تهدف هذه الطريقة إلى تحقيق جملة من الأهداف، تصب كلها في تسهيل عملية تمويل المؤسست. الصغيرة والمتوسطة ونذكر من بينها:

- مواجهة الإحتياطات الخاصة بالتمويل الاستثماري.
- تعتبر بديلا تمويليا في حالة ضعف السوق المالي وعدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم وطرحها للاكتتاب.
- توفير الأموال الكافية للمؤسسات الجديدة أو عالية المخاطر.

3- أنماط تمويلاتها:

ماليا رأس مال المخاطر هو تمويل برأسمال خاص أي اقتسام المخاطر بين المؤسسات والشركاء الماليين بصفة عامة، وعمليات رأسمال المخاطر تمول المؤسسات الناشئة والتي تنمو بطريقة أسرع من المؤسسات المنشآة من قبل المتعاملين فقط لكن عمليات رأسمال المخاطر تختلف حسب المرحلة الموجودة فيها المؤسسة وهي أربعة مراحل رئيسية:[1]

[1] عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 83.

3-1- رأسمال الإنشاء : يتولى رأس مال الإنشاء تمويل مؤسسات ناشئة مبتكرة تحيط بها العديد من المخاطر ولديها أمل كبير في النمو والتطور. وتوجد في هذه المرحلة مرحلتان:
- رأسمال ما قبل الإنشاء أو قرب الانطلاق.
- رأسمال الانطلاق.

3-2- رأسمال التنمية:

يكون المشروع في هذه المرحلة التمويلية قد بلغ مرحلة اللاإنتاجية أي توليد الإيرادات ولكنه يقابل ضغوطا مالية تجعله يلجأ إلى مصادر تمويل خارجية حتى يتمكن من تحقيق آماله في النمو والتوسع الذي يتراوح متوسطه 5- 10 %.

هذا النمو إما أن يكون داخليا أو خارجيا، كما يغطي رأسمال المخاطر مرحلتي النضج والتطور حيث خلال هاتين المرحلتين تتجه المخاطر إلى التناقص بطريقة واضحة والتمويل الذاتي يلعب دورا ملموسا. وتكتسب المشروعات القدرة على الاستدانة حيث تضمن إمكانياتها الذاتية سداد القروض، فيبدأ معها دور المؤسات رأس مال المخاطر في التواري تدريجيا تاركا الساحة شيئا فشيئا لوسائل التمويل التقليدية.

3-3 -رأسمال تعاقب أو تحويل الملكية:

يستعمل هذا النوع من التمويل عند تغيير الاغلبية المالكة لرأسمال أو تحويل مشروع قائم فعلا إلى شركة قابضة مالية ترمي إلى شراء عدة مشاريع قائمة وبالتالي خلال هذه المرحلة تهتم مؤسسات رأسمال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك.

3-4- رأسمال التصحيح أو إعادة التدوير:

يخصص رأسمال التصحيح للمشروعات القائمة فعلا ولكنها تمر بصعوبات خاصة وتتوفر لديها الإمكانيات الذاتية لاستعادة عافيتها لذلك فإنها تحتاج إلى إنهاض مالي فتأخذ مؤسسة رأس مال المخاطر بيدها حتى تعيد ترتيب أمورها وتستقر من جديد في السوق وتصبح قادرة على تحقيق أرباح.

4- مزايا وعيوب رأسمال المخاطر:

4-1-المزايا:[1]

4-1-1 المشاركة: حيث أن شركة رأسمال المخاطر تكون شريكة لأصحاب المؤسسة وتأخذ نسبة من الأرباح من 15- 30 % بالإضافة إلى 2.5 % مقابل المصاريف الإدارية سنويا.

كما تتحمل جزءا من الخسارة في حالة حصولها، كما أن الدعم العملي الذي يقدمه الممول مفيد للشركة ويساعد على نجاحها وهي تفتح المجال للمشاركة الطويلة الأجل حيث لا تباع الحصة إلا بعد أن تستوي الشركة وتصبح قادرة على الإنتاج والنمو وهذا لا يتوفر في الديون قصيرة الأجل.

4-1-2 الإنتقاء: أمام الممول فرصة لإختيار المشروع الواعد فكثير من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطر وكذلك ذات أرباح متوقعة عديدة وقادرة على رفع قيمة أصولها.

4-1-3- المرحلية: من خصائص التمويل برأسمال المخاطر أنه يتم على مراحل وليس دفعة واحدة فبعد إنتهاء أي مرحلة يلجأ المستفيد من جديد إلى الممول وفي هذا ضمان لصدق الإستثمار في عرض نتائج الأعمال المنجزة وهذا من شأنه إعطاء فرص جديدة حين فشل المشروع وقبل تراكم الخسائر.

4-1-4- التنويع: يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع مختلفة المخاطر بحيث ما يمكن أن تخسره مع مشروع تربحه مع آخر إضافة إلى المشاركة في الخسائر فذلك يقلل منها فضلا على أن المراقبة من الشريك تجنب المشروع الدخول في مغامرات غير مأمونة العواقب.

4-1-5- التنمية والتطوير: هذا النوع من التمويل قادر على تمويل مشروع مرتفع المخاطر والذي لا يتجرأ على خوضها إلا الرواد والقادرون.

4-1-6 توسع قاعدة الملكية: تستمر الشراكة إلى أن تستوي الشركة، فتجذب العديد من المستثمرين بما حققته أو تطرح كأسهم، ويمول العائد من ارتفاع رأس المال مشاريع أخرى جديدة إضافة إلى دورها الكبير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

---

[1] زوينة عبد السميع، حجازي اسماعيل، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر"، ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الشلف، يومي 17-18 أفريل2006، ص 109.

2-4- عيوبها:[1]

يمكن إيجازها فيما يلي:

على عكس المزايا السابقة قد يمثل المخاطرون للمؤسسين عبئا معينا، يرجع إلى:

- الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة(كالمشاركة في القرارات والتدخل في توجيه مسار المشروع، تطلب مبلغ مرتفع في حالة نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين) لكن ينبغي أن لا ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة حيث تعتبر هذه المبالغ مقابل المجازفة التي قبلها المخاطرون وقت الإنشاء والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافة أموالهم التي شاركوا بها في بداية المشروع.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي

المطلب الأول: التمويل عن طريق المشاركة، المرابحة والمضاربة

أولا : المشاركة:

1- تعريف المشاركة:

لغة: المشاركة لفظ مشتق من "الشركة" جاء في لسان العرب- الشَّركة والشركة سواء مخالطة الشريكين، يقال: اشتركنا بمعنى تشاركنا. وقد اشترك الرجلان وتشاركا وشارك أحدهما الآخر.

اصطلاحا: يعرف الفقهاء المسلمون الشركة بأنها:" عبارة عن تعاقد بين اثنين أو أكثر على العمل وللكسب بواسطة الأموال أو الأعمال أو الوجاهة ليكون الغنم بالغرم بينهم حسب الاتفاق".

2- مشروعية المشاركة:

* المشاركة مشروعة بالكتاب والسُّنة:

قال تعالى:" وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ " سورة ص -24.

وروي عن رسول الله (ص) أنه قال فيما يرويه عن ربّه عزوجل :" أنا ثالث الشريكين مالم يخن أحدهما صاحبه. فإذا خانه خرجت من بينهما" .

[1] عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 76.

كما يروون عنه صلى الله عليه وسلم أنه كوّن شركة عنان بينه وبين شخص يدعى السائب بن الشريك.

3- شروط المشاركة:

اتفق الفقهاء على بعض شروط المشاركة واختلفوا في بعضها الآخر. وهذه الشروط بالإضافة إلى أهلية العاقدين هي:[1]

- أن يكون تقسيم الربح حسب حصص رأس المال تفاوت الشريكان أو الشركاء في العمل أم تساويا. وذلك عند المالكية والشافعية. بينما يرى الحنفية والحنابلة أن يكون ذلك حسب الاتفاق لأن العمل له حصة في الربح.
- أن يكون نصيب كل شريك من الربح جزءا شائعا لا مبلغا مقطوعا.
- أن تكون الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس مال الشركة عند جميع الفقهاء.
- أن يكون يد كل شريك يد أمانة في أموال الشركة فلا يضمن إلا حين التقصير أو التعدي.

- كيفية تطبيق المشاركة حسب الأجل:

من المعلوم أن شركات العقود في الفقه الإسلامي تنقسم إلى أربعة أنواع:

1- شركة الأعمال: وتسمى أيضا شركة الأبدان، وهي أن يشرف اثنان أو أكثر على أن يتقبلا الأعمال من الغير، توزيع الربح بينهما حسب الاتفاق. كاشتراك الخياطين او الصياغين، ويجوز أيضا مع اختلاف طبيعة العمل.

2- شركة العنان: وهي أن يشترك اثنان أو أكثر بماليهما ويعملا فيه بأنفسهما أو يعمل فيه أحدهما على أن يكون الربح بينهما. ولا يشترط فيما تساوي المالين وكل شريك يكون وكيلا عن صاحبه في التصرف. وإذا كان الذي يعمل هو أحدهما فقط جاز له اشتراط المقابل عن هذا العمل.

3- **شركة المفاوضة**: هي ان يشترك اثنان أو أكثر في شركة على أساس التفويض الكامل من أحد الشركاء لصاحبه بالتصرف في أمور الشركة ويشترط فيها التساوي في رأس المال والتصرف في توزيع الربح.

4- شركة الوجوه: وتسمى أيضا شركة المغاليين. وهي ان يشترك اثنان أو أكثر لا مال لهم ولا صنعة على ان يشتريا بضائع بجاههما ويكون الربح بينهما بالتساري أو حسب الاتفاق على أن تكون الخسارة نسبة ما لكل منهما لأنه ضامن له بواجهته.

لكن البنوك تطبق المشاركة على أساس 03 أشكال:

4-1- المشاركة المنتهية بالتمليك: وهي المشاركة التي تخص عملية تجارية تنتهي بانتهاء هذه الصفقة بحيث يشترك البنك مع العميل في تمويل هذه العملية بنسب معينة تم يقسمان الربح حسب هذه النسب.

4-2- المشاركة المتناقصة: وهي المشاركة التي يتم فيها تحديد نصيب كل من البنك والعميل في رأس المال المشروع. وعندما يبدأ المشروع في تحقيق الأرباح يتنازل البنك عن حصته تدريجيا حتى يبيعها نهائيا للعميل.

4-3- المشاركة الدائمة: وفيها يشترك البنك مع شريك أو مجموعة من الشركاء في إنشاء مشروع دائم ومستمر لاينتهي إلا بتصفية المشروع.

ثانيا: المرابحة:

1- تعريف المرابحة:

المرابحة لغة مشتقة من الربح، يقول منصور:" وأربحته على سلعته اي أعطيته ربحا" والمراجعة هي صفة لتمويل مختلف احتياطات قطاعات الاقتصاد الوطني.

وصورتها البسيطة:" بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح، أي أن يذكر البائع المشتري بالثمن الذي اشترى به السلعة أي رأس المال ويشترط عليه ربحا معلوما.[2]

---

[1] ناصر سليمان، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث القرارة، الجزائر، ط1، 2002، ص 101.

[2] محمد بوحلال، البنوك الإسلامية مفهومها نشأتها مع دراسة تطبيقية على مصرف الإسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، بدون بلد للنشر، 2001، ص 38.

والمرابحة في **اصطلاح** الفقهاء:" البيع برأس المال ربح معلوم، كنسبة 10 % مثلا اي أنها تقوم على أساس الثمن الأول، ثم إضافة الربح إليه.[1]

وهذا النوع من الاستثمار متبع في أغلب المصارف الإسلامية وهو يأخذ حالتين:

الحالة الأولى: يطلق عليها اسم الوكالة بالشراء بأجر، حيث يقوم البنك بطلب من المؤسسة بشراء سلعة معينة محددة الأوصاف، ويدفع ثمنها للبنك مضافا إليه أجر معين مقابل قيام البنك بهذا العمل.

الحالة الثانية: وفيها تطلب المؤسسة من البنك شراء سلعة معينة وكذلك الثمن الذي يشتري به العميل (المؤسسة) من البنك بعد إضافة الربح، ويتضمن هذا التعامل وعد من العميل بالشراء في حدود الشروط المتفق عليها، ووعد آخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط. ويتم تسديد قيمة البضاعة إما دفعة واحدة او بواسطة عدة دفعات خلال مدة معينة بالنسبة لكلتا الحالتين.[2]

2- ضوابط عقد المرابحة:

حتى يصبح عقد المراحة شرعيا، لابد أن تتوافر الضوابط التالية في هذه المعاملة:

- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل، وهذا الشرط يجعل من الضروري أن يكون للمصرف مخازن، يدخل السلع في حوزته ويعاينها المشتري لديه، لتنتفي الشبهات التطبيقية عن هذا العقد بالإضافة إلى كونها حقيقة أن المصرف الإسلامي تاجر عملاق، يساهم في دعم الاقتصاد الوطني.[3]
- ان لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلا للزيادة في حالة عجز أو تأخر العميل عن السداد (كشرط جزائي أو غرامات تأخير) لأن ذلك هو الرّبا الهدم.
- أن يتم البيع بالتراضي أو الاتفاق بين الطرفين، شرط عدم وجود شبهة الاستغلال أو المغالاة يقول سبحانه وتعالى:" يَا أَيُّهَا الّذينَ آمنُوا لا تأْكُلُوا أَمْوالكُم بِالبَاطِلِ إلاّ أَنْ تَكُونَ تِجارَةٌ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلاَ تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ الله بِكُمْ رَحِيمًا " الآية 29.[4]

ثالثا: المضاربة

1- أساس المضاربة في الفقه الإسلامي:

هي دفع شخص ماإلى غيره ليتصرف فيه ويكون الربح بينهما على ما شرطا فيكون الربح لرّب المال لأنه صاحبه وما تولد عنه للمضارب لاعتبار عمله وجهوده وقد أصبحت المضاربة لحاجة الناس لها يقول ابن قدامى مبررا المضاربة في:" أن بالناس حاجة للمضاربة فإن الدراهم والدنانير لا تنمى إلا بالتقليب والتجارة ليس كل من يملكها يحسن التجارة ولا كل من يحسن التجارة له رأس مال. فأحتيج إليها من الجانبين.

2- أنواع المضاربة:

أ- مضاربة مقيدة: وهي التي يقيد فيها رب المال العامل بتثمير ماله في سلعة معينة أو سوق معين أو بلد معين.

ب- مضاربة مطلقة: هي التي يوكل فيها رب المال التصرف للعامل ويطلق يده في هذا التصرف فمهما كانت درجة الإطلاق يبقى دائما مقيدا بضابطين هما مصلحة الطرفين (حاضنة رب المال) والعرف التجاري السائد بين الناس في موضوع المضاربة.

3- أشكال التمويل بالمضاربة في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية:

3-1- المضاربة المشتركة: هي الصيغة التعاقدية المطورة لشركة المضاربة الفردية او الثنائية وهي أن يعرض المصرف الإسلامي على أصحاب الأموال استثمار مدخراتهم كما يعرض المصرف باعتباره

---

(1) جمال لعمارة، اقتصاد المشاركة نظام اقتصادي بديل لاقتصاد السوق نحو طريق ثالث، مركز الإعلام العربي، بدون بلد للنشر، ط1، 2001، ص 83.

(2) علي محي الدين، علي القرة داغي، بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة، دار البشائر الإسلامية، لبنان، ط1، 2001، ص 101.

(3) محمود عبد الكريم، أحمد أرشيد، الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2001، ص 79.

(4) سورة النساء، الآية 29.

صاحب مال أو وكيل عن أصحاب الأموال وعلى أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال على أن توزع الأرباح حسب الإتفاق بين الأطراف الثلاثة والخسارة على صاحب المال.[1]

2-3- المضاربة المنتهية بالتمليك: وهي المضاربة التي تنشأ بين المصرف الإسلامي والمضارب بحيث يدفع المصرف المال ويقوم المضارب بالعمل . ويعطي المصرف فيها حق للمضارب في الحلول محله دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها.

أو أن يقدم المصرف أداة الإنتاج لمن يعمل عليها بجزء شائع من الناتج على أن يجنب من نصيب العامل أو جزء منه حسب الاتفاق إلى أن يبلغ قيمة تلك الأداة.

3-3- المضاربة المنفردة: وهي أن يقوم المصرف الإسلامي بالتمويل لمشروع معين ويقوم العامل بالأعمال اللازمة والأرباح بحسب الإنفاق ويعتبر هذا النوع أكثر أشكال التمويل بالمضاربة ملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4-3- سندات أو صكوك المقارضة: وهي وثائق موحدة القيمة وصادرة بأسماء من يكتسبون فيها مقابل دفع القيمة المحررة بها وذلك على أساس المشاركة في نتائج الأرباح أو الإجراءات المتحققة من المشروع المستثمر فيه بحسب النسب المعلنة على الشيوع مع مراعاة التصفية التدريجية المنتظمة لرأس المال المكتتب به عن طريق تخصيص الحصة المتبقية من الأرباح الصافية لإطفاء قيمة السندات جزئيا حتى السداد التام.

المطلب الثاني: التمويل عن طريق الإستصناع، البيع الآجل وبيع السلم

أولا: الاستصناع

تقوم بهذه العملية البنوك الإسلامية كبيرة الحجم كون البنك الإسلامي هو أحد المنظمين للمشروعات التنموية وأحد المروجين لها. ومن ثم فكثيرا مايعمل البنك على الدخول في مجال الصناعات المتكاملة.[2]

مثل الإتفاق مع عدد من المنتجين الصناعيين لقيام كل منهم بتصنيع جزء معين من منتج معين ثم الاتفاق مع منتج آخر لتجميع هذه الاجزاء لتصبح سلعة متكاملة تطرح في الأسواق للإستخدام مثل سيارة عائلية وسيارة نقل أو غيرها من المنتجات.

فقد يجد البنك الإسلامي أن عددا كبيرا من عملائه الصناعيين الذي يشارك في تمويلهم كل منهم لديه فائض عاطل في الطاقة الإنتاجية وفي الوقت ذاته يمكنه استخدام هذه الطاقة في إنتاج جزء من سلعة معينة وأنه متكامل الأجزاء التي يمكن لكل منتج صناعي إنتاجها بفاعلية وكفاءة عالية يمكنه إسناد عملية تجميع هذه المنتجات إلى شركة معينة أو إنشاء هذه الشركة التي تتولى تجميع وتصنيع الأجزاء الأخرى التي لا تستطيع الشركات الأخرى تصنيعها أو استيرادها من الخارج ومن ثم تنجح البنوك الإسلامية في تكوين المجمعات الصناعية الضخمة وفي زيادة ربحيتها نتيجة استغلال الطاقات الإنتاجية بشكل كامل.

ثانيا: البيع الآجل

1- تعريف: يعتبر البيع الآجل شكل من أشكال اليع أي مبادلة مال بمال على سبيل التملك، اي أنه يتضمن بائع ومشتري وثمن السلعة المباعة (المشتراة)، وهذا الشكل يتضمن استلام السلعة عاجلا من قبل المشتري ويقوم بدفع ثمنها بعد فترة معينة من الزمن ومن ثمة فإنه مبادلة مال في المستقبل، والدفع يمكن أن يكون دفعة واحدة أو بعدة دفعات (البيع بالأقساط).[3]

2- شروط البيع الآجل:

يمكن أن يتضمن البيع الآجل عدة شروط منها:

- أن لا تكون السلعة المباعة وثمنها من الأصناف الربوية التي لا يجوز بيع بعضها بالأجل أي وجود اختلاف المال تتم مبادلته عاجلا من المال الآجل.

---

(1) هيا جميل بشارات، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008، ص 72.

(2) محسن أحمد الخضيري، البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1999، ص 149.

(3) فليح حسن، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الجديد إربد، الأردن، ط1، 2006، ص 353.

- في حالة اختلاف ثمن البيع الآجل عن ثمن البيع الفوري وحسب السداد فإن هذا يوجب الاتفاق على الثمن ومدة السداد وطريقته في العقد ابتدائيا.
- لا يحق للبائع في البيع الآجل بالسداد قبل التاريخ المحدد له في العقد.
- اشتراط تسليم السلعة المباعة في البيع الآجل فورا وحال التعاقد لأن الثمن هو المؤجل في هذا البيع.
- لا يجوز للمشتري أن يشتري السلعة بثمن مؤجل ثم بيعها بثمن معجل أقل للحصول على النقود.

ثالثا: بيع السلم

1-تعريفه:

السَّلمُ لغة: الإعطاء والترك والتسليف. والسَّلَمُ لغة أهل الحجاز والسلف لغة أهل العراق ويسمى سلما لتقديم رأس المال في المجلس. وسمي سلفا لتقديم رأس المال عند الشراء فكان المشتري أسلف البائع.

أما اصطلاحا: فهو عبارة عن بيع موصوف في الذمة ببدل يعطى عاجلا معنى ذلك ببيع آجل بعاجل حيث الآجل هو السلعة المباعة التي يشهد البائع أو المنتج بتسليمها بعد اجل محدد والعاجل هو الثمن الذي يدفعه المشتري كاملا بمجلس العقد.

2- شروط السّلم:

2-1- شروط رأس مال السلّم:

الشرط الأول: أن يكون معلوما. لأن الثمن في عقد السلم بدل في عقد معاوضة مالية فلابد أن يكون معلوما كسائر المفاوضات. ومعلومية رأس مال السلم لابد منها لنفي الجهالة او الخصومة أو النزاع.

الشرط الثاني: تسليم رأس المال في مجلس العقد وخلافا للغير، ويرى المالكية التأجيل ليومين أو ثلاث وهذا التأجيل هو حكم المحو عنه.

الشرط الثالث: يجوز أن يكون رأس المال عينا أو نقديا أو حتى منفعة.[1]

2-2- الشروط المتعلقة بالمسلم فيه (السلعة):

- أن يكون الدين موصوفا في الذمة، ولا يصح السلم إذا جعل المسلم فيه شيئا معينا بذاته لأنه مناقضا للغرض المقصود منه، إذ هو موضوع البيع شيء في الذمة بثمن معجل، ومقتضاه ثبوت المسّلم فيه دينا في ذمة المسّلم إليه.
- أن يكون معلوما لأنه بدل في معاوضة مالية فيشترط فيه أن يكون معلوما كما هو الشأن في سائر عقود المبادلات المالية.
- أن يكون السّلم فيه مؤجلا، إذ اشترط جمهور الفقهاء لصحته أن يكون مؤجلا وقرروا عدم صحة السلم الحال.
- أن يكون الأجل معلوما. لأن ذلك يقطع المنازعة وينفي الجهالة.
- أن يكون مقدور التسليم عند محله، وذلك بأن يكون المسلم فيه مما يغلب وجوده عند حلول الأجل وهذا شرط متفق على وجوبه بين الفقهاء لصحة السلم.
- مكان الإيفاء، اختلف الفقهاء في مدى اشتراط تعيين مكان إيفاء المسلم فيه فذهب الحنفية والمالكية إلى عدم اشتراطها وذهب الشافعية إلى اشتراطها.

المطلب الثالث: التمويل عن طريق الإجارة، المزارعة والمساقاة:

أولا: الإجارة

1- تعريف:

الإجارة هي الكراء كما هو معروف لدينا اليوم، ومعناه أن يستأجر شخصا ما شيئا معينا لا يستطيع الحصول عليه أولا يريد لأسباب معينة ويكون نظير أجر معلوم يقدمه لصاحب الشيء أو هي عقد يتضمن تحديد صفة العين المؤجرة وتمكين المستأجر منها وتعهد مالكها بصيانتها ولا يشترط على المستأجر ضمان العين المأجور إلا في حالتي التعدي والتقصير وذلك خلال مدة وأجرة يتفق عليهما طرفي العقد.

---

[1] ناصر سليمان، مرجع سابق، ص 124.

وهذه الصيغة تشبه ما يعرف اليوم في الاقتصاد الغربي " laese purshase financing" وإنما في صيغنا هذه لا تدفع فوائد ربوية قط. ويأخذ التأجير في هذا السياق صورتان:

1-1- التأجير التمويلي أو الراسمالي:

وفيه يقدم البنك خدمة تحويلية، فهو هنا يتدخل كوسيط مالي عن طريق شرائه أصل معين يؤجره للعميل خلال مدة تساوي العمر الاقتصادي للأصل تقريبا، وهنا يفصل بين الملكية القانونية وهي حق البنك والملكية الاقتصادية وهي من حق المستاجر ويضمن البنك ماله ببقاء العين في ملكه وربحه ممثلا في التوقعات النقدية التي يحصل عليها طوال مدة الإيجارة غير قابلة للإلغاء.

أما من الناحية الشرعية يتضمن عقد التأجير الرأسمالي مدة دفع الثمن وبيع في نهاية المدة بعد استيفاء الثمن وإذا كان الجزء الخاص بالبيع مجرد وعد غير ملزم للتعاقد فيكون لهما الخيار فلا بأس من الناحية الشرعية ولكن إذا كان ملزما فإنه يصبح مخالف للشريعة لأنه يمثل صفقتين في صفقة واحدة والتي نهى عنها الرسول(ص) حيث أن العين يتم عليه تعاقدان في وقت واحد وهما الإجارة والبيع (بيع منافع بيع العين).

ولكن تصحيح هذا العقد بأن ينتقل جزء من ملك الأصل بقدر ما يدفع المستفيد أي يطبق عليه صورة المشاركة المتناقصة إلى أن ينتهي دفع الثمن فيمتلكها المستاجر.[1]

2-1- التأجير التشغيلي أو الخدمي:

في هذه الصيغة لا يكون هناك ارتباط بين العنصر الزمني والإيجار على مدى عمر الأصل وعادة مايمد المؤجر (البنك) المستاجيرن بخدمات الصيانة وغيرها وتعتبر أجهزة الكمبيوتر والتلفزيون... اكثر أنواع الأصول انتشارا في التاجير التشغيلي، ويكون هذا الاسلوب أكثر نفعا عندما يكون المستاجر في حاجة إلى الأصل لفترة زمنية معينة أو الخوف من تطورها وهذا يظهر في الصناعات ذات المعدل العالي في التغيير التكنولوجي وطبقا لهذا الاسلوب فإن البنك يقوم بشراء الأصل حسب المواصفات التي يحددها المستأجر وعادة مدة الإيجار تتراوح بين 3 أشهر إلى 5 سنوات أو أكثر، أثناء فترة الإيجار ملكية الأصل تبقى بحوزة البنك والملكية المادية تعود للمستاجر وبعد انتهاء مدة الإيجار تعود هذه الحقوق إلى البنك.

ثانيا: المزارعة

تعتبر المزارعة شركة بين طرفين أو أكثر لدى احدهما الارض التي لا يستطيع زراعتها ويقدم الآخر العمل والجهد والخبرة والقدرة على زراعتها ومن ثم فإن طرفي عقد المشاركة من خلال صيغة المزارعة هما صاحب الأرض الذي يساهم برأس المال الذي تمثله الأرض والمزارع الذي يساهم في المشاركة في هذه العملية لخبرته ويتم توزيع الناتج بين الطرفين.

1- مشروعية المزارعة:

إن عقد المزارعة من أكثر الأساليب التمويلية التي شاعت، واتسع استخدامها وبالذات في العصر الإسلامي الأول في زمن النبي صلى الله عليه وسلم. وفي زمن الخلفاء الراشدين. وهو الأمر الذي يدل على مشروعية المزارعة ويؤكدها ما ورد في القرآن الكريم في الحث على الزراعة بهذه الصيغة وما ورد في السنة النبوية الشريفة في تلك الفترة الزمنية واستمر العمل بها بعد ذلك.

2- أشكال الزراعة:

يمكن أن تتم الزراعة من خلال الاشتراك في الزراعة بتوفير عناصرها الأساسية وهي الأرض الزراعية، والعمل الذي تتطلب عملية الإنتاج الزراعي والمستلزمات التي تحتاجها العملية هذه من آلات وبذور وأسمدة ومعدات وما إلى ذلك ومن ثمة فإن أشكال صيغة المزارعة فيما يلي:[2]

- قيام أحد أطرافها بتقديم الأرض وتقديم رأس المال والعمل من الطرف الآخر في الزراعة.

---

[1] عبد الرحمان يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب البنك الإسلامي للتنمية، السعودية، 1995، ص 85.

[2] فليح حسن، مرجع سابق، ص 365.

- تقديم أحد أطرافها الأرض وتقديم العمل من الطرف الآخر والاعتماد في توفير راس المال الازم لعملية المزارعة على التمويل الذي يوفره الطرف الآخر كالمصارف الإسلامية مثلا، وفي هذه الحالة تكون المشاركة متعددة الأطراف، صاحب الارض والعامل فيها والممول الذي يوفر المال لعملية الإنتاج التي تتم من خلال صيغة المزارعة.

ثالثا: المساقاة

ترتبط المساقاة بعملية الإنتاج وبالتالي فإنها جزء من هذه العمليات الإنتاجية المرتبطة بالقطاع الزراعي وتحتل أهميتها من أهمية هذا القطاع في الاقتصاد.

1- تعريف المساقاة:

إن المساقاة تعني الاتفاق بين طرفين يقوم أحدهما بمهمة سقي مشروعات الطرف الآخر في الاتفاق و بالذات الاشجار في البساتين (النخيل او الفواكه وغيرها) وقسمة الحاصل بينهما حسب الاتفاق بينهما أي أن من يتولى مهمة السقي يحصل على حصة محددة ومتفق عليها من ناتج الأشجار مسبقا و عند العقد.

2 – مشروعية المساقاة

تأتي من التعامل بها في عصر النبوة والخلفاء الراشدين وما بعدها، لأنها تحقق حاجة أطراف عقد المساقاة. وهم صاحب الأشجار الذي لا يتمكن من متابعة سقيها، والعامل الذي يقوم بمهمة السقي هاته التي توفر له فرصة العمل، والممول لعملية السقي في حالة وجوده. عند قيام المصرف الإسلامي مثلا بتمويل المعدات والمكائن والآبار والقنوات التي تتيح ذلك، وهي تختلف عن الإجازة، حيث يدفع المستأجر إيجار صاحب الأشجار محدد مسبقا وبدون الأخذ في الإعتبار ناتج الأشجار ويختلف عن الأجر الذي يحصل عليه من يقوم بمهمة السقي سواء تحقق الإنتاج أم لا في حين أن عائد أطراف المساقاة تتحدد بالإتفاق كحصة من الناتج المحقق فعلا.

3- اشكال المساقاة:

إن أطراف عقد المساقاة أي أشكالها يمكن أن تكون كمايلي وحسب الاتفاق :

- أن تكون الأرض والأشجار والمستلزمات من قبل أحد طرفي المساقاة والعمل من الطرف الآخر.
- أن تكون الأرض والاشجار والعمل من طرف والمستلزمات من طرف آخر الذي يمكن أن يكون المصرف الذي يوفر مستلزمات عملية السقي.
- أن تكون الأرض والأشجار من قبل أحد طرفي المساقاة والمستلزمات والعمل من الطرف الآخر.[1]

المبحث الثالث: تكلفة الأموال

سنتناول خلال هذا المبحث مفهوم تكلفة الأموال، وكيفية حسابها، والعوامل المؤثر عليها بالإضافة إلى تقدير تحليل تكلفة مختلف مصادر التمويل.

وترجع أهمية تقدير هذه التكلفة، إلى أنها تعتبر بمثابة الحد الأدنى للعائد المقبول على الاستثمار . فالاستثمار الذي يتولد عنه عائد يعادل على الأقل تكلفة الأموال ينبغي رفضه، إذ أن قبوله يترك أثراً سلبياً على ثروة الملاك، بالتالي يمكن أن يؤدي إلى انخفاض القيمة السوقية للأسهم العادية.

كما سنرى بأن تكلفة الأموال تتوقف على نوعية الخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي، ونسبة كل عنصر فيه وبالطبع كلما انخفضت تكلفة الأموال كلما كان لذلك أثراً إيجابياً على قيمة المؤسسة.

[1] مرجع نفسه، ص 371.

لكل مصدر من مصادر التمويل السابق الإشارة إليها تكلفة معينة يتحملها المشروع وترجع أهمية تقدير هذه التكلفة في أنها تمثل حجر الزاوية لإتخاذ القرارات الإستثمارية والتمويلية.

المطلب الأول: مفهوم تكلفة التمويل

إن تكلفة التمويل هي التكلفة الكلية للأموال أي تكلفة التشكيلة من مصادر الأموال المقترضة والمملوكة وبالتالي يمكن وضع تعريف واضح لتكلفة التمويل:

- الحد الأدنى للمعدل الذي تطلبه المنشأة للإستثمارات الجديدة، أو هي الحد الأدنى للعائد الذي يجب أن تحققه المنشأة على موجوداتها لكي ترضي جميع المستثمرين فيها أو هي معدل العائد المطلوب على الإستثمارات والذي يضمن بقاء سعر السهم العادي للمنشأة بدون تغير.

تنقسم معالجة تكلفة الأموال إلى قسمين رئيسيين نتعرض في القسم الأول للعوامل المؤثرة في تكلفة الأموال أما القسم الثاني فسنتناول كيفية تقدير تكلفة كل عنصر من عناصر التمويل.[1]

المطلب الثاني العوامل المؤثرة في تكلفة الأموال:

تتأثر تكلفة الأموال بعوامل عامة تؤثر على كافة العناصر المكونة للهيكل المالي وبعوامل خاصة تتعلق بكل عنصر على حدى، كما تتأثر تكلفة الأموال كذلك بالقرار المحدد للخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي ونسبة كل عنصر فيه، وفيما يلي نتعرض لهذه العوامل بشيء من التفصيل.[2]

أولا – تاثير العوامل العامة:

يتوقع المستثمرون الذين يزودون المنشأة بالأموال الحصول على عائد يكفي لتعويضهم عن حرمانهم من استغلال أموالهم لتحقيق منافع نظرا لتوجيه تلك الأموال إلى مجال الاستثمار كما يتوقعون كذلك الحصول على عائد لتعويضهم عن المخاطر التي قد يتعرض لها عائد استثماراتهم ، وكلما زادت مخاطر التمويل زاد العائد المنتظر بالنسبة للممولين والذي يعتبر كتكلفة للمؤسسات المستفيدة من التمويل وحتى وإن كان المشروع الممول محدود المخاطر إلى درجة كبيرة، فهو ملزم بدفع عوائد للممول نظير مرور الزمن لتعويضه عن مخاطر وخسائر التضخم ومن هنا فإن تكلفة عنصر الزمن يمكن التعبير عنها بالمعادلة التالية: ف= ج + خ.

حيث ف هو معدل العائد على الاستثمار الخالي من المخاطر والذي يتكون من جزأين هما:

ج: جزء لتعويض المستثمر عن تأجيله إشباع حاجات أو منافع حاضرة من أجل الإستثمار.

خ: مخاطر أخرى ترتبط بالزمن وهي مخاطر التضخم.

ثانيا: عوامل خاصة بكل عنصر

تتفاوت ماتضع المنشآت سياسة محددة بشأن الخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي ونسبة كل عنصر فيه فقد تقرر المنشأة مثلا الاعتماد على القروض والحقوق في تمويل استثماراتها وبهذا نستبعد الأسهم كما قد تقرر كذلك نسبة مستهدفة لكل عنصر داخل الخليط الذي قرر الاعتماد عليه في تمويلها، وطالما أن تكلفة كل عنصر تختلف نتيجة لاختلاف درجة المخاطر التي يتعرض لها عائد ذلك العنصر لذا ضمن المتوقع أن تختلف تكلفة الأموال وفقا لقرار المنشأة الذي يتكون منها الهيكل المالي ونسبة كل عنصر فيه.

المطلب الثالث: تقدير تكلفة عناصر التمويل:

يقتضي تقدير تكلفة الأموال الوقوف على تكلفة كل عنصر من العناصر التي يتضمنها الهيكل المالي وسنحاول هنا التركيز على أهم مصادر التمويل طويلة الأجل، متوسط وقصير الأجل.

أولا – تكلفة مصادر التمويل طوية الأجل:

وسنتناول كلا من الإقراض، الأسهم العادية والممتازة والأرباح المحتجزة.

1- تكلفة القروض طويلة الأجل:

وتتمثل تكلفة الإقراض في المعدل الفعلي للفائدة والذي تدفعه المؤسسة المستثمرة وهو مايعرف بالتكلفة الظاهرة ويمكن تقديره بالعلاقة التالي:

$$C0 = c2/(1+k1)$$

---

[1] محمد صالح الحناوي وآخرون، أساسيات ومبادئ الإدارة المالية، المكتبة الجامعية الحديثة، الإسكندرية، 2007، ص 24.

[2] أحمد برواس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2002، ص40.

C0: مبلغ القرض.
Ct : مبلغ التدفقات الخارجية للسنة ويعادل (القرض + الفوائد).
K: سعر الفائدة الظاهري.
منه $(1+k1) = C0/ Ct$
بالتالي فإن تكلفة الاقتراض هي المعدل الذي يحقق بين التدفقات الخارجية للقرض، أما التكلفة الحقيقية فهي التي تتحملها المنشاة فعلا بعد فصل الوفرات الضريبية وتعطى بالعلاقة التالية:
$Kp = ki (1 - t)$ حيث أن:
T : معدل الضريبة
Kp : معدل الفائدة الفعلي.

2- تكلفة الأسهم العادية: تتمثل تكلفة الأسهم العادية في " العائد المطلوب على الاستثمارات والممول السهم والذي يحافظ على القيمة السوقية دون تغير" حسب نموذج " جوردن" على اعتبار أن القيمة للسهم تتمثل في القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية وحيث أن الأسهم العادية ليس لها تاريخ معين فإن التدفقات النقدية تتمثل فقط في التوزيعات التي سيحصل عليها المستثمر وها ماتوضحه العبارة الموالية:

$$Po = Dt / (1+ke)\ t$$

Dt : توزيعات الارباح المنتظرة للسهم إلى الفترة.
kE: تكلفة السهم العادي أو الحد الأدنى لمعدل العائد.
Po: القيمة السوقية للسهم.
T: الفترة.
ومن خلال المعادلة السابقة الذكر نجد أن تكلفة السهم العادي الواحد هي $ke = D / Po$ بالإضافة إلى نموذج جوردن إذا أخذنا بعين الاعتبار معدل النمو في تكلفة السهم العادي تصبح كما يلي:[1]

$$ke = D / Po + g$$

حيث أن g هو معدل النمو المتوقع لعائد السهم العادي.

3- تكلفة الاسهم الممتازة:
يتحصل حملة الأسهم الممتازة على عائد ثابت يتمثل في نسبة مئوية من القيمة الاسمية وإذا ما رمزنا ب:
KI : تكلفة التمويل بالأسهم الممتازة.
D : حصة الأسهم الممتازة من الأرباح.
Io: القيمة الإسمية للسهم الممتاز.
تكلفة السهم الممتاز هي: $Kp = D/ Io$
بحذف المصروفات المصاحبة للإصدار والمتمثلة أساسا في عمولات، الخصومات وتكاليف الإصدار فإن العبارة تصبح كما يلي: $Kp = D/ Io (1-E)$

4- تكلفة الارباح المحتجزة:
البعض أن الأرباح المحتجزة ليس لها تكلفة لكن هذا غير صحيح لأنها من حق أصحاب الأسهم ولايتم احتجازها إلا بعد موافقتهم وبالتالي تكلفة الارباح المحتجزة هي نفس تكلفة الأسهم العادية طرح الضريبة منها لأنها تخضع لها.

ثانيا: تكلفة مصادر التمويل متوسط الأجل
تكلفة القروض متوسط الأجل تحسب بنفس طريقة القروض طويلة الأجل الفرق الوحيد يكمن في المدى الزمني t لذا سوف لن نفصل فيها وسنتناول الإستئجار فقط.

1- تكلفة الإستئجار:

[1] Van Home, Jaimes e, Financial management and policy, international ed, USA ,1986, p 116.

تتمثل تكلفة التمويل التأجيري في المعدل الذي يتساوى عنده قيمة الاستثمار الممول بالإيجار والقيم الحالية لأقساط الإيجار المضاف إليها الخسارة الناتجة عن الاهتلاكات بالإضافة إلى القيمة المتبقية للأصل في حالة شرائه في نهاية عقد الائتمان وتعطى هذه التكلفة بالعلاقة التالية:[1]

$$Vo = li = (1-t) + ait\ (1+r)i + rn / (1+r)\ i$$

حيث أن V: قيمة الأصل الممول بالإستئجار .

Li: قيمة الإيجار للفترة i.

T: معدل الضريبة على الأرباح.

Ai: اهتلاك الاصل فيما كانت المنشأة مالكة له.

Rn: القيمة المتبقية للأصل في نهاية العقد.

R : تكلفة الاستئجار (معدل العائد المساوي بين قيمة الأصل وقيمة التدفقات الحالية لعناصر الأصل المستاجر).

ثالثا: مفهوم هيكل التمويل الأمثل للمؤسسة محدداته.

1- مفهوم الهيكل التمويلي الأمثل للمؤسسة.

يعرف الهيكل المالي أحياناً بالخطة المالية للمؤسسة، وذلك نظراً لطبيعة تكوين مصادر التمويل طويلة الأجل، مثل السندات، القروض طويلة الأجل، الأسهم الممتازة وحقوق الملكية. ونشير إلى وجود بعض الشركات التي تتجه إلى عدم تخطيط هيكلها المالي، حيث يتكون ذلك بناءً على القرارات المالية التي يتخذها المدير المالي دون أي تخطيط مسبق. والملاحظ أن هذه الشركات قد تنجح على المدى القصير، إلا أنها ستواجه مشاكل وصعوبات كبيرة في الحصول على الأموال بهدف تمويل استثماراتها واحتياجاتها على المدى القصير.

يقصد بالهيكل التمويلي بصفة عامة، أنه يعرض مختلف أنواع وأشكال التمويل من أموال الملكية وأموال الاقتراض الدائمة والمؤقتة قصيرة الأجل منها و الطويلة الأجل.

تجدر الإشارة إلى ضرورة التفرقة بين الهيكل التمويلي للمؤسسة، وهيكل رأس المال. حيث يقتصر هذا الأخير على جميع أنواع وأشكال التمويل طويل الأجل فقط (التمويل الدائم)، وبذلك يعتبر هيكل رأس المال جزء من هيكل التمويل، بحيث لا يشمل مصادر التمويل قصيرة الأجل.

أما هيكل التمويل الأمثل، فيشير إلى الهيكل التمويلي للمؤسسة والذي يحقق أكبر ربح ممكن لملاك المؤسسة، وبأقل التكاليف، بالتالي فهو الهيكل الذي يحقق أقصى قيمة سوقية للسهم.

انطلاقاً من التعاريف المقدمة أعلاه، فإن الهيكل التمويلي للمؤسسة يعتمد على طريقة التمويل التي تنتجها المؤسسة، أي يعتمد على تركيبة الخليط من المصادر التمويل التي يتكون منها الهيكل المالي، بهدف تحقيق مردودية مقبولة للمؤسسة مع تدنئة تكاليف التمويل. و نشير إلى أن هيكل التمويل الأمثل هو ذلك الهيكل الذي يخلق توازن بين الأرباح وبين المخاطر المرتبطة بهيكل التمويل، كما تجدر الإشارة، إلى أن تحقيق الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة، لا يكون إلا من خلال توفر العناصر التالية:

- تكون القيمة السوقية للسهم أعلى ما يمكن، بما يحقق تعظيم قيمة المؤسسة.
- تخفيض التكلفة المتوسطة المرجحة للأموال أقل ما يمكن.
- الاستخدام الأمثل لموارد التمويل، ورفع معدل الاستثمار والنمو الاقتصادي .
- زيادة إمكانية الحصول على الأموال اللازمة والاستفادة من الفرص الاستثمارية.

2 ـ محددات الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة .

يتحدد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة بمجموعة من العوامل، حيث لا يمكن تقديم نموذج تمويلي أمثل يتناول بصورة كافية كل العوامل التي تؤثر على قرارات المسير المالي للمؤسسة. إذ أن هذه العوامل على درجة عالية من التعقيد و التنوع. ولا تتبع دائماً نظرية محددة و هذا نظراً لأن أسواق رأس المال أصبحت تتميز بظروف المخاطرة العالية، سنتطرق على وجه التحديد لأهم العوامل المحددة للهيكل التمويلي للمؤسسة على النحو التالي:

[1] منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية، مدخل تحليلي معاصر، ط5، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2008، ص 522.

2- 1- الربحية:

من خلال الوصول إلى أقصى استخدام ممكن للدفع المالي مع الالتزام بأقل تكلفة ممكنة، يجب أن يحقق الهيكل المالي للمؤسسة ربحية معتبرة للمؤسسة.

2- 2- القدرة على الوفاء بالديون:

يحدد على العامل الحد الأقصى الذي يمكن أن تتحمله المؤسسة من القروض، و الذي يجب أن لا تتجاوزه حتى لا تهدد قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه تسديد هذه القروض. وفي نفس الوقت يجنب الملاك أو حملة الأسهم العادية بالمؤسسة، أية مخاطر حالية إضافية.

2-3- المرونة:

يجب على المؤسسة تحديد الهيكل المالي الأمثل، الذي يعمل على تعظيم قيمتها، وبأقل المخاطر الممكنة، حيث لا يتحقق ذلك إلا من خلال التوازن بين كل تلك العوامل المؤثرة في الهيكل المالي بطريقة مناسبة، بالتالي فإن التخطيط السليم للهيكل المالي الأمثل هو الذي يأخذ في الاعتبار مصالح كلا من المساهمين في المؤسسة، العمال، الموظفين والدائنين.

الملاحظ أنه في بعض الأحيان، قد تعطي مؤسسة ما أهمية أكبر للمرونة على حساب الرقابة، بينما تهتم مؤسسة أخرى بالقدرة على الوفاء بالديون أكثر من العوامل الأخرى. كما قد تتغير الأهمية النسبية لهذه العوامل تبعاً لتغير ظروف البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة. ونتيجة لذلك فإن الهيكل المالي الأمثل هو الذي يكون قابلاً للتكيف بسهولة مع الظروف المتغيرة.[1]

[1] مرجع نفسه، ص 115.

خاتمـة الفصل الثاني:

تطرح أمام المؤسسات الاقتصادية وسائل متنوعة للتمويل مما يسمح لها بالمفاضلة بين البدائل التمويلية المتاحة وبالتالي اتخاذ القرار الذي يتناسب والأهداف المسطرة، فعملية اختيار المصدر التمويلي ليست بالسهلة على الإطلاق. وهي تتحدد تبعا لعدة عوامل أهمها تكلفة المال والمصدر الذي تم اللجوء إليه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ماتعاني من قصور عى مستوى الموارد المالية الخاصة التي تعتبر من اهم مصادر التمويل التي يخصص الجزء الأكبر منها لمواجهة تكاليف التأسيس التي تكون ذات تكلفة عالية لذلك تلجأ إلى مصادر تمويل خارجية كالقروض البنكية التي تعتبر المصدر الخارجي الأساسي لتمويل هذه المؤسسات، غير أنه رغم ما تزخر به هذه المؤسسات من طاقات إنتاجية وقدرات إبداعية وروح مبادرة اقتصادية كبيرة مما يسمح لها بالمساهمة في التنمية الاقتصادية وامتصاص البطالة، فإنها تجد صعوبة كبيرة في الحصول على التمويل اللازم نظرا لما تتميز به من انخفاض في رأس مالها ومحدودية الضمانات التي تقدمها خاصة منها العينية، فكثيرا ماتقتصر هذه الأخيرة أي الضمانات على الأموال الشخصية له، هذه المميزات صعبت من مهمة البنوك في تقييم وتقدير المخاطر الناجمة عن نشاطات هذه المؤسسات والذي بدوره ادى بالبنوك إلى العزوف أو التردد عن تمويل هذه المؤسسات، ولحل هذه المعضلة تم استحداث طرق جديدة لتمويل هذه المؤسسات كان من أهمها التمويل التأجيري وصناديق وشركات رأس مال المخاطر والتمويل الإسلامي.

مقدمة الفصل الثالث:

تبنت الجزائر بعد إستقلالها سياسة التنمية الشاملة، واعتمدت في تحقيق ذلك على سياسة التصنيع الثقيل، أي إنشاء المؤسسات ذات الحجم الكبير، التي كانت تمولها من خلال الريع البترولي هذه السياسة شدة الخناق على المؤسسة الخاصة واعتبرتها في كثير من الأحيان منبع إستغلال، ومصدر للهيمنة، لهذا انحصرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية، لكن هذه السياسة عرفت فشلا كبيرا خاصة خلال منتصف الثمانينات، وهو ما فرض على الجزائر التخلي التدريجي عن النظام الإشتراكي وتبني نظام إقتصاد السوق، وهنا طرحت حتمية إعادة هيكلة الإقتصاد الوطني ليتماشى والتحولات الإقتصادية التي عرفها العالم بشكل عام والجزائر بشكل خاص، وفي ظل هذه الظروف بدأت الجزائر تهتم أكثر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لقناعتها أن هذه الأخيرة لها تأثيرات إيجابية على الإقتصاد الوطني، خاصة توفير مناصب شغل والمساهمة في القيمة المضافة ولهذا قامت الدولة الجزائرية بجهود معتبرة للنهوض بهذا القطاع.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المبحث الثاني: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مختلف الهيئات والبرامج الداعمة لها الإجراءات التحسينية لدعمها وتطويرها.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر وآفاقها المستقبلية.

الفصل الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الجزائر وغيرها من الدول النامية التي عاشت تحت وطأة الإستعمار وجدت نفسها تعاني من تخلف إقتصادي واجتماعي وحتى ثقافين، وهذا ما فرض عليها أعادة بناء اقتصادها على معالم وأسس جديدة تقوم على بناء قاعدة صناعية قوية ترتكز على إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى الصناعات التقليدية لما لها من دور في تشجيع التنمية الإقتصادية لزيادة الإهتمام به، وسنحاول في هذا المبحث التركيز على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل التسعينات

نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النموالإقتصادي وفي مختلف الجوانب الإجتماعية والإقتصادية الأمر الذي جعل الدولة تعمل على تشجيع ودعم هذه المؤسسات سواء من الجانب المادي أو المعنوي وسنميز في هذا المطلب دراسة واقع هذه المؤسسات قبل التسعينات.

لقد اهتمت الجزائر بعد الإستقلال بالصناعات القاعدية التقيلة كالصناعة البترولية وهذا لإنتهاجها للمذهب الإيديولوجي الإشتراكي ولكن هذا لا يمنع أن الجزائر كانت دائما تحاول أن تعطي اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القوانين والتشريعات.[1]

أولا: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد الإستقلال.

في هذه الفترة كان جل الإهتمام موجها للصناعات الضخمة بعدما اختارت الجزائر التوجه الإشتراكي من خلال مؤتمر الصمام 1956 ثم بعده ميثاق طرابلس 1962 وميثاق الجزائر 1964 ليتأكد بذلك في الميثاق الوطني لسنة 1976 إلا أنه كانت هناك مؤسسات صغيرة ومتوسطة لكنها عاشت التهميش وكانت أيضا ملكا للمستوطنين قبل مغادرتهم للوطن وكان من بين محاولات الدولة الجزائرية الإهتمام بهذا القطاع اصدار القانون الأول للإستثمار، وقانون 63/227 المؤرخ في 26 جويلية وكان محوره مخاطبة رأس المال الأجنبي بعدم مغادرة من أحل المشاركة في بناء اقتصادها الوطني، وهذا بتقديم مزايا وضمانات لهم، لكن هذا القانون لم يلق أي صدى بسبب التوجه الإشتراكي ومنه بقي دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هامشيا ثم جاء بعده قانون تصحيحي هوقانون 66/284 المؤرخ في 15 سيتمبر 1966 وكان أكثر شرحا وتفصيلا ليدخل القطاع الخاص في مختلف الفروع الإقتصادية وتجسيدا لذلك ثم إنشاء لجنة وطنية للإستثمارات هذا القانون على أن الإستثمار في القطاعات الإقتصادية، تعود إلى الدولة مع إمكانية مشاركة رأس المال الخاص عند الضرورة، لكن البيروقراطية التي ميزت التدابير الإدارية حال إلى فقدان مصداقية اللجنة الوطنية للإستثمار وبالتالي توقفت عم ممارسة نشاطها سنة 1985 كما لم تكن هناك سياسة واضحة لتشجيع هذا القطاع ومنه فقد اعتبرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكملة للصناعات الأساسية وهذا ماأصطلح عليها بالصناعات التابعة ويظهر هذا الإهتمام بها منذ بداية تطبيق المخطط الرباعي الثاني وهذا لتحقيق التوازن الجوي.

إن عملية تطوير هذا القطاع كانت من خلال برامج تنموية تهتم بالصناعات المحلية وهي ثلاث برامج:

- البرنامج الأول: 1966- 1969 يشمل تنمية النشاط الحرفي.
- البرنامج الثاني: 1970- 1973 مرحلة المخطط الرباعي الأول والتي عرفت فكرة تنمية الصناعات المحلية في إطار برنامج التجهيز المحلي.
- البرنامج الثالث: 1974 – 1977 ويعتبر الخطوة الأولى في التطبيق الفعلي لعملية تنمية الصناعات المحلية الصغيرة والمتوسطة.

إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتبط ظهورها بإدارة السلطات العمومية في إدماج القطاع الخاص في عملية التنمية الإقتصادية.

بصفة عامة لم تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفس الإهتمام الذي مضي به القطاع العام، بالرغم من التطور الذي شهذه القطاع الخاص منذ بداية تطبيق قانون 66/284.[2]

ثانيا: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الثمانينات:

ان الاستراتيجية المنتهجة خلال هذه الفترة نتج عنها عدة مشاكل أصبح الإقتصاد يتخبط فيها فأصبح من الضروري اتخاذ الحلول والإجراءات للخروج من هذه الوضعية ومنها أعادة الهيكلة العضوية والمالية وإزداد الإهتمام بالقطاع الخاص بالمقارنة مع الفترة السابقة وقد ظهرت الإدارة في تأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في صدور مجموعة من القوانين التشريعية والتنظيمية المهتمة بالقطاع الخاص ومنها:

1- قانون الإستثمار لسنة 1982:

إن القانون 82/11 المؤرخ في 21 أوت 1982 قام بوضع استراتيجية تنموية ترتكز على اللامركزية، بالإضافة إلى إشتراك القطاع الخاص في عملية التنمية، وذلك من أجل تحقيق عدة أهذاف أهمها:

---

(1) سيد علي بلحمدي، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الإقتصادية في ظل العولمة"، رسالة ماجيستر، غير منشورة، جامعة البليدة، 2005، ص 46.

(2) كتوش عاشور، "تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سطيف، يومي 17-18 أفريل 2006، ص12.

- الرفع من الطاقة الإنتاجية الوطنية وإنشاء مناصب شغل جديدة.
- العمل على التكامل بين القطاعين العام والخاص وتحقيق التوازن الجهوي.
- ان العمل على تحقيق هذه الاهذاف جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستفيد من بعض الإجراءات أهمها:
- حق التحويل الضروري لشراء التجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية.
- الإستفادة ولوبشكل محدود من الرخص الإجمالية للإستيراد.
- الإستفادة من بعض الإمتيازات الجبائية كالإعفاء من الأرباح الصناعية والتجارية لمدة 5 سنوات

إلا أن هذا القانون تميز ببعض السلبيات التي ساهمت في عرقلة تطوير القطاع من بينها:

- إجراءات الإعتماد الإلزامية لكل المستثمرين.
- التمويل البنكي لا يتعدى 30 % من قيمة الإستثمارات.
- كما منع هذا القانون تعدد ملكية المشاريع.[1]

2- ديوان توجيه ومتابعة وتنسيق الإستثمارات الخاصة:

تم إنشائه سنة 1983 تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية وعمل على توجيه الإستثمار الوطني الخاص نحونشاطات ومناطق تلبي حاجات التنمية وتضمن التكامل مع القطاع العمومي أي أن القطاع الخاص ساهم في تحقيق النموالإقتصادي، ولكن مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي بقيت مهمشة وذلك لإنتشار الفكر الاشتراكي.

والبيروقراطية بالإضافة إلى هيمنة القطاع العام على النشاط الإقتصادي وبالتالي بقي تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متخلفا ومنحصرا في مجالات معينة.

المطلب الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال التسعينات

قرار انتقال الجزائر نحواقتصاد السوق كان لابد من سن قوانين وتشريعات تمهد له الطريق وأهم هذه القوانين رقم 10/ 90 الصادر في 14 أفريل 1990 حيث عالج مشكلة الإستثمار الخاص الأجنبي في الجزائر وأكد مبدأ تحريره كما أعطى الحرية لرأس المال الاجنبي الإستثمار في جميع القطاعات العامة والخاصة لأجل تحقيق النموالإقتصادي والمرسوم التشريعي رقم 12/ 93 [2] الذي يهدف إلى تحديد النظام الذي يطبق على الإستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية الخاصة بانتاج السلع والخدمات الغير مخصصة للدولة أوفروعها كما نص على ضرورة إنشاء الوكالة الوطنية الترقية ومتابعة الإستثمار وقامت الجزائر بإنشاء عدة هيئات لدعم الإستثمار الخاص عن طريق إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمها:

- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والتي نشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 29/ 96.[3]

وكان لها الفضل في المساعدة على إنشاء العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية حيث نشأت عام 1991 كونها منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عام 1993 من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهمتها في:
- تنمية القطاع الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها وتقديم الحوافز والدعم اللازم لها.
- تبني سياسة ترقية القطاع وتجسيد برنامج التأهيل الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقد تم كذلك إنشاء الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة والديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 2334/ 96 الصادر في 01 أكتوبر 1996.

وإنشاء هذه الهيئات لدليل على درجة الإهتمام الكبير الذي أولته الجزائر لهذا القطاع مع بداية التسعينات.

المطلب الثالث: الواقع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2008.

---

[1] القانون 11/ 82 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتضمن قانون الإستثمار.

[2] مرسوم تشريعي رقم 12/ 93 الصادر في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار.

[3] مرسوم تشريعي رقم 20/ 96 الصادر في ديسمبر 1996 المتعلق بانشاء الوكالة الوطنية لدعم الشباب.

تعرف سنة 2009 آفاقا إقتصادية واعدة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرفيين وحاملي المشاريع الإستثمارية بهدف تعزيز التوازنات الإقتصادية الكلية، من خلال برنامج دعم النمومشاريع أخرى ذات البعد الوطني من شأنها تحفيز ديناميكية العرض والطلب
وتندرج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الملكية إلى مؤسسات تابعة للقطاع الخاص وأخرى للقطاع العام بالإضافة إلى الصناعات التقليدية ونلاحظ أن النشاطين المهمين هما القطاع الخاص والصناعة التقليدية.

1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص

عند نهاية سنة 2008 بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المصرح بها لدى الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي "cnas" 321387 مؤسسة خاصة وتعد المؤسسات الخاصة الأغلبية في تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى أنها توفر 126887 منصب عمل (آخذا بعين الإعتبار رؤساء المؤسسات المصرح بهم لدى الصندوق الوطني لغير الأجراء "casnos". إن ديناميكية وحركة المؤسسات الخاصة أدت إلى نموخلال نهاية سنة 2008 يقدر ب:
34391 مؤسسة موزعة كالآتي:

- 27950 إنشاء.
- 2966 استئناف النشاط (بعد التوقف المؤقت).
- 3475 شطب.[1]

2- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب النشاطات الإقتصادية

سنبين هنا كيفية توزيع هذه المؤسسات على مختلف النشاطات الإقتصادية لفترتين مختلفتين بتبيان مدى ازدياد عدد هذه المؤسسات أوتراجعها ويمكن توضيح هذا التوزيع في الجدول الآتي:

جدول رقم (6): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الإقتصادية.

	قطاع النشاط	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص لعام 2007	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص لعام 2008
1	الفلاحة والصيد البحري	3401	3599
2	المياه والطاقة	84	94
3	المحروقات	544	551
4	خدمات الأشغال البترولية	215	231
5	المناجم والمحاجر	722	784
6	الحديد والصلب	8353	8794
7	مواد البناء	6748	7154
8	البناء والأشغال العمومية	100250	111978
9	كيمياء- مطاط- وبلاستيك	2084	2205
10	الصناعة الغذائية	16109	17045
11	صناعة النسيج	4152	4291
12	صناعة الجلد	1628	1667
13	صناعة الخشب والفلين والورق	11059	11848
14	صناعة مختلفة	3446	3564
15	النقل والمواصلات	26487	28885
16	التجارة	50764	55551
17	الفندقة والإطعام	17178	18265

[1] عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص 10.

18	خدمات المؤسسات	16310	18473
19	خدمات العائلات	20829	22529
20	مؤسسات مالية	934	1009
21	أعمال عقارية	816	916
22	خدمات المرافق الاجتماعية	1833	1954
	المجموع	293946	321387

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص قد زاد في كل النشاطات الإقتصادية الخاصة بسنة 2008 مقارنة مع سنة 2007، وهذا ربما لزيادة الاهتمام بمثل هذه المؤسسات وتقديم يد العون لها والحوافز والدعم من الدولة ونلاحظ أن قطاع التجارة هوالنشاط المسيطر.[1]

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية جزءا ضئيلا من محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات المصغرة.

ولقد شهد نهاية العام 2008 تراجعا في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حيث أصبح عدد المؤسسات 626 مؤسسة بدلا من 666 مؤسسة سنة 2007 ومن الواضح أن هذا التراجع ناتج عن عمل إقتصادي متمثل في تغيير البنية الهيكلية وأعادة تنظيم القطاع العام حيث تعتبر خوصصة مؤسسات القطاع العام عنصر أساسي.[2]

جدول رقم (07): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاطات

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مناصب الشغل
الصناعة	197	22695
البناء والأشغال العمومية	58	6851
الخدمات	243	15591
الزراعة	113	5952
المناجم والمحاجر	15	1697
المجموع	626	52786

المصدر: مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 07، الجزائر، 2007، ص 06.

نلاحظ من خلال الجدول أن الخدمات هي قطاع النشاط المسيطر على عدد أكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنها لا توظف عدد كبير من العمال، عكس الصناعة التي بها عدد أقل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولكنها توظف أكبر عدد من العمال وهذا لأن قطاع الصناعة يعتبر من القطاعات الأساسية والمهمة في الجزائر.

3- الحرفيون:

يعتبر قطاع الصناعة التقليدية أهم قطاع بعد المؤسسات الخاصة، حيث بلغ العدد الإجمالي للنشاطات الحرفية التقليدية حسب تصريحات 31 غرفة للصناعة التقليدية والحرف 126887 نشاط حرفي منهم 126052 حرفي فردي حيث تم تسجيل 14481 حرفي جديد وشطب 3941 حرفي مما يوضح نموا خلال سنة 2008 يقدر ب 14481 حرفي فردي.

[1] مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 07، الجزائر، 2007، ص 06.
[2] الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي المتعلق بإعادة توجيه المؤسسات العمومية، العدد25، ص 05.

التسجيلات الجديدة موزعة على ثلاث شعب.[1]

- الصناعات التقليدية الفنية ب 3070 حرفي.
- الصناعات التقليدية لإنتاج المواد ب 2999 حرفي.
- الصناعات التقليدية لإنتاج الخدمات ب 8412 حرفي.

جدول رقم (08): توزيع نشاطات على قطاع الصناعات التقليدية.

نوعية النشاط	حرفيين فرديين	تعاونيات حرفية	مؤسسات حرفية	المجموع
الصناعات التقليدية لانتاج المواد	55976	199	21	56194
لانتاج الخدمات	49685	489	23	50197
الصناعات التقليدية الفنية	20391	75	28	20494
المجموع	126052	763	72	126887

المصدر: الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ في 30 /06/ 2007 .

يوضح الجدول توزيع الحرفيين حسب نوعية النشاط خلال عام 2008، ونلاحظ في كل من قطاع الصناعة التقليدية لإنتاج المواد أولإنتاج الخدمات أوالفنية هيمنة الحرفيين الفرديين لمجموع يقدر 126052 ثم تليها التعاونيات الحرفية بمجموع 763 تعاونية ثم أخيرا المؤسسات الحرفية بمجموع 72 مؤسسة .[2]

ثانيا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بسنة 2010

عند عام 2010، بلغ إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 916 270 مؤسسة، منها نسبة 60% أشخاص معنوية. كما عرفت تراجعا في عدد المؤسسات العمومية إلى 557 مؤسسة.

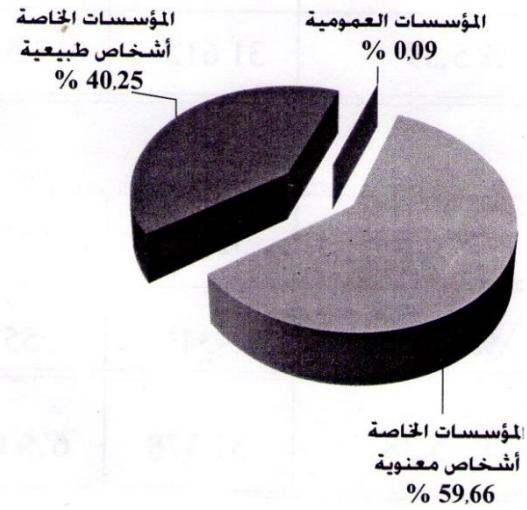
الجدول رقم (09): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عام 2010)

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات	النسبة %
المؤسسات الخاصة		
أشخاص معنوية	369319	66،59
أشخاص طبيعية	249196	25،40
المجموع الجزئي 1	618515	91،99
المؤسسات العمومية		
أشخاص معنوية	557	09،0
المجموع الجزئي 2	557	09،0
المجموع	619072	100

[1] الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 22/ 95، المتعلق بالصناعات التقليدية، العدد 48، ص 28.
[2] وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 08، 2008 ، ص 25.

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 08.

الشكل رقم (03): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عام 2010)



المصدر: من إعداد الطالبة.

تقدر نسبة التزايد السنوي (2009-2010) لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب5.38 %، ويتمثل هذا التزايد في خلق 31 612 مؤسسة جديدة مع تراجع ب 34 مؤسسة عمومية إقتصادية والتي أصبحت غير موجودة في محفظة مؤسسات التسيير والمساهمة، كي يصبح إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب 31578 مؤسسة.

نلاحظ تزايد الاشخاص المعنوية بنسبة 6.75 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تطورت بدورها خلال نفس الفترة 5.38 %، وكذا تراجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تعير البنية الهيكلية وأعادة تنظيم القطاع العمومي (منهم 10 مؤسسات إقتصادية ثم حلها، 05 حولت 17 مدمجة).[1]

الجدول رقم (10): التطور السنوي لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2009- 2010)

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2009	2010	التطور السنوي	
			العدد	النسبة المئوية
1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة				
أشخاص معنوية	345902	369319	23417	% 6.77
أشخاص طبيعية	241001	249196	8195	% 3.40
المجموع الجزئي1	586903	618515	31612	% 5.39
2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية				
أشخاص معنوية	591	557	-34	% -5.75
المجموع الجزئي1	591	557	-34	% -5.75
المجموع	587494	619072	31578	% 5.38
أشخاص معنوية (خاصة وعمومية)	364493	369876	23383	% 6.75

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 09.

1/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة:

عند نهاية 2010، تم تسجيل 618515 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة تتوزع على :

[1] وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 08.

- أشخاص معنوية 369.319 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 59.66 % من المجموع).
- أشخاص طبيعية 249.196 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 40.25 % من المجموع).

وعند المقارنة مع سنة 2009، يعرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تزايدا يقدر ب 5.39 %، ويتمثل هذا التزايد في خلق 31612 مؤسسة متوزعة على 23417 مؤسسة ذوطبيعة معنوية (74.08% من مجموع المؤسسات المنشأة) و8195 مؤسسة ذوطبيعة شخصية (25.92 % من مجموع مؤسسات المنشأة).

- **بالنسبة للأشخاص المعنوية**

خلال سنة 2010، تم تسجيل 27943 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

أما بالنسبة للمؤسسات المشطوبة فهي ضئيلة مقارنة مع عدد المؤسسات المنشأة، حيث يقدر عددها ب 7915 مؤسسة مشطوبة.

- **بالنسبة للأشخاص الطبيعية**

تتمثل الأشخاص الطبيعية في رؤساء مؤسسات المهن الحرة الغير ملزمة بالتسجيل في السجل التجاري، وتشمل كل من:

- الموثقين، المحاميين، المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين المعماريين والمزارعين...

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهن الحرة 249196 مؤسسة، تنشط خصوصا في قطاعات الصناعة التقليدية (54.42 %)، الإستثمار الزراعي (28.71%)، الصحة (12.33%).
خلال عام 2010 تم تسجيل 14722 مؤسسة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS)، موزعة على قطاعات النشاط: قطاع الصحة: 20114، قطاع العدل 12441، الإستثمار الزراعي: 2540، الصناعة التقليدية: 8827.[1]

الجدول رقم (11): المهن الحرة حسب قطع النشاط

	قطاع الصحة	قطاع العدالة	الإستثمار الزراعي	الصناعة التقليدية	المجموع
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010	30734	11288	71551	135623	249196
النسبة/ المجموع(%)	% 11.33	% 4.53	% 28.71	% 54.42	
المؤسسات المنشأة 2010	2114	1241	2540	88827	14722

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد18، 2010، ص11.

2-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية جزء ضئيل بمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

مع الملاحظة أنه خلال سنة 2010 ، تراجع عددها مقارنة بسنة 2009. حيث تراجع من 591 إلى 557 مؤسسة. يمكن شرح هذا التراجع بالعمل الإقتصادي المتمثل في تغيير البنية الهيكلية للقطاع العمومي. كما تم تسجيل تراجع في عدد الأجراء من 51635 إلى 48656 أجير.

تمارس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطاتها في جميع قطاعات النشاط الإقتصادي، إلا انه يغلب عليها قطاع الخدمات ب 37.52 % الصناعة ب32.14% والزراعة ب 20.47 %.

[1] مرجع نفسه، ص 10.

يجدر التذكير بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية تمثل أكثر من 32% من العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، والتي تشغل أكثر من 44% من أجراء القطاع العمومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

الجدول رقم (12): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	%	مناصب الشغل	%
الصناعة	179	% 32.14	21708	%44.62
الخدمات	209	% 37.52	14454	%29.71
الزراعة	114	%20.47	5794	%11.91
البناء والأشغال العمومية	43	% 7.72	5051	%10.38
المناجم والمحاجر	12	% 2.15	1649	%3.39
المجموع	557	% 100	48656	%100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد18، 2010، ص12.

3- الحرفيين:

حسب الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء بلغ مجموع عدد الحرفيين المسجلين 135623 عند نهاية 2010، بفارق 4118 حرفي مقارنة بسنة 2009. حيث يوجد هذا الفارق ضمن 31578 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بمعدل نمو يقدر ب 5.38 % تندرج هذه التسجيلات ضمن الأشخاص الطبيعية في المهن الحرة.

وعليه يمكن ملاحظة الفرق بين التعداد العام لـ 625069 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لسنة 2009، والعدد 619072 المسجل في نهاية سنة 2010 نتيجة لتغير المصدر المتعلق بمنح المعطيات حول قطاع الصناعة التقليدية.

إن العدد الإجمالي لـ 587494 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مبني عل أساس حسابات مصدر الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS بينما الرقم المبين في النشرية رقم 16 المقدر بـ 625069 مبني على أساس حسابات مصدر شبكة غرف الصناعة التقليدية والحرف.[2]

ثالثا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاص بالسداسي الأول لسنة 2011.

عند نهاية سنة 2011، بلغ العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 642913 مؤسسة، منها نسبة % أشخاص معنوية، وباقي المؤسسات أشخاص طبيعية (%18024) ونشاطات حرفية (22%)، في حين بلغ عدد المؤسسات العمومية 599 مؤسسة.[3]

الجدول رقم (13): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة2011

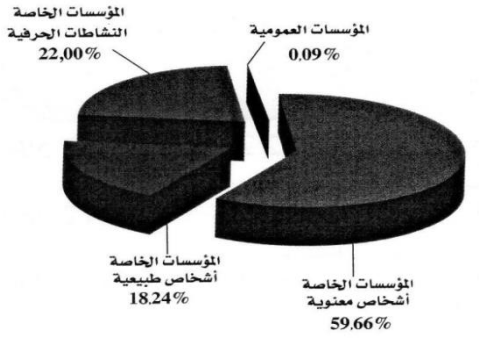
طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات	النسبة %
1. المؤسسات الخاصة		
أشخاص معنوية	383594	% 59.66
أشخاص طبيعية	117260	% 18.24
النشاطات الحرفية	141460	% 22.00

[1] مرجع نفسه، ص11.
[2] مرجع نفسه، ص12.
[3] وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وترقية الإستثمار،نشرية المعلومات الإحصائية،العدد2011،19،ص08.

المجموع الجزئي 1	642134	% 99.91
2. المؤسسات العمومية		
أشخاص معنوية	599	% 0.09
المجموع الجزئي 2	599	% 0.09
المجموع	642913	% 100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية ، العدد19، 2011، ص08.

الشكل رقم (04): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2011



المصدر: من إعداد الطالبة

تقدر نسبة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مابين (2010 و2011) بـ 5.86%، أي 35616 مؤسسة.

نلاحظ تزايد الأشخاص المعنوي بنسبة 6015 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تطورت بدورها خلال نفس الفترة بـ 5.86 %. وكذالك زيادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بنسبة 6.96 % مقارنة مع سنة 2010.

الجدول رقم (14): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010 و2011)

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010	2010	2011	التطور السنوي	
			العدد	النسبة المئوية %
1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة				
أشخاص معنوية	361368	383594	22226	6.15
أشخاص طبيعية	112114	117260	5146	4.59
النشاطات الحرفية	133255	141460	8205	6.16
المجموع الجزئي 1	606737	642314	35577	5.86
2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية				
أشخاص معنوية	560	599	39	6.96
المجموع الجزئي 2	560	599	39	6.96
المجموع	607297	642913	35616	5.86
أشخاص معنوية(خاصة وعمومية)	361928	384193	22265	6.15

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية ، العدد19، 2011، ص09.

1-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة :

عند نهاية سنة 2011، تم تسجيل 642314 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة تتوزع على:

- أشخاص معنوية 383594 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 59.66 % من المجموع).
- أشخاص طبيعية 117260 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 18.24 % من المجموع).

وعند المقارنة مع سنة 2010، يعرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تزايدا يقدر ب 5.86%، ويتمثل هذا التزايد في خلق 35577 مؤسسة متوزعة على 22226 مؤسسة ذوطبيعة معنوية و5146 مؤسسة ذوطبيعة شخصية.[1]

- **بالنسبة للأشخاص المعنوية:**

خلال سنة2011، تم تسجيل 14399 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS.

أما بالنسبة للمؤسسات المشطوبة فهي ضئيلة مقارنة مع عدد المؤسسات المنشأة، حيث يقدر عددها ب 2615 مؤسسة مشطوبة.

- **بالنسبة للأشخاص الطبيعية :**

تتمثل الأشخاص الطبيعية في رؤساء مؤسسات المهن الحرة الغير الملزمة بالتسجيل في السجل التجاري، وتشمل كل من:

-الموثقين، المحاميين، المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين المعماريين والمزارعين ...

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهن الحرة 117260 مؤسسة، تنشط خصوصا الإستثمار الزراعي (62.31 %)، والصحة. خلال سنة2011 تم التسجيل 3687 مؤسسة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS، موزعة على قطاعات النشاط: قطاع الصحة: 1403، قطاع العدل: 769، الإستثمار الزراعي: 1515.

الجدول رقم(15): المهن الحرة حسب النشاط

	قطاع الصحة	قطاع العدالة	الإستثمار الزراعي	المجموع
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة2011	32137	12057	73066	117260
النسبة / المجموع %	% 27.41	% 10.28	% 62.31	
المؤسسات المنشأة لسنة2011	1403	769	1515	3687

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص11.

2-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية:

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تمثل نسبة ضئيلة من محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

نلاحظ تزايدا في عددها خلال سنة 2011 من السنة الجارية بنسبة 6.96 % مقارنةمع السنة الماضية، حيث انتقل عددها من 560 إلى 599 مؤسسة.

كما تم تسجيل 50467 أجير بل من 48783 أجير.

تمارس هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطاتها في جميع قطاعات النشاط الإقتصادي الوطني، إلا انه يغلب عليها قطاع الخدمات بـ 31.22%، والزراعة ب 30.72% يجدر التذكير بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية تمثل أكثر من 29% من العدد الإجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، والتي تشغل أكثر من 43% من أجراء القطاع العمومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .[2]

الجدول رقم(16): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	%	مناصب الشغل	%
الصناعة	177	29.55	21716	43.03

[1] مرجع نفسه، ص10.
[2] مرجع نفسه، ص12.

الخدمات	187	31.22	13496	26.74
الزراعة	184	30.72	9061	17.95
البناء والأشغال اليومية	39	6.51	4492	8.90
المناجم والمحاجر	12	2.00	1702	3.37
المجموع	599	100.00	50467	100.00

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص12.

المبحث الثاني: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مختلف الهيئات والبرامج الداعمة لها والإجراءات التحسبنية لدعمها و تطويرها.

بالرغم من احتلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة متميزة في مختلف الإقتصاديات العالمية، والتطور أصبحت تعلافه في الإقتصاد الوطني، حيث أصبحت تفرض نفسها كأداة تعمل بنجاعة على الجمع بين النموالإقتصادي والاجتماعي مما جعل العالم بأسره يتفق على الأهمية التي لعبها هذا النوع من المؤسسات في تحقيق معدلات نموإقتصادي مرتفعة إلى جانب المؤسسات الكبيرة، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية لاتزال قطاعا لايرقى إلى التنافسية التي تفرضها الأوضاع الإقتصادية الحالية، وهذا يسبب العديد من المشاكل التي تعيق تطور هذه المؤسسات في الجزائر.

المطلب الأول: المشاكل العامة والتمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

بالرغم من المجهودات التي بذلتها الدولة بتبنيها سياسة إقتصادية إصلاحية ، إلا أن هذه الإصلاحات لم تحقق النتائج المرجوة. ومن ذلك نذكر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي لا يزال محاطا بسياج من المشاكل والعراقيل التي تحول دون مساهمته في التنمية الإقتصادية المنشودة، ويمكن حصر أهم هذه الصعوبات كالآتي:

أولا:مختلف مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1- المشاكل الإدارية:

إن المحيط الإداري للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ليس ملائما لنموها وبالتالي لتطورها، يعود ذلك إلى عدة أسباب من بينها سوء وضعف التسيير الإداري وتعقيد الإجراءات الإدارية، فمثلا تستغرق مدة قيد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في السجل التجاري وقتا طويلا كماأن عدد الوثائق المطلوبة لإجراء هذا القيد قد يتعدى 18 وثيقة.

كذلك فان أغلب المستثمرين يفتقدون في مرحلة إنشاء المشروع إلى المعلومات الضرورية المتعلقة باستثماريتهم، الأمر الذي يؤدي في الكثير من الأحيان إلى اختيارات خاطئة لنوع النشاط[1].
ومن جانب أخر يسجل تعدد الإدارات المعنية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقلت التنسيق بينهما مما يؤدي إلى تداخل الصلاحيات يضاف إلى ذلك تنافي الممارسات العملية مع روح التشريعات والقوانين والتي تشكل إحى الخصائص المميزة للدول النامية ومنها الجزائر[2].

2- المشاكل الخاصة بالعقار:

من بين الصعوبات التي تواجه المستثمرين هوعدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي وكذلك الحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية ومناطق النشاط.[3]
فقد كشفت دراسة للوكالة الوطنية لتهيئة الإقليم أنه وإلى غاية سنة 2001 ومن مجموع 4211 قطعة أرض سلمت لتطوير المناطق الصناعية توجد 3233 قطعة غير مسواة، وعلى هذا الوضع تطرح إشكالية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعاملها مع البنوك والتي تطلب عقود الملكية لمنح القروض، يضاف غلى ذلك تعدد الهيئات المكلفة بمنح قطع الأراضي مما أدى تداخل الصلاحيات بين مختلف الهيئات وإنتشار النزاعات والاحتلال غير العقلاني للفضاء الصناعي.
ولعل مازاد الوضع تعقيدا الوضعية المزرية للمناطق الصناعية حيث أن 20.8 % من محيط المناطق الصناعية يوجد في وضعية سيئة في منطقة الوسط.

فيما تتعدى نسبة 43.5 % في الشرق، 62.8 % في الغرب لتتجاوز التنمية الوطنية 34.4%[4]

كما عرف العقار توزيعا غير مدروسا، إذ نجد الكثير من الأراضي لا زالت يودا أواستغلت لنشاطات أخرى خارج هذا القطاع، بينما بقي الكثير من المستثمرين الحقيقيين أوالذين يريدون توسع نشاطهم يعانون من مشكل العقار، وفي هذا الإطار نورد المثال التالي لولاية عنابة حيث استقبلت هذه الولاية طلبات كبيرة وواسعة الأراضي الإستثمارية، والنتيجة كانت كما يلي:[5]

جدول رقم (17): توزيع العقار في ولاية عنابة.

المناطق	عدد الحصص المغلوقة	الحصص المستعملة غير المستعملة	نسبة الحصص غير المستعملة
المناطق الصناعية	253	104	% 41
المناطق الناشئة	322	190	%59
المجموع	575	294	%100

المصدر: عثمان بوزيان، "قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآليات التأهيل"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سعيدة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 714.

3- المشاكل الفنية

(1) جمال بلخياط،" متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الأقتصادية الراهنة"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة باتنة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص636.
(2) فوزي فتات، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سيدي بلعباس، يومي 17 - 18 أفريل 2006، ص172.
(3) نصيرة قريش، "آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة في ملتقى حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 - 18 أفريل 2006، ص 232.
(4) جمال بلخياط، مرجع سابق، ص 638.
(5) عثمان بوزيان، مرجع سابق، ص 714.

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية كما أنها تستخدم أجهزة ومعدات أقل تطورا عن ذلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، أولا تتبع أساليب الصيانة، والأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعدها على تحسين جودة منتجاتها بما يتماش مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية.

كما أن استخدام أواختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المؤسسات قد لا يخضع لمعايير فنية وهندسية مدروسة ولكنها تعتمد في أغلب الأحيان على خبرة اصحاب المؤسسات التي قد تكون محدودة في بعض المجالات الأمر الذي قد يؤدي إلى عدم تحقيق هذه المؤسسات لأهدافها في بعض الأحيان.[1]

4- مشاكل صعوبة الحصول على المعلومات:

إن غياب وضعف النظام المعلومات وسوء التحكم في تقنيات وآليات التسيير تجعل هذا النوع من المؤسسات هشة وغير قادرة على المنافسة وكذا التغيرات البيئية خاصة في بدايتها الأولى فمن المؤكد أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، تتواجد في محيط معلوماتي ضعيف للغاية ولا يساعد على تنميتها ونموها.

فغياب المعرفة الكافية عن هذه المؤسسات، يجعل قيام هذه المؤسسات في فوضى عارمة لانعدام الدراسات الجادة في معرفة خصائص وقدرات هذه المؤسسات بصورة جيدة، وشح المعلومات الضرورية عن المهتمين بهذا القطاع وهومايتطلب تشخيصا دقيقا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[2]

5- مشاكل المعرفة والبحث العلمي:

توجد العديد من المشاكل المتعلقة بمدى إنتشار الوعي والمعرفة بمدى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية ونقص الخبرة في المجال التعامل مع هذه المؤسسات ومن بين هذه المشاكل مايلي:

- غياب المعرفة الكافية عن هذه المؤسسات نظرا لنقص الدراسات الجادة في معرفة خصائص وقدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة دقيقة وعلمية.
- غياب المتخصصين في إقتصاديات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنميتها امتدادا للمشكلة السابقة، ولعل القصور في المشكل السابق هوغياب الإطار المتخصص في هذا المجال.
- نقص توافر فرص التدريب الجيد والمناسب لإعداد الأفراد لإقامة وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعدد الجهات المهتمة وغير المتخصصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضعف التنسيق فيما بنها ونقص الخبراء في هذا المجال.[3]

6- المشاكل التكنولوجية:

إن من أبرز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الدول النامية هوإتباعها أسلوب تكنولوجي تقليدي تقف حجرة عثرة أمام تلك المؤسسات ويحول بينها وبين الدخول إلى أسواق واسعة الامر الذي يعرضها للمنافسة القاتلة وحرمانها من الدخول إلى أسواق وجديدة هذا بالإضافة إلى صعوبة الحصول على التكنولوجيا، لضعف مواردها المالية من جهة وضعف تأهيل مستخدميها من جهة أخرى، كما أن عملية التجديد والابتكار تتطلب متخصصين ذوي مؤهلات فنية عالية في مجال البحث والتطوير، وهذا ماتعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجال التخصص.[4]

7- مشاكل المحيط الجبائي:

---

[1] نصيرة قريش، مرجع سابق، ص 235.

[2] شريف غياط، محمد بوقموم،" التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 620.

[3] سيد علي بلحمدي،مرجع سابق، ص 127.

[4] برودي نعيمة،" التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة تلمسان، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص120.

على الرغم من الإصلاح الجبائي لسنة 1992، وبعض التحفيزات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة، إلا أنها لاتزال تعاني من بعض المشاكل في هذا المجال والتي تتمثل في:[1]

- اقتطاع الضرائب والرسوم المطبقة في دورتها الاستغلالية العادية.
- تطبيق الرسم الإضافي الخاص الذي انعكس سلبا على هذه المؤسسات.
- كما يتميز النظام الجبائي بعدم المرونة الأمر الذي حال دون إعطاء فرص استثمارية سواء وطنية أوأجنبية .
- وبالتالي فان الأعباء الضريبية التي تحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية لا تزال باي حال من أحوال لا تساعد على رفع العمل الإنتاجي، بل تتسبب في تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب والغش الجبائي. كما أن السياسة الجبائية في الجزائر لا تأخذ بعين الاعتبار حجم المؤسسات في معاملاتها بمعدل ضريبي لا يختلف عن المؤسسات الكبيرة الحجم، أوحسب نوع المنتوج من أجل تحفيز الإستثمار في القطاعات المهملة من طرف الإستثمار الخاص.[2]

8- مشكلة ضعف التكوين والعمل المؤهل:

لقد وضعت منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم الثقافية (UNESCO) الجزائر في المرتبة 118 على المستوى العالمي من حيث الكفاءة التعليمية، وهذا دلالة على تدهور نظامها التعليمي والتكويني الأمر الذي يجعل من مخرجات المنظومة التكوينية والتعليمية لا تتناسب واحتيجات الجهاز الإنتاجي. بالإضافة إلى غياب التدريب والتكوين علة المستوى المؤسسات الإنتاجية نتيجة للصعوبات المالية التي تعانيها وقدم وسائل لإنتاج والتي لا تمكن من تحسين المستوى الفني للعمال وكذا غياب ثقافة الإستثمار في العنصر البشري.[3]

9- مشاكل العمالة وظروف تأمينها:

تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الكوادر الفنية لأسباب كثيرة من بينها المشكل المتعلق بعدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية في هذا القطاع، وتفضيل العمالة الماهرة للعمل في المؤسسات الكبرى حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل والفرص الأكبر للترقية[4].

لذا فان أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضطر إلى توظيف عمال غير مهرة وتدريبهم أثناء العمل، غير أنه كثيرا مايترك العامل وظيفته بمجرد إتقان العمل ويتوجه للانضمام للمؤسسات الكبيرة للاستفادة من مزاياها، ولذلك فان اضطرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى توظيف عمالة غير ماهرة باستمرار وتحمل مشاكل وأعباء تدريبهم ،فضلا عن دفع أجور مرتفعة لبعض التخصصات النادرة لضمان بقائها فب العمل، تشكل أسبابا من شأنها تخفيض الغنتاجية وجودة السلع والخدمات المقدمة، إضافة إلى ارتفاع التكاليف.[5]

وإلى جانب نقص الكفاءات العلمية مشكلة التأمينات الاجتماعية حيث تشترط هيئة التأمينات الاجتماعية على صاحب العمل التأمين على كافة العاملين بالمؤسسة أيا كان عددهم، يتقاسم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنذلك سبب قصور الوعي وعدم إدراك مفهوم التأمينات الاجتماعية أوعدم الرغبة في تحمل أقساط التأمين أولعدم استقرار العمالة وسرعة دورانها، كما قد يلجأ بعضهم إلى

---

[1] نصيرة قريش، مرجع سابق، ص237.
[2] سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 126.
[3] جمال بلخياط، مرجع سابق، ص 640.
[4] عثمان بوزيان، مرجع سابق، ص 718.
[5] فوزي فتات، مرجع سابق، ص 176.

التهرب في سداد ما عليهم من مستحقات للتأمينات إذا لم تتوفر لديهم السيولة الكافية مما يعرضهم إلى دفع غرامات وفوائد تأخير تضيف أعباء جديدة عليهم.[1]

10- مشاكل التسويق:

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من مشكل التسويق سواء على المستوى المحلي أوعلى المستوى الخارجي، ويعود ذلك أساسا إلى المنافسة التي تواجهها تلك المؤسسات سواء من جانب المؤسسات الكبيرة في القطاعيين العام والخاص، أومن جانب غزوالمنتجات، وقد يؤدي ذلك إلى تعرض تلك المؤسسات إلى احتمال التوقف المؤقت أوالنهائي.[2]

ومن بين العقبات التي تواجه منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مايلي:

- عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات فضلا عن ضيق السوق المحلي.
- عدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في المجال التسويق ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراءات البحوث التسويقية الخاصة في المجال دراسة الأسواق وأساليب النقل والتوزيع والتعبئة والتغليف، وأذواق المستهلكين. الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات على تسويق منتجاتها.
- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد أوالمحاكاة مما يحد على طلب المنتجات المحلية.
- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المؤسسات الأجنبية بإتباع سياسات إغراقية لتوفير منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية.
- نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدى هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة.
- عدم وجود مؤسسات متخصصة لتسويق منتجات هذا القطاع.
- عدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية لمنتجات هذه المؤسسات في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف تلك العمليات.
- عدم وجود دراسات للأسواق الخاصة من حيث الحجم وطبيعة الأسواق وكذا طبيعة المنافسة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- عدم الاهتمام بتطوير المنتجات بما يتناسب مع أذواق المستهلكين الأجانب والمحليين حيث يظل المنتج ينتج بنفس المواصفات لفترة طويلة دون إجراء أي تعديل أوتطور.

ثانيا:مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

إن حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعامل مع البنوك والاستفادة من خدماتها المتنوعة هي حاجة حيوية وملحة وتمليها متطلبات العمل الميداني ومقتضيات المحيط الذي تتعامل فيه هذه المؤسسات، كما أن حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأموال هي حاجة مستمرة وواسعة فهي تشمل الأموال الموجهة للاستثمار وتلك الموجهة للنشاط الاستغلالي للمؤسسة أوتلك المتعلقة بالخزينة، إلى حد الوصول إلى الحسابات البنكي المدينة أوالتسبيقات البنكية.[3]

واعتماد هذه المؤسسات على مصادر التمويل الذاتي سوء كان عائلي أومن الأصدقاء أوالزبائن والموردون. أوالسوق غير الرسمي هي مصادر غير كافية لمتطلبات تمويل المؤسسسات الصغيرة والمتوسطة وعليه يبقى الاعتماد في تمويل نشاطها قائما بدرجة أساسية على تمويل البنوك.[4]

---

(1) محمد فرجي،" المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الجزائر، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 62.

(2) برودي نعيمة، مرجع سابق، ص 124.

(3) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 119.

(4) سمير سحنون، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها حالة الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سيدي بلعباس، يومي 17 – 18 أفريل 2006، ص 87 .

وفي هذا الصدد نجدها تواجه عدة مشاكل من بينها ما يتعلق بطبيعة النظام للجهاز المصرفي في حد ذاته كونه ضعيفا نظرا للخصائص التي يتميز بها أهمها:[1]

عجز في التسيير، عدم الكفاءة في تقدير الأخطار لعدم أهلية وكفاءة البنوك الوطنية وقدرتها الائتمانية، عجز نظام الإعلام، التسويق والاتصال، عدم توافق الإصلاحات البنكية مع برامج الإصلاحات الإقتصادية. ونظرا لخطورة أزمة التمويل سعت الوزارة المكلفة والحكومات المتعاقبة للمضي قدم في إبرام بروتوكول مع البنوك من أجل منح الأولوية لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحيوي، إلا أن مبادئ وشروط حصول هذه المؤسسات على قروض من البنوك التجارية مازالت محدودة، وأحسن دليل على ذلك هي أرقام سنتي 2001 و2002 التي يلغت فيها القروض الممنوحة 838 مليار دج للقطاع الأعمال، غير أن أكثر من 70 % من هذه القروض استفادت منها المؤسسات العمومية.[2] ويمكن حصر أهم الأسباب للمشاكل التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التمويل فيما يلي:

1- معوقات تتعلق بالتكاليف والضمانات:

من بين أخطر المشاكل التي تواجه أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحد من الرغبة في الإستثمار، نجد مشكلة تكاليف التمويل المصرفي المتمثلة في:[3]

- ارتفاع أسعار الفائدة والفوائد المسبقة وتكاليف أخرى سواء كانت رسمية أوغير رسمية
- ارتفاع أسعار الفائدة على القروض الممنوحة للأغراض الإستثمارية لتعويض درجة المخاطر.
- انعدام الثقة بين البنوك والمؤسسة، فالبنوك تعتبر عملية تمويل لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عملية فيها مخاطرة كبيرة كون أن أغلبها لا تتوفر على أصول عقارية يمكن أن تقدمها كضمان للقرض.
- كثرة الشروط التي تفرضها البنوك على المؤسسات من أجل الحصول على القروض ومنها الشروط القاسية التي وضعها البنك الجزائر على القروض البنكية، والمتمثلة في التمويل البنكي المحدد ب:30 % من مبلغ حجم الإستثمار.

وتحديد سقف التمويل للمبالغ الإستثمارية ب 30 مليون دج لإنشاء شركات ذات المسؤولية المحدودة أوشركة ذات الأسهم،و10 مليون دج لإنشاء مؤسسات فردية وتضامنية. وعليه تبقى التكاليف والضمانات عائق للكثير من الراغبين في الإستثمار.

كما أن فئة عريضة من المجتمع الجزائري ترى أن التقنيات البنكية المعمول بها في البنوك التجارية نوع من المعاملات الربوية وبالتالي فمهما كان يعر الفائدة فلا تتعامل مع البنك بحجة عقائدية مرفوضة شرعا وهذه الوضعية تدفع الكثير منهم للعزوف عن التمويل المؤسسي واقتصار على نشاطات في إطار اقتصاد غير الرسمي.

2- كثرة الإجراءات وغياب صيغ التمويل البديلة:

إن البنوك التجارية العمومية هي الممول الوحيد والرسمي في الجزائر، ومن المعروف أنها تضع إجراءات تبدوضرورية في وجهة نظرها لضمان استرجاع القروض، غير أن المؤسسات تعجز عن توفيرها. أما أساليب منح القروض للمؤسسات باختلاف أحجامها وطبيعتها القانونية محدودة ويقتصر على ما يلي:[4]

- السحب على المكشوف من أجل تمويل الاستغلال .
- استخدام قروض الإستثمار لمدة لا تتجاوز 5 سنوات.

إضافة إلى ذلك ضعف تكيف المنظومة المالية المحلية مع متطلبات المحيط والقضاء الإقتصادي الجديد، فعلى الرغم من الحديث عن إجراءات دعم مالي وتشجيع وتحفيز الإستثمارات والشراكة، فان

---

(1) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 120.

(2) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91.

(3) عبد القادر بابا،" مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة مستغانم، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 23.

(4) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91.

الواقع يشير إلى خلاف ذلك حيث يعكس اصطدام كل هذه التطورات بالتعقيدات والبطء في دراسة ومعالجة ملفات القروض ومنها:[1]

- غياب ونقص شديد في التمويل الطويل الأجل.
- المركزية في منح القروض وتمركز المعاملات بين البنوك والعملاء على مستوى الجزائر العاصمة، ومن تم فان معالجة الملفات، خاصة بالنسبة للعملاء الموزعين على التراب الوطني، تعاني من تأخير كبير له علاقة بتماطل تنفيذ ونقل الملفات إلى العاصمة، وقد تفوق مدة الرد على الملفات القروض حتى 06 أشهر مما قد ينتج عنه تغير أسعار التجهيزات وأسعار الصرف.
- غياب الشفافية في تسيير عملية منح القروض.

3- مشاكل متعلقة بالشروط ومبادئ التمويل:

ترى البنوك أن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شديد الخطورة لاسيما أن معدلات فشل هذه المؤسسات وخاصة الصغيرة منها كبير، ويستوجب على البنك القيام بدراسات وتأكد من صحة المعلومات المقدمة، كما تأخذ عوامل موضوعية تتعلق بجدوى المشروع والمردودية المحتملة وعوامل أخرى تأخذ بعين الاعتبار كفاءة صاحب المؤسسة وأخطار تقلبات الأسواق على المؤسسة وغيرها من العوامل المحيطة بالمؤسسة ونشاطها، هذا في حالة المشروعات حديثة النشأة، بينما في حالة المشروعات القائمة، فان البنوك تهتم بالمركز المالي لهذه المؤسسة ونواتج السنوات السابقة (3 سنوات)، غير أن كثير من طالبي القروض لا يصرحون برقم الاعمال خوفا من الضرائب، وهذا ما يؤدي لعدم صحة المعلومات السابقة حول الأرباح والتي تعتمد عليها البنوك في التحليل المالي للمؤسسة، وبالتالي مصدر لعدم تناظر المعلومات بين طرفي التعامل.[2]

ويمكننا الإشارة أن البنك العالمي عام 2002 قد تطرق في تقرير له أن الأنظمة المصرفية في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تضع شروط ومبادئ تعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمشاكل المالية. وأكد التقرير أيضا أن التمويل المؤسسي محدود وتستفيد منه المؤسسات الكبرى فقط. كما يعاني اغلب الشباب الحامل للمشاريع صعوبة في توفير شروط البنك يأتي في مقدمتها المبدأ الأساسي ألا وهوحجم الأموال الخاصة الذي يجب أن يساوي أويفوق 10% أو50% حسب الحالات.[3]

4- محدودية التمويل المتعلقة بالحجم والمشروطية والأولويات:

إن البنوك تعتبر أن عملية إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محفوفة بالمخاطر، لذلك فإنها لا تتحمس أولا تظهر حماسا اتمويلها بحجة عدم توافر الضمانات وغيرها من الحجج من بينها الشروط التعجيزية لعملية الإقراض وأمام هذا كله نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها تواجه مايلي:[4]

- عدم توفر جهة رسمية تعمل على تقديم قروض بضمان حكومي كما يحدث في القطاعين الصناعي والزراعي.
- فرض نمط واحد في المعاملة من حيث فترات السماح ومدة السداد، بالإضافة إلى التشدد في تقويم مصداقية أصحاب المشروعات، بصرف النظر عن أن طبيعة هذه المشروعات لا تتناسب مع هذا النمط، مما يؤدي إلى ارتفاع احتمالات التعثر في السداد.
- صغر قيمة القرض وارتفاع نسبة الفوائد، وعدم وجود برامج لضمان المخاطر.
- وجود تمييزا واضحا بين القطاع العام والقطاع الخاص في المجال منح القروض، وهوما يتناقض مع النصوص التشريعية، فالمؤسسات العمومية وخاصة الكبرى منها مازالت تحظى بامتيازات خاصة لدى البنوك العمومية.

الشكل رقم(05):مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

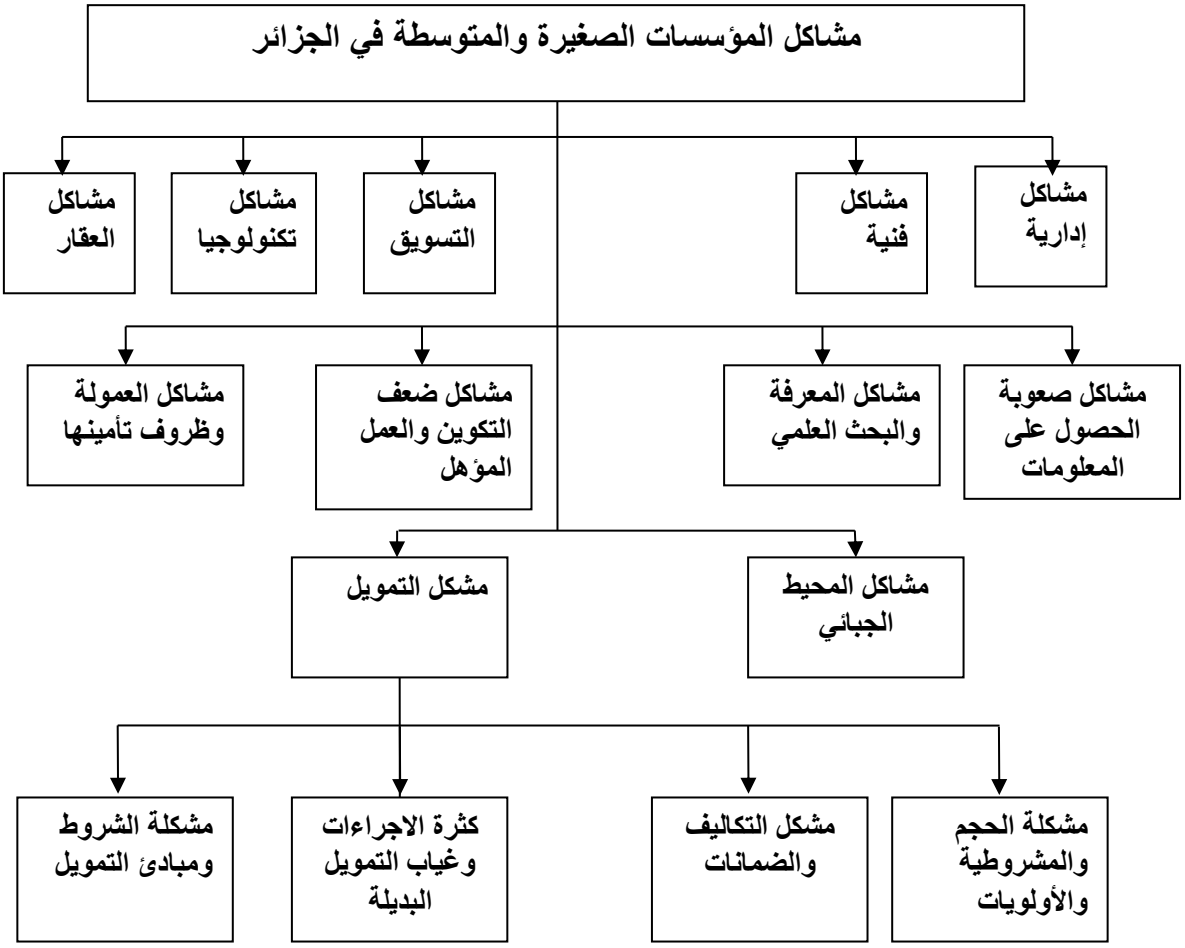
---

[1] شريف غياط، مرجع سابق، ص 622.

[2] العديد من المراجع: سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91، عبد القادر بابا، مرجع سابق، ص 92، مغنية موسوس،" ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 23.

[3] سمير سحنون، مرجع سابق، ص 92.

[4] العديد من المراجع: عبد القادر بابا، مرجع سابق ص 92، سمير سحنون، مرجع سابق، ص 93.



المصدر: من إعداد الطالبة.

المطلب الثاني: الهيئات والبرامج الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أولا: الوكالات والهيئات المعتمد لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1- وكالة ترقية ودعم الإستثمارات APSI

أنشئت هذه الوكالة بمقتضى القانون 93- 12 المؤرخ في 15 أكتوبر 1993 وهي منشأة عمومية إدارية في خدمة المستثمرون والمؤسين في الجزائر، أنشأت بغرض تقديم المساعدات للمؤسسات بمختلف أنواعها سواء في مرحلة إنشاء المشرع أومرحلة الاستغلال ولعل أهم هذه المساعدات:

1-1 مساعدات في مرحلة الانجاز:

- يتحصل المستثمر خلالها على مساعدات لمدة 3 سنوات.
- الإعفاء من حق تحويل الملكية لإكتساب العقارات.
- الحق في التسجيل المخفض ب 5 % للعقواد التكميلية للمؤسسة.
- الإعفاء من الرسم على العقار.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات الداخلة في إنجاز الإستثمار.

1-2- مساعدات في مرحلة الاستغلال:

تكون هذه المساعدات في مدة تتراوح بين 2 و5 سنوات يستفيد المستثمر خلالها من:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS الدفع الجزائري VF، الرسم على النشاط المهني TAP
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS، VF من رقم الأعمال المنجز للتصدير.

وقد بلغت تكلفة الإعفاءات الممنوحة منذ إنشاء كل من APSI وANSEJ ب 32.7 مليار دج في 2000/12/31.[1]

2- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية

لقد أنشأت الجزائر إعتبارا من سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة إبتداءا من سنة 1993 وذلك من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي مكلفة ب:[2]

- تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها.
- تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إعداد النشرات الإحصائية الازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع.
- تبني سياسة ترقية للقطاع وتجسيد برنام التأهيل الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفي سنة 2002 تم ضم قطاع الصناعات التقليدية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا لتطوير الصناعات التقليدية كجزء من المؤسسات المصغرة وهي بهذه المهام تساهم بفعالية في توجيه وتأطير مراقبة وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأنشئت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع ومنها: المشاتل وحاضنات الأعمال ....إلخ.

3- لجان دعم وترقية الإستثمارات المحلية CALPI

أنشئت سنة 1994 وهي لجان على مستوى المحليات مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المؤسسات وتقدم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحسب معطيات وزارة الداخلية والجماعات المحلية فقد بلغت المشاريع المصادق عليها والتي تخصصت لها قطع أراضي منذ 1994 إلى غاية سبتمبر 1999 حوالي 1300 مشروع يتوقع أن يستقطب حوالي 311 ألف عامل بعد انجازها موزعة على معظم الفروع بالقطاعات الإقتصادية.

4- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ

وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤيدة لإنعاش قطاع التشغيل الشباني من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات وقد أنشئت سنة 1996 ولها فروع جهوية وهي تحت سلطة رئيس الحكومة ويتابع وزير التشغيل الأنشطة العملية للوكالة،[3] وسيتم التطرق لهذه الوكالة بالتفصيل في المبحث الرابع لهذا الفصل.

5- الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI

منذ صدور قانون تطوير الإستثمار في أوت 2001، عوضت وكالة ترقية ومتابعة الإستثمار APSI بالوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI حيث وردت هذه الوكالة في المادة 07 من قانون الإستثمار حيث تنص على ما يلي:

تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها، وتضم هذه الوكالة ممثلين عن الهيئات والمؤسسات المعنية مباشرة بالإستثمار منها: الوزارات، البنك المركزي مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية، البلدية، وكذا البيئة والشغل، الوطني للسجل التجاري.

ومن بين مهامها ما يلي:[4]

- ضمان ترقية الإستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- إستقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.

---

(1) تومي ميلود، "مستلزمات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة، يومي 17 – 18 أفريل 2006، ص 90.

(2) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 07.

(3) المرسوم التنفيذي رقم 96/ 296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996.

(4) الجريدة الرسمية، الأمر رقم 03- 01 المؤرخ في 20/ 08/ 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار، الصادرة في 22/ 2001/12، العدد 47- ص 07.

- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالإستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الإستثمار.
- التأكد من إحترام الإلتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال مدة الإعفاء.

1-5- آلية عمل الوكالة:

تتفقد الوكالة طلبات المستثمرين الخاصة بالإستفادة من مزايا الإستثمار التي يقرها قانون 1993، وبعد دراسة ملف الإستثمار دراسة تقنية وإقتصادية من قبل خبراء الوكالة يتم منح أورفض الطلب في أجل أقصاه 60 يوما وذلك طبقا للمادة 09 من قانون الإستثمار التي تنص على أن:" للوكالة أجل أقصاه 60 يوما، ابتداءا من تاريخ الايداع النظامي للتصريح، وطلب الإستفادة من امتيازات وفق الشروط المنصوص عليها لتبليغ المستثمر بعد التقويم قرار منح إمتيازات أورفضها ومدتها في حالة الموافق".

الجدول رقم (18): توزيع المشاريع المصرح بها من الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI حسب قطاعات النشاط مجتمعة وذلك خلال سنة 2011.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار	%	عدد الأجزاء	%
النقـل	2190	55,19	42545	4,42	9499	16,32
البناء والأشغال العموميـة	751	18,93	48993	5,09	11714	20,13
الخدمـات	456	11,49	109875	11,42	5357	9,21
الصناعـة	500	12,6	33807	35,13	19701	33,86
الصحـة	37	0,93	2813	0,29	600	1,05
الفلاحـة	05	0,13	620	0,06	169	0,29
السياحـة	29	0,73	419522	43,59	11151	19,16
المجموع	3968	100	962438	100	58191	100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص 27.

خلال سنة 2011، أغلبية المشاريع تتمركز في النقل بنسبة أكثر من 55 % من إجمالي المشاريع المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، حيث يشغل 9499 شخص أي بنسبة 16,32 % من إجمالي مناصب الشغل، يمثل قطاع الصناعة 12,60 % من المشاريع ويشغل 33,86 % من مناصب الشغل المصرح بها.

6- الوكالة الوطنية للعقار الصناعي ANFI

بعد أن حلت لجنة الدعم لترقية الإستثمار CALPI التي تم إنشاؤها سنة 1994 والتي لم تؤدي الدور المنوط بها والمتعلق أساسا بتوفير قطع الأراضي الخاصة بالمشاريع الإستثمارية حيث هذه الأخيرة أصبحت تلعب دور المضارب والريوع المالية، ولهذا تم تعويضها بالوكالة الوطنية للعقار الصناعي في سنة 2001، والتي ستكون لها فروع على مستوى كل الولايات في:

- الحصول على قطع الاراضي .
- تهيئة المناطق الصناعية.
- بيع قطع الأراضي.

وتقوم هذه الوكالة بجميع الإجراءات الضرورية لدى المصالح العمومية أوالخاصة من أجل إتمام إنجاز الأعمال وتطهير الأراضي لإنشاء مناطق صناعية لائقة لهذا الغرض، وستكون هذه الوكالة بنك للمعلومات العقارية على المستوى المحلي حيث ستسمح لكل الأشخاص الراغبين في الإستثمار بالحصول على المعلومات العقارية على المستوى المحلي حيث ستسمح لكل الأشخاص الراغبين في الإستثمار بالحصول على المعلومات الخاصة بالامكانيات العقارية الموجودة بفضل الشباك الوحيد على مستوى كل الولايات وذلك مثل مكان تواجد العقار" الأرض" مساحته، أسعار قطع الأراضي، كما سيتم نشر وإيصال هذه المعلومات وجعلها في متناول المستثمرين وذلك بإنشاء بنك للمعلومات على المستوى الوطني تعمل هذه الوكالة بالتنسيق مع الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI.

ثانيا: الهياكل الجديدة الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11/11/ 2002 بهدف ضمان القروض الضرورية لإستثمارات 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 والمتوسطة.

ويتولى الصندوق ما يلي:[1]

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز إستثمارات في إنشاء المؤسسات أوتجديد التجهيزات أوتوسيع المؤسسات.
- تسيير الموارد الموضوعية تحت تصرفه وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.
- إقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها.
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق.
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضمان الإستثمار والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق.
- ترقية الإتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر التي تنشط في إطار ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.

1-1- كيفية تغطية القروض الممنوحة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الصندوق:

يغطي الصندوق نسبة معينة من القروض المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية تبعا لمايلي:

- حسب كل ملف يودع لدى الصندوق ويتم فيه طلب ضمان قرض عن طريق شهادة ضمان يصدرها الصندوق توجه إلى البنك المقرض.
- حدد المبلغ الأدنى للضمان لكل مؤسسة ب4 مليون دينار جزائري في حين حدد المبلغ الأقصى للضمان ب 2.5 مليون دينار جزائري.
- مدة ضمان القروض محددة ب 7 سنوات على أكثر تقدير.
- يتم قبول الضمان في حالة القروض المطلوبة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والموجهة لانجاز المشاريع التي أنشئت من أجلها تلك المؤسسات.

2- صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 04- 134 المؤرخ في 2004/04/19 برأسمال يقدر ب 30 مليار دينار، وهوعبارة عن شركة ذات أسهم، حيث بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006.

يهدف الصندوق إلى تحقيق مايلي:[2]

---

[1] مرسوم تنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11/11/ 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية ، العدد 74، ص 13.

[2] مرسوم رئاسي رقم 04- 134 مؤرخ في 04/19/ 2004، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية، العدد 27 ، ص 30.

- ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الإستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات وتوسيعها، حيث يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار.
- لا يستفيد من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك.
- تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنوك والمؤسسات المالية أن تساهم في رأسمال الصندوق بواسطة الحقوق والممتلكات التي تحوزها في شركات التأمين وضمان قروض الإستثمار ومن خلال الجدولين التاليين سنلاحظ

الجدول رقم (19): توزيع ملفات الضمانات (المشاريع) من طرف صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط وذلك خلال سنة 2011.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة الضمان (دج)	%	عدد مناصب الشغل	%
الصناعة	238	%67	6676563718	%72	15249	%71
البناء والأشغال العمومية	69	%19	1381934959	%15	3546	%16
الفلاحة	3	%1	58844600	%1	254	%1
الخدمات	10	%3	159718166	%2	525	%2
النقل	3	%1	25225987	%0	124	%1
الصحة	30	%8	885124905	%10	1639	%8
السياحة	3	%1	116953000	%1	172	%1
المجموع	356	%100	9304365335	%100	21509	%100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص42.

الجدول رقم 09: توزيع الضمانات حسب قطاع النشاط من طرف صندوق قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال سنة 2011:

قطاع النشاط	عدد الملفات	%	القيمة القرض (دج)	%	قيمة الضمانات (دج)	عدد مناصب الشغل	%
البناء والأشغال العمومية	123	%35	3373473449	%37	1582135780	1485	%55
النقل	117	%33	1301366465	%14	791374078	322	%12
الصناعة	86	%24	3833918263	%42	1923569955	685	%25
الصحة	12	%3	456047715	%5	259789347	145	%5
الخدمات	14	%4	172403053	%2	123039960	79	%3
المجموع	352	%100	9137208946	%100	1679909119	2716	%100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص 43.

3- شركات رأس المال المخاطر في الجزائر

لم يرقى شركات رأس المال المخاطر في الجزائر على مستوى تطلعات كل من القائمين على البلاد والمؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم وشركات رأس المال المخاطر في حد ذاتها ويرجع ذلك إلى قلة رؤوس الأموال المستثمرة في هذه الشركات، فظهرت أول شركة سنة 1991 بعد صدور قانون النقد والقرض الذي يسمح بإنشاء مؤسسات مالية خاصة وهي: شركة " FINALEP " : وهي شركة

متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم، ساهم في تأسيسها كل من القرض الشعبي وبنك التنمية والوكالة الفرنسية للتنمية برأسمال قدره 732 مليون دينار جزائري.[1]
لكن دورها لم يتعدى تمويل نسبة 35 % من احتياجات المشروع.

- شركة " SOFINANCE " في 04 أفريل 2000 برأسمال 5 مليار دج وهي شركة رأسمال مخاطر متخصصة في تمويل إنشاء وتأهيل المؤسسات ودعمها لفتح رأسمالها والبحث لها عن شركاء خاص بعد سنة 2003.[2]
- صندوق "MAGHREB Private Equity Fund II " MPEFII: يعد أهم صندوق استثمار في رأس المال المخاطر بالجزائر والذي تم إنشاؤه في نوفمبر 2006 بشراكة بين الشركة المالية الدولية SFI والبنك الأوربي للاستثمار BEI، الشركة المالية الايرلندية للتنمية FMO، صندوق الإستثمار السويسري SIFEM وبعض الشركات المالية والأجنبية ينشط هذا الصندوق في العديد من القطاعات التي من المحتمل أن تكون لها نتائج والمدة كالصناعات الصيدلانية والاتصالات والتكنولوجيا والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية والبلاستيكية والخدمات المالية.

علما أن لهذا الصندوق فروع أخرى في كل من ليبيا، تونس والمغرب.
يتولى الصندوق تمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم ذات الضوائق المالية كما يتولى إنشاء وأعادة بعث المؤسسات.
ورغم التحفيزات المقدمة من طرف الدولة لهذا القطاع كالتحفيزات الضريبية والتنظيمية إلا أن تدخلات هذا القطاع في مجال التمويل والدعم الفني بقي ضعيف ويرجع ذلك إلى ضعف الإيرادات المحققة من طرفه. ضف إلى ذلك أن هذه الشركات ترتكز على تمويل الإبداع والاختراع التكنولوجي وتمويل الأفكار الجديدة إلا أن الجزائر وغيرها من الدول النامية تعتبر دول ناقلة للتكنولوجيا لا منشأة لها وهوما أدى إلى تقييد دور شركات رأس المال المخاطر.

4- شركات القرض الايجاري في الجزائر:

بعد ظهور الأمر 96-09 المؤرخ في 01/10/ 1996 ينظم تطبيق الاعتماد الإيجاري في السوق الجزائرية باعتباره عملية تجارية ومالية، إلى جانب النظام الصادر عن بنك الجزائر الذي يحدد كيفيات تأسيس الاعتماد الايجاري ثم اعتماد مجموعة من شركات الاعتماد الايجاري التي ساهمت بشكل كبير في إيجاد مصادر تمويل جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها مايلي:

1-4 الشركة العربية للايجار المالي(Arab leasing corporation (ALC

وهي أول شركة للإيجار المالي ثم اعتمادها في الجزائر في 10/10/ 2001 برأسمال قدره 758 مليون دينار مقسم على 75800 سهم ثم اكتتابها من 7 موزعة على النحوالتالي:[3]

- بنك المؤسسة العربية المصرفية – الجزائر 34%.
- الشركة العربية للاستثمار 25 %.
- المؤسسة المالية الدولية 7 %.
- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 20 %.
- مؤسسات اخرى 14 %.

وكانت المؤسسة العربية للإيجار المالي قد بدأت نشاطها في ماي 2002 بمنح أولى قروضها لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة إجمالية قدرها 75.5 مليون دينار ويتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار مالية تمتد مابين 4 و5 سنوات مع نسبة هامشية لا تتعدى 5 %.
كما أن المبلغ المحدد للقرض يجب أن لايقل عن 15 مليون دينار ولا يزيد عن 95 مليون دينار.[4]

---

(1) بريبش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف،"إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول"، مداخلة في ملتقى دولي حول متلطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة عنابة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 329.
(2) مرجع نفسه، ص 331.
(3) مقرر رقم 02-02 المؤرخ في 2002/02/20، المتضمن اعتماد الشركة العربية للقرض الايجاري، الجريدة الرسمية، عدد رقم 72، ص27.
(4) شركات الايجار بالجزائر، وكالة الأنباء الجزائرية، جريدة اليوم، رقم 1164، الصادرة بتاريخ 2002/11/24.

2-4- الشركة الجزائرية لايجار المنقولات société Algerienne de leasing mobilies SALEM

تعتبر هذه الشركة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA، وهي شركة ذات أسهم تخضع لأحكام القوانين والتنظيمات المعمول بها في الجزائر وخاصة القانون رقم 96-09 بتاريخ 10-01-1996 المتعلق بقرض الإيجار، يبلغ رأسمالها دينار موزعة كالآتي:[1]

- 90 % من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.
- 10 % المجموعة القابضة للميكانيك.

إن المزايا التي يقدمها قرض الإيحار المعمول به في الشركة الجزائرية لايجار المنقولات هوأنه يعد تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من جانب المستأجر على عكس طرق التمويل الأخرى.

3-4 – شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية: Algerien Saoudi leasing (ASL)

أنشئت هذه الشركة بمساهمة بنك الجزائر الخارجي BEA في إطار تطوير أنشطته الجديدة، حيث حيز التشغيل لصيغة تمويل جديدة وهي قرض الإيجار الدولي وذلك بإنشاء فرع يسمى ASL وهذا بمشاركة مجموعة البركة، حين أصبحت الشركة تساهم في تمويل لمختلف المؤسسات الملائمة لمثل هذه التقنية، تشير إلى عدم وجود إطار قانوني آنذاك يعالج بصفة خاصة قرض الإيجار عامة وقرض الإيجار المالي بصفة خاصة.

جاءت ASL بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة من التجهيزات الموجهة الاستعمال المهني من طرف متعاملين إقتصاديين مقيمين في الجزائر، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس نشاط تجاري، ويمكن أن يحتوي هذه التجهيزات على:

- وسائل النقل: باخرات، طائرات، سيارات للنقل البري.
- تجهيزات المرافقة(حاويات، رافعات..).
- وسائل صناعية وطبية.
- وسائل الإعلام الآلي الضرورية لتسيير الشركات مع لوازمها.

المطلب الثالث: الاجراءات التحسينية لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1- برنامج " MEDA" لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالحزائر.[2]

لقد بدأت مختلف برامج التعاون الدولي التي يستفيد منها القطاع تؤدي ثمارها وخاصة ما يتعلق منها بالتعاون المتعدد الأطراف وعلى سبيل ذلك أول من برامج ميدا المندرج في إطار التعاون الأورومتوسطي خاصة بعد أن تم تفعيله بأعادة النظر في إتفاقية المنظمة له، إذ وانطلاقا من هدفه المتمثل في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تأهيلها وتأهيل محيطها تم تحقيق إلى غاية جوان 2004، حوالي 400 عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المباشر وكذا انجاز جهاز لتغطية الضمانات المالية بقيمة 20 مليون أوروسيحسن ظروف حصول المؤسسات على القروض.

2- التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية:

تم الاتفاق على فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم استحداث نظم معلوماتية ودراسة سبل تأهيل الصناعات الوطنية لمواكبة متطلبات العولمة والمنافسة، وإحداث محاضن(مشاتل نموذجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير التعاون مع الدول الأعضاء والتي تملك تجارب متقدمة في الميدان كماليزيا واندونيسيا وتركيا.

3- التعاون مع البنك العالمي:

التعاون مع ابنك العالمي وبالخصوص مع الشركة المالية الدولية SFI تم إعداد برنامج تعاون تقني مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات (NAED) لإعداده وضع حيزا لتنفيذ " لياروميتر

---

[1] محمد زيدان، دريس رشيد، "الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف ،يومي 17-18 أفريل 2006 ، ص 515.

[2] بوشلدة رفيق، سليمان زناني، أهمية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة مقدمة في ملتقى وطني جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، يومي 14- 15 ديسمبر 2004، ص18.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها وسيدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات إقتصادية لفروع النشاط.

4- برنامج الإنعاش الإقتصادي 2001- 2004:[1]

يهدف هذا الرنامج إلى تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الإقتصادية على المستوى الوطني، وهوبرنامج طموح يستجيب لكافة الضغوط التي تعيشها المؤسسة الإقتصادية.

حيث يسمح بتحسين طرق التسيير وتحديث وعصرنة التجهيزات وزيادة الطاقة الإنتاجية ويتم رصدها يقارب 3 ملايين دينار لتجسيده وإلى غاية أكتوبر 2006 تم التوصل إلى ما يلي:

- تأهيل 500 مؤسسة على المستوى الوطني حيث عدد الأجزاء 10- 250 عامل.
- 494 عملية تشخيص.
- 267 عملية تكوين (ملتقى ضم 3304 مشارك).

ويبقى تأهيل المؤسسات المؤهلة، واكتسابها التنافسية بطيئ جدا، بصفة العديد من الملاحظين أنه لا يتماشى التطورات المعدة لذلك، حيث أدى إلى إنشاء جهاز خاص مستقل ANDPME الوكالة الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق المرسوم التنفيذي رقم 05- 165 بتاريخ 3 ماي 2005 مهمته المتابعة الميدانية لكافة برامج التأهيل.

5- بروتوكول اتفاق لترقية الوساطة المالية المشتركة [2]

تم التوقيع على بروتوكول اتفاق في 2001/12/23 لترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية. BDL،CNMA، CAP، BNA،BADR
التزم فيه مسؤولوالبنوك الموقع بالعمل أكثر للإنفتاح على محيط المؤسسة، ويسمح هذا الاتفاق خلال السنوات الخمس القادمة بالوصول إلى 600 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وسيعمل طرفا الاتفاق على:

- توفير شروط ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية الخمسة وهذا طبقا لقواعد المحيطة المحددة من طرف بنك الجزائر.
- توجيه القروض البنكية لصالح الأنشطة المنتجة، ذات القدرة الكبيرة على النمو والقيمة المضافة والقدرة على امتصاص البطالة.
- تفعيل توظيف خطوط القروض الجارية عبر برنامج اتصال مباشر وفعال.
- تطوير منهجية موحدة وتشاورية وذلك بالتعاون مع الوزارة المكلفة بالمالية والوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية، لبحث تعبئة التمويلات الخارجية لدى الممولين الدوليين.
- مرافقة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرة التصديرية عن طريق التمويل الملائم.
- تطوير الخبرة البنكية اتجاه المؤسسات، عند إعداد مخطط النشاطات المتوقعة.
- وضع برامج تكوينية تجاه مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإطارات البنك حول إجراءات تقديم التدفقات المالية.
- وضع في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقاييس وشروط تقديم ملفات القروض.
- المبادرة بتحسين زبائن البنك من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل تنظيمهم في شكل " نادي الأشغال " كشريك للبنوك العمومية الخمسة.[3]

6- نشر وتعميق ثقافة المؤسسة وحل مشكل العقار:

6-1 نشر وتعميق ثقافة المؤسسة:

إن ثقافة المؤسسة تبدأ من تحسين الإدارة التي لها دور كبير في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتخلص من عقلية الاتكالية وكراهية القطاع الخاص، وتفهم ميكانيزمات اقتصاد السوق المبينة على العمل والربح والمردودية.

6-2 حل مشكل العقـار:

---

(1) بريبش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 327.

(2) موسى بخاخشة، عادل عقون، "تأهيل المؤسسة الاقتصادية كمدخل لدعم الميزة التنافسية"، الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائري والتميز، جامعة قالمة، يومي 26 - 27 نوفمبر 2007، ص 44.

(1) يوسف قريشي، مرجع سابق، ص78.

لقد تم التطرق إلى المشاكل الخاصة بالعقار والتي تقف عائقا أمام تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن ما يهمنا هنا هو التركيز على الحولو المجدية لتجاوز هذه المشاكل ومساعدة هذه المؤسسات للحصول بتكلفة ضئيلة وبسرعة، ويمكن أن نذكر في هذا الصدد عدة خطوات تسهل هذا الأمر منها:

- تأهيل مجموع مناطق النشاط.
- الإسراع في تطهير العقار.
- إنشاء إطار قانوني وتنظيمي يهدف إلى تسيير واستغلال وتنظيم مناطق النشاط.
- توظيف التكنولوجيات الحديثة.
- تخصيص المناطق (مناطق حرة، تجارية، صناعية، صناعية للتصدير، تكثيف مؤسسات).
- تعزيز محفظة العقار الوطني، وذلك بجرد المباني والأراضي الشاغرة غير المستغلة.
- التسوية القانونية للأراضي التي استفاد منها المستثمرون.
- تأهيل مناطق النشاط على المستوى المحلي ضمن البرامج المحلية للتنمية.
- منح قروض مالية موجهة إلى عمليات أعادة الإعتبار للمنشآت القاعدية وأعادة تهيئة نظام التسيير.

إن هذه الإجراءات وغيرها من شأنها إعطاء دفعة قوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير وعاء عقاري يمكن استخدامه لتطوير وترقية المؤسسات.

7- ترقية سياسة التكوين وتطوير جهاز الإعلام الإقتصادي

7-1 ترقية سياسة التكوين

يعد التكوين مهما جدا لتقليص العوائق التي تواجه تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتقليل من فشلها ولا يتم ذلك إلا بالاهتمام بما يلي:

- تكوين مكونين للقيام بالاستشارة وتقديم الخبرة على مستوى المؤسسات الإقتصادية.
- إنشاء مراكز الدعم في الأقطاب الصناعية قصد القيام بالدراسات والفحص لحصر الاحتياجات، من حيث اختيار المرشحين للتكوين والقيام بعملية التقييم، إما على مستوى المؤسسة أو الفرد.
- تكوين وإعداد العمال وعصرنة معرفهم، وتدعيم مكتسباتهم، لجعلهم قادرين على التكيف مع التطورات التي تعرفها مهنهم.

7-2 تطوير جهاز الإعلام الإقتصادي:

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من غياب جهاز إعلامي متخصص يكون مصدرا أوليا وموحدا للمعلومة الإقتصادية التي تغذي هذه الكيانات الإقتصادية الصغيرة والمتوسطة بغية النهوض بها ودعمها، والتنسيق بين مختلف الجهات التي تستمد منها المعلومة لدعم وأعادة سياسة جديدة في مجال يرمي إلى وضع نظام إعلامي إقتصادي شامل لقطاع "SIEF" الإعلام الإقتصادي على غرار برنامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن أن نحدد أهدافه فيما يلي:

- إنشاء بنك للمعلومات الإقتصادية خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مسك جدول استدلالي يترجم تطور المؤشرات المميزة للقطاع في إطار الإقتصاد الكلي.
- سهولة تنقل وتنسيق المعلومات بين القطاعات المتخصصة في جمعها.
- إنشاء حقول للمعلومات لاستثمارها من طرف المستثمرين المحللين الإقتصاديين، رجال الأعمال، الباحثين وكل من له علاقة بهذا القطاع.
- إرساء ثقافة إحصائية وطنية.

وهذا ما يعطي دفعا قويا لهذه المؤسسات ورسم سياسات جديدة رامية إلى ترقيتها وهذا ما نلمسه من اهتمام السلطات العليا بالجانب الإعلامي، فقد حثت على إنشاء بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتماشى مع التكنولوجيات الحديثة.[1]

[1] حداد سعيد، تطور نظام الإعلام الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة فضاءات، العدد02، الجزائر، 2002، ص06.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر وآفاقها المستقبلية:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دورا إقتصاديا واجتماعيا لا يستهان به، وقد أصبح ذلك واضحا خاصة مع بداية الثمانينات حيث عملة السلطة العمومية على توسيع مجال تدخل هذه المؤسسات بإتباع سياسات خاصة لإدماجها أكثر في الحياة الإقتصادية والاجتماعية.[1]

ولقد تأكد اليوم أكثر من ذي قبل بما لا يدع الشك أن عملية تأهيل المؤسسات والمتوسطة أصبحت ضرورية حتمية تقتضي تحسين القدرة التنافسية، لأن عالمية المبادلات والتغيرات العالمية الحاصلة في الميدان الإقتصادي، في ظل هيمنة التكتلات الإقتصادية الكبرى التي تفرض علينا إيجاد الطرق الكفيلة بإحداث الديناميكية المطلوبة لدفع عجلة التنمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية.

أولا: دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام (PIB)

عند متابعة تطور حصة كل من المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية والمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الإنتاج الخام، نلاحظ محدودية مساهمة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الإنتاج الخام، نلاحظ محدودية مساهمة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية التي لم تكن تتجاوز حصتها في المتوسطة 3 % بالرغم من الزيادة المسجلة في قيمة إنتاجها (+ 106 %)، في حين نلاحظ أن المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة كانت تساهم بنسبة هامة تقترب من 30 %.

عام 1984 (وهوما يمثل 10 مرات إنتاج المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية) لتعرف تراجعا محسوسا في سنة 1991 إذ أصبحت لا تتعدى 17 % مع أن قيمة إنتاجها قد عرف زيادة ب (+ 41.44 %) لكن ذلك لم يكن يتناسب مع الزيادة الحاصلة في إجمالي الإنتاج الصناعي الخام.

والملاحظة الأساسية التي نقف عندها هي أن التطور الحاصل في الإنتاج، لايعبر حقا عن النمو في النشاط الصناعي لهذه المؤسسات، فجزءا كبيرا من هذا التطور يرجع أساسا إلى التضخم الذي عرفه النشاط الإقتصادي مع نهاية الثمانينات بارتفاع الأسعار عند الإنتاج.[2]

الجدول رقم (20): تطور حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإنتاج الصناعي الخام (1984-1991).

المقدار: مليون دج.

الإنتاج	1984	1987	1989	1991	تطور 84/ 91%
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حصة %	2459.7 % 3.31	2444.4 % 2.45	3079.8 % 2.7	5084 % 2.7	% 106 +
إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة %	21908 % 30	28452 %30	34554 % 31	30989 % 17	% 41.4
مجموع الإنتاج الصناعية	**74145** **% 100**	**99562** **% 100**	**111050** **% 100**	**182095** **% 100**	**% 145.5 +**

المصدر: لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 146.

[1] لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 123.
[2] مرجع نفسه، ص 146.

وتحليلا للمعطيات التي قدمها الديوان الوطني الإحصائيات (ONS) فان القطاع الخاص ساهم خلال سنة 1998 بما يقارب 53.6 % من الناتج الداخلي الخام، وإذا ما استبعدنا قطاع المحروقات فان هذه المساهمة تصل إلى 73.7 %.[1]

جدول رقم (20): مساهمة بعض فروع النشاط الإقتصادي في تكوين الناتج الداخلي الخام (1993).

فرع النشاط القطاع	القطاع الخاص	االقطاع العام
الفلاحة والصيد البحري	99.7	0.3
خدمات الأسر	98.5	1.5
التجارة	96.9	3.1
الفنادق، المقاهي والمطاعم	90.2	9.8
النقل والاتصال	67.3	32.7
البناء والأشغال العمومية	64.2	35.8
الصناعة	27	73

المصدر: قويقح نادية، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 113.

كما أن الناتج الداخلي الخام في الجزائر قد عرف تطورا مهما خلال الفترة 1998- 2002 خاصة خلال سنة 2003، حيث حقق معدل نمو إقتصادي حقيقي يقدر ب: 6.8، ومن بين أهم أسباب ارتفاع الناتج الداخلي الخام هي ارتفاع أسعار النفط والتطور الذي عرفه الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات.

الجدول رقم (21): تطور الناتج الداخلي الخام حسب القطاعات خارج قطاع المحروقات (2003-2007)

الوحدة: مليار دينار جزائري

الطابع القانوني	2003		2004		2005		2006		2007	
	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%
مساهمة القطاع العام	550.6	22.9	598.65	21.8	651.0	201,059	04.05	20.44	749.86	19.20
مساهمة القطاع الخاص	1884.2	77.1	21446.75	78.2	2364.5	78.41	2740.06	79.56	3153.77	80.80
المجموع	2434.8	100	2745.4	100	3015.5	100	3444.11	100	3903.63	100

المصدر: الديوان الوطني للاحصائيات 2008 .

من خلال المعطيات المبينة في هذا الجدول ومن خلال مقارنة بسيطة بين القطاعين العام والخاص نلاحظ أن القطاع الخاص أكثر مردودية من القطاع العام وهوأكثر إقبالا على الإستثمار وأكثر مساهمة في التنمية الإقتصادية وان مساهمة القطاع الخاص في ازدياد مستمر مقابل تناقص مستمر لمؤشرات القطاع العام.

ثانيا: دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.

كانت الأهمية المرتبطة بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في إطار سياسة التنمية تتناقض، وتطور وزن ومكانة هذه المؤسسات في الإقتصاد الوطني، حيث عرفت حصتها في حجم القيمة المضافة الصناعية تراجعا كثيرا خلال المرحلة الأولى من التنمية (67- 1980)، إذ انتقلت من 70% عامم 1969 إلى 40% عام 1980، ويرجع ذلك إلى التوجه العام للسياسة المنتهجة اتجاه المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (باعتبارها مؤسسة تابعة وثانوية) خاصة بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

[1] قويقح نادية، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير،غير منشورة، جامعة الجزائر،1995، ص 113.

وبعد أن كان ينتظر خلال الثمانينات، أن تعرف هذه المؤسسات انتعاشا بفضل السياسة الجديدة المتبعة، فان النتائج المحققة كانت معاكسة، حيث أن حصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة الصناعية قد انخفضت من 30% عام 1984 لتصبح في حدود 20.7 % مع سنة 1991، رغم أن الإجمالي (حجم القيمة المضافة المحقق من قبل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة) قد عرف زيادة قدرت ب: 68 %، وأمام هذه الوضعية تبقى المؤسسة العمومية الوطنية (المؤسسة الكبيرة) تسيطر على النشاط الصناعي بحصة تتعدى 70% من القيمة المضافة الصناعية وذلك رغم الصعوبات التي أصبحت تعيشها مع منتصف الثمانينات.

وعند القيام بتحليل مساهمة كل من المؤسسات الصناعية والمتوسطة العمومية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، في القيمة المضافة نلاحظ أن حصة هذه الأخيرة كانت كبيرة إذ تتراوح بين 25 % و17 % للسنتين 1984 و1991 على التوالي، وذلك عكس المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية التي تبقى حصتها ضعيفة لا تتعدى نسبة 4 % خلال كل المرحلة المدروسة، وهومايعبر عن وزن هذه المؤسسات في الإقتصاد الوطني.[1]

الجدول رقم (22): تطور حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة الصناعية (1984-1991).

السنوات / القطاعات	1984	1987	1987	1991	التطور 84- 91 %
المؤسسة الصغيرة والمتوسطة العامة %	16046.4 % 4.8	1496.5 % 3.4	1891.4 % 4.25	2892 % 3.5	% 80.2 +
المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة %	8368.9 %25.3	11364 % 26.6	12581.9 % 28.2	13914.9 % 17.2	% 66.2 +
المؤسسة العامة الوطنية %	23109.4 % 39.9	30002.4 % 70	30017.2 % 67.5	64160 % 79.3	% 177 +
القيمة المضافة الصناعية %	33082.8 % 100	42862.9 % 100	44490.5 % 100	80967 % 100	% 144 +

المصدر: لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 151.

وتبين الإحصائيات التي تقدمها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التطور الذي عرفته مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة خلال الفترة 1994- 1999، وتشير التقارير إلى أنه يتوزع خصوصا على القطاعات التالية: الفلاحة، التجارة، البناء والخدمات بصفة عامة.[2]

الجدول رقم (23): تطور القيمة المضافة في القطاع الخاص حسب قطاعات النشاط (بالنسب المئوية)

فرع النشاط الإقتصادي	1980	1990	1998
الفلاحة	78.8	99.7	99.7
الصناعات خارج المحروقات	24.9	23.9	26.9
المحروقات	18.6	-	4.4

[1] لخلف عثمان، مرجع سابق، 150، 151.
[2] سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 104.

البناء والأشغال العمومية	32.3	45.8	64.2
نقل واتصال	21.2	49	67.3
تجارة	65.4	76.9	96.9
خدمات	80.7	79.2	87.6
المجمـــوع	**35.9**	**42.9**	**53.6**

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات.

ومن خلال الجدول يتبين لنا أن القطاع الخاص أصبح يتطور أفقيا وعموديا ماعدا في قطاع المحروقات والصناعات خارج المحروقات (الثقيلة) هذه الأخيرة التي ظلت حكرا على القطاع العام الذي وسع استثماراته فيها (الفوسفات، الحديد، الصلب، الاسمنت،...).

الجدول رقم (24): تطور القيمة المضافة للقطاعين العام والخاص حسب مجالات النشاط الإقتصادي من 2003 إلى 2007.

الوحدة مليار دينار جزائري

		2003		2004		2005		2006		2007	
قطاعات النشاط	الطابع القانوني	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	خاص	508.78	99.75	577.97	99.84	578.79	99.84	638.63	99.84	701.03	99.55
	عام	1.24	0.24	0.94	0.16	0.93	0.16	1.00	0.16	3.16	0.45
	المجموع	510.03	100	578.88	100	579.72	100	639.63	100	704.19	100
البناء والأشغال العمومية	خاص	284.09	70.85	358.33	78.12	403.37	79.81	486.37	79.72	593.09	80.94
	عام	116.91	29.15	100.34	21.87	102.05	20.19	123.69	20.27	139.62	19.05
	المجموع	401	100	458.67	100	55.42	100	610.07	100	732.71	100
النقل والمواصلات	خاص	305.23	74.01	349.06	69.27	417.59	69.86	576.941	75.39	657.35	79.19
	عام	107.2	25.99	145.81	30.72	180.19	30.14	188.291	24.61	172.72	20.80
	المجموع	412.43	100	503.87	100	597.78	100	765.23	100	830.07	100
خدمات المؤسسات	خاص	31.08	72.03	36.06	71.13	45.65	79.77	50.32	80.69	56.60	78.92
	عام	12.35	27.97	14.62	28.86	11.58	20.23	12.04	19.31	15.11	21.07
	المجموع	44.15	100	50.69	100	57.23	100	62.36	100	71.71	100
الفندقة والاطعام	خاص	51.52	86.81	54.5	87	60.88	87.45	65.30	87.24	71.12	88.07
	عام	7.83	13.19	8.14	13	8.74	12.55	9.55	12.76	9.63	11.92
	المجموع	59.35	100	62.64	100	69.62	100	74.85	100	80.75	100
الصناعة الغذائية	خاص	86.49	74.96	93.5	78.41	101.79	80.48	110.86	82.18	127.98	84.12
	عام	28.89	25.04	25.73	21.58	24.69	19.52	24.04	17.82	24.14	15.87
	المجموع	115.38	100	119.24	100	126.48	100	134.9	100	152.13	100

صناعة الجلد	خاص	2.02	82.11	2.23	83.2	2.31	84.93	2.21	86.67	2.08	87.39
	عام	0.44	17.89	0.45	16.8	0.41	15.07	0.34	13.33	0.30	12.6
	المجموع	2.46	100	2.68	100	2.72	100	2.55	100	2.38	100
التجارة	خاص	514.56	93.19	567.19	93.43	629.18	94.17	675.05	94.02	776.82	93.25
	عام	37.61	6.81	39.86	6.56	38.95	5.83	42.91	5.98	56.18	6.74
	المجموع	552.17	100	607.05	100	668.13	100	717.96	100	833	100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإقتصادية، العدد 08، 2008، ص40.

ثالثا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية:

في مجال التجارة الخارجية، فان القطاع الخاص منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورا متناميا من سنة إلى أخرى، فقد سجلت حصة القطاع الخاص في الواردات نموا معتبرا إذ وصلت إلى 46 % سنة 1997 وإلى 55 % سنة 1998 ثم إلى 62 % سنة 1999 كذلك فان ثلثي (3/2) المواد الغذائية المستوردة هي لصالح القطاع الخاص، وكذا فان ثلاثة أرباع (4/3) المواد الخاصة بالتجهيزات الفلاحة، الزراعية ومواد الاستهلاك المستوردة كانت بفعل القطاع الخاص.

كما نسجل ارتفاع قيمة الواردات التي انتقلت من 4 مليار دولار سنة 1997 إلى 5.2 مليار دولار سنة 1998 ثم إلى 5.7 مليار سنة 1999، فالقطاع الخاص لوحده كان قد مثل نسبة 65.77 % سنة 1999 من قيمة الواردات (كانت سنة 1998 تقدر ب 4.984 مليون نسبة دولار أي 53 % من إجمالي قدره 9.403 مليون دولار).

وقد خصت هذه الواردات أساسا المجالات التالية:

- المواد الغذائية 68.85 %.
- الطاقة والوقود 48.84 %.
- المواد الخام 49.23 %.
- مواد نصف مصنفة 69.21% .
- تجهيزات فلاحية 70.36 %.
- تجهيزات صناعة 57.47 %.
- مواد استهلاكية 82.80 %.

فيما يخص الصادرات خارج المحروقات فان القطاع الخاص سجل حصة تتراوح بين 22 و29 % في السنوات القليلة الأخيرة بمبلغ سنوي قدر بحوالي 110 مليون دولار.

المديرية العامة للجمارك كشفت وإلى تاريخ 30/ 09/ 1999 أن الصادرات الخاصة بالمتعاملين الخواص بلغت أوتزيد عن 115 مليون دولار أي حققت نسبة 29.50 %فقط من الصادرات الإجمالية والمقدرة ب 390 مليون دولار (خارج المحروقات)، وهي نسبة أقل ما تعبر عنه هومدى وحجم العراقيل التي تواجهها المؤسسات الخاصة في عملية التصدير على الرغم من تحرير التجارة الخارجية.[1]

بدأت الجزائر بتنمية القطاع الإقتصادي غير النفطي بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية في منتصف الثمانينات، وهذا نتيجة لتأثرها بتقلبات الأسعار، فقامت السلطات العمومية برسم إستراتيجية إقتصادية شاملة لتنمية الصادرات الوطنية خارج القطاع المحروقات من خلال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية. وقد تم وضع مجموعة من الاجراءات العملية لبناء اقتصاد لا يعتمد على النفط كمورد رئيسي للإقتصاد الوطني أهمها:

- تخفيض سعر صرف العملة الوطنية في أفريل 1994، مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على المنتج الوطني القابل للتصدير بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.
- تأمين وضمان الصادرات من خلال إنشاء نظام جديد لتأمين الصادرات مع بداية 1996 تديره الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، بعد ما كانت تقوم بهذه العملية شركات التأمين غير المتخصصة.

[1] قويقح نادية، مرجع سابق، ص 116- 118.

- تسهيل إجراءات تقديم القروض للمؤسسات الراغبة في تصدير منتجاتها، كما تم إنشاء صندوق خاص بتنمية الصادرات (FSPE) بمقتضى قانون المالية لسنة 1996.
- وضع العديد من برامج الدعم التي تسعى إلى تشجيع وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

وخلال السنوات الأخيرة غطت صادرات المتعاملين الخواص متوسط نسبة 30% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، وحسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحتل الجزائر في المجال الصادرات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبة العشرين في القارة الإفريقية، ويبلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بتصدير منتجاتها 302 مؤسسة سنة 2003.[2]

1- تطور الميزان التجاري:

سجلت التجارة الخارجية الجزائرية سنة 2011 :

- قيمة الواردات: 23.3 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة بأكثر من 16% مقارنة بنتائج سنة 2010.
- قيمة الصادرات: 36.64 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة بأكثر من 17 %مقارنة بنتائج سنة 2010.

هذا يترجم بفائض في الميزان التجاري خلال سنة 2011 حيث بلغ 13.34 مليار دولار أمريكي مقارنة مع 11.22 مليار دولار أمريكي لسنة 2010.

الجدول رقم (25): تطور الميزان التجاري الجزائري (2010 –2011).

القيمة بمليون دولار أمريكي

	2010	2011	معدل التطور %
الاستيراد	20057	23295	16.14
التصدير	31279	36638	17.13
الميزان التجاري	11222	13343	18.9

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص 40.

1-1- الواردات:

يبين توزيع الواردات حسب مجموعة المنتجات ارتفاع بالنسبة لمجموعات المنتجات، حيث أن واردات سلع التجهيزات تمثل أكثر من 36 % من واردات، فلقد تغيرت من 7.9 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2010 إلى8.41 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2011، أي بمعدل تطور قدر ب 5.94%.

كما تتعلق هذه الزيادة بالسلع الغذائية بمعدل 59.87 %، السلع الاستهلاكية غير الغذائية بمعدل 28.23 %، السلع الخاصة بالإنتاجية بمعدل 3.23 %.

الجدول رقم (26):تطور الواردات حسب مجموعة المنتجات (2010 –2011)

مجموع المنتوجات	2010		2011		معدل التطور (%)
	القيمة	(%)	القيمة	(%)	
السلع الغذائية	3025	15.08	4836	20.76	59.87
السلع الخاصة بالإنتاجية	6441	32.11	6649	28.54	3.23
سلع التجهيزات	7945	39.61	8417	36.13	5.94
سلع الاستهلاك غير الغذائية	2646	13.19	3393	14.57	28.23
المجموع	20057	100	23295	100	16.14

[1] سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 115- 116.
[2] كتوش عاشور، مرجع سابق ص 12-13

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص41.

2-1- الصادرات:

تبقى المحروقات تمثل الصادرات الأساسية خلال سنة 2011 بنسبة تقدر ب 97.15 % من القيمة الإجمالية للصادرات، كما تم تسجيل زيادة في الصادرات بأكثر من 16.87 % مقارنة بنفس الفترة من سنة 2010.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فتبقى نسبتها ضئيلة، بنسبة 2.85 % من القيمة الإجمالية للصادرات، بقيمة 1.04 مليار دولار أمريكي. وقد عرفت هذه الصادرات زيادة ملحوظة بحوالي 27% مقارنة مع سنة 2010.

فيما يخص اهم المنتوجات خارج قطاع المحروقات المصدرة تتكون أساسا من مجموعة " منتوجات نصف مصنعة " والتي تمثل نسبة 2.18 % من القيمة الإجمالية للصادرات وذلك بقيمة 798 مليون دولار أمريكي. ثم مجموعة "السلع الغذائية " بنسبة 0.42 % أي بقيمة تقدر ب 155 مليون دولار أمريكي، تتبع بمجموعة "المنتوجات الخام " و"سلع التجهيزات الصناعية " بالنسبتين التاليتين على الترتيب 0.19 % و0.04 % أي بالقيمتين التاليتين على الترتيب 68 و15 مليون دولار أمريكي. واخيرا " السلع الاستهلاك غير الغذائية " بنسبة 0.02 %

الجدول رقم (27): أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات

القيمة بمليون دولار أمريكي

تعيين المنتوج	2010		2011	
	القيمة	النسبة المئوية %	القيمة	النسبة المئوية %
الزيوت والمواد الاخرى الناتجة عن تقطير الزفت	351.8	42.80	492.4	47.21
النشادر المنزوعة الماء	78.32	9.53	189.22	18.14
سكر الشمندر	74.23	9.03	108.97	10.45
فوسفات الكالسيوم	19.94	2.43	48.31	4.63
الزنك على شكل خام	38.26	4.65	13.39	1.28
أوراق اوكرتون مسترجع	2.37	0.29	12.88	1.23
صفائح الجليد	11.91	1.45	11.77	1.13
التمور	11.32	1.38	11.11	1.07
المياه (بما فيها المياه المعدنية)	15.6	1.90	11.05	1.06
جلود مذبوغة	17.49	2.13	9.71	0.93
المجموع الجزئي	621.24	75.58	908.81	87.13
المجموع	822	100	1043	100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص 42.

رابعا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم وترقية سياسة التشغيل.

لقد نتج عملية التصحيح الهيكلي التي مكنت الجزائر من استرجاع التوازنات الإقتصادية والمالية الكلية، تدهور الأوضاع الخاصة بالتشغيل، ويعود ذلك إلى غياب الإستثمارات الجديدة سواء التي تنتمي إلى القطاع العام أوالخاص، وكذلك إلى فشل السياسات التي ترمي إلى استيعاب العمال المسرحين.

وفي ظل عدم قدرة القطاع العام على استيعاب الإعداد الكبيرة من المتخرجين وطالبي العمل، ونظرا لما تتميز به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تجمع معظم الدراسات الإقتصادية على أن هذه

المؤسسات تتميز بقدرتها على توفير فرص العمل في ظل انخفاض معدل الادخار بالدول النامية، وتعتبر أكثر قدرة على امتصاص العمل لانخفاض تكلفة خلق فرص العمل كما توفر فرص توظيف للعمالة الأقل مهارة في ظل تغير مفاهيم الشباب وخرجي الجامعات ودفعهم إلى العمال الحر، وملاءمتها للملكية الفردية والعائلية وشركات الأشخاص التي تتناسب مع أصحاب المدخرات الصغيرة، وفي الواقع فان تشجيع ودعم إقامة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أسلوبا بالغ الأهمية لرفع مستوى من المعيشة وامتصاص البطالة.[1]

إن توزيع العمالة الصناعية على المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تختلف من المؤسسة العمومية إلى المؤسسة الخاصة، حيث تصل حصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة 18 % في المتوسط، بينما حصة المؤسسة العمومية لا يتعدى 8 %، وقد عرفت في المجموع زيادة في عدد المشتغلين بفضل إنشاء قرابة 10000 منصب عمل جديد.[2]

الجدول رقم (28): تطور التشغيل في الصناعات الجزائرية (1984- 1991)

المؤسسات	1984		1987		1989		1991	
	عدد العمال	%	عدد العمال	%	عدد العمال	%	عدد العمال	%
المؤسسات العمومية والوطنية	310671	72	349450	74	357090	74	370462	74
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	25444	6	23428	5	27133	6	33719	7
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة								
+ 20	36181	8	31980	7	3113	6	31160	6
- 20	61207	14	68158	14	67331	14	68001	13
المجموع	433503	100	473825	100	482667	100	503342	100

المصدر: لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 141.

ولقد بينت عملية تحليل تركز العمالة في الفروع الصناعية أن هذه الأخيرة تتبع درجة تركز عدد المؤسسات، فاختلف بذلك إنتشار العمالة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

إن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة العمومية تتركز في فروع الصناعات التقليدية، إنتاج مواد البناء الخشب والورق، الصناعة الحديدية والمعدنية والميكانيكية والالكترونية.[3]

في التقرير الذي أعدته وكالة وترقية ومتابعة الإستثمارات (APSI) كشفت حصيلة المعطيات أنه من تاريخ 31-11-1993 إلى تاريخ 31- 12- 2000 تم تسجيل أكثر من 43.200 تصريح بالإستثمار من شأنها خلق أكثر من 1.600.000 عمل، مما يعني أن هذه المشاريع سوف تمتص عدد لا بأس به من البطالين وتخفض معدلات البطالة بنسب هامة جدا.

واستنادا لنفس المصدر أظهرت المعطيات الرقمية أن المشاريع المصرح بها لدى الوطلة والخاصة بنسبة 2000 (كامل السنة) لوحدها تكفل توفير أكثر من 336 ألف منصب شغل على أقل تقدير لعدد من المشاريع يقدر ب: 13.105 مشروع استثماري.

حيث أن طاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة يبقى قطاعا مستقطبا لشريحة هامة من الأفراد خاصة وأنه لا يتطلب مهارات عالية وخبرة مهنية من جهة، وأنه يبقى ملاذ للكثيرين الذين عديموا فرص عمل في القطاع العام أمام لجوء الدولة إلى تجميد أوتخفيض التوظيف وخفض العمالة.[1]

---

[1] كتوش عاشور، مرجع سابق، ص 12- 13 .

[2] لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 140 .

[3] مرجع نفسه، ص 142.

حيث بلغ عدد مناصب الشغل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1676196 شخص إلى غاية سنة 2011، منهم ما يقارب من 60% أجراء، يتكون هذا العدد من أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) وأرباب المؤسسات الخاصة بالمهن الحرة.

إن نسبة تطور مناصب الشغل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر بـ 5% ما بين سنة 2010 وسنة 2011، حيث أن أجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تطورت بنسبة 4,53%، في حين تطورت مناصب الشغل للقطاع العمومي بـ 3,45%.

الجدول رقم (29) :تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات (2010- 2011)

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	سنة 2010		سنة 2011		التطور السنوي %
	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة					
الأجراء	940788	%58,94	983415	%58,67	%4,53
أرباب المؤسسات	606737	%38,01	642314	%38,32	%5,86
المجموع الجزئي	1547525	%96,94	1625729	%96,99	%5,05
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	48783	%3,06	50467	%3,01	%3,45
المجموع	1596308	%100	1676196	%100	%5

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص 13.

تجدر الإشارة إلى أن عدد أرباب المؤسسات الخاصة يتكون من أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) ورؤساء المؤسسات الخاصة التي تنشط في المهن الحرة، يعتمد في الحصول على هذا الرقم على معلومات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء.

المطلب الثاني: الآفاق المستقبلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

قد مر القطاع الصناعي خلال السنوات الاخيرة بفترة صعبة متميزة بتأهيل صعب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير مجهزة بقدر الكفاية لمواجهة سوق دولية غالبا ماتكون المنافسة فيها غير شريفة على المواد الصناعية الاستراتيجية وبالتالي تبقى السياسة الوطنية في هذا المجال موجهة بقوة خلال السنوات الخمسة المقبلة نحودعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في اندماجها باقل تكلفة اجتماعية ممكنة في التقسيم العالمي الجديد للعمل المتميز بمتطلبات صعبة غالبا وسيتم التركيز خلال البرنامج الخماسي نحوتنويع الإنتاج الصناعي الوطني واستقطاب الموارد المالية التي مصدرها الإستثمارات الاجنبية المباشرة حتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المساهمة بفعالية في التنمية الإقتصادية وتحسين القيمة المضافة للقطاع.

حيث يشكل بعث الإنتاج الصناعي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستحداث مناصب شغل مستقرة أهم انشغالات برنامج التنمية الخماسي 2010-2014 الذي خصص له مبلغ 286مليار دولار حيث أكد رئيس الجمهورية على أنه يتعين اليوم تثمير للقدرات الإنتاجية والامكانيات الإقتصادية وبهذا أعاد الرغبة في بعث الإنتاج الصناعي وبشكل خاص جعل المؤسسات الوطنية والعمومية والخاصة تسترجع نجاعتها وفعاليتها .

ومن خلال الأرقام المقدمة تتأكد إرادة الدولة في دعم المؤسسات الصناعية في هذا البرنامج الإنمائي الخماسي الدي سيعبئ نحو150مليار دينار جزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

(1) قويقح نادية، مرجع سابق، ص 121.

ففي آفاق 2017 تسعى الوزارة إلى مساعدة المؤسسات إلى تصميم المنتجات والتي تحتوي على مكونات الكترونية والسيطرة عليها أما آفاق 2022 تتمثل في تأهيل المؤسسة لدخول عالم التكنولوجيا المتقدمة والاندماج في الإقتصاد الدولي والأسواق المالية وهومايتطلب ضرورة تهيئة الفضاء الملائم من خلال إعداد خريطة لتواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تهدف هذه الخريطة أساسا إلى دراسة كثافة نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعادة توزيع إنتشار هذه المؤسسات وتراعي في ذلك:
-التوازن السوسيو- إقتصادي بين مختلف ولايات الوطن.
-إظهار المؤهلات الطبيعية والبشرية والإقتصادية لكل ولاية وفي عمليات الإستثمار وسيتم دلك عن طريق احصاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر التراب الوطني وتوظيف محققين يقومون بعملية جمع المعلومات الإحصائية على مستوى المديريات الولائية للمناجم والصناعة باعتبارها الممثل الولائي لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم القيام بدراسات إقتصادية حول فرص الإستثمار والقطاعات المريحة في كل ولاية.
-التمكن من خلق تكتلات مؤسساتية في الأماكن الحضارية والريفية.
تمثل هذه الآفاق مؤشرا قويا على السلعة النوعية والكمية التي سيشهدها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إرادة سياسية عازمة على تحقيق التنمية الشاملة.[1]

خاتمة الفصل الثالث:

مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعدة مراحل منذ الاستقلال حيث عرفت تطورا ملحوظا، من حيث العدد وماسمتها في هذه المراحل وازدادت أهميتها من خلال مساهمتها الفعالة في توفير

[1] زيان أحمد، من الموقع taougrite.yoo7.com/t605-topic، بتاريخ 2012/05/16، على الساعة 04: 19.

مناصب العمل والقضاء على البطالة، وكذا خلق قيمة مضافة، إضافة إلى مساهمتها في زيادة نسبة الناتج المحلي الوطني، إضافة إلى مجالات أخرى إنتاجية.

إلا أن هذه المؤسسات ورغم أهميتها تعاني من عدة مشاكل باختلاف أنواعها بما فيها مشاكل إدارية، مشاكل تسويقية وتكنولوجية، وماشكل التمويل التي تعتبر العائق الأساسي لقيامها واستمرارها، وقد قامت الدولة من أجل تسهيل توفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بإنشاء مختلف الهيئات وإقامة برامج متعددة مع هيئات أجنبية في هذا المجال.

مقدمة الفصل الرابع:

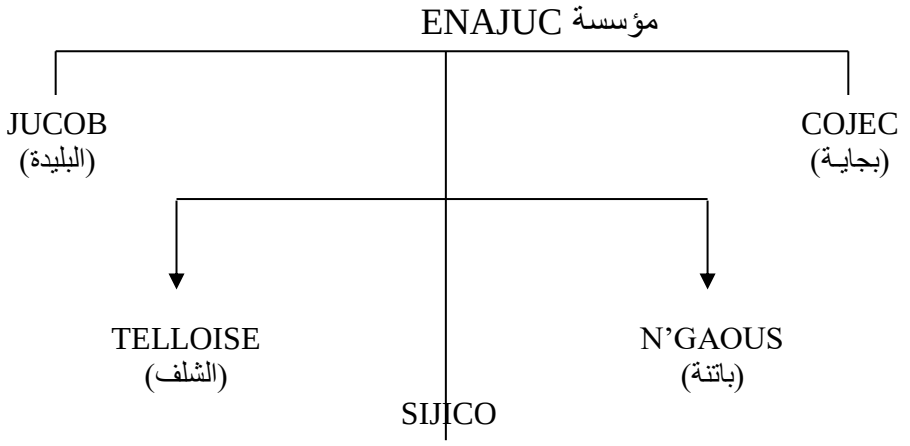
بعد دراسة الجانب النظري للموضوع كان لا بد من دراسة تطبيقية تدعيما له ولكشف إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسبل لتخطيها لتفعيل دورها في تحقيق التنمية، ومن أجل ذلك سيتم دراسة حالة المؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو وحدة رمضان جمال.

الفصل الرابع: دراسة حالةالمؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو وحدة رمضان جمال
المبحث الأول: نظرة عامة على مؤسسة سيجيكو.
المطلب الأول: التعريف بالمؤسسة الأم (ENAJUC):

برزت المؤسسة الوطنية الغذائية للعصائر والمصبرات ENAJUC بعد تقسيم المؤسسة الوطنية اتسيير وتنمية الصناعات الغذائية SOGEDIA فقد وضع حجر الأساس للمشروع سنة 1973م، وقد استفرقت مدة الإنجاز خمس سنوات، وهذا حسب المرسوم 72-66 الصادر في 13 أكتوبر 1972م، وقد بدأت مؤسسة ENAJUC نشاطها بصفة رسمية سنة 1978م.

وفي إطار إعادة هيكلة المؤسسات الوطنية لسنة 1983م حسب المرسوم 82- 452 الصادر في 11 ديسمبر 1982م، تم تقسيمها إلى ثلاث مؤسسات ثم إلى خمسة مؤسسات منها مؤسسة SIJICO أو مؤسسة سكيكدة – جيجل للمصبرات.

الشكل رقم (07): فروع مؤسسة ENAJUC



المصدر: مصلحة الإدارة

المطلب الثاني: ا **حل الد** **يجيكو**
بعد الحص ل كان ات مـ ة تدعى الشركة الوطنية للمصبرات وفي سنه 1973 أصبحت مسيره من طرف شركه التسيير وتنمية الصناعات الغذائية.و إنجاز المشاريع الخاصة بهذه المؤسسة فيما يتعلق بالبناءات المختلفة فقد كلفت بها مؤسسة البناء للشرق الجزائري وأما فيما يخص التجهيزات الصناعية الموجهة إلى التحويل والإنتاج فقد كلفت بهاو مؤسسة إيطالية مختصة في هذا الميدان،في سنة 1978 دخلت هذه الوحدة في مرحلة الإنتاج في إطار عملية هيكلة المؤسسات فقد تمت هيكلة شركة التسيير و تنمية الصناعات الغذائية حسب المرسوم رقم: 82-452 الصادر في 1982/12/11 و الذي ينص إلى إنشاء مؤسسات كل واحدة منهم مكانة بما يلي:

- المؤسسة الوطنية للعصير والمصبرات.
- المؤسسة الوطنية لصناعة السكر.
- المؤسسة الوطنية للمواد الدسمة.

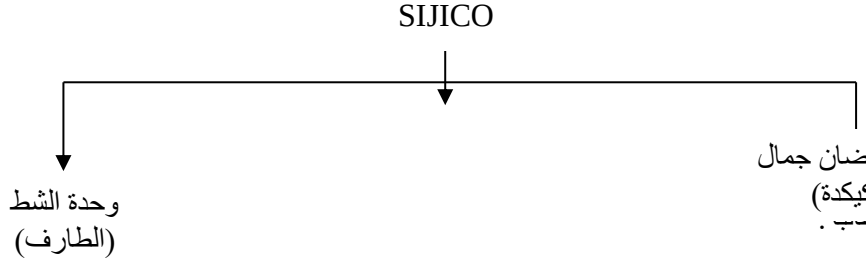
إن هذه المؤسسات تحتوي على 14 وحدة إنتاجية موزعة على القطر الوطني و من بينهم وحدة رمضان جمال.

وفي عام 1997 تم إعادة هيكلة المؤسسة الوطنية للعصير والمصبرات حسب المرسوم رقم 93-08 المؤرخ في1993/04/25 وهذا بناءا على المرسوم الكامل للأمر 75-59 الصادر في 1975/09/26.

وفي إطار عملية إعادة الهيكلة لوحدتي رمضان جمال والشط فقد تم توجيههم حسب المرسوم الذي ينص إلى إنشاء المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة لشخص الوحيد *U.R.L.E* تحت إسم سيجيكو رأسمالها يقدر ب 98.000.000.00 :دج.

وفي سنة 2004 تحولت هذه المؤسسة إلى مؤسسة ذات أسهم برأسمال قدره: 135.000.000.00 وتقع المؤسسة في الجهة المؤسسة الشرقية من دائرة رمضان جمال على الطريق الولائي رقم:17 المتفرع من الطريق الوطني رقم 44، حيث يتربع على مساحة تقدر ب 4400 م منها 1100م مغطاة والباقي عبارة عن مساحات خضراء.

الشكل رقم (08): فروع مؤسسة SIJICO



المصدر: من إعداد الطالب.

ويتمثل النشاط الرئيسي لمؤسسة SIJICO في تحويل المواد الفلاحية إلى مواد غذائية مختلفة ذات الاستهلاك الواسع بهدف تغطية السوق المحلية.

وتجدر الإشارة أنه تم تغيير إسم المؤسسة بالحفاظ على نفس الاختصار SIJICO والذي أصبح يعني SKIKDA-JUS-CONSERVES (سكيكدة – العصائر - المصبرات)، وذلك بعد أن تخلت وحدة جيجل.

المبحث الثاني: مهام وأهداف الوحدة والهيكل التنظيمي لها:

المطلب الأول: مهام و أهداف المؤسسة ووسائل النقل بها:

تتم مهمة سيجيكو وحدة رمضان جمال في التكيف مع التغيرات الإقتصادية الجديدة للوطن ومواجهة المنافسة القوية للخواص في نفس المجال وتتمثل مهامها فيما يلي:

- تحويل المواد الفلاحية إلى مواد تامة الصنع ذات الإستهلاك الواسع.
- متابعة ومراقبة البرامج الإنتاجية.
- العمل على زيادة وتحسين أرقام الوحدة.

وعلى أثر القيام بهذه المهام تسعى مؤسسة سيجيكو دوما إلى تحقيق أهدافها حيث أن إنتاج وحدة سيجيكو مرتبط بالقطاع الفلاحي وخاصة الخضر والفواكه وتملك الوحدة أربع سلاسل إنتاجية.

- سلسلة إنتاج المربى قدرتها الإنتاجية 1 طن /ساعة.
- سلسة إنتاج الطماطم قدرتها الإنتاجية 12.5 طن/ساعة.
- سلسلة إنتاج الحوامض وعصير الفواكه طاقتها الإنتاجية 3 طن /ساعة.
- سلسلة جديدة لإنتاج عصير من نوع رفيع tetrabrik طاقتها الإنتاجية 60 طن/ساعة.

كما تتوفر مؤسسة سيجيكو على وسائل نقل تنحصر فيما يلي:

- شاحنة حمولة 7 طن
- حاملتين منتقلتين
- ثلاث شاحنات حمولة 10 طن
- ثلاث سيارات للخدمات المختلفة.

تعداد عمال مؤسسة سيجيكو حسب المصالح: تضم مؤسسة سيجيكو بوحدة رمضان جمال 80 عامل منهم 52 عامل دائم و28 عامل متعاقد موزعين حسب المصالح كما يلي:

الجدول رقم (30): توزيع العمل بوحدة رمضان جمال حسب المستوى التأهيلي

	عمال دائمون			عمال مؤقتون			المجموع	النسبة المئوية %
	إطارات	مؤهلين	منفذين	إطارات	مؤهلين	منفذين		
الإنتاج	8	-	8	-	-	9	25	%31,25
الصيانة والأمن والنظافة	4	-	10	-	-	10	24	%30
التجارة	9	1	-	-	-	8	18	%22,5
الإدارة والمالية	9	3	-	-	-	1	13	16,25
المجموع	30	4	18	-	-	28	-	80
النسبة المئوية	%37,5	%5	%22,5	-	-	%35	%100	
مجموع المؤقتين والدائمين	52			28				
النسبة المئوية من المجموع	%65			%35				

المصدر: مصلحة الإدارة.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن نسبة العمال الدائمين هي65%، أما نسبة العمال المؤقتين فهي 35%، ونلاحظ ان كل العمال المؤقتين عبارة عن منفذين، بحيث يتركزون خاصة في مديريتي الإنتاج والصيانة، ثم تأتي مديرية التجارة، في حين نجد عامل مؤقت وحيد وهو المنفذ الوحيد في مديرية الإدارة والمالية.

مهامـــها:

مؤسسة سيجيكو برمضان جمال كغيرها من المؤسسات يرأسها مدير عام له الكلمة الأولى والأخيرة بهاو يقوم بمهام منها:

- صاحب القرار في المؤسسة.
- يمثل الصفحة القانونية للمؤسسة.
- يمارس سلطته تحت مسؤولية ومراقبة المجلس الإداري.
- يساهم في الإستراتيجيات والخطط والبرامج التي تسمح للإدارة العامة والمجلس الإداري للتصرف حسب الظروف الإقتصادية المستجدة.

المطلب الثاني: شرح الهيكل التنظيمي لمؤسسة سيجيكو رمضان جمال

يتكون الهيكل التنظيمي لمؤسسة سيجيكو من سبعة مصالح مختلفة حسب طبيعة كل واحدة منها برأسها مدير الوحدة والذي يقوم بالمهام التالية:

- التكفل بتسيير المؤسسة أو الوحدة بمصالحها وفروعها .
- المساهمة في إعداد سياسة تجارية وإنتاجية للمؤسسة مع المديرية العامة ومجلس الإدارة.
- مراقبة النشاط الداخلي والخارجي للمؤسسة.
- إعداد جدول النتائج الشهري.
- القيام بالتقرير للمؤسسة (إنتاج، مبيعات، تكاليف).

وفيما يلي تفاصيل للمصالح السبعة بمؤسسة سيجيكو خاصة من جانب نشاطها ووظائفها.

- **أمانة المديرية**: بإعتبارها وظيفة رئيسية لا يمكن الإستغناء عنها، تقوم السكريتاريا بما يلي:
  - ترتيب مواعيد المدير والعمل على إحترامها.
  - معالجة مختلف المواضيع المكلفة بها وإعداد دفاتر.

- حفظ مختلف المستندات والأوراق الخاصة بمكتب المدير لتسهيل تقديمها.
- العمل على لقاءات المدير بزبائنه.
- إستقبال المكالمات الهاتفية.
- التسجيل في البريد الصادر والوارد.
- الإلتزام بالسرية التامة (أسرار الإدارة).

• **مصلحة الموارد البشرية**: تعتبر الموارد البشرية مورد هام بالنسبة للمؤسسة كما تمثل وظيفة متممة وعنصر تنظيم حاكم في المؤسسة ولكي نستطيع إستخدام وإستغلال وتنمية هذا الإستثمار فعلينا إدارته، بمعنى أنه يتطلب تخطيط وتنظيم وتوجيه وتقييم هذا المورد الرئيسي وفي الواقع يوجد جانب كبير في تلك المقولة التي تأكد أن البشر هم أصل تملكه هذه المؤسسة ويعتبر العنصر البشري المتغير والمحوري في المؤسسات ويمكن أن تزداد الموارد البشرية في قيمتها مثلما تزداد النقود حينما تودع في حساب التوفير حيث إعترف الباحثون الممارسون على حد سوى أن كفاءة المؤسسات تتوقف على كفاءة تسيير الموارد البشرية فيها وتتمثل أهداف مصلحة الموارد البشرية فيما يلي:

- توجيه النصح إلى المصالح الأخرى بشان السياسات الخاصة بالموارد البشرية اللازمة لضمان قوة عاملة على مستوى عاليا من الكفاءة والتحفيز.
- التنفيد والحفاظ على الإستمرارية بإتخاذ الإجراءات والسياسات الضرورية الخاصة بالموارد البشرية حتى تتمكن المؤسسة من تحقيق أهدافها.
- المساعدة في تطوير الإستراتيجية العامة للمؤسسة وبصفة خاصة بالنظر إلى ما يتعلق بالموارد البشرية.
- توفير الدعم والظروف التي تساعد المديرين التنفيذيين من تحقيق أهدافهم.
- التعامل مع الأزمات والمواقف الصعبة والخاصة بالعلاقات بين الإشخاص.
- توفير قناة إتصال بين القوة العاملة وإدارة المؤسسة.
- القيام بدور المشرف على القيم و المعايير في إدارة الموارد البشرية.

وتتكون من فرعين أساسين هما:

- **فرع تسيير المستخدمين**: وتقوم بالمهام التالية:
  - مسك ودراسة حفظ ملفات المستخدمين.
  - دراسة وضعية المستخدمين.
  - مراقبة حركة دخول وخروج المستخدمين.
  - منح التصريحات بالعطل.
  - التكفل بالمنح العائلية.
- **فرع الأجور**: ويقوم بالمهام التالية:
  - مراقبة جرائد الأجور.
  - وضع ومتابعة الأجور.
  - مراقبة حالات التصحيح.

• **مصلحة المحاسبة**: من أسباب نجاح أي مؤسسة وإستمرارها عامل التحكم في الجانب المحاسبي الذي يعد من أهم العوامل وأعقدها في المؤسسات بصفة عامة وإنطلاقا من هذا المفهوم وإيمانا بضرورة وجود مصلحة تهتم بهذا الجانب فقد أنشأت المؤسسة في هيكلها التنظيمي مصلحة المحاسبة بفرعيها(العامة والتحليلية) وتتكون مصلحة المحاسبة من رئيس المصلحة وثلاث فروع أساسية هي:

- فرع المحاسبة العامة.
- فرع الخزينة.
- فرع المواد الأولية.

- **فرع المحاسبة العامة**: ومهامه التسجيل للعمليات المالية التي تتعلق بالشراء والبيع.
- **فرع الخزينة**: ويعتبر العقل المسير للمؤسسة حيث أن جميع الموارد المالية تسيرها هذه الأخيرة.

- **فرع المواد الأولية**: ويتكفل بالسجل المحاسبي لمختلف المواد الأولية التي تتزود بها والمؤسسة في عملية الإنتاج.

- **مصلحة الإنتاج**: رئيس مصلحة الإنتاج هو الذي يسهر على إنجاز عملية الإنتاج وتجسيد البرنامج المسطر من طرف مصلحة الإدارة والمديرية.

وتعتبر عملية البيع من أهم العمليات التي تقوم بها والمؤسسة تبدأ الدورة الإقتصادية وهي عملية تحويلية لعوامل الطبيعة بإشراف العامل البشري من أجل تحقيق متطلبات المجتمع.

- **مصلحة التحليل(المخبر)**: تعتبر وظيفة المخبري جد هامة للإنطلاق في عملية الإنتاج حيث تبدأ مهمته قبل عملية شراء المواد الأولية ويكون ذلك عن طريق إرسال وكلاء لجلب عينات من منتجات الفلاحين لإجراء التحاليل عليها عبر مراحل عملية الإنتاج حيث يحمل المخبري على أخذ عينات من المنتوج في كل مرحلة من مراحل إنتاج وتكون هذه التحاليل فيزيائية وكيميائية.

وتتمثل مهام المخبر فيما يلي:

- التأكد من مدى صلاحية المنتوج حيث ترسل عينات إلى التحليل البيولوجي حتى يتسنى للمخبري الموافقة 100% على المنتوج القابل للإستهلاك ولايشكل أي خطر على المستهلك.
- تعتمد هذه التحاليل على معايير ومقاييس متبعة عالميا.
- يقوم المخبري بمراقبة مواد التعبئة والتغليف من حيث الشكل والنوع ولتفادي أي خطر على المستهلك يترك المنتوج لدى مصلحة الإنتاج مدة 15 يوم.

- **مصلحة التجارة**: رئيس المصلحة وهو المشرف العام عل كل فروع المصلحة وتتمثل مهامه فيما يلي:

- التنسيق بين مختلف الفروع.
- تمثيل مصلحته في الإجتماعات.
- إبرام الصفقات مع الزبائن والموردين.

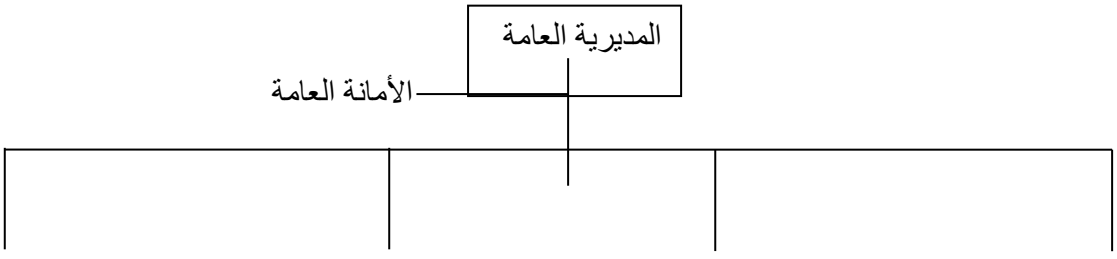
- **مصلحة الصيانة**: تتكون من عمال ميكانيكيين صناعيين وعددهم ثلاث وعمال كهربائيين للسيارات وعددهم إثنان وتقوم هذه المصلحة بصيانة وتصليح الألات والعتاد إضافة إلى التدخل عند الضرورة بطلب من مصلحة الإنتاج.

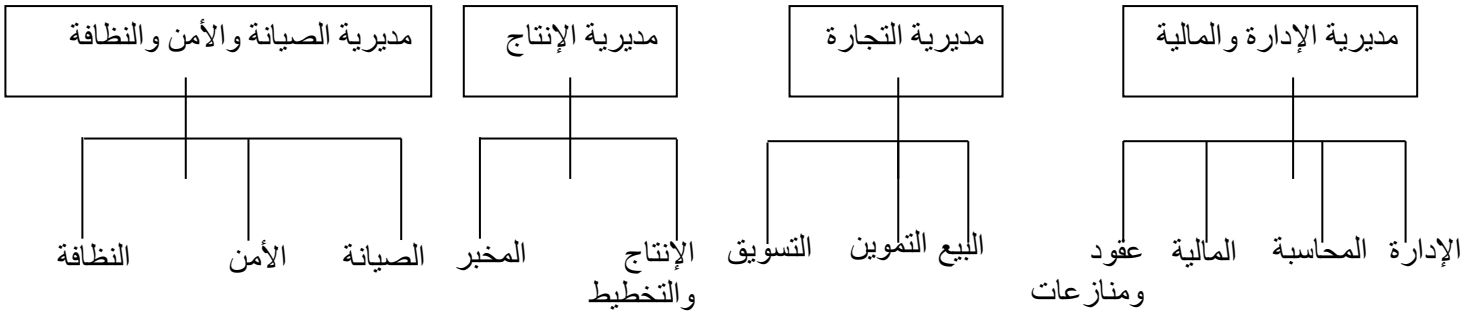
- **مصلحة الأمن والنظافة**: تحتوي هذه المصلحة عل أربعة مجموعات يترأس كل واحد منها رئيس وبها وعمال أمن يعملون بصفة دورية وهي تسهر على:

- ضمان أقصى حد لأن العمال والمؤسسة.
- التدخل السريع في حالة الطوارىء.

تتكون هذه المصلحة من رئيس مصلحة وأربع رؤساء المجموعات، عمال الأمن يعملون بصفة دورية.

الشكل رقم (09): الهيكل التنظيمي لوحدة رمضان جمال





المصدر: مصلحة الإدارة.

المبحث الثالث: أشكال التمويل قصير الأجل في مؤسسة سيجيكو وتقييم سياسة التمويل بها:

المطلب الأول: أشكال التمويل قصير الأجل:

أولا: التمويل الذاتي:

يتمثل التمويل الذاتي في مؤسسة سيجيكو في مصدرين هما السيولة والتنازل عن الإستثمارات ويتم اللجوء إلى هذا المصدر حسب طاقة وإمكانيات المؤسسة المالية.

حيث تلجأ المؤسسة إلى إستخدام السيولة أين تستعمل نسبة معينة من التمويل الذاتي 20% والنسبة الباقية كقرض من البنك 80%.

كما تستعمل أيضا السيولة في تسديد أجور العمال التي تتجسد في سجلات يتم إعدادها من طرف مصلحة تسير المستخدمين والمكلف بالأجور ويتم تسديد أجور العمال عن طريق البنك.

مثال: في 2005 كانت كتلة الأجور 71.056 مليون دج وكان عدد العمال 133 عامل من بينهم 63 مليون دائمين و70 مؤقتين، تكون كتلة الاجور بالنسبة للقيمة المضافة =77.149/71.056=92% أما المصدر الأخر وهو التنازل عن الإستثمار، يستخدم بصفة عامة إستثنائية كل 04 أو 05 سنوات.

ثانيا: الإئتمان التجاري:

الإئتمان التجاري هو إئتمان قصير الأجل الذي يمنحه المورد إلى المشتري عندما يقوم هذا الأخير بشراء بضائع بغرض إعادة بيعها.

والإئتمان التجاري لمؤسسة سيجيكو يتم عن طريق التعامل مع الفلاحين لجلب المادة الأولية مثل البرتقال، المشمش، الإجاص والطماطم، كما يتم أيضا التعامل مع بعض التجار وشركة العلب emb بعزابة، وتتم عملية تسديد الموردين نقدا أو عن طريق أوراق الدفع وتكون مهلة التسديد حسب إتفاق يتم بين الموردين والمؤسسة ويكون هذا حسب كمية المبيعات فإدا كان المنتوج قد تم بيعه بسرعة فإنها تقوم بتسديد حقوق الموردين في وقت قصير ويكون المورد الذي له دين أقل هو الذي يسدد أولا.

كما يتم أيضا التعامل مع الموردين عن طريق أوراق الدفع مثل التعاون مع تجار السكر وشركة العلب emb بعزابة وتتم هذه العملية عن طريق بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
مثال: في 2005 تم دفع أوراق دفع بقيمة 5 مليار.

المطلب الثاني: تقييم سياسة التمويل في مؤسسة سيجيكو:

إن الصعوبات المالية أحد أهم النتائج التي توصلنا إليها في الدراسة الميدانية وفي مقدمتها المشكل التمويلي الذي يعتبر أحد العوامل الشائكة والمعقدة في مسار إنشاء وهذه المؤسسة على إعتبار أن باقي المشاكل والصعوبات الأخرى تكون مرتبطة به بشكل أو بأخر ذلك أن أغلبية المؤسسات لا تملك الموارد المالية الكافية لتمويل نشاطها الإستغلالي وتغطية نفقاتها ومواجهة التزاماتها مما يدفع بمسيرها اللجوء إلى التمويل الخارجي والتمويل الذاتي إما بالإقراض من الأقارب والأصدقاء ويترتب عن ذلك العديد من المشاكل إثر تدخلهم في الإدارة بتقديم النصائح والإستشارات بدعوى حماية أموالهم أو اللجوء إلى الإقتراض من البنوك ونادرا ما تحصل على هذه القروض، ذلك أن النظام المصرفي بإعتراف القائمين عليه لا يساعد في تمويل هذه المؤسسات لغياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض وإرتفاع تكاليف عملية الإقراض صغار المستثمرين في الحصول عليه، أضف إلى ذلك الشروط القاسية التي تقرضها البنوك الضمانات التي عادة ما يكون مبالغ فيها، ويتعذر على هذه المؤسسات تقديمها خاصة الرهانات العقارية إلى جانب إرتفاع أسعار الفائدة التي لا تسمح لأغلبية هذه المؤسسات بتسديد أصل القرض والفوائد فيتأزم الوضع المالي لهذه المؤسسات.

خاتمة الفصل الرابع:

بعد الدراسة التطبيقية للمؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو وحدة رمضان جمال وتسليط الضوء على هذا الموضوع نستنتج أن المؤسسة تتميز باعتبارها واحدة من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر جهازها الإداري ومرونتها، حيث تمكنت هذه الاخيرة من التكيف مع متطلبات اقتصاد السوق رغم المشاكل المعرقلة لها.

الخاتمـة العامـة

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القطاعات الأكثر ديناميكية، حيث أضحى رقما أساسيا في الكثير من اقتصاديات الدول، وهذا نظرا للدور الذي تلعبه في التنمية والانعاش الاقتصادي، حيث تستحوذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على أكبر نسبة من إجمالي عدد المؤسسات في أي دولة، وبالتالي فهي تساهم في امتصاص البطالة وتشغيل أكبر نسبة من اليد العاملة الموجودة، ورغم هذه الأهمية تواجه هذه في مختلف البلدان من المشكلات والمعوقات تحد من قدرتها على النمو والتطور، وهي صعوبة الحصول على تراخيص لتشغيل هذه المؤسسات، الافتقار إلى الخبرة التنظيمية واليد العاملة المؤهلة والمدربة، عدم قدرة هذه المؤسسات على مسايرة التغيرات في اتجاهات السوق وكذا عدم قدرة الحصول على القروض التحويلية، والجزائر كغيرها من الدول رغم أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها تحتل مكانة بارزة من خلال مساهمتها في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، وخلق مناصب العمل، وكذلك التجارة الخارجية إلا أنه لا يمكنه تحقيق دوره إلا في ظل محيط يتناسب مع خصوصيات ومميزات هذا القطاع، حيث لا يزال يعاني من العديد من المشاكل، والتي غالبا ما يشكل التمويل عائقا أمام تطوره، مما يدفعها إلى البحث عن مصادر تمويل خارجية لتلبية احتياجاتها، ولهذا من الضروري على الجزائر أن تلعب دورا أكبر في دعم تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين آدائه ومردوديته، ولذلك قامت بوضع هياكل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيئات لدعمها وترقيتها.

من خلال هذه الدراسة حول أهم صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكفيلة بضمان نجاحها وتفعيل دورها في تحقيق التنمية تمت المحاولة والإجابة ولو بشكل جزئي عن مختلف الإشكاليات المطروحة وبيان مدى صحة الفرضيات من خلال النتائج المتوصل إليها:

- يرجع الأختلاف في تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع الدول إلى درجة النمو والتطور التكنولوجي لكل دولة.
- تمثلت المعوقات التي تقف أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المشاكل المالية والإدارية ومشكل التسويق إضافة إلى مشاكل أخرى تساهم في إعاقة تطور هذا القطاع.
- لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي حجر الزاوية في تنمية أي اقتصاد.
- القطاع الخاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتل الصدارة من حيث عدد المؤسسات، ومن حيث مساهمته في تقليص البطالة وزيادة القيمة المضافة، لكن الناتج الداخلي الخام، فهو يساهم بأكثر من 53,6% في الناتج الداخلي لهذا القطاع ويرجع هذا إلى إدراك الدولة لمكانة القطاع الخاص وبالتالي العمل على توفير المناخ الملائم النوع من المؤسسات.

بناء على النتائج المتوصل إليها ضمن هذه الدراسة نقدم مجموعة من التوصيات يمكن الاستفادة منها سواء في الدراسات العلمية أو على مستوى صياغة وتطبيق بعص أساليب تفعيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

- الإستمرار في تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير البنية التحتية اللازمة لها في مختلف مناطق الوطن.
- ضرورة الاهتمام بتكييف التشريعات الاقتصادية والتحويلات التي يعرفها الاقتصاد العالمي من أجل تحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الزيادة من قدرتها التنافسية.
- إنشاء سوق دائم لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم فيه كل من الحكومة الجزائرية والمؤسسات الاقتصادية، بحيث يهدف السوق إلى تعريف المستهلك بالإنتاج المحلي وتوصيله إلى أكبر قدر من البدائل المتاحة.
- تحسين وتطوير قاعدة البيانات والمعلومات المتحة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بقضايا تنمية المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة.
- لا بد من تقديم المساعدة القيمة عن طريق خبراء في مجال صياغة القوانين والموظفين المحليين لهيئات تطوير هذه المؤسسات في تنفيذ برامج الدعم.
- استخدام الأدوات الحديثة للتمويل كالقرض الإيجاري، رأس مال المخاطرة.

- إدخال سلسلة من صناديق ضمان متخصصة ومتباينة من حيث الغرض، وهذا على المدى البعيد.
- العمل على تعزيز علاقات الشراكة والتعاون الجهوي والدولي، بتكثيف العلاقات مع المنظمات الدولية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بقي أن نشير في الأخير أن التوصيات المقدمة على ضوء النتائج المستخلصة من البحث قد تحتاج إلى التفصيل والاستكمال، لذلك يبقى موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومشاكل تمويلها ودورها في تحقيق التنمية قائما لمحاولة فتح المجال أمام بحوث أخرى لتبيان الطرق الفعالة والناجحة في دراسة منح الدعم والتمويل لهذه المؤسسات.

ويمكن اقتراح بعض المواضيع لتكون بداية لمن يريد البحث في هذا المجال، وهذه المواضيع هي كالتالي:

- هل يمكن أن يكون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كبديل لقطاع المحروقات؟
- هل يمكن أن تكون للوساطة المالية دور في التمويل غير المباشر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- ما هي أهمية الإستثمار في ترقية أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

مقدمة الفصل الثاني:

يعتبر مشكل التمويل أهم وأبرز المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأنها تفتقر إلى المهارات الأساسية في إدراة الأمور المالية أو لنقص التمويل. وتختلف حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل باختلاف المرحلة التي تمر بها، فاحتياجات المؤسسة عند الانطلاق تختلف عن تلك الاحتياجات التي تظهر بعد الانطلاق، لذلك غالبا ما تلجأ هذه المؤسسات إلى البنوك على اعتبار أنها غير مؤهلة لاقتحام الأسواق المالية بالمعنى الأوسع للكلمة، ورغم أن البنوك كثيرا ما تحجم عن تمويلها إلا أنه يمكن أن توافق على مخاطر التمويل، من خلال تقديم أو منح القروض لها إذ وجدت من يجنبها من أصحاب المؤسسة الضمانات سواء الشخصية أو العينية، وتقوم حكومات بعض الدول لضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وقد تتوفر إمكانيات أخرى للتمويل إذ يمكن الحصول على الأصول الثابتة من الآلات والمعدات بنظام الاستئجار أو من بعض مؤسسات التمويل الحكومية التي أنشأتها الدول لمساعدة المؤسسات، سنبرز في هذا الفصل مختلف البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شيئا من التفصيل.

من خلال هذا الفصل تم التعرض الى صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي.

المبحث الثالث: تكلفة التمويل.

الفصل الثاني: صيغ وأساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل:

يعتبر التمويل عصب المؤسسة والطاقة المحركة لجميع الوظائف والأعمال فبدونه تبقى خطط المؤسسة على الورق دون تنفيذ، حيث تحتاج المؤسسات إلى توفير الأموال اللازمة من أجل القيام بالتجهيز والتسيير وشراء الأصول الثابتة والأصول المتداولة .

المطلب الأول: مفهوم، أهمية ووظائف التمويل:

أولا: مفهوم التمويل

يمكن توضيح معنى التمويل من خلال المفاهيم التالية:

التمويل هو جمع الأموال التي تحصل عليها المؤسسة أو المشروع من مصادر مختلفة سواء كانت داخلية أو خارجية، قصد مواجهة التكاليف المتعلقة بالتسيير والإستغلال، التمويل مجموع العمليات التي تبقى من خلالها المؤسسة قادرة على تلبية كل إحتياجات من رؤوس الأموال، سواء تعلق الأمر

بالتخصيص البدائي من الأموال والزيادات اللاحقة لعقود القروض بصفة عامة أو بالهياكل المالية او المساهمات الممنوحة من طرف الدولة، الخزينة العمومية الجماعات والخواص.[1]

إذ يعتبر التمويل من المستلزمات الضرورية للتغلب على التحديات المتزايدة التي تواجه المؤسسة كحدة المنافسة والرغبة في التوسع لمواجهة الظروف الطارئة ... والتمويل عنصر أساسي لإستمرار المؤسسة في نشاطها ونموها، ولهذا لايمكن لأي مؤسسة أو مشروع أن يحقق أهدافه او يطبق خطته دون هذا العنصر الحيوي.[2]

ثانيا: أهمية التمويل

تكمن أهمية التمويل في النقاط التالية:

يعتمد التمويل على مجموعة من الحوافز والتي تعمل عن طريقها الوحدات اللإقتصادية ذات الفائض وهذا الأمر بمضي الحركة والعناصر التي تبين الأهمية:

- توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الإقتصادية ذات الأجر في أوقات حاجاتها.
- تحقيق النمو الإقتصادي والإجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة.
- توفير السيولة الضرورية للمشروع الإستثماري بما يساهم التنمية الشاملة.
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الإقتصاديين.
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الإستثماري.
- كما تبرز الأهمية القصوى للموارد الحقيقية المطلوبة لتكوين الطاقات الإنتاجية وأهمية توفير الموارد التمويلية اللازمة وبتعبير آخر فإن قيمة الإستثمار الوطني هي التي تحدد الموارد التمويلية المطلوبة.[3]

ثالثا: وظائف التمويل

يمكن إجمال وظائف التمويل في الوظائف الخمس الآتية:

1- التخطيط المالي: هو نوع من أنواع التخطيط يساعد في الإعداد في المستقبل حيث أن تقديرات المبيعات والمصاريف المستقبلة الرأسمالية توجه تفكير المدير المالي نحو المتطلبات في المستقبل.

2- الرقابة المالية: وهي مقارنة أداء المنشآت بالخطط الموضوعية

3- الحصول على الأموال: من خلال تبيان التدفقات النقدية الداخلة والخارجة خلال الفترة التي تشملها الخطة.

4- إستثمار الأموال: بعد قيام المدير المالي بإعداد الخطط المالية والحصول على الأموال من مصادرما عليه أن يتأكد من أن هذه الأموال تستخدم بحكمة وتستخدم إستخداما إقتصاديا داخل المنشآت.

5- مقابلة مشاكل خاصة: إن الوظائف السابقة هي وظائف دورية ودائمة للإدارة المالية والمدير المالي، ولكن قد تظهر مشاكل مالية ذات طبيعة خاصة وغير متكررة، وقد لا تحدث خلال المشروع.[4]

المطلب الثاني: صيغ التمويل التقليدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: التمويل طويل الأجل

1- الأسهم العادية:

يمثل السهم مستند ملكية في جزء من رأس المال الإجتماعي للشركة التي أصدرت والأسهم العادية هي أوراق مالية ذات عائد متغير لأن المساهم يحصل على جزء من أرباح الشركة تسمى التوزيعات، وترتبط هذه التوزيعات بالنتائج التي تحققها المنشأة وبقرارات المسيرين.[5]

فالشركة بإمكانها أن لا توزع الأرباح وبالتالي عدم دفع مكافآت على الأموال المستثمرة إذا قررت تخصيص كل أرباحها لاستثمارات جديدة ويتم إصدار السهم العادي بقيمة إسمية تحدد في العقد التأسيسي للشركة ويكون الإكتتاب في السهم العادي سواء من خلال اكتتاب عام واكتتاب محدود ويكون السهم

---

(1) محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998، ص15.
(2) ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص 23.
(3) حسين الحمودي، المؤسسات الإقتصادية، دار النهضة للنشر، لبنان، 1980، ص 98.
(4) عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002، ص 195.
(5) جبار محفوظ، الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، دار هومة، الجزائر، 2002، ص 10.

لحامله أو اسميا وتسمح بعض التشريعات كما في الولايات المتحدة الأمريكية بإصدار أسهم عادية دون قيمة إسمية.[1]

2- **الأسهم الممتازة:**

تعتبر الأسهم الممتازة النوع الثاني من الأسهم التي تقوم الشركات المساهمة بإصدارها إلا أن هذه الأسهم تسمى بالأسهم الممتازة لأن اصحاب هذه الأسهم يمتازون عن أصحاب الأسهم العادية بأن لهم الحق والأولوية في الأرباح كما لهم أولوية الحصول على قيمة الاصول في حالة التصفية لكن في المقابل نجد أنه لايكون لجملة الأسهم الممتازة أي حقوق للتصويت في حضور الجمعية العمومية.

وتحصل الأسهم الممتازة على عائد معين غما أن يتحدد كنسبة من الفيمة الأسمية للسهم أو يتحدد في شكل مبلغ معين ولكن في الحالتين كان العائد لا يتغير ولكن من ناحية أخرى لا يحصل أصحاب الأسهم الممتازة على إيرادات إلا في حالة تحقيق المشروع لمقدار معين من الأرباح يسمح بدفع مستحقات أصحاب الأسهم الممتازة.

3- الأرباح المحتجزة:

الأرباح المحتجزة عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة في ممارسة نشاطها في السنة الجارية او السنوات السابقة ولم يدفع في شكل توزيعات .

وغالبا ماتكون أمام المنشأة عدة بدائل للتصرف في صافي الأرباح المحققة بعد خصم الضرائب فيمكن مثلا أن توزع صافي الأرباح على المساهين أو حجز جزء أو كل صافي الأربح هو إعادة إستثماره في المنشأة لأن إعادة الإستثمار يؤدي إلى تخفيض تكلفة الأموال والتي تكون المنشأة بحاجة إليها كما يؤدي إلى زيادة قيمة الأسهم في المنشأة.

وبالتالي زيادة ثروة المساهمين و بوجه عام تميل المنشآت المستقرة إلى احتجاز جزء من صافي الأرباح لغرض إجراء بعض التوسعات أو شراء بعض الأصول وأحيانا لزيادة نسبة السيولة في يد المنشأة إذا اقتضى الأمر لتخيض المخاطر على الأمر القصير.

4- السندات:

إن السندات هي عبارة عن نوع من القروض طويلة الأجل التي تنقسم إلى عدة أجزاء متساوية القيمة يسمى كل منها "سند".

وتلتزم المنشأة بسداد الفائدة وأصل القرض في تواريخ معينة لحملة السندات ويرجح ذلك إلى أن السندات تمثل نوعا من أنواع المنشأة، بموجب عقد معين مابين أصحاب السندات والمنشأة وذلك بضمان طرف ثالث عادة وهو أحد البنوك الذي يراقب عملية الإنفاق ويمثل المقرضين (حملة السندات) ويعمل على التأكد من التزام المنشأة بالإتفاق المبرم.

وتمتد فترة استحقاق السندات عادة 5 سنوات وتطرح السندات للإكتتاب العام وبالتالي يتم تسويقها بين مجموعة المستثمرين في سوق المال.[2]

ثانيا: التمويل متوسط الأجل:

1- القروض محددة المدة:

يعرف هذا النوع من القروض بأنه عقد يتم التفاوض عليه مباشرة بين المدين والدائن إذ يوافق الأول بموجبه على أن يدفع للثاني مجموعة من التدفقات التي تشمل الفوائد وأصل الدين في تواريخ محدودة وبالتالي فإن مثل هذه القروض غالبا ماتكون متوسطة الأجل من سنة واحدة إلى 5 سنوات ويتم الحصول عليها من بنك أو شركة تأمين أو مؤسسات الضمان الإجتماعي وغيرها من المؤسسات التي تفرض الأموال.

ويمتاز هذا النوع من القروض عن غيره بثلاث مزايا هي:[3]

---

(1) عبد الغفار حنفي، مرجع سابق، ص 238.

(2) سمير محمد عبد العزيز، التمويلي وإصلاح خلل الهياكل، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1997، ص 55.

(3) نهال فريد مصطفى وآخرون، الإدارة المالية، التحليل المالي لمشروعات الأعمال، المكتب الجامعي الحديث، بدون بلد للنشر، 2008، ص 247.

1-**1-السرعة**: ويقصد بذلك أن الشروط الرئيسية التي تحكم الحصول على القرض يتم التعامل معها بسرعة أكبر مماهو عليه بالنسبة لأدوات الدين الأخرى، فمثلا ليس من الضروري أن يمر القرض خلال عملية التسجيل بنفس الإجراءات التي يتم فيها إصدار السندات أو الأسهم الجديدة.

1-2- المرونة المستقبلية: وهي الميزة الثانية إذ يستطيع المدين الجلوس مع الدائن والتفاوض على إجراء التعديلات على شروط القرض خاصة عندما تستجد في السوق ظروف إقتصادية تجعل من مثل هذه التعديلات عملية ضرورية، في حين لا تتوفر مثل هذه الميزة في السندات.

1-3- انخفاض تكلفة القروض المحددة المدة: وهي الميزة الثالثة لهذا النوع من القروض فقد يمنح القرض إما بسعر فائدة ثابت لا يتغير طيلة مدة القرض، أو بسعر فائدة متغير.

2- القرض الإيجاري:

تشير عملية الاستئجار إلى إتفاق منشأتين بحيث تقوم المنشأة المستأجرة باستخدام أحد الأصول المملوكة للمنشأة الأخرى وذلك لمدة سنة أو أكثر في مقابل التزامها بدفع مبلغ معين،ووفقا لهذا الأسلوب تستطيع المنشأة المستأجرة أن تستفيد من خدمات الأصل الذي تحتاج إليه لفترة زمنية دون الحاجة إلى شرائه.

2-1- انواع القرض الإيجاري:

ويتخذ التمويل بالقرض الإيجاري أشكالا عديدة من أهمها:

- البيع ثم الاستئجار.
- تأجير الخدمة (الاستئجار التشغلي).
- التأجير التمويلي.

2-2-1- البيع ثم الاستئجار:

في هذا النوع من الاستئجار تقوم منشأة تمتلك أحد عناصر الموجودات الثابتة (أراضي ومعدات، مباني) ببيعها إلى منشأة أخرى وتقوم في نفس الوقت باستئجار الأصل المباع لمدة محددة بشروط خاصة ويلاحظ في هذا النوع (المستاجر يتلقى فردا قيمة الأصل الاقتصادية من المشتري المؤجر) وفي نفس الوقت يستمر البائع في استخدام الأصل، ويحرر عقد بين البائع والمشتري ويتم إعداد جدول السداد (سداد الإيجار) بصورة دفعات متساوية تكفي لتغطية قيمة الأصل وتزود المؤجر بعائد مناسب على استثماره (المبلغ المدفوع في شراء الأصل) ومن أهم المنشآت التي تشارك في هذا النوع من الاستئجار الشركات الصناعية وإعادة تأجيرها لها شركات التامين والشركات المالية والبنوك.

2-1-2- التأجير التشغيلي:

تعتبر الحاسبات الآلية وآلات تصوير المستندات والسيارات والجرارات وماشابههامن أهم أنواع المعدات التي تتم استئجارها في ظل هذا النوع من الاستئجار الذي يسمى أحيانا باستئجار الخدمات.[1]

ويتميز الاستئجار التشغيلي بالخصائص التالي:

- يلتزم مالك الأصل بصيانة وخدمات المؤجر للغير على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الثانية التي يقوم المستأجر بسدادها.
- يستمر هذا النوع من الإستئجار لفترة زمنية قصيرة بينما تكون عادة أقل من الحياة الإئتمانية للأصول، وبالتالي فإن قيمة الإستئجار لا تغطي تكلفة الأصل ومن ثم يتوقع مالك الأصل استعادة قيمة الاستثمارات الموظفة من خلال تكرار عمليات التأجير.
- تشتمل عقود التأجير التشغيلي عادة ما يفيد بإمكانية إيقاف عملية الاستئجار قبل انتهاء المدة المتفق عليها.

2-1-3 - التأجير التمويلي:

(1) رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص 127.

إن التأجير التمويلي علاقة تعاقدية بمقتضاها يقوم مالك الأصل محل العقد بمنح المستأجر حق استخدام هذا المال فترة زمنية معينة مقابل دفع مبالغ معينة على نحو دوري(شهري، سنوي...)

في خلال هذه الفترة التي يطلق عليها الفترة الرئيسية بحيث تكون مجموع هذه المبالغ أو الأقساط كافيا لاستهلاك الإنفاق الرأسمالي لهذا الأصل وكذلك تغطية تكاليف الإقتراض من أحد البنوك ويحقق قدر رأس الأرباح مثل هذا العقد، وعلى خلاف عقود التأجير التشغيلي، غير قابل للإلغاء.[1]

ويتصف هذا العقد بعدد من السمات لعل في مقدمتها:

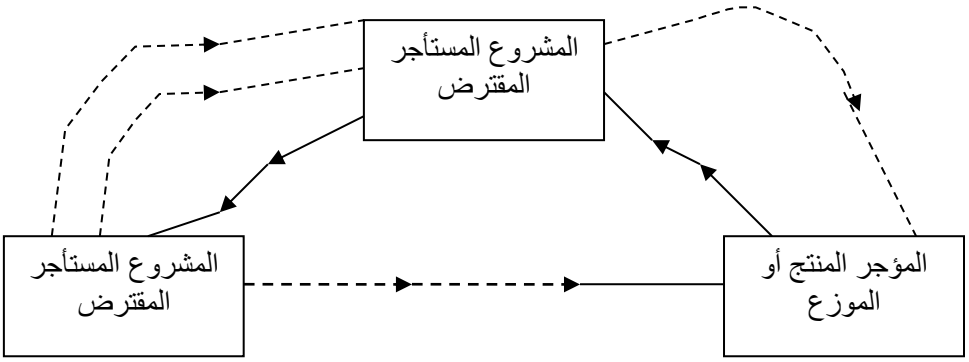
- يتم إختيار الأصل التأجير بمعرفة المستأجر، حيث يتولى مهمة الاتفاق مع المؤجر سواء كان موزع فقط أو موزع ومنتج، حول السعر، شروط التسليم..الخ وعادة ما يكون المستأجر مسؤولا عن صيانة هذا الأصل وقطع الغيار.
- قد يقوم المشروع المستأجر بالاتفاق مع أحد البنوك على قيامه بشراء الأصل من المنتج وتأجيره وللمشروع المستأجر فور شرائه.
- في كثير من الحالات يقدم المستأجر بوليصة تأمين لضمان سداده قيمة الأصل الإنتاجي للبنك.

وعادة ما يعطي المستأجر في مثل هذه الحالة الحق في تحديد العقد بعد إنتهاء المدة الأساسية أي مدة العقد على أن يرتبط ذلك بانخفاض ذو قيمة في الأقساط او الإيجارات الدورية .

وبذلك نجد أن: إجمالي بقيمة الأقساط التي يدفعها المشروع لمستأجر الأصل الإنتاجي.

- قيمة الأصل التي دفعها البنك للمالك الأصلي (الموزع أو المنتج).
- قيمة العائد أو الفوائد المتفق عليها بين البنك والمستأجر.

الشكل رقم (01): إختيار المشروع المستأجر للأصل



المصدر: محمد كمال خليل الحمزاوي، إقتصاديات الإئتمان المصرفي، منشأة المعارف، ط2، مصر، ص 425.

ويرتبط التأجير التمويلي ببعض الصور الأخرى القريبة، لعل من أهمها:

- صور بيع الأصل ثم تاجيره.
- صور تاجير العقد.
- صورة التأجير قصير الأجل

ثالثا: التمويل قصير الأجل:

يمكن تعريف التمويل قصير الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يستخدم غالبا لتمويل التشغيلية التي تقوم بها الشركات، أي أن هذا التمويل لا تزيد مدته عن سنة واحدة ويمكن تقسيمه إلى:

- الإئتمان التجاري.
- الإئتمان المصرفي.
- الأوراق التجارية.

(1) محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص 424.

1- الائتمان التجاري:

1-1-تعريف:

يمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه:" القرض قصير الأجل الذي يمنحه التاجر إلى المشتري عندما يقوم هذا الأخير بشراء البضائع لغرض إعادة بيعها". وقد يكون ناتجا عن البيع فيما بين الشركات ويسجل كخصم من قبل البائع وحساب مدين من جانب المشتري.

ويعتبر الإئتمان التجاري أكبر مصدر للديون قصيرة الأجل ونظرا لكون الشركات الصغيرة لا تستطيع الحصول على التمويل من مصادر أخرى فإنها تعتمد عليه بدرجة كبيرة أكثر مماهو عليه بالنسبة للشركات الكبيرة.

ويعتبر التمويل عن طريق هذا المصدر مظهرا شائعا في وقتنا الحاضر وسمة أساسية من سمات التعامل بين المنتجين والمستهلكين وتشترك البنوك التجارية أيضا في تقديم مثل هذا الائتمان للأفراد والمؤسسات الصغيرة.[1]

1-2- مزايا الائتمان التجاري:

بسبب المزايا الكثيرة للائتمان التجاري جعلته مصدرتمويل تعول عليه الكثير من الإدارات المالية لتمويل بعض الاستثمارات التشغيلية لشركة الأعمال، هذه المزايا يمكن إجمالها فيما يلي:

- أهم ميزة للإئتمان التجاري كونه مصدر تمويل تلقائي.
- المرونة التي يتمتع بها الائتمان التجاري حيث تلجأ إليه الإدارة المالية عندما يحتاج إليه ففي حالة زيادة المبيعات تستطيع الإدارة المالية أن تزيد من مقدار هذا الائتمان وذلك بزيادة الكميات المشتراة بالأجل.
- سهولة الحصول عليه بسبب عدم وجود حاجة لعمل أي اجراءات أو ترتيبات تمويلية بشكل رسمي وليست هناك حاجة للمساومة مع المورد فالقرار هو قرار الشركة التي تحتاج إلى الائتمان التجاري.
- يضمن مصدر تمويليا مهما بالنسبة لشركات الأعمال الصغيرة أو تلك التي دخلت إلى السوق حديثا والتي لم تتمكن بعد من إظهار مدى قوتها الائتمانية.
- الاستمرارية: حيث يتمتع الائتمان التجاري بقدرة تحديده بشكل مستمر مما يعطيه ميزة الاستمرارية في التوفر في الاعتماد عليه.
- يتمتع الائتمان التجاري بانخفاض كلفته ولربما بانعدامها ولهذا تعتبر من أكثر أنواع مصادر التمويل قبولا في التمويل قصير الأجل.[2]

2- **الإئتمان المصرفي:**

تقدم المؤسسات المالية ومنها البنوك خدمات كثيرة وذلك في مجالات عديدة المنشآت التجارية والصناعية لتتمكن هاته الأخيرة من ممارسة عملياتها وانشطتها. مثل تمويل شراء الأصول الثابتة والمتداولة وتسهيل عمليات الدفع والاستيراد. وتمويل احتياجات التوسع القصيرة الأجل وتعتمد المنشآت إعتمادا كبيرا على البنوك التجارية في تمويل عملياتها قصيرة الأجل.[3]

2-1- العوامل المؤثرة في إختيار البنك المناسب:

- حجم البنك: تفضل المنشآت التعامل مع البنوك الكبيرة القادرة على تلبية احتياجاتها.
- سياسة البنك الائتمانية وتحديد هذه السياسة بما يلي:

* المبلغ الذي يمكن للبنك أن يمنحه للمنشأة المقترضة.
* فترة السداد الذي يعطيه للمنشأة المقترضة.
* كلفة الاقتراض أو نسبة الفائدة التي يحددها البنك للمنشأة المقترضة.
* سرعة تنفيذ عملية الاقتراض وتسليم النقود.
* مقدار تفهم ومعرفة البنك لطبيعة العمليات والأنشطة المطلوب تمويلها.

---

(1) علي عباس، الإدارة المالية، اتراك للنشر والتوزيع، ط1، بدون بلد للنشر، 2008، ص 259.
(2) حمزة محمود الزبيدي، أساسيات الإدارة المالية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 339.
(3) هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، ط1، بدون بلد للنشر،2000، ص 79.

- المركز المالي للبنك: تهتم المنشأة بسلامة المركز المالي للبنك المقرض فإذا كان للمنشآة أرصدة لدى البنك فإن خسارة البنك تعني فقدان المنشأة لأرصدتها .
- تعاون البنك مع بنوك أخرى عندما تحتاج المنشأة لقرض حجمه كبير تتعاون مجموعة بنوك لتمويله وعندما تكون علاقة البنك
- عراقة البنك وخبراته ومعرفته.

2-2- العوامل التي تؤثر على منح القروض:[1]

- القيود على الإقراض التي تتبعها البنك مع كل عمل على حدى: أي الحد الأعلى الممكن إقراضه.
- القيود الزمنية على إعطاء القروض ففي بداية السنة تمنح القروض أكثر من نهاية السنة.
- الضمانات التي تستطيع المنشأة تقديمها للبنك وقدرتها المالية ورأسمالها.
- فترة السداد: ففي القروض القصيرة الأجل تكون سنة ولكن بعض المنشآت تستطيع التسديد باقل من ذلك.
- نوع التمويل: أصبحت البنوك تهتم بطريقة إنفاق القروض وماهو سبب طلب القرض والغرض منه.
- طريقة ومصدر السداد: يجب على المنشأة المقترضة أن توضح للبنك خطتها بالسداد وماهي المصادر المعتمد عليها.
- سمعة المقترض الائتمانية: إذا سبق وحصل المقترض على قروض من بنوك أخرى وكيفية التزامه بسدادها.
- مركز المقترض المالي وحجم أعماله ومقدار رأسماله ومصادره المالية ومعدل التدفق النقدي.

3- الأوراق التجارية:

وهذا النوع من الإئتمان هو من مصادر التمويل قصيرة الأجل إذ تستخدم المنشأة الكبيرة والمتوسطة هذا التمويل بأن تطرح المنشأة مايسمى " سند أدنى" يقوم بشرائه المستثمرين مقابل فائدة تدفعها المنشأة المقترضة المصدرة للسندات.

3-1- مزايا استخدام الأوراق التجارية كمصدر للتمويل:

- لا يحتاج هذا النوع من التمويل إلى ضمانات لإصدارها.
- كلفة استخدام الأوراق التجارية أقل من كلفة استخدام النوعين السابقين من التمويل قصير الأجل.
- زيادة حجم المبلغ المقترض وذلك لتعدد المستثمرين الذين يقبلون على شراء سندات.
- سهولة الحصول على هذا النوع مثلا التمويل.
- نجاح بيع هذه السندات يعكس قوة المنشأة المالية.

3-2- عيوب استخدام الأوراق التجارية كمصدر للتمويل:

- وجوب دفع قيمة السندات لأصحابها في موعد استحقاقها، إذ لايمكن للمنشأة تأجير الدفع نهائيا.
- كثرة إستخدام هذا النوع يعني استغناء المنشأة من الالتجاء إلى البنوك وهذا يؤدي إلى سوء علاقة المنشأة بالبنوك، وهذا يضر بالمنشأة على المدى الطويل.
- صعوبة استخدام هذا النوع من قبل المنشآت الصغيرة أو الجديدة.

المطلب الثالث: صيغ التمويل الحديثة

أولا: حاضنات الأعمال

---

(1) مرجع نفسه، ص 81.

1- تعريف حاضنات الأعمال:

يمكن تعريفها بأنها:" بناء مؤسسي حكومي أو خاص يمارس مجموعة من الأنشطة التي تستهدف تقديم المشورة والنصح والخدمات المساعدة والمساعدات المالية والإدارية والفنية للمنشآت والصناعات الصغيرة سواء في المراحل الأولى لبدء النشاط أو إنشاء ممارسة أو من خلال مراحل النمو التي تمر بها المنشآت المختلفة، كما توفر هذه الحاضنات فرصا للشراكة في الخدمات المكتبية والتجهيزات والآلات والتأجير ونقل التقنيات وغيرها".[1]

ويمكن تعريف الحاضنة أنها:" منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز ومناسب به كل الإمكانات المطلوبة لبدء المشروع، وشبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة، وتدار هذه المنظومة عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللاوم لزيادة نسب نجاح المشروعات الملتحقة بها والغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها".[2]

2 – مهام وأهداف حاضنات الأعمال:

- تشجيع روح المبادرة ومساعدة المشروعات الصغيرة في مواجهة المعوقات التي قد تواجههم في مرحلة البدء.
- تنمية المهارات العلمية والإدراية للمبادرين.
- مساعدة المشروعات في بداية إنشائها وحتى الوصول إلى مرحلة الاستقرار والاعتماد على الذات.
- مساعدة المبادرين في استخراج التراخيص اللازمة لبدء النشاط.
- المساعدة على تحقيق نسب تنمية عالية للمشروعات من خلال المساعدات والخدمات المقدمة من الحاضنة.
- خلق فرص عمل جديدة (دائمة، غير دائمة، مباشرة، غير مباشرة)
- خلق قنوات اتصال بين المشروعات الملتحقة بالحاضنة والمجتمعات الصناعية المحيطة لتنمية مهارتهم وخلق أسواق لمنتجاتهم.
- تطوير الأفكار القائمة على التكنولوجيا والأبحاث لتحويلها إلى منتجات قابلة لتسويق.
- تقديم حزمة متكاملة من الخدمات مثل: قياس الجودة، المواصفات، قاعدة بيانات فنية وتجارية.

3- أنواع حاضنات الأعمال:

تمثل حاضنات المشروعات أحد أهم أنواع الدعم التي يتم تصميمها لمساندة أصحاب الأفكار الخلاقة والابتكارية الجديدة من أجل إقامة المشروعات الجديدة بمختلف أنواعها ومستعدتها على التكوين والنمو. ومن هذه الأنواع:[3]

3-1-حاضنات المشروعات العامة:

وهي تلك الحاضنات التي تتعامل مع المشروعات ذات التخصصات المختلفة والمتنوعة في كل المجالات الإنتاجية والصناعية والخدمية دون تحديد مستوى تكنولوجي لهذه المشروعات وتركيز في جذب مشروعات الأعمال الزراعية والصناعات الهندسية الخفيفة أو ذات المهارات الحرفية المتميزة من أجل الأسواق الإقليمية بالدرجة الأولى.

3-2- حاضنات تكنولوجية:

وتمثل الحاضنات ذات وحدات الدعم العلمي والتكنولوجي التي تقام داخل الجامعات ومراكز البحث وتهدف إلى الإستفادة من الأبحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها إلى مشروعات ناجحة.

3-3- حاضنات الأعمال الدولية:

---

(1) عبد السلام أبو قحف، دراسات في إدارة الأعمال، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، ط1، بدون بلد للنشر، 2001، ص 70.
(2) أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، دار نشر الثقافة، بدون بلد للنشر، 2006، ص 25.
(3) مرجع نفسه، ص 96.

وهي تركز هذه الحاضنات على التعاون الدولي والماليوالتكنولوجي بهدف تسهيل دخول الشركات الأجنبية إلى هذه الدول من ناحية وتطوير وتأهيل الشركات القومية للتوسع والاتجاه إلى الأسواق الخارجية من ناحية أخرى.

3-4- الحاضنات المفتوحة:

وتمثل الحاضنات التي تقام من أجل تنمية وتطوير المشروعات والصناعات القائمة بالفعل حيث تقام في أماكن التجمعات الصناعية لتعمل كمركز متكامل لخدمة ودعم المشروعات المحيطة.

التجمعات ذات وحدات الدعم المتخصص:

وهي منظومة متكاملة من الأعمال ذات الصيغة الصناعية صممت بشكل يساهم في تنمية صناعات محدودة عن طريق توفير البيئة الأساسية المناسبة لها داخل تجمعات صناعة كبرى كما يعمل على خدمة تلك التجمعات وإمدادها بالصناعات المغدية لها.

4- الخدمات الأساسية التي تقدمها حاضنات الأعمال:

- **الخدمات الإدارية:** إقامة الشركات، الخدمات المحاسبية، إعداد الفواتير، تأجير المعدات...
- **الخدمات المتخصصة**: استشارات (تطوير المنتجات، التعبئة والتغليف، إدارة المنتج)
- **خدمات السكرتارية**: معالجة النصوص، تصوير مستندات، حفظ الملفات، الفاكس..
- **الخدمات التمويلية**: المساعدة في الحصول على تمويل من خلال شركات تمويل أو البرامج الحكومية لتمويل المشروعات الصعبة.
- **الخدمات العامة**: الأمن، أماكن تدريب، الحاسب الآلي...
- **المتابعة والخدمات الشخصية**: تقديم النصح والمعونة السريعة والمباشرة...

ثانيا: عقد تحويل الفاتورة " الفاكتورينغ"

1- تعريفه وخدماته:

1-1- تعريفه:

لعقد تحويل الفاتورة عدة تعاريف فقهية فقد عرفته الغرفة التجارية الوطنية للمستشارين الماليين بفرنسا على أنه:" تحويل للحقوق التجارية من مالكها أو الوسيط الذي يحمل مهمة تحصيل أو ضمان الوفاء النهائي في حالة الإعسار المؤقت أو النهائي للمدين مقابل عمولة لهذا التدخل". وعرفه الفقه على أنه:" مجموعة من الخدمات التي تقدمها شركة متخصصة للأشخاص أوالمؤسسات التي ترغب في توكيلها لإدارة حقوقها وذلك بالحصول على اعتمادات قصيرة الأجل".[1]

أما المشرع الجزائري فقد عرفها في نص المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري على أنه:" عقد يحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى " وسيط محل"، زبونها المسمى " المنتمي" عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم تسديد ذلك مقابل أجر".

ومن خلال نص المادة يتضح أن هذا العقد يقوم بين طرفين وذلك بحلول المؤسسة الوسيط محل الزبون العميل الذي قد أبرم عقد مع شخص آخر فتسدد الشركة الوسيطة قيمة الفاتورة الممنوحة للمورد مقابل فائدة أو عمولة تجنيها من المنتمي.

إلا أن التعريفات لم تات بمفهوم دقيق لعقد تحويل الفاتورة خاصة من جانب الخدمات المقدمة من الشركة الوسيط للمقاولات الصغيرة والمتوسطة. فدور العميل هنا يقتصر على تحويل حقوقه لدى مدينه للوسيط بمعنى تحويل الفواتير المقبولة من الوسيط مع تسليمه مخالصة الحلول للحصول على قيمة هذه الفواتير وخدمات أخرى.

2-1- خدمات عقد تحويل الفاتورة.[2]

- يعتبر ميكانيزم للتمويل قصير الأجل وهو وسيلة من وسائل التمويل الحديثة الهدف منه تأمين التمويل المطلوب للدائنين الذين يملكون ديون غير مستحقة أو ديون تواجهها عقبات التحصيل.

---

(1) بوشناقة أحمد، بن حمودة محبوب، "ضرورة إصلاح نظام التمويل المصرفي في الجزائر من خلال التقنيات المقننة لعقد تحويل الفاتورة والاعتماد الإيجاري"، مداخلة ضمن ملتقى حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي ببشار، الجزائر،2007، ص 115.

(2) مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 44 -45 .

- توفير الخدمات الائتمانية لطرف أجنبي عن أطراف العقد وهو المورد الذي يقوم ببيع سلع ومنتجات معينة للعميل.
- يقوم الوسيط بعمليات التقييم الائتماني لمديني المورد.
- يتم إمساك وإدارة دفاتر المبيعات الآجلة للمورد بالإظافة إلى قيد الفواتر الواردة ثم إعادة إرساله للمشترين مع كشوف لحساباتهم والقيام بأعمال التحصيل لمستحقاته لدى الغير في أجل استحقاقها.
- تقوم الشركة الوسيط بإعداد البيانات الإحصائية المتعلقة بالمبيعات ومديني المورد ونسب التحصيل والديون المشكوك فيها.

2- أطراف عقد تحويل الفاتورة:

من أجل توضيح عقد تحويل الفاتورة أكثر نتطرق إلى أطراف هذه العلاقة القانونية والمجسدين في الوسيط أو الوكيل والمنتمي أو العميل.

2-1- العميل أو المنتمي:

هو عبارة عن مقاولة صغيرة أو متوسطة لا تمتلك الإمكانيات اللازمة لتسيير أعمالها التجارية فتلجأ إلى الشركة الوسيط لضمان استمراريتها والعميل هو الشخص الذي يشتري السلع من المورد ويربطهما عقد ولم يدفع ثمنها مباشرة وإنما يتعهد بتسديدها في أجل لاحق، إذ أن العميل هو الذي يقرر حاجته إلى بيع ديونه التجارية المترتبة على مدينيه إما لعدم حلول تاريخ لستحقاقها وإما لتخفيف النفقات المترتبة على استيفائه.

2-2- الوسيط أو الوكيل:

هو أهم أطراف العقد وهو إما شركة أو مؤسسة مالية لها وضع خاص إذ تخضع لجهة خاصة في الدولة التي تنشأ فيها أو هي تلك الإدارة المتخصصة في البنك التجاري بهذا النشاط.

3- كيفية ابرام عقد تحويل الفاتورة:[1]

3-1- كيفية ابرام عقد تحويل الفاتورة:

3-1-1- الرضا: وهو شرط أساسي لانعقاد العقد إذ تتجه فيه إرادة المتعاقد والذي يكون أهلا لإجراء مثل هذا التصرف، وإذا كانت بعض الشركات الوسيط تقوم بتحديد عقد تحويل فاتورة مسبقا في نموذج خاص يقدم لكل طالب بالتعاقد مهما وما على العميل إلا القبول أو الرفض وإن كانت عادة وغالبا ما يقبل التعاقد مهما نظرا لحاجته الماسة إلى المساعدات المالية وهذا لتجنب العجز والنقص الذي يتعرض له مركزه المالي وهذا لا يعني أن رضاءه غير موجود ولكنه مفروض عليه ويجب ان يكون هذا الرضا خاليا من العيوب المتمثلة في الغلط والإكراه والتدليس.

3-1-2- المحل:هو الحق الثابت الذي تتضمنه الفاتورة وهو مبلغ من المال أي ثمن البضاعة المرسلة ويجب أن يكون هذا الحق موجودا وقت إبرام العقد أو قابل للوجود في المستقبل وبالتالي يمكن أن يكون حقا احتماليا.

3-1-3- السبب: الغية والهدف الذي يدفع المتعاقدون إلى التعاقد وهو هنا استثمار أموال لتحقيق الربح بالنسبة للشركة الوسيط وهذا عن طريق حلول الوسيط محل العميل في حقوقه على المدين مع أداء قيمتها معجلا أو عند الاستحقاق مع ضمان خطر عدم الوفاء في حالة إعسار أو إفلاس، ثم تحصيل هذه الحقوق مباشرة مقابل عمولة وفوائد معينة. ولصحة السبب وجب أن يتوفر على شروط منها عدم مخالفته للنظام العام والآداب العامة.

3-2- كيفية تنفيذ عقد تحويل الفاتورة: وتتلخص مراحل ذلك في خطوتين:

3-2-1- المرحلة الأولى:

تبدأ بطلب تحرير استمارة من المورد أو المدين يقوم بتقديمها إلى الشركة الوسيط وتتضمن هذه الاستمارة مجموعة من البيانات تتمثل في:

(1) www.arblaws.com، بتاريخ 15 مارس 2012، على الساعة 23:15.

نشاط المورد- رقم أعماله- نوع الخدمة التي يطلبها- إضافة إلى ثلاث تقارير مالية- وقائمة تضم أسماء العملاء الدائمين وعناوينهم – أسماء البنوك التي يتعاملون نعها- ومتوسط الفواتير التي تمثل حجم المعاملات معها.

3-2-2- المرحلة الثانية:

عند تقديم الاستمارة للشركة الوسيط تقوم بالتدقيق والتأكد وفحص كافة المعلومات المقدمة والتي بموجبها تستطيع إصدار قرارها بالقبول أو الرفض. وكذا نوع التعاقد وكذا نوع الخدمة التي يمكن تقديمها فإذا تبين لها من خلال الفحص الذي قامت به ان عملاء المورد لهم سجل جيد في السداد وظروفهم المالية جيدة تسمح لهم بالوفاء فإنه من المتوقع أن يعرض الوسيط كافة خدماته أو البعض منها وأن يقبل فواتير بعض العملاء دون البعض الآخر أو بعض الفواتير الخاصة بمجال معين من الصناعات دون غيرها وعلى العموم للشركة الوسيط الحق في استبعاد الذين يفتقرون إلى قدرة إئتمانية جيدة.

4- تكلفة الفاكتورينغ:[1]

يتقاضى الفاكتورايزور (مؤسسة متخصصة أو بنك) نوعين من العمولة (عمولة عامة، عمولة خاصة).

4-1- العمولة الخاصة:

يسميها البعض عمولة التعجيل أو عمولة التمويل:

وتحتسب عن المدة الفاصلة بين تاريخ سحب مبالغ الائتمان وتاريخ استحقاق الفراتير، ويتم تحديد سعر الفائدة بناءا على سعر الاساس المصرفي، أو في ضوء متوسط معدل الفائدة الشهري في سوق النقد ولا يجوز ان يفوق الحد الأقصى المقرر قانونا للفائدة الاتفاقية.

4-2- العمولة العامة:

يدفعها العميل مقابل الخدمات الإدارية التي يقدمها له الفاكتورايزور. وتتراوح نسبة العمولة الخاصة بين 2.5 % و 4 % أما العمولة العامة فتتراوح مابين 0.1 % - 2.5 %.

ويساهم عقد الفاكتورينغ في زيادة كل من الإنتاج والتصدير:

- **بالنسبة للإنتاج** : فإن قيام المؤسسة الفاكتور بتحصيل الأعباء المالية والغدارية يتيح للعميل فرصة التفرغ لإدارة المؤسسة، ومن ثم زيادة الإنتاج وتحسينه، ومن جهة التمويل فإن الائتمان الذي يمنحه الفاكتور للمؤسسة ليس تمويلا تضخميا وليس له أي آثار على الاقتصاد الوطني لأن قيمة الائتمان تساوي تماما قيمة الفواتير التي يتم تخفيضها.[2]
- **بالنسبة للتصدير**: فهي تقدم معلومات حول الأسواق المناسبة لعملية التصدير فمن خلال تجربتها داخل البلاد أو خارج البلاد تتحق لها الشفافية الكاملة للأسواق فتمد عملاءها معلومات عن السلع المطلوبة في الأسواق العالمية وأسعارها والأوقات المناسبة لعمليات التصدير، كما تساعد العميل في التخلص الجمركي لبضائعه.

ثالثا: شركات رأس المال المخاطر:

1- مفهوم التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر:

هي عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى شركات رأس المال المخاطر. وهذ التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبالغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة التي تواجه صعوبات في هذا المجال حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفر لضمانت الكافية.

---

(1)Said ALI BOUKRAMI, la finance international , offre des publications , universitaires, 2éme édition , alger, p94.

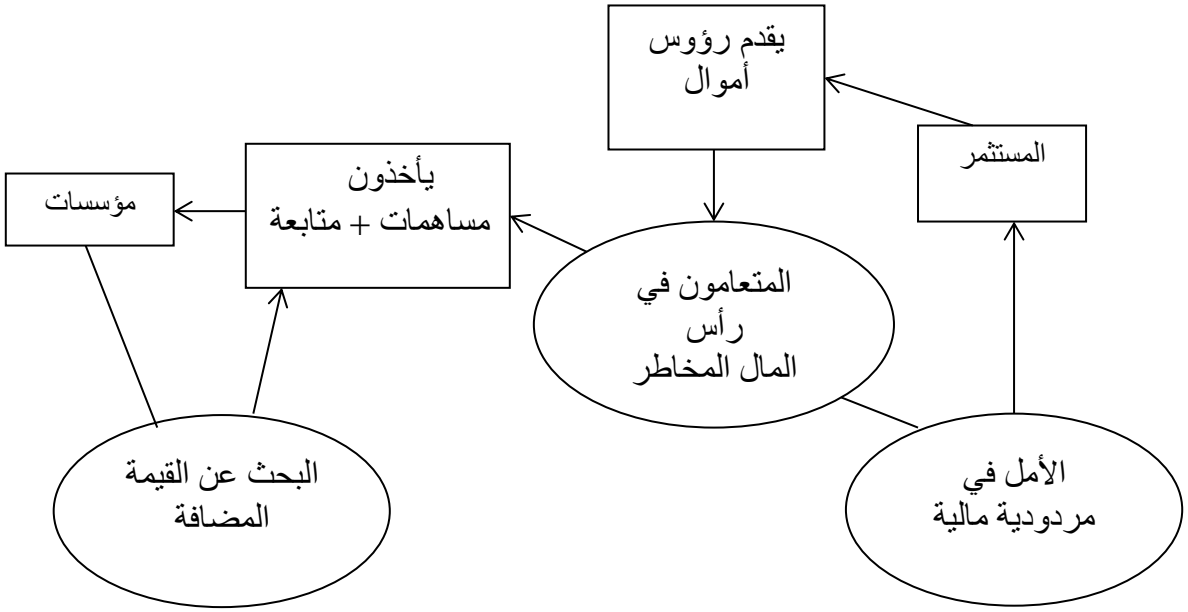
(2) هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والإقتصادية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002، ص 290.

إن دور شركات رأس المال المخاطر لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد وكذا تمويل التوسع والنمو وهو ما يقتضي تقديم مخطط تنمية من طرف المؤسسة.[1]

كما عرفته الجمعية الأوربية "EVCA" هو كل رأسمال يوظف بواسطة وسيط مالي متخصص في مشروعات خاصة ذات مخاطر نرتفعة ننميز بإحتمال نمو قوي لكنها لا تضمن في الحال يقينا بالحصول على دخل أو التأكد من استرداد رأس المال في التاريخ المحدد (ذلك هو مصدر المخاطر) أملا في الحصول على فائض قيمة مرتفع في المستقبل البعيد نسبيا حال بيع حصة هذه المؤسسات بعد سنوات.[2]

إن معادلة هذه الشركات تقوم على تكنولوجيا متقدمة- مخاطر كبيرة- أرباح واعدة ومن ثمة يلزم لنجاح هذه المؤسسات التحلي بالصبر لمدة ثلاث سنوات تقريبا لضمان أرباح كبيرة، وهي تقوم على أساس المشاركة في الارباح والخسائر أي المشاركة في السراء والضراء. وهو ما يوضحه الشكل الموالي.

الشكل رقم (02): مبدأ وأسس شركات رأس المال المخاطر



المصدر: زوينة عبد السميع، حجازي إسماعيل، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر" ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الشلف، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 308.

من الشكل يمكننا تلخيص إجراءات التمويل عن طريق شركات رأس المال المخاطر:

- في مرحلة أولى من نشاط هذ النوع من الشركات ومهارتهم في تجميع الأموال وجذب المستثمرين.
- بعدها تاتي مرحلة البحث التي يتمثل هدفها في إدارة ملفات الترشيح التي يقدم من طرف المشروعات الطالبة لهذا النوع من التمويل.
- ثم يتم تصنيف الملفات واختيار المشروعات الأنسب لهذا التمويل وتحديد مرحلة وكيفية تدخلها في المشروعات المستفيدة.

(1) رحيم حسن، "التجديد التكنولوجي كمدخل استراتيجي لدعم القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة"، ورقة مقدمة في ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، يومي 29 – 30 أكتوبر 2002 ، ص 53.
(2) عبد الله إبراهيم، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكلة التمويل"، ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 214.

- وفي مرحلة اخرى في إطار ممارسة هذا النشاط التمويلي تقوم شركات رأس المال المخاطر بإعادة بيع الشركات للخروج من المشروعات الممولة لتعيد طرح اشتراكاتها في السوق التمويلي.

2- أهداف شركات رأس المال المخاطر

تهدف هذه الطريقة إلى تحقيق جملة من الأهداف، تصب كلها في تسهيل عملية تمويل المؤسست. الصغيرة والمتوسطة ونذكر من بينها:

- مواجهة الإحتياطات الخاصة بالتمويل الاستثماري.
- تعتبر بديلا تمويليا في حالة ضعف السوق المالي وعدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم وطرحها للاكتتاب.
- توفير الأموال الكافية للمؤسسات الجديدة أو عالية المخاطر.

3- أنماط تمويلاتها:

ماليا رأس مال المخاطر هو تمويل برأسمال خاص أي اقتسام المخاطر بين المؤسسات والشركاء الماليين بصفة عامة، وعمليات رأسمال المخاطر تمول المؤسسات الناشئة والتي تنمو بطريقة أسرع من المؤسسات المنشآة من قبل المتعاملين فقط لكن عمليات رأسمال المخاطر تختلف حسب المرحلة الموجودة فيها المؤسسة وهي أربعة مراحل رئيسية:[1]

3-**1- رأسمال الإنشاء** : يتولى رأس مال الإنشاء تمويل مؤسسات ناشئة مبتكرة تحيط بها العديد من المخاطر ولديها أمل كبير في النمو والتطور. وتوجد في هذه المرحلة مرحلتان:

- رأسمال ما قبل الإنشاء أو قرب الانطلاق.
- رأسمال الانطلاق.

3-2- رأسمال التنمية:

يكون المشروع في هذه المرحلة التمويلية قد بلغ مرحلة اللاإنتاجية أي توليد الإيرادات ولكنه يقابل ضغوطا مالية تجعله يلجأ إلى مصادر تمويل خارجية حتى يتمكن من تحقيق آماله في النمو والتوسع الذي يتراوح متوسطه 5- 10 %.

هذا النمو إما أن يكون داخليا أو خارجيا، كما يغطي رأسمال المخاطر مرحلتي النضج والتطور حيث خلال هاتين المرحلتين تتجه المخاطر إلى التناقص بطريقة واضحة والتمويل الذاتي يلعب دورا ملموسا. وتكتسب المشروعات القدرة على الاستدانة حيث تضمن إمكانياتها الذاتية سداد القروض، فيبدأ معها دور المؤسات رأس مال المخاطر في التواري تدريجيا تاركا الساحة شيئا فشيئا لوسائل التمويل التقليدية.

3-3 -رأسمال تعاقب أو تحويل الملكية:

يستعمل هذا النوع من التمويل عند تغيير الاغلبية المالكة لرأسمال أو تحويل مشروع قائم فعلا إلى شركة قابضة مالية ترمي إلى شراء عدة مشاريع قائمة وبالتالي خلال هذه المرحلة تهتم مؤسسات رأسمال المخاطر بتمويل عمليات تحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك.

3-4- رأسمال التصحيح أو إعادة التدوير:

يخصص رأسمال التصحيح للمشروعات القائمة فعلا ولكنها تمر بصعوبات خاصة وتتوفر لديها الإمكانيات الذاتية لاستعادة عافيتها لذلك فإنها تحتاج إلى إنهاض مالي فتأخذ مؤسسة رأس مال المخاطر بيدها حتى تعيد ترتيب أمورها وتستقر من جديد في السوق وتصبح قادرة على تحقيق أرباح.

4- مزايا وعيوب رأسمال المخاطر:

4-1-المزايا:[2]

4-1-1 المشاركة: حيث أن شركة رأسمال المخاطر تكون شريكة لأصحاب المؤسسة وتأخذ نسبة من الأرباح من 15- 30 % بالإضافة إلى 2.5 % مقابل المصاريف الإدارية سنويا.

---

(1) عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 83.

(2) زوينة عبد السميع، حجازي اسماعيل، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر"، ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الشلف، يومي 17-18 أفريل2006، ص 109.

كما تتحمل جزءا من الخسارة في حالة حصولها، كما أن الدعم العملي الذي يقدمه الممول مفيد للشركة ويساعد على نجاحها وهي تفتح المجال للمشاركة الطويلة الأجل حيث لا تباع الحصة إلا بعد أن تستوي الشركة وتصبح قادرة على الإنتاج والنمو وهذا لا يتوفر في الديون قصيرة الأجل.

4-1-2 الإنتقاء: أمام الممول فرصة لإختيار المشروع الواعد فكثير من المشاريع الجديدة تكون عالية المخاطر وكذلك ذات أرباح متوقعة عديدة وقادرة على رفع قيمة أصولها.

4-1-3- المرحلية: من خصائص التمويل برأسمال المخاطر أنه يتم على مراحل وليس دفعة واحدة فبعد إنتهاء أي مرحلة يلجأ المستفيد من جديد إلى الممول وفي هذا ضمان لصدق الإستثمار في عرض نتائج الأعمال المنجزة وهذا من شأنه إعطاء فرص جديدة حين فشل المشروع وقبل تراكم الخسائر.

4-1-4- التنويع: يمكن للممول أن يوزع تمويله على عدة مشاريع مختلفة المخاطر بحيث ما يمكن أن تخسره مع مشروع تربحه مع آخر إضافة إلى المشاركة في الخسائر فذلك يقلل منها فضلا على أن المراقبة من الشريك تجنب المشروع الدخول في مغامرات غير مأمونة العواقب.

4-1-5- التنمية والتطوير: هذا النوع من التمويل قادر على تمويل مشروع مرتفع المخاطر والذي لا يتجرأ على خوضها إلا الرواد والقادرون.

4-1-6 توسع قاعدة الملكية: تستمر الشراكة إلى أن تستوي الشركة، فتجذب العديد من المستثمرين بما حققته أو تطرح كأسهم، ويمول العائد من ارتفاع رأس المال مشاريع أخرى جديدة إضافة إلى دورها الكبير في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4-2- عيوبها:[1]

يمكن إيجازها فيما يلي:

على عكس المزايا السابقة قد يمثل المخاطرون للمؤسسين عبئا معينا، يرجع إلى:

- الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة(كالمشاركة في القرارات والتدخل في توجيه مسار المشروع، تطلب مبلغ مرتفع في حالة نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين) لكن ينبغي أن لا ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة حيث تعتبر هذه المبالغ مقابل المجازفة التي قبلها المخاطرون وقت الإنشاء والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافة أموالهم التي شاركوا بها في بداية المشروع.

(1) عبد الباسط وفاء، مرجع سابق، ص 76.

المبحث الثاني: صيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إسلامي
المطلب الأول: التمويل عن طريق المشاركة، المرابحة والمضاربة
أولا : المشاركة:
1- تعريف المشاركة:
لغة: المشاركة لفظ مشتق من "الشركة" جاء في لسان العرب- الشَّركة والشركة سواء مخالطة الشريكين، يقال: اشتركنا بمعنى تشاركنا. وقد اشترك الرجلان وتشاركا وشارك أحدهما الآخر.
اصطلاحا: يعرف الفقهاء المسلمون الشركة بأنها:" عبارة عن تعاقد بين اثنين أو أكثر على العمل وللكسب بواسطة الأموال أو الأعمال أو الوجاهة ليكون الغنم بالغرم بينهم حسب الاتفاق".
2- مشروعية المشاركة:
* المشاركة مشروعة بالكتاب والسُّنة:
قال تعالى:" وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَا هُمْ " سورة ص -24.
وروي عن رسول الله (ص) أنه قال فيما يرويه عن ربّه عزوجل :" أنا ثالث الشريكين مالم يخن أحدهما صاحبه. فإذا خانه خرجت من بينهما" .
كما يروون عنه صلى الله عليه وسلم أنه كوّن شركة عنان بينه وبين شخص يدعى السائب بن الشريك.
3- شروط المشاركة:
اتفق الفقهاء على بعض شروط المشاركة واختلفوا في بعضها الآخر. وهذه الشروط بالإضافة إلى أهلية العاقدين هي:[1]
- أن يكون تقسيم الربح حسب حصص رأس المال تفاوت الشريكان أو الشركاء في العمل أم تساويا. وذلك عند المالكية والشافعية. بينما يرى الحنفية والحنابلة أن يكون ذلك حسب الاتفاق لأن العمل له حصة في الربح.
- أن يكون نصيب كل شريك من الربح جزءا شائعا لا مبلغا مقطوعا.
- أن تكون الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس مال الشركة عند جميع الفقهاء.
- أن يكون يد كل شريك يد أمانة في أموال الشركة فلا يضمن إلا حين التقصير أو التعدي.

- كيفية تطبيق المشاركة حسب الأجل:

من المعلوم أن شركات العقود في الفقه الإسلامي تنقسم إلى أربعة أنواع:
1- شركة الأعمال: وتسمى أيضا شركة الأبدان، وهي أن يشرف اثنان أو أكثر على أن يتقبلا الأعمال من الغير، توزيع الربح بينهما حسب الاتفاق. كاشتراك الخياطين او الصياغين، ويجوز أيضا مع اختلاف طبيعة العمل.
2- شركة العنان: وهي أن يشترك اثنان أو أكثر بماليهما ويعملا فيه بأنفسهما أو يعمل فيه أحدهما على أن يكون الربح بينهما. ولا يشترط فيما تساوي المالين وكل شريك يكون وكيلا عن صاحبه في التصرف. وإذا كان الذي يعمل هو أحدهما فقط جاز له اشتراط المقابل عن هذا العمل.
3- **شركة المفاوضة**: هي ان يشترك اثنان أو أكثر في شركة على أساس التفويض الكامل من أحد الشركاء لصاحبه بالتصرف في أمور الشركة ويشترط فيها التساوي في رأس المال والتصرف في توزيع الربح.
4- شركة الوجوه: وتسمى أيضا شركة المغاليين. وهي ان يشترك اثنان أو أكثر لا مال لهم ولا صنعة على ان يشتريا بضائع بجاههما ويكون الربح بينهما بالتساري أو حسب الاتفاق على أن تكون الخسارة نسبة ما لكل منهما لأنه ضامن له بواجهته.
لكن البنوك تطبق المشاركة على أساس 03 أشكال:

(1) ناصر سليمان، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث القرارة، الجزائر، ط1، 2002، ص 101.

4-1- المشاركة المنتهية بالتمليك: وهي المشاركة التي تخص عملية تجارية تنتهي بانتهاء هذه الصفقة بحيث يشترك البنك مع العميل في تمويل هذه العملية بنسب معينة تم يقسمان الربح حسب هذه النسب.

4-2- المشاركة المتناقصة: وهي المشاركة التي يتم فيها تحديد نصيب كل من البنك والعميل في رأس المال المشروع. وعندما يبدأ المشروع في تحقيق الأرباح يتنازل البنك عن حصته تدريجيا حتى يبيعها نهائيا للعميل.

4-3- المشاركة الدائمة: وفيها يشترك البنك مع شريك أو مجموعة من الشركاء في إنشاء مشروع دائم ومستمر لاينتهي إلا بتصفية المشروع.

ثانيا: المرابحة:

1- تعريف المرابحة:

المرابحة لغة مشتقة من الربح، يقول منصور:" وأربحته على سلعته اي أعطيته ربحا" والمراجعة هي صفة لتمويل مختلف احتياطات قطاعات الاقتصاد الوطني.

وصورتها البسيطة:" بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح، أي أن يذكر البائع المشتري بالثمن الذي اشترى به السلعة أي رأس المال ويشترط عليه ربحا معلوما.(1)

والمرابحة في **اصطلاح** الفقهاء:" البيع برأس المال ربح معلوم، كنسبة 10 % مثلا اي أنها تقوم على أساس الثمن الأول، ثم إضافة الربح إليه.(2)

وهذا النوع من الاستثمار متبع في أغلب المصارف الإسلامية وهو يأخذ حالتين:

الحالة الأولى: يطلق عليها اسم الوكالة بالشراء بأجر، حيث يقوم البنك بطلب من المؤسسة بشراء سلعة معينة محددة الأوصاف، ويدفع ثمنها للبنك مضافا إليه أجر معين مقابل قيام البنك بهذا العمل.

الحالة الثانية: وفيها تطلب المؤسسة من البنك شراء سلعة معينة وكذلك الثمن الذي يشتري به العميل (المؤسسة) من البنك بعد إضافة الربح، ويتضمن هذا التعامل وعد من العميل بالشراء في حدود الشروط المتفق عليها، ووعد آخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط. ويتم تسديد قيمة البضاعة إما دفعة واحدة او بواسطة عدة دفعات خلال مدة معينة بالنسبة لكلتا الحالتين.(3)

2- ضوابط عقد المرابحة:

حتى يصبح عقد المراحة شرعيا، لابد أن تتوافر الضوابط التالية في هذه المعاملة:

- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل، وهذا الشرط يجعل من الضروري أن يكون للمصرف مخازن، يدخل السلع في حوزته ويعاينها المشتري لديه، لتنتفي الشبهات التطبيقية عن هذا العقد بالإضافة إلى كونها حقيقة أن المصرف الإسلامي تاجر عملاق، يساهم في دعم الاقتصاد الوطني.(4)
- ان لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلا للزيادة في حالة عجز أو تأخر العميل عن السداد (كشرط جزائي أو غرامات تأخير) لأن ذلك هو الرّبا الهدم.
- أن يتم البيع بالتراضي أو الاتفاق بين الطرفين، شرط عدم وجود شبهة الاستغلال أو المغالاة يقول سبحانه وتعالى:" يَا أَيُّهَا الّذينَ آمنُوا لا تأْكُلُوا أَمْوالكُم بِالبَاطِلِ إِلاّ أَنْ تَكُونَ تِجارَةٌ عَنْ تَـَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلاَ تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ الله بِكُمْ رَحِيمًا " الآية 29.(5)

ثالثأ: المضاربة

1- أساس المضاربة في الفقه الإسلامي:

---

(1) محمد بوجلال، البنوك الإسلامية مفهومها نشأتها مع دراسة تطبيقية على مصرف الإسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، بدون بلد للنشر، 2001، ص 38.

(2) جمال لعمارة، اقتصاد المشاركة نظام اقتصادي بديل لاقتصاد السوق نحو طريق ثالث، مركز الإعلام العربي، بدون بلد للنشر، ط1، 2001، ص 83.

(3) علي محي الدين، علي القرة داغي، بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة، دار البشائر الإسلامية، لبنان، ط1، 2001، ص 101.

(4) محمود عبد الكريم، أحمد أرشيد، الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2001، ص 79.

(5) سورة النساء، الآية 29.

هي دفع شخص ماإلى غيره ليتصرف فيه ويكون الربح بينهما على ما شرطا فيكون الربح لرّب المال لأنه صاحبه وما تولد عنه للمضارب لاعتبار عمله وجهوده وقد أصبحت المضاربة لحاجة الناس لها يقول ابن قدامى مبررا المضاربة في:" أن بالناس حاجة للمضاربة فإن الدراهم والدنانير لا تنمى إلا بالتقليب والتجارة ليس كل من يملكها يحسن التجارة ولا كل من يحسن التجارة له رأس مال. فأحتيج إليها من الجانبين.

2- أنواع المضاربة:

أ- مضاربة مقيدة: وهي التي يقيد فيها رب المال العامل بتثمير ماله في سلعة معينة أو سوق معين أو بلد معين.

ب- مضاربة مطلقة: هي التي يوكل فيها رب المال التصرف للعامل ويطلق يده في هذا التصرف فمهما كانت درجة الإطلاق يبقى دائما مقيدا بضابطين هما مصلحة الطرفين (حاضنة رب المال) والعرف التجاري السائد بين الناس في موضوع المضاربة.

3- أشكال التمويل بالمضاربة في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية:

3-1- المضاربة المشتركة: هي الصيغة التعاقدية المطورة لشركة المضاربة الفردية او الثنائية وهي أن يعرض المصرف الإسلامي على أصحاب الأموال استثمار مدخراتهم كما يعرض المصرف باعتباره صاحب مال أو وكيل عن أصحاب الأموال وعلى أصحاب المشروعات الاستثمارية استثمار تلك الأموال على أن توزع الأرباح حسب الإتفاق بين الأطراف الثلاثة والخسارة على صاحب المال.[1]

3-2- المضاربة المنتهية بالتمليك: وهي المضاربة التي تنشأ بين المصرف الإسلامي والمضارب بحيث يدفع المصرف المال ويقوم المضارب بالعمل . ويعطي المصرف فيها حق للمضارب في الحلول محله دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما تقتضيه الشروط المتفق عليها.

أو أن يقدم المصرف أداة الإنتاج لمن يعمل عليها بجزء شائع من الناتج على أن يجنب من نصيب العامل أو جزء منه حسب الاتفاق إلى أن يبلغ قيمة تلك الأداة.

3-3- المضاربة المنفردة: وهي أن يقوم المصرف الإسلامي بالتمويل لمشروع معين ويقوم العامل بالأعمال اللازمة والأرباح بحسب الإنفاق ويعتبر هذا النوع أكثر أشكال التمويل بالمضاربة ملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3-4- سندات أو صكوك المقارضة: وهي وثائق موحدة القيمة وصادرة بأسماء من يكتسبون فيها مقابل دفع القيمة المحررة بها وذلك على أساس المشاركة في نتائج الأرباح أو الإجراءات المتحققة من المشروع المستثمر فيه بحسب النسب المعلنة على الشيوع مع مراعاة التصفية التدريجية المنتظمة لرأس المال المكتتب به عن طريق تخصيص الحصة المتبقية من الأرباح الصافية لإطفاء قيمة السندات جزئيا حتى السداد التام.

المطلب الثاني: التمويل عن طريق الإستصناع، البيع الآجل وبيع السلم

أولا: الاستصناع

تقوم بهذه العملية البنوك الإسلامية كبيرة الحجم كون البنك الإسلامي هو أحد المنظمين للمشروعات التنموية وأحد المروجين لها. ومن ثم فكثيرا مايعمل البنك على الدخول في مجال الصناعات المتكاملة.[2]

مثل الإتفاق مع عدد من المنتجين الصناعيين لقيام كل منهم بتصنيع جزء معين من منتج معين ثم الاتفاق مع منتج آخر لتجميع هذه الاجزاء لتصبح سلعة متكاملة تطرح في الأسواق للإستخدام مثل سيارة عائلية وسيارة نقل أو غيرها من المنتجات.

فقد يجد البنك الإسلامي أن عددا كبيرا من عملائه الصناعيين الذي يشارك في تمويلهم كل منهم لديه فائض عاطل في الطاقة الإنتاجية وفي الوقت ذاته يمكنه استخدام هذه الطاقة في إنتاج جزء من سلعة

---

(1) هيا جميل بشارات، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008، ص 72.

(2) محسن أحمد الخضيري، البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1999، ص 149.

معينة وأنه متكامل الأجزاء التي يمكن لكل منتج صناعي إنتاجها بفاعلية وكفاءة عالية يمكنه إسناد عملية تجميع هذه المنتجات إلى شركة معينة أو إنشاء هذه الشركة التي تتولى تجميع وتصنيع الأجزاء الأخرى التي لا تستطيع الشركات الأخرى تصنيعها أو استيرادها من الخارج ومن ثم تنجح البنوك الإسلامية في تكوين المجمعات الصناعية الضخمة وفي زيادة ربحيتها نتيجة استغلال الطاقات الإنتاجية بشكل كامل.

ثانيا: البيع الآجل

1- تعريف: يعتبر البيع الآجل شكل من أشكال اليع أي مبادلة مال بمال على سبيل التملك، اي أنه يتضمن بائع ومشتري وثمن السلعة المباعة (المشتراة)، وهذا الشكل يتضمن استلام السلعة عاجلا من قبل المشتري ويقوم بدفع ثمنها بعد فترة معينة من الزمن ومن ثمة فإنه مبادلة مال في المستقبل، والدفع يمكن أن يكون دفعة واحدة أو بعدة دفعات (البيع بالأقساط).[1]

2- شروط البيع الآجل:

يمكن أن يتضمن البيع الآجل عدة شروط منها:

- أن لا تكون السلعة المباعة وثمنها من الأصناف الربوية التي لا يجوز بيع بعضها بالأجل أي وجود اختلاف المال تتم مبادلته عاجلا من المال الآجل.
- في حالة اختلاف ثمن البيع الآجل عن ثمن البيع الفوري وحسب السداد فإن هذا يوجب الاتفاق على الثمن ومدة السداد وطريقته في العقد ابتدائيا.
- لا يحق للبائع في البيع الآجل بالسداد قبل التاريخ المحدد له في العقد.
- اشتراط تسليم السلعة المباعة في البيع الآجل فورا وحال التعاقد لأن الثمن هو المؤجل في هذا البيع.
- لا يجوز للمشتري أن يشتري السلعة بثمن مؤجل ثم بيعها بثمن معجل أقل للحصول على النقود.

ثالثا: بيع السلم

1-تعريفه:

السَّلَمُ لغة: الإعطاء والترك والتسليف. والسَّلَّمُ لغة أهل الحجاز والسلف لغة أهل العراق ويسمى سلما لتقديم رأس المال في المجلس. وسمي سلفا لتقديم رأس المال عند الشراء فكان المشتري أسلف البائع.

أما اصطلاحا: فهو عبارة عن بيع موصوف في الذمة ببدل يعطى عاجلا معنى ذلك ببيع آجل بعاجل حيث الآجل هو السلعة المباعة التي يشهد البائع أو المنتج بتسليمها بعد اجل محدد والعاجل هو الثمن الذي يدفعه المشتري كاملا بمجلس العقد.

2- شروط السّلم:

2-1- شروط رأس مال السلّم:

الشرط الأول: أن يكون معلوما. لأن الثمن في عقد السلم بدل في عقد معاوضة مالية فلابد أن يكون معلوما كسائر المفاوضات. ومعلومية رأس مال السلم لابد منها لنفي الجهالة او الخصومة أو النزاع.

الشرط الثاني: تسليم رأس المال في مجلس العقد وخلافا للغير، ويرى المالكية التأجيل ليومين أو ثلاث وهذا التأجيل هو حكم المحو عنه.

الشرط الثالث: يجوز أن يكون رأس المال عينا أو نقديا أو حتى منفعة.[2]

2-2- الشروط المتعلقة بالمسلم فيه (السلعة):

- أن يكون الدين موصوفا في الذمة، ولا يصح السلم إذا جعل المسلم فيه شيئا معينا بذاته لأنه مناقضا للغرض المقصود منه، إذ هو موضوع البيع شيء في الذمة بثمن معجل، ومقتضاه ثبوت المسّلم فيه دينا في ذمة المسّلم إليه.
- أن يكون معلوما لأنه بدل في معاوضة مالية فيشترط فيه أن يكون معلوما كما هو الشأن في سائر عقود المبادلات المالية.
- أن يكون السّلم فيه مؤجلا، إذ اشترط جمهور الفقهاء لصحته أن يكون مؤجلا وقرروا عدم صحة السلم الحال.

---

(1) فليح حسن، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الجديد إربد، الأردن، ط1، 2006، ص 353.

(2) ناصر سليمان، مرجع سابق، ص 124.

- أن يكون الأجل معلوما. لأن ذلك يقطع المنازعة وينفي الجهالة.
- أن يكون مقدور التسليم عند محله، وذلك بأن يكون المسلم فيه مما يغلب وجوده عند حلول الأجل وهذا شرط متفق على وجوبه بين الفقهاء لصحة السلم.
- مكان الإيفاء، اختلف الفقهاء في مدى اشتراط تعيين مكان إيفاء المسلم فيه فذهب الحنفية والمالكية إلى عدم اشتراطها وذهب الشافعية إلى اشتراطها.

المطلب الثالث: التمويل عن طريق الإجارة، المزارعة والمساقاة:

أولا: الإجارة

1- تعريف:

الإجارة هي الكراء كما هو معروف لدينا اليوم، ومعناه أن يستأجر شخصا ما شيئا معينا لا يستطيع الحصول عليه أولا يريد لأسباب معينة ويكون نظير أجر معلوم يقدمه لصاحب الشيء أو هي عقد يتضمن تحديد صفة العين المؤجرة وتمكين المستأجر منها وتعهد مالكها بصيانتها ولا يشترط على المستأجر ضمان العين المأجور إلا في حالتي التعدي والتقصير وذلك خلال مدة وأجرة يتفق عليهما طرفي العقد.

وهذه الصيغة تشبه ما يعرف اليوم في الاقتصاد الغربي " laese purshase financing" وإنما في صيغنا هذه لا تدفع فوائد ربوية قط. ويأخذ التأجير في هذا السياق صورتان:

1-1- التأجير التمويلي أو الراسمالي:

وفيه يقدم البنك خدمة تحويلية، فهو هنا يتدخل كوسيط مالي عن طريق شرائه أصل معين يؤجره للعميل خلال مدة تساوي العمر الاقتصادي للأصل تقريبا، وهنا يفصل بين الملكية القانونية وهي حق البنك والملكية الاقتصادية وهي من حق المستاجر ويضمن البنك ماله ببقاء العين في ملكه وربحه ممثلا في التوقعات النقدية التي يحصل عليها طوال مدة الإيجارة غير قابلة للإلغاء.

أما من الناحية الشرعية يتضمن عقد التأجير الرأسمالي مدة دفع الثمن وبيع في نهاية المدة بعد استيفاء الثمن وإذا كان الجزء الخاص بالبيع مجرد وعد غير ملزم للتعاقد فيكون لهما الخيار فلا بأس من الناحية الشرعية ولكن إذا كان ملزما فإنه يصبح مخالف للشريعة لأنه يمثل صفقتين في صفقة واحدة والتي نهى عنها الرسول(ص) حيث أن العين يتم عليه تعاقدان في وقت واحد وهما الإجارة والبيع (بيع منافع بيع العين).

ولكن تصحيح هذا العقد بأن ينتقل جزء من ملك الأصل بقدر ما يدفع المستفيد أي يطبق عليه صورة المشاركة المتناقصة إلى أن ينتهي دفع الثمن فيمتلكها المستاجر.[1]

1-2- التأجير التشغيلي أو الخدمي:

في هذه الصيغة لا يكون هناك ارتباط بين العنصر الزمني والإيجار على مدى عمر الأصل وعادة مايمد المؤجر (البنك) المستاجيرن بخدمات الصيانة وغيرها وتعتبر أجهزة الكمبيوتر والتلفزيون... اكثر أنواع الأصول انتشارا في التاجير التشغيلي، ويكون هذا الاسلوب أكثر نفعا عندما يكون المستاجر في حاجة إلى الأصل لفترة زمنية معينة أو الخوف من تطورها وهذا يظهر في الصناعات ذات المعدل العالي في التغيير التكنولوجي وطبقا لهذا الاسلوب فإن البنك يقوم بشراء الأصل حسب المواصفات التي يحددها المستأجر وعادة مدة الإيجار تتراوح بين 3 أشهر إلى 5 سنوات أو أكثر، أثناء فترة الإيجار ملكية الأصل تبقى بحوزة البنك والملكية المادية تعود للمستاجر وبعد انتهاء مدة الإيجار تعود هذه الحقوق إلى البنك.

ثانيا: المزارعة

تعتبر المزارعة شركة بين طرفين أو أكثر لدى احدهما الارض التي لا يستطيع زراعتها ويقدم الآخر العمل والجهد والخبرة والقدرة على زراعتها ومن ثم فإن طرفي عقد المشاركة من خلال صيغة

---

(1) عبد الرحمان يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب البنك الإسلامي للتنمية، السعودية، 1995، ص 85.

المزارعة هما صاحب الأرض الذي يساهم برأس المال الذي تمثله الأرض والمزارع الذي يساهم في المشاركة في هذه العملية لخبرته ويتم توزيع الناتج بين الطرفين.

1- مشروعية المزارعة:

إن عقد المزارعة من أكثر الأساليب التمويلية التي شاعت، واتسع استخدامها وبالذات في العصر الإسلامي الأول في زمن النبي صلى الله عليه وسلم. وفي زمن الخلفاء الراشدين. وهو الأمر الذي يدل على مشروعية المزارعة ويؤكدها ما ورد في القرآن الكريم في الحث على الزراعة بهذه الصيغة وما ورد في السنة النبوية الشريفة في تلك الفترة الزمنية واستمر العمل بها بعد ذلك.

2- أشكال الزراعة:

يمكن أن تتم الزراعة من خلال الاشتراك في الزراعة بتوفير عناصرها الأساسية وهي الأرض الزراعية، والعمل الذي تتطلب عملية الإنتاج الزراعي والمستلزمات التي تحتاجها العملية هذه من آلات وبذور وأسمدة ومعدات وما إلى ذلك ومن ثمة فإن أشكال صيغة المزارعة فيما يلي:[1]

- قيام أحد أطرافها بتقديم الأرض وتقديم رأس المال والعمل من الطرف الآخر في الزراعة.
- تقديم أحد أطرافها الأرض وتقديم العمل من الطرف الآخر والاعتماد في توفير راس المال الازم لعملية المزارعة على التمويل الذي يوفره الطرف الآخر كالمصارف الإسلامية مثلا، وفي هذه الحالة تكون المشاركة متعددة الأطراف، صاحب الارض والعامل فيها والممول الذي يوفر المال لعملية الإنتاج التي تتم من خلال صيغة المزارعة.

ثالثا: المساقاة

ترتبط المساقاة بعملية الإنتاج وبالتالي فإنها جزء من هذه العمليات الإنتاجية المرتبطة بالقطاع الزراعي وتحتل أهميتها من أهمية هذا القطاع في الاقتصاد.

1- تعريف المساقاة:

إن المساقاة تعني الاتفاق بين طرفين يقوم أحدهما بمهمة سقي مشروعات الطرف الآخر في الاتفاق و بالذات الاشجار في البساتين (النخيل او الفواكه وغيرها) وقسمة الحاصل بينهما حسب الاتفاق بينهما أي أن من يتولى مهمة السقي يحصل على حصة محددة ومتفق عليها من ناتج الأشجار مسبقا و عند العقد.

2 – مشروعية المساقاة

تأتي من التعامل بها في عصر النبوة والخلفاء الراشدين وما بعدها، لأنها تحقق حاجة أطراف عقد المساقاة. وهم صاحب الأشجار الذي لا يتمكن من متابعة سقيها، والعامل الذي يقوم بمهمة السقي هاته التي توفر له فرصة العمل، والممول لعملية السقي في حالة وجوده. عند قيام المصرف الإسلامي مثلا بتمويل المعدات والمكائن والآبار والقنوات التي تتيح ذلك، وهي تختلف عن الإجازة، حيث يدفع المستأجر إيجار صاحب الأشجار محدد مسبقا وبدون الأخذ في الإعتبار ناتج الأشجار ويختلف عن الأجر الذي يحصل عليه من يقوم بمهمة السقي سواء تحقق الإنتاج أم لا في حين أن عائد أطراف المساقاة تتحدد بالإتفاق كحصة من الناتج المحقق فعلا.

3- اشكال المساقاة:

إن أطراف عقد المساقاة أي أشكالها يمكن أن تكون كمايلي وحسب الاتفاق :

- أن تكون الأرض والأشجار والمستلزمات من قبل أحد طرفي المساقاة والعمل من الطرف الآخر.
- أن تكون الأرض والاشجار والعمل من طرف والمستلزمات من طرف آخر الذي يمكن أن يكون المصرف الذي يوفر مستلزمات عملية السقي.
- أن تكون الأرض والأشجار من قبل أحد طرفي المساقاة والمستلزمات والعمل من الطرف الآخر.[2]

---

(1) فليح حسن، مرجع سابق، ص 365.

(2) مرجع نفسه، ص 371.

المبحث الثالث: تكلفة الأموال

سنتناول خلال هذا المبحث مفهوم تكلفة الأموال، وكيفية حسابها، والعوامل المؤثر عليها بالإضافة إلى تقدير تحليل تكلفة مختلف مصادر التمويل.

وترجع أهمية تقدير هذه التكلفة، إلى أنها تعتبر بمثابة الحد الأدنى للعائد المقبول على الاستثمار . فالاستثمار الذي يتولد عنه عائد يعادل على الأقل تكلفة الأموال ينبغي رفضه، إذ أن قبوله يترك أثراً سلبياً على ثروة الملاك، بالتالي يمكن أن يؤدي إلى انخفاض القيمة السوقية للأسهم العادية.

كما سنرى بأن تكلفة الأموال تتوقف على نوعية الخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي، ونسبة كل عنصر فيه وبالطبع كلما انخفضت تكلفة الأموال كلما كان لذلك أثراً إيجابياً على قيمة المؤسسة.

لكل مصدر من مصادر التمويل السابق الإشارة إليها تكلفة معينة يتحملها المشروع وترجع أهمية تقدير هذه التكلفة في أنها تمثل حجر الزاوية لإتخاذ القرارات الإستثمارية والتمويلية.

المطلب الأول: مفهوم تكلفة التمويل

إن تكلفة التمويل هي التكلفة الكلية للأموال أي تكلفة التشكيلة من مصادر الأموال المقترضة والمملوكة وبالتالي يمكن وضع تعريف واضح لتكلفة التمويل:

- الحد الأدنى للمعدل الذي تطلبه المنشأة للإستثمارات الجديدة، أو هي الحد الأدنى للعائد الذي يجب أن تحققه المنشأة على موجوداتها لكي ترضي جميع المستثمرين فيها أو هي معدل العائد المطلوب على الإستثمارات والذي يضمن بقاء سعر السهم العادي للمنشأة بدون تغير.

تنقسم معالجة تكلفة الأموال إلى قسمين رئيسيين نتعرض في القسم الأول للعوامل المؤثرة في تكلفة الأموال أما القسم الثاني فسنتناول كيفية تقدير تكلفة كل عنصر من عناصر التمويل.[1]

المطلب الثاني العوامل المؤثرة في تكلفة الأموال:

تتأثر تكلفة الأموال بعوامل عامة تؤثر على كافة العناصر المكونة للهيكل المالي وبعوامل خاصة تتعلق بكل عنصر على حدى، كما تتأثر تكلفة الأموال كذلك بالقرار المحدد للخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي ونسبة كل عنصر فيه، وفيما يلي نتعرض لهذه العوامل بشيء من التفصيل.[2]

أولا – تاثير العوامل العامة:

يتوقع المستثمرون الذين يزودون المنشأة بالأموال الحصول على عائد يكفي لتعويضهم عن حرمانهم من استغلال أموالهم لتحقيق منافع نظرا لتوجيه تلك الأموال إلى مجال الاستثمار كما يتوقعون كذلك الحصول على عائد لتعويضهم عن المخاطر التي قد يتعرض لها عائد استثماراتهم ، وكلما زادت مخاطر التمويل زاد العائد المنتظر بالنسبة للممولين والذي يعتبر كتكلفة للمؤسسات المستفيدة من التمويل وحتى وإن كان المشروع الممول محدود المخاطر إلى درجة كبيرة، فهو ملزم بدفع عوائد للممول نظير مرور الزمن لتعويضه عن مخاطر وخسائر التضخم ومن هنا فإن تكلفة عنصر الزمن يمكن التعبير عنها بالمعادلة التالية: ف= ج + خ.

حيث ف هو معدل العائد على الاستثمار الخالي من المخاطر والذي يتكون من جزأين هما:

ج: جزء لتعويض المستثمر عن تأجيله إشباع حاجات أو منافع حاضرة من أجل الإستثمار.

خ: مخاطر أخرى ترتبط بالزمن وهي مخاطر التضخم.

ثانيا: عوامل خاصة بكل عنصر

تتفاوت ماتضع المنشآت سياسة محددة بشأن الخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي ونسبة كل عنصر فيه فقد تقرر المنشأة مثلا الاعتماد على القروض والحقوق في تمويل استثماراتها وبهذا نستبعد الأسهم كما قد تقرر كذلك نسبة مستهدفة لكل عنصر داخل الخليط الذي قرر الاعتماد عليه في تمويلها،

---

(1) محمد صالح الحناوي وآخرون، أساسيات ومبادئ الإدارة المالية، المكتبة الجامعية الحديثة، الإسكندرية، 2007، ص 24.

(2) أحمد برواس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2002، ص40.

وطالما أن تكلفة كل عنصر تختلف نتيجة لاختلاف درجة المخاطر التي يتعرض لها عائد ذلك العنصر لذا ضمن المتوقع أن تختلف تكلفة الأموال وفقا لقرار المنشأة الذي يتكون منها الهيكل المالي ونسبة كل عنصر فيه.

المطلب الثالث: تقدير تكلفة عناصر التمويل:

يقتضي تقدير تكلفة الأموال الوقوف على تكلفة كل عنصر من العناصر التي يتضمنها الهيكل المالي وسنحاول هنا التركيز على أهم مصادر التمويل طويلة الأجل، متوسط وقصير الأجل.

أولا – تكلفة مصادر التمويل طوية الأجل:

وسنتناول كلا من الإقراض، الأسهم العادية والممتازة والأرباح المحتجزة.

1- تكلفة القروض طويلة الأجل:

وتتمثل تكلفة الإقراض في المعدل الفعلي للفائدة والذي تدفعه المؤسسة المستثمرة وهو مايعرف بالتكلفة الظاهرة ويمكن تقديره بالعلاقة التالي:

$C0 = c2/(1+k1)$

C0: مبلغ القرض.

Ct : مبلغ التدفقات الخارجية للسنة ويعادل (القرض + الفوائد).

K: سعر الفائدة الظاهري.

منه $(1+k1) = C0/ Ct$

بالتالي فإن تكلفة الاقتراض هي المعدل الذي يحقق بين التدفقات الخارجية للقرض، أما التكلفة الحقيقية فهي التي تتحملها المنشاة فعلا بعد فصل الوفرات الضريبية وتعطى بالعلاقة التالية:

$Kp = ki (1 - t)$ حيث أن:

T : معدل الضريبة

Kp : معدل الفائدة الفعلي.

2- تكلفة الأسهم العادية: تتمثل تكلفة الأسهم العادية في " العائد المطلوب على الاستثمارات والممول السهم والذي يحافظ على القيمة السوقية دون تغير" حسب نموذج " جوردن" على اعتبار أن القيمة للسهم تتمثل في القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية وحيث أن الأسهم العادية ليس لها تاريخ معين فإن التدفقات النقدية تتمثل فقط في التوزيعات التي سيحصل عليها المستثمر وها ماتوضحه العبارة الموالية:

$Po = Dt / (1+ke)\ t$

Dt : توزيعات الارباح المنتظرة للسهم إلى الفترة.

kE: تكلفة السهم العادي أو الحد الأدنى لمعدل العائد.

Po: القيمة السوقية للسهم.

T: الفترة.

ومن خلال المعادلة السابقة الذكر نجد أن تكلفة السهم العادي الواحد هي $ke = D / Po$ بالإضافة إلى نموذج جوردن إذا أخذنا بعين الاعتبار معدل النمو في تكلفة السهم العادي تصبح كما يلي:[1]

$ke = D / Po + g$

حيث أن g هو معدل النمو المتوقع لعائد السهم العادي.

3- تكلفة الاسهم الممتازة:

يتحصل حملة الأسهم الممتازة على عائد ثابت يتمثل في نسبة مئوية من القيمة الاسمية وإذا ما رمزنا ب:

KI : تكلفة التمويل بالأسهم الممتازة.

D : حصة الأسهم الممتازة من الأرباح.

Io: القيمة الإسمية للسهم الممتاز.

تكلفة السهم الممتاز هي: $Kp = D/ Io$

(1) Van Home, Jaimes e, Financial management and policy, international ed, USA ,1986, p 116.

بحذف المصروفات المصاحبة للإصدار والمتمثلة أساسا في عمولات، الخصومات وتكاليف الإصدار فإن العبارة تصبح كما يلي: $Kp = D/ Io (1-E)$

4- تكلفة الارباح المحتجزة:

البعض أن الأرباح المحتجزة ليس لها تكلفة لكن هذا غير صحيح لأنها من حق أصحاب الأسهم ولايتم احتجازها إلا بعد موافقتهم وبالتالي تكلفة الارباح المحتجزة هي نفس تكلفة الأسهم العادية طرح الضريبة منها لأنها تخضع لها.

ثانيا: تكلفة مصادر التمويل متوسط الأجل

تكلفة القروض متوسط الأجل تحسب بنفس طريقة القروض طويلة الأجل الفرق الوحيد يكمن في المدى الزمني t لذا سوف لن نفصل فيها وسنتناول الإستئجار فقط.

1- تكلفة الإستئجار:

تتمثل تكلفة التمويل التأجيري في المعدل الذي يتساوى عنده قيمة الاستثمار الممول بالإيجار والقيم الحالية لأقساط الإيجار المضاف إليها الخسارة الناتجة عن الاهتلاكات بالإضافة إلى القيمة المتبقية للأصل في حالة شرائه في نهاية عقد الائتمان وتعطى هذه التكلفة بالعلاقة التالية:[1]

$$Vo = li = (1-t) + ait\ (1+r)i + rn / (1+r)\ i$$

حيث أن V: قيمة الأصل الممول بالإستئجار .

Li: قيمة الإيجار للفترة i.

T: معدل الضريبة على الأرباح.

Ai: اهتلاك الاصل فيما كانت المنشأة مالكة له.

Rn: القيمة المتبقية للأصل في نهاية العقد.

R : تكلفة الاستئجار (معدل العائد المساوي بين قيمة الأصل وقيمة التدفقات الحالية لعناصر الأصل المستاجر).

ثالثا: مفهوم هيكل التمويل الأمثل للمؤسسة محدداته.

1- مفهوم الهيكل التمويلي الأمثل للمؤسسة.

يعرف الهيكل المالي أحياناً بالخطة المالية للمؤسسة، وذلك نظراً لطبيعة تكوين مصادر التمويل طويلة الأجل، مثل السندات، القروض طويلة الأجل، الأسهم الممتازة وحقوق الملكية. ونشير إلى وجود بعض الشركات التي تتجه إلى عدم تخطيط هيكلها المالي، حيث يتكون ذلك بناءً على القرارات المالية التي يتخذها المدير المالي دون أي تخطيط مسبق. والملاحظ أن هذه الشركات قد تنجح على المدى القصير، إلا أنها ستواجه مشاكل وصعوبات كبيرة في الحصول على الأموال بهدف تمويل استثماراتها واحتياجاتها على المدى القصير.

يقصد بالهيكل التمويلي بصفة عامة، أنه يعرض مختلف أنواع وأشكال التمويل من أموال الملكية وأموال الاقتراض الدائمة والمؤقتة قصيرة الأجل منها و الطويلة الأجل.

تجدر الإشارة إلى ضرورة التفرقة بين الهيكل التمويلي للمؤسسة، وهيكل رأس المال. حيث يقتصر هذا الأخير على جميع أنواع وأشكال التمويل طويل الأجل فقط (التمويل الدائم)، وبذلك يعتبر هيكل رأس المال جزء من هيكل التمويل، بحيث لا يشمل مصادر التمويل قصيرة الأجل.

أما هيكل التمويل الأمثل، فيشير إلى الهيكل التمويلي للمؤسسة والذي يحقق أكبر ربح ممكن لملاك المؤسسة، وبأقل التكاليف، بالتالي فهو الهيكل الذي يحقق أقصى قيمة سوقية للسهم.

انطلاقاً من التعاريف المقدمة أعلاه، فإن الهيكل التمويلي للمؤسسة يعتمد على طريقة التمويل التي تنتجها المؤسسة، أي يعتمد على تركيبة الخليط من المصادر التمويل التي يتكون منها الهيكل المالي، بهدف تحقيق مردودية مقبولة للمؤسسة مع تدنئة تكاليف التمويل. و نشير إلى أن هيكل التمويل الأمثل هو

(1) منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية، مدخل تحليلي معاصر، ط5، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2008، ص 522.

ذلك الهيكل الذي يخلق توازن بين الأرباح وبين المخاطر المرتبطة بهيكل التمويل، كما تجدر الإشارة، إلى أن تحقيق الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة، لا يكون إلا من خلال توفر العناصر التالية:

- تكون القيمة السوقية للسهم أعلى ما يمكن، بما يحقق تعظيم قيمة المؤسسة.
- تخفيض التكلفة المتوسطة المرجحة للأموال أقل ما يمكن.
- الاستخدام الأمثل لموارد التمويل، ورفع معدل الاستثمار والنمو الاقتصادي .
- زيادة إمكانية الحصول على الأموال اللازمة والاستفادة من الفرص الاستثمارية.

2 - محددات الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة .

يتحدد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة بمجموعة من العوامل، حيث لا يمكن تقديم نموذج تمويلي أمثل يتناول بصورة كافية كل العوامل التي تؤثر على قرارات المسير المالي للمؤسسة. إذ أن هذه العوامل على درجة عالية من التعقيد و التنوع. ولا تتبع دائماً نظرية محددة و هذا نظراً لأن أسواق رأس المال أصبحت تتميز بظروف المخاطرة العالية، سنتطرق على وجه التحديد لأهم العوامل المحددة للهيكل التمويلي للمؤسسة على النحو التالي:

2- 1- الربحية:

من خلال الوصول إلى أقصى استخدام ممكن للدفع المالي مع الالتزام بأقل تكلفة ممكنة، يجب أن يحقق الهيكل المالي للمؤسسة ربحية معتبرة للمؤسسة.

2- 2- القدرة على الوفاء بالديون:

يحدد على العامل الحد الأقصى الذي يمكن أن تتحمله المؤسسة من القروض، و الذي يجب أن لا تتجاوزه حتى لا تهدد قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه تسديد هذه القروض. وفي نفس الوقت يجنب الملاك أو حملة الأسهم العادية بالمؤسسة، أية مخاطر حالية إضافية.

2-3- المرونة:

يجب على المؤسسة تحديد الهيكل المالي الأمثل، الذي يعمل على تعظيم قيمتها، وبأقل المخاطر الممكنة، حيث لا يتحقق ذلك إلا من خلال التوازن بين كل تلك العوامل المؤثرة في الهيكل المالي بطريقة مناسبة، بالتالي فإن التخطيط السليم للهيكل المالي الأمثل هو الذي يأخذ في الاعتبار مصالح كلا من المساهمين في المؤسسة، العمال، الموظفين والدائنين.

الملاحظ أنه في بعض الأحيان، قد تعطي مؤسسة ما أهمية أكبر للمرونة على حساب الرقابة، بينما تهتم مؤسسة أخرى بالقدرة على الوفاء بالديون أكثر من العوامل الأخرى. كما قد تتغير الأهمية النسبية لهذه العوامل تبعاً لتغير ظروف البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة. ونتيجة لذلك فإن الهيكل المالي الأمثل هو الذي يكون قابلاً للتكيف بسهولة مع الظروف المتغيرة.[1]

(1) مرجع نفسه، ص 115.

خاتمـة الفصل الثاني:

تطرح أمام المؤسسات الاقتصادية وسائل متنوعة للتمويل مما يسمح لها بالمفاضلة بين البدائل التمويلية المتاحة وبالتالي اتخاذ القرار الذي يتناسب والأهداف المسطرة، فعملية اختيار المصدر التمويلي ليست بالسهلة على الإطلاق. وهي تتحدد تبعا لعدة عوامل أهمها تكلفة المال والمصدر الذي تم اللجوء إليه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ماتعاني من قصور عى مستوى الموارد المالية الخاصة التي تعتبر من اهم مصادر التمويل التي يخصص الجزء الأكبر منها لمواجهة تكاليف التأسيس التي تكون ذات تكلفة عالية لذلك تلجأ إلى مصادر تمويل خارجية كالقروض البنكية التي تعتبر المصدر الخارجي الأساسي لتمويل هذه المؤسسات، غير أنه رغم ما تزخر به هذه المؤسسات من طاقات إنتاجية وقدرات إبداعية وروح مبادرة اقتصادية كبيرة مما يسمح لها بالمساهمة في التنمية الاقتصادية وامتصاص البطالة، فإنها تجد صعوبة كبيرة في الحصول على التمويل اللازم نظرا لما تتميز به من انخفاض في رأس مالها ومحدودية الضمانات التي تقدمها خاصة منها العينية، فكثيرا ماتقتصر هذه الأخيرة أي الضمانات على الأموال الشخصية له، هذه المميزات صعبت من مهمة البنوك في تقييم وتقدير المخاطر الناجمة عن نشاطات هذه المؤسسات والذي بدوره ادى بالبنوك إلى العزوف أو التردد عن تمويل هذه المؤسسات، ولحل هذه المعضلة تم استحداث طرق جديدة لتمويل هذه المؤسسات كان من أهمها التمويل التأجيري وصناديق وشركات رأس مال المخاطر والتمويل الإسلامي.

مقدمة الفصل الثالث:

تبنت الجزائر بعد إستقلالها سياسة التنمية الشاملة، واعتمدت في تحقيق ذلك على سياسة التصنيع الثقيل، أي إنشاء المؤسسات ذات الحجم الكبير، التي كانت تمولها من خلال الريع البترولي هذه السياسة شدة الخناق على المؤسسة الخاصة واعتبرتها في كثير من الأحيان منبع إستغلال، ومصدر للهيمنة، لهذا انحصرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الصناعات التقليدية والأنشطة التجارية، لكن هذه السياسة عرفت فشلا كبيرا خاصة خلال منتصف الثمانينات، وهو ما فرض على الجزائر التخلي التدريجي عن النظام الإشتراكي وتبني نظام إقتصاد السوق، وهنا طرحت حتمية إعادة هيكلة الإقتصاد الوطني ليتماشى والتحولات الإقتصادية التي عرفها العالم بشكل عام والجزائر بشكل خاص، وفي ظل هذه الظروف بدأت الجزائر تهتم أكثر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة لقناعتها أن هذه الأخيرة لها تأثيرات إيجابية على الإقتصاد الوطني، خاصة توفير مناصب شغل والمساهمة في القيمة المضافة ولهذا قامت الدولة الجزائرية بجهود معتبرة للنهوض بهذا القطاع.

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المبحث الثاني: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مختلف الهيئات والبرامج الداعمة لها الإجراءات التحسينية لدعمها وتطويرها.

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر وآفاقها المستقبلية.

الفصل الثالث: تقييم التجربة الجزائرية في إطار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الجزائر وغيرها من الدول النامية التي عاشت تحت وطأة الإستعمار وجدت نفسها تعاني من تخلف إقتصادي واجتماعي وحتى ثقافين، وهذا ما فرض عليها أعادة بناء اقتصادها على معالم وأسس جديدة تقوم على بناء قاعدة صناعية قوية ترتكز على إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى الصناعات التقليدية لما لها من دور في تشجيع التنمية الإقتصادية لزيادة الإهتمام به، وسنحاول في هذا المبحث التركيز على واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل التسعينات

نظرا لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النموالإقتصادي وفي مختلف الجوانب الإجتماعية والإقتصادية الأمر الذي جعل الدولة تعمل على تشجيع ودعم هذه المؤسسات سواء من الجانب المادي أو المعنوي وسنميز في هذا المطلب دراسة واقع هذه المؤسسات قبل التسعينات.

لقد اهتمت الجزائر بعد الإستقلال بالصناعات القاعدية التقيلة كالصناعة البترولية وهذا لإنتهاجها للمذهب الإيديولوجي الإشتراكي ولكن هذا لا يمنع أن الجزائر كانت دائما تحاول أن تعطي اهتمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القوانين والتشريعات.[1]

أولا: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد الإستقلال.

في هذه الفترة كان جل الإهتمام موجها للصناعات الضخمة بعدما اختارت الجزائر التوجه الإشتراكي من خلال مؤتمر الصمام 1956 ثم بعده ميثاق طرابلس 1962 وميثاق الجزائر 1964 ليتأكد بذلك في الميثاق الوطني لسنة 1976 إلا أنه كانت هناك مؤسسات صغيرة ومتوسطة لكنها عاشت التهميش وكانت أيضا ملكا للمستوطنين قبل مغادرتهم للوطن وكان من بين محاولات الدولة الجزائرية الإهتمام بهذا القطاع اصدار القانون الأول للإستثمار، وقانون 63/227 المؤرخ في 26 جويلية وكان محوره مخاطبة رأس المال الأجنبي بعدم مغادرة من أحل المشاركة في بناء اقتصادها الوطني، وهذا بتقديم مزايا وضمانات لهم، لكن هذا القانون لم يلق أي صدى بسبب التوجه الإشتراكي ومنه بقي دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هامشيا ثم جاء بعده قانون تصحيحي هوقانون 66/284 المؤرخ في 15 سيتمبر 1966 وكان أكثر شرحا وتفصيلا ليدخل القطاع الخاص في مختلف الفروع الإقتصادية وتجسيدا لذلك ثم إنشاء لجنة وطنية للإستثمارات هذا القانون على أن الإستثمار في القطاعات الإقتصادية، تعود إلى الدولة مع إمكانية مشاركة رأس المال الخاص عند الضرورة، لكن البيروقراطية التي ميزت التدابير الإدارية حال إلى فقدان مصداقية اللجنة الوطنية للإستثمار وبالتالي توقفت عم ممارسة نشاطها سنة 1985 كما لم تكن هناك سياسة واضحة لتشجيع هذا القطاع ومنه فقد اعتبرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكملة للصناعات الأساسية وهذا مااصطلح عليها بالصناعات التابعة ويظهر هذا الإهتمام بها منذ بداية تطبيق المخطط الرباعي الثاني وهذا لتحقيق التوازن الجوي.

إن عملية تطوير هذا القطاع كانت من خلال برامج تنموية تهتم بالصناعات المحلية وهي ثلاث برامج:

- البرنامج الأول: 1966- 1969 يشمل تنمية النشاط الحرفي.
- البرنامج الثاني: 1970- 1973 مرحلة المخطط الرباعي الأول والتي عرفت فكرة تنمية الصناعات المحلية في إطار برنامج التجهيز المحلي.
- البرنامج الثالث: 1974 – 1977 ويعتبر الخطوة الأولى في التطبيق الفعلي لعملية تنمية الصناعات المحلية الصغيرة والمتوسطة.

إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ارتبط ظهورها بإدارة السلطات العمومية في إدماج القطاع الخاص في عملية التنمية الإقتصادية.

بصفة عامة لم تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفس الإهتمام الذي مضي به القطاع العام، بالرغم من التطور الذي شهذه القطاع الخاص منذ بداية تطبيق قانون 66/284.[1]

([1]) سيد علي بلحمدي، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الإقتصادية في ظل العولمة"، رسالة ماجيستر، غير منشورة، جامعة البليدة، 2005، ص 46.

ثانيا: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الثمانينات:

ان الاستراتيجية المنتهجة خلال هذه الفترة نتج عنها عدة مشاكل أصبح الإقتصاد يتخبط فيها فأصبح من الضروري اتخاذ الحلول والإجراءات للخروج من هذه الوضعية ومنها أعادة الهيكلة العضوية والمالية وإزداد الإهتمام بالقطاع الخاص بالمقارنة مع الفترة السابقة وقد ظهرت الإدارة في تأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في صدور مجموعة من القوانين التشريعية والتنظيمية المهتمة بالقطاع الخاص ومنها:

1- قانون الإستثمار لسنة 1982:

إن القانون 82/11 المؤرخ في 21 أوت 1982 قام بوضع استراتيجية تنموية ترتكز على اللامركزية، بالإضافة إلى إشتراك القطاع الخاص في عملية التنمية، وذلك من أجل تحقيق عدة أهذاف أهمها:

- الرفع من الطاقة الإنتاجية الوطنية وإنشاء مناصب شغل جديدة.
- العمل على التكامل بين القطاعين العام والخاص وتحقيق التوازن الجهوي.
- ان العمل على تحقيق هذه الاهذاف جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستفيد من بعض الإجراءات أهمها:
- حق التحويل الضروري لشراء التجهيزات وفي بعض الحالات المواد الأولية.
- الإستفادة ولوبشكل محدود من الرخص الإجمالية للإستيراد.
- الإستفادة من بعض الإمتيازات الجبائية كالإعفاء من الأرباح الصناعية والتجارية لمدة 5 سنوات

إلا أن هذا القانون تميز ببعض السلبيات التي ساهمت في عرقلة تطوير القطاع من بينها:

- إجراءات الإعتماد الإلزامية لكل المستثمرين.
- التمويل البنكي لا يتعدى 30 % من قيمة الإستثمارات.
- كما منع هذا القانون تعدد ملكية المشاريع.[2]

2- ديوان توجيه ومتابعة وتنسيق الإستثمارات الخاصة:

تم إنشائه سنة 1983 تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية وعمل على توجيه الإستثمار الوطني الخاص نحونشاطات ومناطق تلبي حاجات التنمية وتضمن التكامل مع القطاع العمومي أي أن القطاع الخاص ساهم في تحقيق النموالإقتصادي، ولكن مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي بقيت مهمشة وذلك لإنتشار الفكر الاشتراكي.

والبيروقراطية بالإضافة إلى هيمنة القطاع العام على النشاط الإقتصادي وبالتالي بقي تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متخلفا ومنحصرا في مجالات معينة.

المطلب الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال التسعينات

قرار انتقال الجزائر نحواقتصاد السوق كان لابد من سن قوانين وتشريعات تمهد له الطريق وأهم هذه القوانين رقم 10/ 90 الصادر في 14 أفريل 1990 حيث عالج مشكلة الإستثمار الخاص الأجنبي في الجزائر وأكد مبدأ تحريره كما أعطى الحرية لرأس المال الاجنبي الإستثمار في جميع القطاعات العامة والخاصة لأجل تحقيق النموالإقتصادي والمرسوم التشريعي رقم 12/ 93 [3] الذي يهدف إلى تحديد النظام الذي يطبق على الإستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية الخاصة بانتاج السلع والخدمات الغير مخصصة للدولة أوفروعها كما نص على ضرورة إنشاء الوكالة الوطنية الترقية ومتابعة الإستثمار وقامت الجزائر بإنشاء عدة هيئات لدعم الإستثمار الخاص عن طريق إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمها:

- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والتي نشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 29/ 96.[4]

وكان لها الفضل في المساعدة على إنشاء العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

([1]) كتوش عاشور، "تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سطيف، يومي 17-18 أفريل 2006، ص12.

([2]) القانون 11/ 82 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتضمن قانون الإستثمار.

([3]) مرسوم تشريعي رقم 12/ 93 الصادر في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار.

([4]) مرسوم تشريعي رقم 20/ 96 الصادر في ديسمبر 1996 المتعلق بانشاء الوكالة الوطنية لدعم الشباب.

- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية حيث نشأت عام 1991 كونها منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عام 1993 من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهمتها في:
- تنمية القطاع الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها وتقديم الحوافز والدعم اللازم لها.
- تبني سياسة ترقية القطاع وتجسيد برنامج التأهيل الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقد تم كذلك إنشاء الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة والديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 2334/ 96 الصادر في 01 أكتوبر 1996.

وإنشاء هذه الهيئات لدليل على درجة الإهتمام الكبير الذي أولته الجزائر لهذا القطاع مع بداية التسعينات.

المطلب الثالث: الواقع الحالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2008.

تعرف سنة 2009 آفاقا إقتصادية واعدة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرفيين وحاملي المشاريع الإستثمارية بهدف تعزيز التوازنات الإقتصادية الكلية، من خلال برنامج دعم النمومشاريع أخرى ذات البعد الوطني من شأنها تحفيز ديناميكية العرض والطلب

وتندرج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الملكية إلى مؤسسات تابعة للقطاع الخاص وأخرى للقطاع العام بالإضافة إلى الصناعات التقليدية ونلاحظ أن النشاطين المهمين هما القطاع الخاص والصناعة التقليدية.

1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص

عند نهاية سنة 2008 بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المصرح بها لدى الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي "cnas" 321387 مؤسسة خاصة وتعد المؤسسات الخاصة الأغلبية في تعداد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى أنها توفر 126887 منصب عمل (آخذا بعين الإعتبار رؤساء المؤسسات المصرح بهم لدى الصندوق الوطني لغير الأجراء "casnos". إن ديناميكية وحركة المؤسسات الخاصة أدت إلى نموخلال نهاية سنة 2008 يقدر ب:

34391 مؤسسة موزعة كالآتي:

- 27950 إنشاء.
- 2966 استئناف النشاط (بعد التوقف المؤقت).
- 3475 شطب.[1]

2- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب النشاطات الإقتصادية

سنبين هنا كيفية توزيع هذه المؤسسات على مختلف النشاطات الإقتصادية لفترتين مختلفتين بتبيان مدى ازدياد عدد هذه المؤسسات أوتراجعها ويمكن توضيح هذا التوزيع في الجدول الآتي:

جدول رقم (6): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الإقتصادية.

	قطاع النشاط	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص لعام 2007	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقطاع الخاص لعام 2008
1	الفلاحة والصيد البحري	3401	3599
2	المياه والطاقة	84	94
3	المحروقات	544	551
4	خدمات الأشغال البترولية	215	231
5	المناجم والمحاجر	722	784
6	الحديد والصلب	8353	8794

[1] عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص 10.

7	مواد البناء	6748	7154
8	البناء والأشغال العمومية	100250	111978
9	كيمياء- مطاط- وبلاستيك	2084	2205
10	الصناعة الغذائية	16109	17045
11	صناعة النسيج	4152	4291
12	صناعة الجلد	1628	1667
13	صناعة الخشب والفلين والورق	11059	11848
14	صناعة مختلفة	3446	3564
15	النقل والمواصلات	26487	28885
16	التجارة	50764	55551
17	الفندقة والإطعام	17178	18265
18	خدمات المؤسسات	16310	18473
19	خدمات العائلات	20829	22529
20	مؤسسات مالية	934	1009
21	أعمال عقارية	816	916
22	خدمات المرافق الاجتماعية	1833	1954
	المجموع	293946	321387

المصدر: الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

نلاحظ من خلال هذا الجدول أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص قد زاد في كل النشاطات الإقتصادية الخاصة بسنة 2008 مقارنة مع سنة 2007، وهذا ربما لزيادة الاهتمام بمثل هذه المؤسسات وتقديم يد العون لها والحوافز والدعم من الدولة ونلاحظ أن قطاع التجارة هوالنشاط المسيطر.[1]

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية جزءا ضئيلا من محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات المصغرة.

ولقد شهد نهاية العام 2008 تراجعا في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حيث أصبح عدد المؤسسات 626 مؤسسة بدلا من 666 مؤسسة سنة 2007 ومن الواضح أن هذا التراجع ناتج عن عمل إقتصادي متمثل في تغيير البنية الهيكلية وأعادة تنظيم القطاع العام حيث تعتبر خوصصة مؤسسات القطاع العام عنصر أساسي.[2]

جدول رقم (07): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاطات

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مناصب الشغل
الصناعة	197	22695
البناء والأشغال العمومية	58	6851
الخدمات	243	15591
الزراعة	113	5952
المناجم والمحاجر	15	1697
المجموع	626	52786

([1]) مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 07، الجزائر، 2007، ص 06.
([2]) الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي المتعلق بإعادة توجيه المؤسسات العمومية، العدد25، ص 05.

المصدر: مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 07، الجزائر، 2007، ص 06.

نلاحظ من خلال الجدول أن الخدمات هي قطاع النشاط المسيطر على عدد أكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكنها لا توظف عدد كبير من العمال، عكس الصناعة التي بها عدد أقل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولكنها توظف أكبر عدد من العمال وهذا لأن قطاع الصناعة يعتبر من القطاعات الأساسية والمهمة في الجزائر.

3- الحرفيون:

يعتبر قطاع الصناعة التقليدية أهم قطاع بعد المؤسسات الخاصة، حيث بلغ العدد الإجمالي للنشاطات الحرفية التقليدية حسب تصريحات 31 غرفة للصناعة التقليدية والحرف 126887 نشاط حرفي منهم 126052 حرفي فردي حيث تم تسجيل 14481 حرفي جديد وشطب 3941 حرفي مما يوضح نموا خلال سنة 2008 يقدر ب 14481 حرفي فردي.

التسجيلات الجديدة موزعة على ثلاث شعب.[1]

- الصناعات التقليدية الفنية ب 3070 حرفي.
- الصناعات التقليدية لإنتاج المواد ب 2999 حرفي.
- الصناعات التقليدية لإنتاج الخدمات ب 8412 حرفي.

جدول رقم (08): توزيع نشاطات على قطاع الصناعات التقليدية.

نوعية النشاط	حرفيين فرديين	تعاونيات حرفية	مؤسسات حرفية	المجموع
الصناعات التقليدية لانتاج المواد	55976	199	21	56194
لانتاج الخدمات	49685	489	23	50197
الصناعات التقليدية الفنية	20391	75	28	20494
المجموع	126052	763	72	126887

المصدر: الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ في 30 /06/ 2007 .

يوضح الجدول توزيع الحرفيين حسب نوعية النشاط خلال عام 2008، ونلاحظ في كل من قطاع الصناعة التقليدية لإنتاج المواد أولإنتاج الخدمات أوالفنية هيمنة الحرفيين الفرديين لمجموع يقدر 126052 ثم تليها التعاونيات الحرفية بمجموع 763 تعاونية ثم أخيرا المؤسسات الحرفية بمجموع 72 مؤسسة .[2]

ثانيا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بسنة 2010

عند عام 2010، بلغ إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 916 270 مؤسسة، منها نسبة 60% أشخاص معنوية. كما عرفت تراجعا في عدد المؤسسات العمومية إلى 557 مؤسسة.

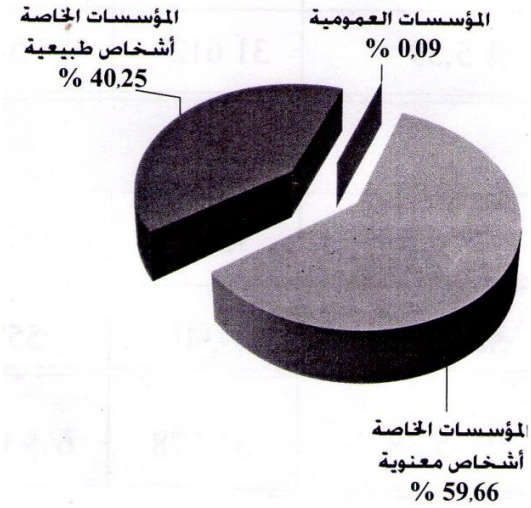
الجدول رقم (09): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عام 2010)

(1) الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 22/ 95، المتعلق بالصناعات التقليدية، العدد 48، ص 28.
(2) وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 08، 2008 ، ص 25.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات	النسبة %
المؤسسات الخاصة		
أشخاص معنوية	369319	66،59
أشخاص طبيعية	249196	25،40
المجموع الجزئي 1	618515	91،99
المؤسسات العمومية		
أشخاص معنوية	557	09،0
المجموع الجزئي 2	557	09،0
المجموع	619072	100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 08.

الشكل رقم (03): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عام 2010)



المصدر: من إعداد الطالبة.

تقدر نسبة التزايد السنوي (2009-2010) لعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب5.38 %، ويتمثل هذا التزايد في خلق 31 612 مؤسسة جديدة مع تراجع ب 34 مؤسسة عمومية إقتصادية والتي أصبحت غير موجودة في محفظة مؤسسات التسيير والمساهمة، كي يصبح إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ب 31578 مؤسسة.

نلاحظ تزايد الاشخاص المعنوية بنسبة 6.75 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تطورت بدورها خلال نفس الفترة 5.38 %، وكذا تراجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بسبب تعير البنية الهيكلية وأعادة تنظيم القطاع العمومي (منهم 10 مؤسسات إقتصادية ثم حلها، 05 حولت 17 مدمجة).[1]

الجدول رقم (10): التطور السنوي لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2009- 2010)

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	2009	2010	التطور السنوي	
			العدد	النسبة المئوية
1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة				
أشخاص معنوية	345902	369319	23417	% 6.77
أشخاص طبيعية	241001	249196	8195	% 3.40
المجموع الجزئي1	586903	618515	31612	% 5.39

([1]) وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 08.

2- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية				
أشخاص معنوية	591	557	-34	% -5.75
المجموع الجزئي1	591	557	-34	% -5.75
المجموع	587494	619072	31578	% 5.38
أشخاص معنوية (خاصة وعمومية)	364493	369876	23383	% 6.75

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 09.

1/ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة:

عند نهاية 2010، تم تسجيل 618515 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة تتوزع على :

- أشخاص معنوية 369.319 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 59.66 % من المجموع).
- أشخاص طبيعية 249.196 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 40.25 % من المجموع).

وعند المقارنة مع سنة 2009، يعرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تزايدا يقدر ب 5.39 %، ويتمثل هذا التزايد في خلق 31612 مؤسسة متوزعة على 23417 مؤسسة ذوطبيعة معنوية (74.08% من مجموع المؤسسات المنشأة) و8195 مؤسسة ذوطبيعة شخصية (25.92 % من مجموع مؤسسات المنشأة).

- **بالنسبة للأشخاص المعنوية**

خلال سنة 2010، تم تسجيل 27943 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي (CNAS)

أما بالنسبة للمؤسسات المشطوبة فهي ضئيلة مقارنة مع عدد المؤسسات المنشأة، حيث يقدر عددها ب 7915 مؤسسة مشطوبة.

- **بالنسبة للأشخاص الطبيعية**

تتمثل الأشخاص الطبيعية في رؤساء مؤسسات المهن الحرة الغير ملزمة بالتسجيل في السجل التجاري، وتشمل كل من:

- الموثقين، المحاميين، المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين المعماريين والمزارعين...

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهن الحرة 249196 مؤسسة، تنشط خصوصا في قطاعات الصناعة التقليدية (54.42 %)، الإستثمار الزراعي (28.71%)، الصحة (12.33%).

خلال عام 2010 تم تسجيل 14722 مؤسسة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS)، موزعة على قطاعات النشاط: قطاع الصحة: 20114، قطاع العدل 12441، الإستثمار الزراعي: 2540، الصناعة التقليدية: 8827.[1]

الجدول رقم (11): المهن الحرة حسب قطع النشاط

	قطاع الصحة	قطاع العدالة	الإستثمار الزراعي	الصناعة التقليدية	المجموع
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010	30734	11288	71551	135623	249196
النسبة/ المجموع(%)	% 11.33	% 4.53	% 28.71	% 54.42	
المؤسسات المنشأة 2010	2114	1241	2540	88827	14722

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد18، 2010، ص11.

[1]) مرجع نفسه، ص 10.

2-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية:

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية جزء ضئيل بمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

مع الملاحظة أنه خلال سنة 2010 ، تراجع عددها مقارنة بسنة 2009. حيث تراجع من 591 إلى 557 مؤسسة. يمكن شرح هذا التراجع بالعمل الإقتصادي المتمثل في تغيير البنية الهيكلية للقطاع العمومي. كما تم تسجيل تراجع في عدد الأجراء من 51635 إلى 48656 أجير.

تمارس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطاتها في جميع قطاعات النشاط الإقتصادي، إلا انه يغلب عليها قطاع الخدمات ب 37.52 % الصناعة ب32.14% والزراعة ب 20.47 %.

يجدر التذكير بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية تمثل أكثر من 32% من العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، والتي تشغل أكثر من 44% من أجراء القطاع العمومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[1]

الجدول رقم (12): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	%	مناصب الشغل	%
الصناعة	179	% 32.14	21708	%44.62
الخدمات	209	% 37.52	14454	%29.71
الزراعة	114	%20.47	5794	%11.91
البناء والأشغال العمومية	43	% 7.72	5051	%10.38
المناجم والمحاجر	12	% 2.15	1649	%3.39
المجموع	557	% 100	48656	%100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد18، 2010، ص12.

3- الحرفيين:

حسب الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء بلغ مجموع عدد الحرفيين المسجلين 135623 عند نهاية 2010، بفارق 4118 حرفي مقارنة بسنة 2009. حيث يوجد هذا الفارق ضمن 31578 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بمعدل نمو يقدر ب 5.38 % تندرج هذه التسجيلات ضمن الأشخاص الطبيعية في المهن الحرة.

وعليه يمكن ملاحظة الفرق بين التعداد العام لـ 625069 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لسنة 2009، والعدد 619072 المسجل في نهاية سنة 2010 نتيجة لتغير المصدر المتعلق بمنح المعطيات حول قطاع الصناعة التقليدية.

إن العدد الإجمالي لـ 587494 مؤسسة صغيرة ومتوسطة مبني عل أساس حسابات مصدر الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS بينما الرقم المبين في النشرية رقم 16 المقدر بـ 625069 مبني على أساس حسابات مصدر شبكة غرف الصناعة التقليدية والحرف.[2]

ثالثا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاص بالسداسي الأول لسنة 2011.

(1) مرجع نفسه، ص11.

(2) مرجع نفسه، ص12.

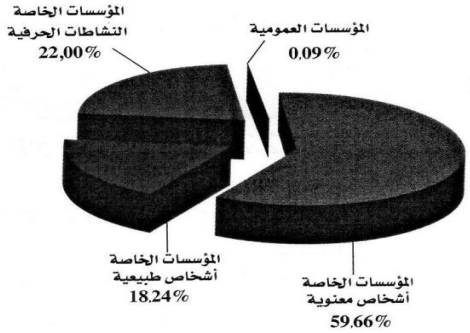
عند نهاية سنة 2011، بلغ العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 642913 مؤسسة، منها نسبة % أشخاص معنوية، وباقي المؤسسات أشخاص طبيعية (%18024) ونشاطات حرفية (22%)، في حين بلغ عدد المؤسسات العمومية 599 مؤسسة.[1]

الجدول رقم (13): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة2011

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية ، العدد19، 2011، ص08.

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات	النسبة %
1. المؤسسات الخاصة		
أشخاص معنوية	383594	% 59.66
أشخاص طبيعية	117260	% 18.24
النشاطات الحرفية	141460	% 22.00
المجموع الجزئي 1	642134	% 99.91
2. المؤسسات العمومية		
أشخاص معنوية	599	% 0.09
المجموع الجزئي 2	599	% 0.09
المجموع	642913	% 100

الشكل رقم (04): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2011



المصدر: من إعداد الطالبة

تقدر نسبة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مابين (2010 و2011) بـ 5.86%، أي 35616 مؤسسة.

نلاحظ تزايد الأشخاص المعنوي بنسبة 6015 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تطورت بدورها خلال نفس الفترة بـ 5.86 %. وكذالك زيادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية بنسبة 6.96 % مقارنة مع سنة 2010.

الجدول رقم (14): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010 و2011)

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2010	2010	2011	التطور السنوي	
			العدد	النسبة المئوية %
1. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة				
أشخاص معنوية	361368	383594	22226	6.15
أشخاص طبيعية	112114	117260	5146	4.59
النشاطات الحرفية	133255	141460	8205	6.16
المجموع الجزئي 1	606737	642314	35577	5.86
2. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية				
أشخاص معنوية	560	599	39	6.96
المجموع الجزئي 2	560	599	39	6.96

(1) وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وترقية الإستثمار،نشرية المعلومات الإحصائية،العدد2011،19،ص08.

المجموع	607297	642913	35616	5.86
أشخاص معنوية(خاصة وعمومية)	361928	384193	22265	6.15

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية ، العدد19، 2011، ص09.

1-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة :

عند نهاية سنة 2011، تم تسجيل 642314 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خاصة تتوزع على:

- أشخاص معنوية 383594 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 59.66 % من المجموع).
- أشخاص طبيعية 117260 مؤسسة صغيرة ومتوسطة (تمثل 18.24 % من المجموع).

وعند المقارنة مع سنة 2010، يعرف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تزايدا يقدر ب 5.86%، ويتمثل هذا التزايد في خلق 35577 مؤسسة متوزعة على 22226 مؤسسة ذوطبيعة معنوية و5146 مؤسسة ذوطبيعة شخصية.[1]

- **بالنسبة للأشخاص المعنوية:**

خلال سنة2011، تم تسجيل 14399 مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS.

أما بالنسبة للمؤسسات المشطوبة فهي ضئيلة مقارنة مع عدد المؤسسات المنشأة، حيث يقدر عددها ب 2615 مؤسسة مشطوبة.

- **بالنسبة للأشخاص الطبيعية :**

تتمثل الأشخاص الطبيعية في رؤساء مؤسسات المهن الحرة الغير الملزمة بالتسجيل في السجل التجاري، وتشمل كل من:

-الموثقين، المحاميين، المحضرين القضائيين، الأطباء، المهندسين المعماريين والمزارعين ...

بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهن الحرة 117260 مؤسسة، تنشط خصوصا الإستثمار الزراعي (62.31 %)، والصحة. خلال سنة2011 تم التسجيل 3687 مؤسسة جديدة على مستوى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS، موزعة على قطاعات النشاط: قطاع الصحة: 1403، قطاع العدل: 769، الإستثمار الزراعي: 1515.

الجدول رقم(15): المهن الحرة حسب النشاط

	قطاع الصحة	قطاع العدالة	الإستثمار الزراعي	المجموع
عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة2011	32137	12057	73066	117260
النسبة / المجموع %	% 27.41	% 10.28	% 62.31	
المؤسسات المنشأة لسنة2011	1403	769	1515	3687

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص11.

2-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية:

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تمثل نسبة ضئيلة من محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

نلاحظ تزايدا في عددها خلال سنة 2011 من السنة الجارية بنسبة 6.96 % مقارنةمع السنة الماضية، حيث انتقل عددها من 560 إلى 599 مؤسسة.

كما تم تسجيل 50467 أجير بل من 48783 أجير.

(1) مرجع نفسه، ص10.

تمارس هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطاتها في جميع قطاعات النشاط الإقتصادي الوطني، إلا انه يغلب عليها قطاع الخدمات بـ 31.22%، والزراعة ب 30.72% يجدر التذكير بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية تمثل أكثر من 29% من العدد الإجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية، والتي تشغل أكثر من 43% من أجراء القطاع العمومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .[1]

الجدول رقم(16): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	%	مناصب الشغل	%
الصناعة	177	29.55	21716	43.03
الخدمات	187	31.22	13496	26.74
الزراعة	184	30.72	9061	17.95
البناء والأشغال اليومية	39	6.51	4492	8.90
المناجم والمحاجر	12	2.00	1702	3.37
المجموع	599	100.00	50467	100.00

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص12.

المبحث الثاني: مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مختلف الهيئات والبرامج الداعمة لها والإجراءات التحسبنية لدعمها و تطويرها.

بالرغم من احتلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة متميزة في مختلف الإقتصاديات العالمية، والتطور أصبحت تعلافه في الإقتصاد الوطني، حيث أصبحت تفرض نفسها كأداة تعمل بنجاعة على الجمع بين النموالإقتصادي والاجتماعي مما جعل العالم بأسره يتفق على الأهمية التي لعبها هذا النوع من المؤسسات في تحقيق معدلات نموإقتصادي مرتفعة إلى جانب المؤسسات الكبيرة، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية لاتزال قطاعا لايرقى إلى التنافسية التي تفرضها الأوضاع الإقتصادية الحالية، وهذا يسبب العديد من المشاكل التي تعيق تطور هذه المؤسسات في الجزائر.

(1) مرجع نفسه، ص12.

المطلب الأول: المشاكل العامة والتمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

بالرغم من المجهودات التي بذلتها الدولة بتبنيها سياسة إقتصادية إصلاحية ، إلا أن هذه الإصلاحات لم تحقق النتائج المرجوة. ومن ذلك نذكر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي لا يزال محاطا بسياج من المشاكل والعراقيل التي تحول دون مساهمته في التنمية الإقتصادية المنشودة، ويمكن حصر أهم هذه الصعوبات كالآتي:

أولا:مختلف مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1- المشاكل الإدارية:

إن المحيط الإداري للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة ليس ملائما لنموها وبالتالي لتطورها، يعود ذلك إلى عدة أسباب من بينها سوء وضعف التسيير الإداري وتعقيد الإجراءات الإدارية، فمثلا تستغرق مدة قيد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في السجل التجاري وقتا طويلا كماأن عدد الوثائق المطلوبة لإجراء هذا القيد قد يتعدى 18 وثيقة.

كذلك فان أغلب المستثمرين يفتقدون في مرحلة إنشاء المشروع إلى المعلومات الضرورية المتعلقة باستثماريتهم، الأمر الذي يؤدي في الكثير من الأحيان إلى اختيارات خاطئة لنوع النشاط[1].

ومن جانب أخر يسجل تعدد الإدارات المعنية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقلت التنسيق بينهما مما يؤدي إلى تداخل الصلاحيات يضاف إلى ذلك تنافي الممارسات العملية مع روح التشريعات والقوانين والتي تشكل إحى الخصائص المميزة للدول النامية ومنها الجزائر[2].

2- المشاكل الخاصة بالعقار:

من بين الصعوبات التي تواجه المستثمرين هوعدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي وكذلك الحالة السيئة التي تعيشها أغلبية المناطق الصناعية ومناطق النشاط.[3]

فقد كشفت دراسة للوكالة الوطنية لتهيئة الإقليم أنه وإلى غاية سنة 2001 ومن مجموع 4211 قطعة أرض سلمت لتطوير المناطق الصناعية توجد 3233 قطعة غير مسواة، وعلى هذا الوضع تطرح إشكالية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعاملها مع البنوك والتي تطلب عقود الملكية لمنح القروض، يضاف غلى ذلك تعدد الهيئات المكلفة بمنح قطع الأراضي مما أدى تداخل الصلاحيات بين مختلف الهيئات وإنتشار النزاعات والاحتلال غير العقلاني للفضاء الصناعي.

ولعل مازاد الوضع تعقيدا الوضعية المزرية للمناطق الصناعية حيث أن 20.8 % من محيط المناطق الصناعية يوجد في وضعية سيئة في منطقة الوسط.

فيما تتعدى نسبة 43.5 % في الشرق، 62.8 % في الغرب لتتجاوز التنمية الوطنية 34.4%[4]

كما عرف العقار توزيعا غير مدروسا، إذ نجد الكثير من الأراضي لا زالت يودا أواستغلت لنشاطات أخرى خارج هذا القطاع، بينما بقي الكثير من المستثمرين الحقيقيين أوالذين يريدون توسع نشاطهم يعانون من مشكل العقار، وفي هذا الإطار نورد المثال التالي لولاية عنابة حيث استقبلت هذه الولاية طلبات كبيرة وواسعة الأراضي الإستثمارية، والنتيجة كانت كما يلي:[5]

جدول رقم (17): توزيع العقار في ولاية عنابة.

المناطق	عدد الحصص المغلوقة	الحصص المستعملة	نسبة الحصص غير

(1) جمال بلخياط،" متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الأقتصادية الراهنة"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة باتنة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص636.

(2) فوزي فتات، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سيدي بلعباس، يومي 17 - 18 أفريل 2006، ص172.

(3) نصيرة قريش، "آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة في ملتقى حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 - 18 أفريل 2006، ص 232.

(4) جمال بلخياط، مرجع سابق، ص 638.

(5) عثمان بوزيان، مرجع سابق، ص 714.

		غير المستعملة	المستعملة
المناطق الصناعية	253	104	% 41
المناطق الناشئة	322	190	%59
المجموع	575	294	%100

المصدر: عثمان بوزيان، "قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، متطلبات التكيف وآليات التأهيل"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سعيدة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 714.

3- المشاكل الفنية

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قدرات وخبرات أصحابها في العمل بصفة رئيسية كما أنها تستخدم أجهزة ومعدات أقل تطورا عن ذلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، أولا تتبع أساليب الصيانة، والأساليب الإنتاجية المتطورة التي تساعدها على تحسين جودة منتجاتها بما يتماش مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية.

كما أن استخدام أواختيار المواد الخام ومستلزمات الإنتاج اللازمة لأعمال هذه المؤسسات قد لا يخضع لمعايير فنية وهندسية مدروسة ولكنها تعتمد في أغلب الأحيان على خبرة اصحاب المؤسسات التي قد تكون محدودة في بعض المجالات الأمر الذي قد يؤدي إلى عدم تحقيق هذه المؤسسات لأهدافها في بعض الأحيان.[1]

4- مشاكل صعوبة الحصول على المعلومات:

إن غياب وضعف النظام المعلومات وسوء التحكم في تقنيات وآليات التسيير تجعل هذا النوع من المؤسسات هشة وغير قادرة على المنافسة وكذا التغيرات البيئية خاصة في بدايتها الأولى فمن المؤكد أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، تتواجد في محيط معلوماتي ضعيف للغاية ولا يساعد على تنميتها ونموها.

فغياب المعرفة الكافية عن هذه المؤسسات، يجعل قيام هذه المؤسسات في فوضى عارمة لانعدام الدراسات الجادة في معرفة خصائص وقدرات هذه المؤسسات بصورة جيدة، وشح المعلومات الضرورية عن المهتمين بهذا القطاع وهومايتطلب تشخيصا دقيقا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[2]

5- مشاكل المعرفة والبحث العلمي:

توجد العديد من المشاكل المتعلقة بمدى إنتشار الوعي والمعرفة بمدى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية ونقص الخبرة في المجال التعامل مع هذه المؤسسات ومن بين هذه المشاكل مايلي:

- غياب المعرفة الكافية عن هذه المؤسسات نظرا لنقص الدراسات الجادة في معرفة خصائص وقدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة دقيقة وعلمية.
- غياب المتخصصين في إقتصاديات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنميتها امتدادا للمشكلة السابقة، ولعل القصور في المشكل السابق هوغياب الإطار المتخصص في هذا المجال.
- نقص توافر فرص التدريب الجيد والمناسب لإعداد الأفراد لإقامة وإدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تعدد الجهات المهتمة وغير المتخصصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضعف التنسيق فيما بنها ونقص الخبراء في هذا المجال.[3]

6- المشاكل التكنولوجية:

(1) نصيرة قريش، مرجع سابق، ص 235.

(2) شريف غياط، محمد بوقموم،" التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 620.

(3) سيد علي بلحمدي،مرجع سابق، ص 127.

إن من أبرز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الدول النامية هوإتباعها أسلوب تكنولوجي تقليدي تقف حجرة عثرة أمام تلك المؤسسات ويحول بينها وبين الدخول إلى أسواق واسعة الامر الذي يعرضها للمنافسة القاتلة وحرمانها من الدخول إلى أسواق وجديدة هذا بالإضافة إلى صعوبة الحصول على التكنولوجيا، لضعف مواردها المالية من جهة وضعف تأهيل مستخدميها من جهة أخرى، كما أن عملية التجديد والابتكار تتطلب متخصصين ذوي مؤهلات فنية عالية في مجال البحث والتطوير، وهذا ماتعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجال التخصص.[1]

7- مشاكل المحيط الجبائي:

على الرغم من الإصلاح الجبائي لسنة 1992، وبعض التحفيزات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حديثة النشأة، إلا أنها لاتزال تعاني من بعض المشاكل في هذا المجال والتي تتمثل في:[2]

- اقتطاع الضرائب والرسوم المطبقة في دورتها الاستغلالية العادية.
- تطبيق الرسم الإضافي الخاص الذي انعكس سلبا على هذه المؤسسات.
- كما يتميز النظام الجبائي بعدم المرونة الأمر الذي حال دون إعطاء فرص استثمارية سواء وطنية أوأجنبية .
- وبالتالي فان الأعباء الضريبية التي تحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية لا تزال باي حال من أحوال لا تساعد على رفع العمل الإنتاجي، بل تتسبب في تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب والغش الجبائي. كما أن السياسة الجبائية في الجزائر لا تأخذ بعين الاعتبار حجم المؤسسات في معاملاتها بمعدل ضريبي لا يختلف عن المؤسسات الكبيرة الحجم، أوحسب نوع المنتوج من أجل تحفيز الإستثمار في القطاعات المهملة من طرف الإستثمار الخاص.[3]

8- مشكلة ضعف التكوين والعمل المؤهل:

لقد وضعت منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم الثقافية (UNESCO) الجزائر في المرتبة 118 على المستوى العالمي من حيث الكفاءة التعليمية، وهذا دلالة على تدهور نظامها التعليمي والتكويني الأمر الذي يجعل من مخرجات المنظومة التكوينية والتعليمية لا تتناسب واحتيجات الجهاز الإنتاجي. بالإضافة إلى غياب التدريب والتكوين علة المستوى المؤسسات الإنتاجية نتيجة للصعوبات المالية التي تعانيها وقدم وسائل لإنتاج والتي لا تمكن من تحسين المستوى الفني للعمال وكذا غياب ثقافة الإستثمار في العنصر البشري.[4]

9- مشاكل العمالة وظروف تأمينها:

تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الكوادر الفنية لأسباب كثيرة من بينها المشكل المتعلق بعدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية في هذا القطاع، وتفضيل العمالة الماهرة للعمل في المؤسسات الكبرى حيث الأجور الأعلى والمزايا الأفضل والفرص الأكبر للترقية[5].

لذا فان أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يضطر إلى توظيف عمال غير مهرة وتدريبهم أثناء العمل، غير أنه كثيرا مايترك العامل وظيفته بمجرد إتقان العمل ويتوجه للانضمام للمؤسسات الكبيرة للاستفادة من مزاياها، ولذلك فان اضطرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى توظيف عمالة غير ماهرة باستمرار وتحمل مشاكل وأعباء تدريبهم ،فضلا عن دفع أجور مرتفعة لبعض التخصصات النادرة

([1]) برودي نعيمة،" التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة تلمسان، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص120.

([2]) نصيرة قريش، مرجع سابق، ص237.

([3]) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 126.

([4]) جمال بلخياط، مرجع سابق، ص 640.

([5]) عثمان بوزيان، مرجع سابق، ص 718.

لضمان بقائها فب العمل، تشكل أسبابا من شأنها تخفيض الغنتاجية وجودة السلع والخدمات المقدمة، إضافة إلى ارتفاع التكاليف.[1]

وإلى جانب نقص الكفاءات العلمية مشكلة التأمينات الاجتماعية حيث تشترط هيئة التأمينات الاجتماعية على صاحب العمل التأمين على كافة العاملين بالمؤسسة أيا كان عددهم، يتقاسم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنذلك سبب قصور الوعي وعدم إدراك مفهوم التأمينات الاجتماعية أوعدم الرغبة في تحمل أقساط التأمين أولعدم استقرار العمالة وسرعة دورانها، كما قد يلجأ بعضهم إلى التهرب في سداد ما عليهم من مستحقات للتأمينات إذا لم تتوفر لديهم السيولة الكافية مما يعرضهم إلى دفع غرامات وفوائد تأخير تضيف أعباء جديدة عليهم.[2]

10- مشاكل التسويق:

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من مشكل التسويق سواء على المستوى المحلي أوعلى المستوى الخارجي، ويعود ذلك أساسا إلى المنافسة التي تواجهها تلك المؤسسات سواء من جانب المؤسسات الكبيرة في القطاعيين العام والخاص، أومن جانب غزوالمنتجات، وقد يؤدي ذلك إلى تعرض تلك المؤسسات إلى احتمال التوقف المؤقت أوالنهائي.[3]

ومن بين العقبات التي تواجه منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مايلي:

- عدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المؤسسات فضلا عن ضيق السوق المحلي.
- عدم إتباع الأسلوب العلمي الحديث في المجال التسويق ونقص الكفاءات التسويقية وعدم الاهتمام بإجراءات البحوث التسويقية الخاصة في المجال دراسة الأسواق وأساليب النقل والتوزيع والتعبئة والتغليف، وأذواق المستهلكين. الأمر الذي يحد من قدرة هذه المؤسسات على تسويق منتجاتها.
- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد أوالمحاكاة مما يحد على طلب المنتجات المحلية.
- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المؤسسات الأجنبية بإتباع سياسات إغراقية لتوفير منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية.
- نقص المعلومات والإحصاءات المتاحة لدى هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالمؤسسات المنافسة وشروط ومواصفات السلع المنتجة.
- عدم وجود مؤسسات متخصصة لتسويق منتجات هذا القطاع.
- عدم القدرة على القيام بعمليات الدعاية والإعلان الكافية لمنتجات هذه المؤسسات في الخارج نتيجة ارتفاع تكاليف تلك العمليات.
- عدم وجود دراسات للأسواق الخاصة من حيث الحجم وطبيعة الأسواق وكذا طبيعة المنافسة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- عدم الاهتمام بتطوير المنتجات بما يتناسب مع أذواق المستهلكين الأجانب والمحليين حيث يظل المنتج ينتج بنفس المواصفات لفترة طويلة دون إجراء أي تعديل أوتطور.

ثانيا:مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

إن حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعامل مع البنوك والاستفادة من خدماتها المتنوعة هي حاجة حيوية وملحة وتمليها متطلبات العمل الميداني ومقتضيات المحيط الذي تتعامل فيه هذه المؤسسات، كما أن حاجة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأموال هي حاجة مستمرة وواسعة فهي تشمل الأموال

([1]) فوزي فتات، مرجع سابق، ص 176.

([2]) محمد فرجي،" المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الجزائر، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 62.

([3]) برودي نعيمة، مرجع سابق، ص 124.

الموجهة للاستثمار وتلك الموجهة للنشاط الاستغلالي للمؤسسة أوتلك المتعلقة بالخزينة، إلى حد الوصول إلى الحسابات البنكي المدينة أوالتسبيقات البنكية.[1]

واعتماد هذه المؤسسات على مصادر التمويل الذاتي سوء كان عائلي أومن الأصدقاء أوالزبائن والموردون. أوالسوق غير الرسمي هي مصادر غير كافية لمتطلبات تمويل المؤسسسات الصغيرة والمتوسطة وعليه يبقى الاعتماد في تمويل نشاطها قائما بدرجة أساسية على تمويل البنوك.[2]

وفي هذا الصدد نجدها تواجه عدة مشاكل من بينها ما يتعلق بطبيعة النظام للجهاز المصرفي في حد ذاته كونه ضعيفا نظرا للخصائص التي يتميز بها أهمها:[3]

عجز في التسيير، عدم الكفاءة في تقدير الأخطار لعدم أهلية وكفاءة البنوك الوطنية وقدرتها الائتمانية، عجز نظام الإعلام، التسويق والاتصال، عدم توافق الإصلاحات البنكية مع برامج الإصلاحات الإقتصادية. ونظرا لخطورة أزمة التمويل سعت الوزارة المكلفة والحكومات المتعاقبة للمضي قدم في إبرام بروتوكول مع البنوك من أجل منح الأولوية لتمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحيوي، إلا أن مبادئ وشروط حصول هذه المؤسسات على قروض من البنوك التجارية مازالت محدودة، وأحسن دليل على ذلك هي أرقام سنتي 2001 و2002 التي يلغت فيها القروض الممنوحة 838 مليار دج للقطاع الأعمال، غير أن أكثر من 70 % من هذه القروض استفادت منها المؤسسات العمومية.[4] ويمكن حصر أهم الأسباب للمشاكل التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التمويل فيما يلي:

1- معوقات تتعلق بالتكاليف والضمانات:

من بين أخطر المشاكل التي تواجه أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحد من الرغبة في الإستثمار، نجد مشكلة تكاليف التمويل المصرفي المتمثلة في:[5]

- ارتفاع أسعار الفائدة والفوائد المسبقة وتكاليف أخرى سواء كانت رسمية أوغير رسمية
- ارتفاع أسعار الفائدة على القروض الممنوحة للأغراض الإستثمارية لتعويض درجة المخاطر.
- انعدام الثقة بين البنوك والمؤسسة، فالبنوك تعتبر عملية تمويل لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عملية فيها مخاطرة كبيرة كون أن أغلبها لا تتوفر على أصول عقارية يمكن أن تقدمها كضمان للقرض.
- كثرة الشروط التي تفرضها البنوك على المؤسسات من أجل الحصول على القروض ومنها الشروط القاسية التي وضعها البنك الجزائر على القروض البنكية، والمتمثلة في التمويل البنكي المحدد ب:30 % من مبلغ حجم الإستثمار.

وتحديد سقف التمويل للمبالغ الإستثمارية ب 30 مليون دج لإنشاء شركات ذات المسؤولية المحدودة أوشركة ذات الأسهم،و10 مليون دج لإنشاء مؤسسات فردية وتضامنية. وعليه تبقى التكاليف والضمانات عائق للكثير من الراغبين في الإستثمار.

كما أن فئة عريضة من المجتمع الجزائري ترى أن التقنيات البنكية المعمول بها في البنوك التجارية نوع من المعاملات الربوية وبالتالي فمهما كان يعر الفائدة فلا تتعامل مع البنك بحجة عقائدية مرفوضة شرعا وهذه الوضعية تدفع الكثير منهم للعزوف عن التمويل المؤسسي واقتصار على نشاطات في إطار اقتصاد غير الرسمي.

2- كثرة الإجراءات وغياب صيغ التمويل البديلة:

إن البنوك التجارية العمومية هي الممول الوحيد والرسمي في الجزائر، ومن المعروف أنها تضع إجراءات تبدوضرورية في وجهة نظرها لضمان استرجاع القروض، غير أن المؤسسات تعجز عن

([1]) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 119.

([2]) سمير سحنون، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها حالة الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سيدي بلعباس، يومي 17 – 18 أفريل 2006، ص 87 .

([3]) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 120.

([4]) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91.

([5]) عبد القادر باباء" مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة مستغانم، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 23.

توفيرها. أما أساليب منح القروض للمؤسسات باختلاف أحجامها وطبيعتها القانونية محدودة ويقتصر على ما يلي:[1]

- السحب على المكشوف من أجل تمويل الاستغلال .
- استخدام قروض الإستثمار لمدة لا تتجاوز 5 سنوات.

إضافة إلى ذلك ضعف تكيف المنظومة المالية المحلية مع متطلبات المحيط والقضاء الإقتصادي الجديد، فعلى الرغم من الحديث عن إجراءات دعم مالي وتشجيع وتحفيز الإستثمارات والشراكة، فان الواقع يشير إلى خلاف ذلك حيث يعكس اصطدام كل هذه التطورات بالتعقيدات والبطء في دراسة ومعالجة ملفات القروض ومنها:[2]

- غياب ونقص شديد في التمويل الطويل الأجل.
- المركزية في منح القروض وتمركز المعاملات بين البنوك والعملاء على مستوى الجزائر العاصمة، ومن تم فان معالجة الملفات، خاصة بالنسبة للعملاء الموزعين على التراب الوطني، تعاني من تأخير كبير له علاقة بتماطل تنفيذ ونقل الملفات إلى العاصمة، وقد تفوق مدة الرد على الملفات القروض حتى 06 أشهر مما قد ينتج عنه تغير أسعار التجهيزات وأسعار الصرف.
- غياب الشفافية في تسيير عملية منح القروض.

3- مشاكل متعلقة بالشروط ومبادئ التمويل:

ترى البنوك أن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شديد الخطورة لاسيما أن معدلات فشل هذه المؤسسات وخاصة الصغيرة منها كبير، ويستوجب على البنك القيام بدراسات وتأكد من صحة المعلومات المقدمة، كما تأخذ عوامل موضوعية تتعلق بجدوى المشروع والمردودية المحتملة وعوامل أخرى تأخذ بعين الاعتبار كفاءة صاحب المؤسسة وأخطار تقلبات الأسواق على المؤسسة وغيرها من العوامل المحيطة بالمؤسسة ونشاطها، هذا في حالة المشروعات حديثة النشأة، بينما في حالة المشروعات القائمة، فان البنوك تهتم بالمركز المالي لهذه المؤسسة ونواتج السنوات السابقة (3 سنوات)، غير أن كثير من طالبي القروض لا يصرحون برقم الاعمال خوفا من الضرائب، وهذا ما يؤدي لعدم صحة المعلومات السابقة حول الأرباح والتي تعتمد عليها البنوك في التحليل المالي للمؤسسة، وبالتالي مصدر لعدم تناظر المعلومات بين طرفي التعامل.[3]

ويمكننا الإشارة أن البنك العالمي عام 2002 قد تطرق في تقرير له أن الأنظمة المصرفية في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تضع شروط ومبادئ تعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمشاكل المالية. وأكد التقرير أيضا أن التمويل المؤسسي محدود وتستفيد منه المؤسسات الكبرى فقط. كما يعاني اغلب الشباب الحامل للمشاريع صعوبة في توفير شروط البنك يأتي في مقدمتها المبدأ الأساسي ألا وهوحجم الأموال الخاصة الذي يجب أن يساوي أويفوق 10% أو50% حسب الحالات.[4]

4- محدودية التمويل المتعلقة بالحجم والمشروطية والأولويات:

إن البنوك تعتبر أن عملية إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محفوفة بالمخاطر، لذلك فإنها لا تتحمس أولا تظهر حماسا اتمويلها بحجة عدم توافر الضمانات وغيرها من الحجج من بينها الشروط التعجيزية لعملية الإقراض وأمام هذا كله نجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها تواجه مايلي:[5]

- عدم توفر جهة رسمية تعمل على تقديم قروض بضمان حكومي كما يحدث في القطاعين الصناعي والزراعي.

([1]) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91.

([2]) شريف غياط، مرجع سابق، ص 622.

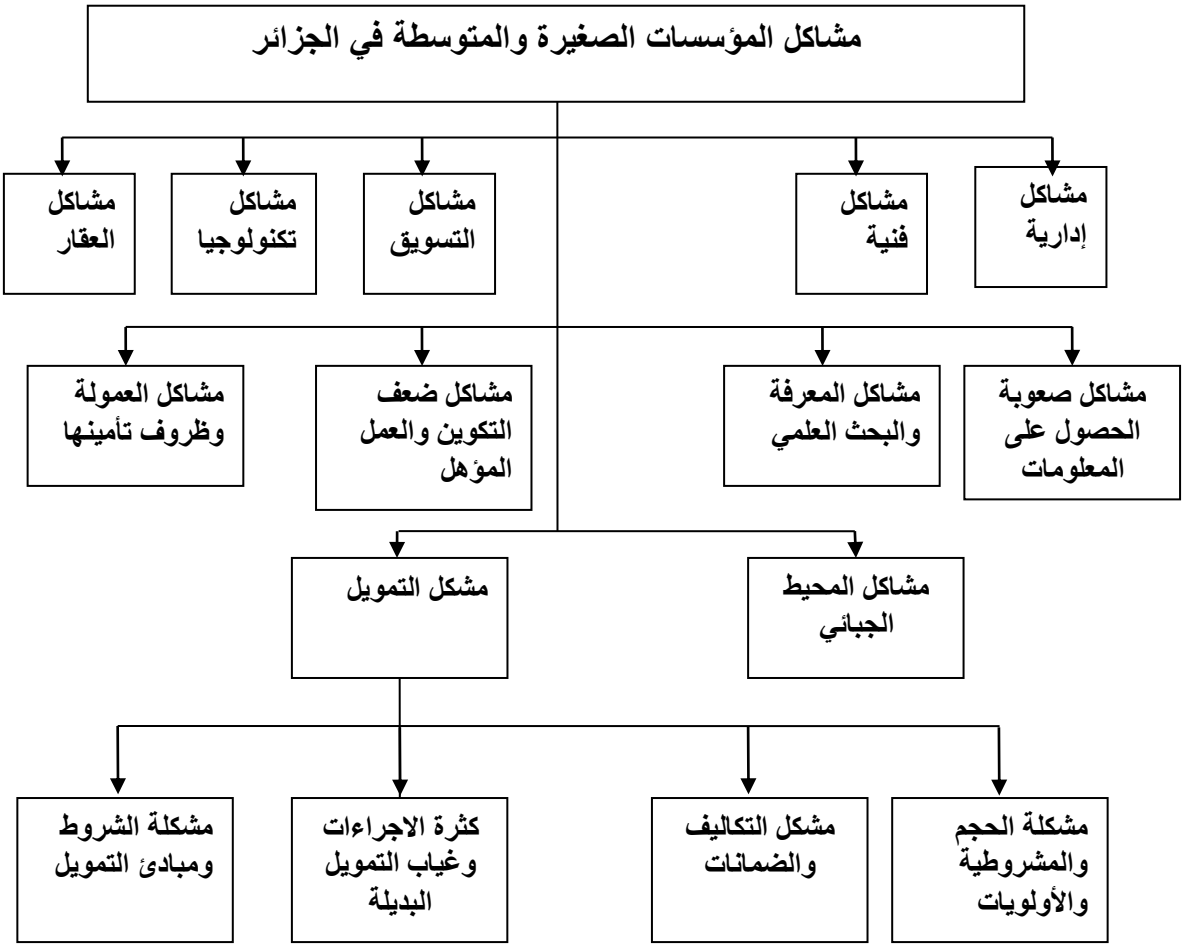
([3]) العديد من المراجع: سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91، عبد القادر بابا، مرجع سابق، ص 92، مغنية موسوس،" ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 23.

([4]) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 92.

([5]) العديد من المراجع: عبد القادر بابا، مرجع سابق ص 92، سمير سحنون، مرجع سابق، ص 93.

- فرض نمط واحد في المعاملة من حيث فترات السماح ومدة السداد، بالإضافة إلى التشدد في تقويم مصداقية أصحاب المشروعات، بصرف النظر عن أن طبيعة هذه المشروعات لا تتناسب مع هذا النمط، مما يؤدي إلى ارتفاع احتمالات التعثر في السداد.
- صغر قيمة القرض وارتفاع نسبة الفوائد، وعدم وجود برامج لضمان المخاطر.
- وجود تمييزا واضحا بين القطاع العام والقطاع الخاص في المجال منح القروض، وهوما يتناقض مع النصوص التشريعية، فالمؤسسات العمومية وخاصة الكبرى منها مازالت تحظى بامتيازات خاصة لدى البنوك العمومية.

الشكل رقم(05):مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.



المصدر: من إعداد الطالبة.

المطلب الثاني: الهيئات والبرامج الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

أولا: الوكالات والهيئات المعتمد لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1- وكالة ترقية ودعم الإستثمارات APSI

أنشئت هذه الوكالة بمقتضى القانون 93- 12 المؤرخ في 15 أكتوبر 1993 وهي منشأة عمومية إدارية في خدمة المستثمرون والمؤسين في الجزائر، أنشأت بغرض تقديم المساعدات للمؤسسات بمختلف أنواعها سواء في مرحلة إنشاء المشرع أومرحلة الاستغلال ولعل أهم هذه المساعدات:

1-1 مساعدات في مرحلة الانجاز:

- يتحصل المستثمر خلالها على مساعدات لمدة 3 سنوات.

- الإعفاء من حق تحويل الملكية لإكتساب العقارات.
- الحق في التسجيل المخفض ب 5 % للعقواد التكميلية للمؤسسة.
- الإعفاء من الرسم على العقار.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للسلع والخدمات الداخلة في إنجاز الإستثمار.

2-1- مساعدات في مرحلة الاستغلال:

تكون هذه المساعدات في مدة تتراوح بين 2 و5 سنوات يستفيد المستثمر خلالها من:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS الدفع الجزائري VF، الرسم على النشاط المهني TAP
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS، VF من رقم الأعمال المنجز للتصدير.

وقد بلغت تكلفة الإعفاءات الممنوحة منذ إنشاء كل من APSI وANSEJ ب 32.7 مليار دج في 2000/12/31.[1]

2- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية

لقد أنشأت الجزائر إعتبارا من سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة إبتداءا من سنة 1993 وذلك من أجل ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي مكلفة ب:[2]

- تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها.
- تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المساهمة في إيجاد الحلول لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- إعداد النشرات الإحصائية الازمة وتقديم المعلومات الأساسية للمستثمرين في هذا القطاع.
- تبني سياسة ترقية للقطاع وتجسيد برنام التأهيل الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وفي سنة 2002 تم ضم قطاع الصناعات التقليدية لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا لتطوير الصناعات التقليدية كجزء من المؤسسات المصغرة وهي بهذه المهام تساهم بفعالية في توجيه وتأطير مراقبة وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأنشئت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع ومنها: المشاتل وحاضنات الأعمال ....إلخ.

3- لجان دعم وترقية الإستثمارات المحلية CALPI

أنشئت سنة 1994 وهي لجان على مستوى المحليات مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المؤسسات وتقدم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحسب معطيات وزارة الداخلية والجماعات المحلية فقد بلغت المشاريع المصادق عليها والتي تخصصت لها قطع أراضي منذ 1994 إلى غاية سبتمبر 1999 حوالي 1300 مشروع يتوقع أن يستقطب حوالي 311 ألف عامل بعد انجازها موزعة على معظم الفروع بالقطاعات الإقتصادية.

4- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ

وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤيدة لإنعاش قطاع التشغيل الشباني من خلال إنشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات وقد أنشئت سنة 1996 ولها فروع جهوية وهي تحت سلطة رئيس الحكومة ويتابع وزير التشغيل الأنشطة العملية للوكالة،[3] وسيتم التطرق لهذه الوكالة بالتفصيل في المبحث الرابع لهذا الفصل.

5- الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI

([1]) تومي ميلود، "مستلزمات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة، يومي 17 – 18 أفريل 2006، ص 90.

([2]) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 07.

([3]) المرسوم التنفيذي رقم 96/ 296 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996.

منذ صدور قانون تطوير الإستثمار في أوت 2001، عوضت وكالة ترقية ومتابعة الإستثمار APSI بالوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI حيث وردت هذه الوكالة في المادة 07 من قانون الإستثمار حيث تنص على ما يلي:

تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها، وتضم هذه الوكالة ممثلين عن الهيئات والمؤسسات المعنية مباشرة بالإستثمار منها: الوزارات، البنك المركزي مديرية الجمارك، إدارة الضرائب، الأملاك العمومية، البلدية، وكذا البيئة والشغل، الوطني للسجل التجاري.

ومن بين مهامها ما يلي:[1]

- ضمان ترقية الإستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
- إستقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
- تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي.
- منح المزايا المرتبطة بالإستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
- تسيير صندوق دعم الإستثمار.
- التأكد من إحترام الإلتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال مدة الإعفاء.

1-5- آلية عمل الوكالة:

تتفقد الوكالة طلبات المستثمرين الخاصة بالإستفادة من مزايا الإستثمار التي يقرها قانون 1993، وبعد دراسة ملف الإستثمار دراسة تقنية وإقتصادية من قبل خبراء الوكالة يتم منح أورفض الطلب في أجل أقصاه 60 يوما وذلك طبقا للمادة 09 من قانون الإستثمار التي تنص على أن:" للوكالة أجل أقصاه 60 يوما، ابتداءا من تاريخ الايداع النظامي للتصريح، وطلب الإستفادة من امتيازات وفق الشروط المنصوص عليها لتبليغ المستثمر بعد التقويم قرار منح إمتيازات أورفضها ومدتها في حالة الموافق".

الجدول رقم (18): توزيع المشاريع المصرح بها من الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI حسب قطاعات النشاط مجتمعة وذلك خلال سنة 2011.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار	%	عدد الأجزاء	%
النقـل	2190	55,19	42545	4,42	9499	16,32
البناء والأشغال العموميـة	751	18,93	48993	5,09	11714	20,13
الخدمـات	456	11,49	109875	11,42	5357	9,21
الصناعـة	500	12,6	33807	35,13	19701	33,86
الصحـة	37	0,93	2813	0,29	600	1,05
الفلاحـة	05	0,13	620	0,06	169	0,29
السياحـة	29	0,73	419522	43,59	11151	19,16
المجموع	3968	100	962438	100	58191	100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص 27.

خلال سنة 2011، أغلبية المشاريع تتمركز في النقل بنسبة أكثر من 55 % من إجمالي المشاريع المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، حيث يشغل 9499 شخص أي بنسبة 16,32

(1) الجريدة الرسمية، الأمر رقم 03- 01 المؤرخ في 20/ 08/ 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار، الصادرة في 22/ 12/2001، العدد 47- ص 07.

% من إجمالي مناصب الشغل، يمثل قطاع الصناعة 12,60 % من المشاريع ويشغل 33,86 % من مناصب الشغل المصرح بها.

6- الوكالة الوطنية للعقار الصناعي ANFI

بعد أن حلت لجنة الدعم لترقية الإستثمار CALPI التي تم إنشاؤها سنة 1994 والتي لم تؤدي الدور المنوط بها والمتعلق أساسا بتوفير قطع الأراضي الخاصة بالمشاريع الإستثمارية حيث هذه الأخيرة أصبحت تلعب دور المضارب والريوع المالية، ولهذا تم تعويضها بالوكالة الوطنية للعقار الصناعي في سنة 2001، والتي ستكون لها فروع على مستوى كل الولايات في:

- الحصول على قطع الاراضي .
- تهيئة المناطق الصناعية.
- بيع قطع الأراضي.

وتقوم هذه الوكالة بجميع الإجراءات الضرورية لدى المصالح العمومية أوالخاصة من أجل إتمام إنجاز الأعمال وتطهير الأراضي لإنشاء مناطق صناعية لائقة لهذا الغرض، وستكون هذه الوكالة بنك للمعلومات العقارية على المستوى المحلي حيث ستسمح لكل الأشخاص الراغبين في الإستثمار بالحصول على المعلومات العقارية على المستوى المحلي حيث ستسمح لكل الأشخاص الراغبين في الإستثمار بالحصول على المعلومات الخاصة بالامكانيات العقارية الموجودة بفضل الشباك الوحيد على مستوى كل الولايات وذلك مثل مكان تواجد العقار" الأرض" مساحته، أسعار قطع الأراضي، كما سيتم نشر وإيصال هذه المعلومات وجعلها في متناول المستثمرين وذلك بإنشاء بنك للمعلومات على المستوى الوطني تعمل هذه الوكالة بالتنسيق مع الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI.

ثانيا: الهياكل الجديدة الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11/11/ 2002 بهدف ضمان القروض الضرورية لإستثمارات 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 والمتوسطة.

ويتولى الصندوق ما يلي:[1]

- التدخل في منح الضمانات لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنجز إستثمارات في إنشاء المؤسسات أوتجديد التجهيزات أوتوسيع المؤسسات.
- تسيير الموارد الموضوعية تحت تصرفه وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.
- إقرار أهلية المشاريع والضمانات المطلوبة.
- التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها.
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق.
- ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضمان الإستثمار والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق.
- ترقية الإتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر التي تنشط في إطار ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.

1-1- كيفية تغطية القروض الممنوحة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الصندوق:

يغطي الصندوق نسبة معينة من القروض المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية تبعا لمايلي:

- حسب كل ملف يودع لدى الصندوق ويتم فيه طلب ضمان قرض عن طريق شهادة ضمان يصدرها الصندوق توجه إلى البنك المقرض.

([1]) مرسوم تنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11/11/ 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية ، العدد 74، ص 13.

- حدد المبلغ الأدنى للضمان لكل مؤسسة ب4 مليون دينار جزائري في حين حدد المبلغ الأقصى للضمان ب 2.5 مليون دينار جزائري.
- مدة ضمان القروض محددة ب 7 سنوات على أكثر تقدير.
- يتم قبول الضمان في حالة القروض المطلوبة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والموجهة لانجاز المشاريع التي أنشئت من أجلها تلك المؤسسات.

2- صندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أنشئ الصندوق بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 04- 134 المؤرخ في 2004/04/19 برأسمال يقدر ب 30 مليار دينار، وهوعبارة عن شركة ذات أسهم، حيث بدأ نشاطه الفعلي في بداية 2006.

يهدف الصندوق إلى تحقيق مايلي:[1]

- ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل الإستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات وتوسيعها، حيث يكون المستوى الأقصى للقروض القابلة للضمان 50 مليون دينار.
- لا يستفيد من ضمان الصندوق القروض المنجزة في قطاع الفلاحة والقروض الخاصة بالنشاطات التجارية وكذا القروض الموجهة للاستهلاك.
- تستفيد من ضمان الصندوق القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنوك والمؤسسات المالية أن تساهم في رأسمال الصندوق بواسطة الحقوق والممتلكات التي تحوزها في شركات التأمين وضمان قروض الإستثمار ومن خلال الجدولين التاليين سنلاحظ

الجدول رقم (19): توزيع ملفات الضمانات (المشاريع) من طرف صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط وذلك خلال سنة 2011.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة الضمان (دج)	%	عدد مناصب الشغل	%
الصناعة	238	%67	6676563718	%72	15249	%71
البناء والأشغال العمومية	69	%19	1381934959	%15	3546	%16
الفلاحة	3	%1	58844600	%1	254	%1
الخدمات	10	%3	159718166	%2	525	%2
النقل	3	%1	25225987	%0	124	%1
الصحة	30	%8	885124905	%10	1639	%8
السياحة	3	%1	116953000	%1	172	%1
المجموع	356	%100	9304365335	%100	21509	%100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص42.

الجدول رقم 09: توزيع الضمانات حسب قطاع النشاط من طرف صندوق قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال سنة 2011:

قطاع النشاط	عدد الملفات	%	القيمة القرض (دج)	%	قيمة الضمانات (دج)	عدد مناصب الشغل	%
البناء والأشغال العمومية	123	%35	3373473449	%37	1582135780	1485	%55
النقل	117	%33	1301366465	%14	791374078	322	%12
الصناعة	86	%24	3833918263	%42	1923569955	685	%25
الصحة	12	%3	456047715	%5	259789347	145	%5
الخدمات	14	%4	172403053	%2	123039960	79	%3

(1) مرسوم رئاسي رقم 04- 134 مؤرخ في 04/19/ 2004، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية، العدد 27 ، ص 30.

المجموع	352	%100	9137208946	%100	1679909119	2716	%100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص 43.

3- شركات رأس المال المخاطر في الجزائر

لم يرقى شركات رأس المال المخاطر في الجزائر على مستوى تطلعات كل من القائمين على البلاد والمؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم وشركات رأس المال المخاطر في حد ذاتها ويرجع ذلك إلى قلة رؤوس الأموال المستثمرة في هذه الشركات، فظهرت أول شركة سنة 1991 بعد صدور قانون النقد والقرض الذي يسمح بإنشاء مؤسسات مالية خاصة وهي: شركة " FINALEP " : وهي شركة متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم، ساهم في تأسيسها كل من القرض الشعبي وبنك التنمية والوكالة الفرنسية للتنمية برأسمال قدره 732 مليون دينار جزائري.[1]
لكن دورها لم يتعدى تمويل نسبة 35 % من احتياجات المشروع.

- شركة " SOFINANCE " في 04 أفريل 2000 برأسمال 5 مليار دج وهي شركة رأسمال مخاطر متخصصة في تمويل إنشاء وتأهيل المؤسسات ودعمها لفتح رأسمالها والبحث لها عن شركاء خاص بعد سنة 2003.[2]
- صندوق "MAGHREB Private Equity Fund II " MPEFII: يعد أهم صندوق استثمار في رأس المال المخاطر بالجزائر والذي تم إنشاؤه في نوفمبر 2006 بشراكة بين الشركة المالية الدولية SFI والبنك الأوربي للاستثمار BEI، الشركة المالية الايرلندية للتنمية FMO، صندوق الإستثمار السويسري SIFEM وبعض الشركات المالية والأجنبية ينشط هذا الصندوق في العديد من القطاعات التي من المحتمل أن تكون لها نتائج والمدة كالصناعات الصيدلانية والاتصالات والتكنولوجيا والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية والبلاستيكية والخدمات المالية.

علما أن لهذا الصندوق فروع أخرى في كل من ليبيا، تونس والمغرب.

يتولى الصندوق تمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم ذات الضوائق المالية كما يتولى إنشاء وأعادة بعث المؤسسات.

ورغم التحفيزات المقدمة من طرف الدولة لهذا القطاع كالتحفيزات الضريبية والتنظيمية إلا أن تدخلات هذا القطاع في مجال التمويل والدعم الفني بقي ضعيف ويرجع ذلك إلى ضعف الإيرادات المحققة من طرفه. ضف إلى ذلك أن هذه الشركات ترتكز على تمويل الإبداع والاختراع التكنولوجي وتمويل الأفكار الجديدة إلا أن الجزائر وغيرها من الدول النامية تعتبر دول ناقلة للتكنولوجيا لا منشأة لها وهوما أدى إلى تقييد دور شركات رأس المال المخاطر.

4- شركات القرض الايجاري في الجزائر:

بعد ظهور الأمر 96-09 المؤرخ في 01/10/ 1996 ينظم تطبيق الاعتماد الإيجاري في السوق الجزائرية باعتباره عملية تجارية ومالية، إلى جانب النظام الصادر عن بنك الجزائر الذي يحدد كيفيات تأسيس الاعتماد الايجاري ثم اعتماد مجموعة من شركات الاعتماد الايجاري التي ساهمت بشكل كبير في إيجاد مصادر تمويل جديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها مايلي:

4-1 الشركة العربية للايجار المالي(Arab leasing corporation (ALC

وهي أول شركة للإيجار المالي ثم اعتمادها في الجزائر في 10/10/ 2001 برأسمال قدره 758 مليون دينار مقسم على 75800 سهم ثم اكتتابها من 7 موزعة على النحوالتالي:[3]

- بنك المؤسسة العربية المصرفية – الجزائر 34%.

([1]) بريبش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف،"إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول"، مداخلة في ملتقى دولي حول متلطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة عنابة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 329.

([2]) مرجع نفسه، ص 331.

([3]) مقرر رقم 02-02 المؤرخ في 2002/02/20، المتضمن اعتماد الشركة العربية للقرض الايجاري، الجريدة الرسمية، عدد رقم 72، ص27.

- الشركة العربية للاستثمار 25 %.
- المؤسسة المالية الدولية 7 %.
- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 20 %.
- مؤسسات اخرى 14 %.

وكانت المؤسسة العربية للإيجار المالي قد بدأت نشاطها في ماي 2002 بمنح أولى قروضها لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة إجمالية قدرها 75.5 مليون دينار ويتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار مالية تمتد مابين 4 و5 سنوات مع نسبة هامشية لا تتعدى 5 %.
كما أن المبلغ المحدد للقرض يجب أن لايقل عن 15 مليون دينار ولا يزيد عن 95 مليون دينار.[1]

2-4- الشركة الجزائرية لايجار المنقولات société Algerienne de leasing mobilies SALEM

تعتبر هذه الشركة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA، وهي شركة ذات أسهم تخضع لأحكام القوانين والتنظيمات المعمول بها في الجزائر وخاصة القانون رقم 96-09 بتاريخ 10-01-1996 المتعلق بقرض الإيجار، يبلغ رأسمالها دينار موزعة كالآتي:[2]

- 90 % من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.
- 10 % المجموعة القابضة للميكانيك.

إن المزايا التي يقدمها قرض الإيحار المعمول به في الشركة الجزائرية لايجار المنقولات هوأنه يعد تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من جانب المستأجر على عكس طرق التمويل الأخرى.

3-4 – شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية: Algerien Saoudi leasing (ASL)

أنشئت هذه الشركة بمساهمة بنك الجزائر الخارجي BEA في إطار تطوير أنشطته الجديدة، حيث حيز التشغيل لصيغة تمويل جديدة وهي قرض الإيجار الدولي وذلك بإنشاء فرع يسمى ASL وهذا بمشاركة مجموعة البركة، حين أصبحت الشركة تساهم في تمويل لمختلف المؤسسات الملائمة لمثل هذه التقنية، تشير إلى عدم وجود إطار قانوني آنذاك يعالج بصفة خاصة قرض الإيجار عامة وقرض الإيجار المالي بصفة خاصة.

جاءت ASL بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة من التجهيزات الموجهة الاستعمال المهني من طرف متعاملين إقتصاديين مقيمين في الجزائر، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس نشاط تجاري، ويمكن أن يحتوي هذه التجهيزات على:

- وسائل النقل: باخرات، طائرات، سيارات للنقل البري.
- تجهيزات المرافقة(حاويات، رافعات..).
- وسائل صناعية وطبية.
- وسائل الإعلام الآلي الضرورية لتسيير الشركات مع لوازمها.

المطلب الثالث: الاجراءات التحسينية لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1- برنامج " MEDA" لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالحزائر.[3]

لقد بدأت مختلف برامج التعاون الدولي التي يستفيد منها القطاع تؤدي ثمارها وخاصة ما يتعلق منها بالتعاون المتعدد الأطراف وعلى سبيل ذلك أول من برامج ميدا المندرج في إطار التعاون الأورومتوسطي خاصة بعد أن تم تفعيله بأعادة النظر في إتفاقية المنظمة له، إذ وانطلاقا من هدفه المتمثل في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تأهيلها وتأهيل محيطها تم تحقيق إلى غاية جوان 2004، حوالي 400 عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المباشر وكذا انجاز جهاز لتغطية الضمانات المالية بقيمة 20 مليون أوروسيحسن ظروف حصول المؤسسات على القروض.

([1]) شركات الايجار بالجزائر، وكالة الأنباء الجزائرية، جريدة اليوم، رقم 1164، الصادرة بتاريخ 2002/11/24.

([2]) محمد زيدان، دريس رشيد، "الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف ،يومي 17-18 أفريل 2006 ، ص 515.

([3]) بوشلدة رفيق، سليمان زناني، أهمية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة مقدمة في ملتقى وطني جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، يومي 14- 15 ديسمبر 2004، ص18.

2- التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية:

تم الاتفاق على فتح خط تمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تقديم مساعدة فنية متكاملة لدعم استحداث نظم معلوماتية ودراسة سبل تأهيل الصناعات الوطنية لمواكبة متطلبات العولمة والمنافسة، وإحداث محاضن(مشاتل نموذجية لرعاية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير التعاون مع الدول الأعضاء والتي تملك تجارب متقدمة في الميدان كماليزيا واندونيسيا وتركيا.

3- التعاون مع البنك العالمي:

التعاون مع ابنك العالمي وبالخصوص مع الشركة المالية الدولية SFI تم إعداد برنامج تعاون تقني مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات (NAED) لإعداده وضع حيزا لتنفيذ " لياروميتر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" قصد متابعة التغيرات التي تطرأ على وضعيتها وسيدخل هذا البرنامج أيضا في إعداد دراسات إقتصادية لفروع النشاط.

4- برنامج الإنعاش الإقتصادي 2001- 2004:[1]

يهدف هذا الرنامج إلى تطوير القدرة التنافسية للمؤسسات الإقتصادية على المستوى الوطني، وهوبرنامج طموح يستجيب لكافة الضغوط التي تعيشها المؤسسة الإقتصادية.

حيث يسمح بتحسين طرق التسيير وتحديث وعصرنة التجهيزات وزيادة الطاقة الإنتاجية ويتم رصدها يقارب 3 ملايين دينار لتجسيده وإلى غاية أكتوبر 2006 تم التوصل إلى ما يلي:

- تأهيل 500 مؤسسة على المستوى الوطني حيث عدد الأجزاء 10- 250 عامل.
- 494 عملية تشخيص.
- 267 عملية تكوين (ملتقى ضم 3304 مشارك).

ويبقى تأهيل المؤسسات المؤهلة، واكتسابها التنافسية بطيئ جدا، بصفة العديد من الملاحظين أنه لا يتماشى التطورات المعدة لذلك، حيث أدى إلى إنشاء جهاز خاص مستقل ANDPME الوكالة الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق المرسوم التنفيذي رقم 05- 165 بتاريخ 3 ماي 2005 مهمته المتابعة الميدانية لكافة برامج التأهيل.

5- بروتوكول اتفاق لترقية الوساطة المالية المشتركة [2]

تم التوقيع على بروتوكول اتفاق في 2001/12/23 لترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية. BDL،CNMA، CAP، BNA،BADR

التزم فيه مسؤولوالبنوك الموقع بالعمل أكثر للإنفتاح على محيط المؤسسة، ويسمح هذا الاتفاق خلال السنوات الخمس القادمة بالوصول إلى 600 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وسيعمل طرفا الاتفاق على:

- توفير شروط ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية الخمسة وهذا طبقا لقواعد المحيطة المحددة من طرف بنك الجزائر.
- توجيه القروض البنكية لصالح الأنشطة المنتجة، ذات القدرة الكبيرة على النمو والقيمة المضافة والقدرة على امتصاص البطالة.
- تفعيل توظيف خطوط القروض الجارية عبر برنامج اتصال مباشر وفعال.
- تطوير منهجية موحدة وتشاورية وذلك بالتعاون مع الوزارة المكلفة بالمالية والوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية، لبحث تعبئة التمويلات الخارجية لدى الممولين الدوليين.
- مرافقة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرة التصديرية عن طريق التمويل الملائم.
- تطوير الخبرة البنكية اتجاه المؤسسات، عند إعداد مخطط النشاطات المتوقعة.
- وضع برامج تكوينية تجاه مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإطارات البنك حول إجراءات تقديم التدفقات المالية.
- وضع في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقاييس وشروط تقديم ملفات القروض.

([1]) بريبش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 327.

([2]) موسى بخاخشة، عادل عقون، "تأهيل المؤسسة الاقتصادية كمدخل لدعم الميزة التنافسية"، الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائري والتميز، جامعة قالمة، يومي 26 - 27 نوفمبر 2007، ص 44.

- المبادرة بتحسين زبائن البنك من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل تنظيمهم في شكل " نادي الأشغال " كشريك للبنوك العمومية الخمسة.[1]

6- نشر وتعميق ثقافة المؤسسة وحل مشكل العقار:

6-1 نشر وتعميق ثقافة المؤسسة:

إن ثقافة المؤسسة تبدأ من تحسين الإدارة التي لها دور كبير في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتخلص من عقلية الاتكالية وكراهية القطاع الخاص، وتفهم ميكانيزمات اقتصاد السوق المبينة على العمل والربح والمردودية.

6-2 حل مشكل العقـار:

لقد تم التطرق إلى المشاكل الخاصة بالعقار والتي تقف عائقا أمام تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن ما يهمنا هنا هو التركيز على الحولو المجدية لتجاوز هذه المشاكل ومساعدة هذه المؤسسات للحصول بتكلفة ضئيلة وبسرعة، ويمكن أن نذكر في هذا الصدد عدة خطوات تسهل هذا الأمر منها:

- تأهيل مجموع مناطق النشاط.
- الإسراع في تطهير العقار.
- إنشاء إطار قانوني وتنظيمي يهدف إلى تسيير واستغلال وتنظيم مناطق النشاط.
- توظيف التكنولوجيات الحديثة.
- تخصيص المناطق (مناطق حرة، تجارية، صناعية، صناعية للتصدير، تكثيف مؤسسات).
- تعزيز محفظة العقار الوطني، وذلك بجرد المباني والأراضي الشاغرة غير المستغلة.
- التسوية القانونية للأراضي التي استفاد منها المستثمرون.
- تأهيل مناطق النشاط على المستوى المحلي ضمن البرامج المحلية للتنمية.
- منح قروض مالية موجهة إلى عمليات أعادة الإعتبار للمنشآت القاعدية وأعادة تهيئة نظام التسيير.

إن هذه الإجراءات وغيرها من شأنها إعطاء دفعة قوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير وعاء عقاري يمكن استخدامه لتطوير وترقية المؤسسات.

7- ترقية سياسة التكوين وتطوير جهاز الإعلام الإقتصادي

7-1 ترقية سياسة التكوين

يعد التكوين مهما جدا لتقليص العوائق التي تواجه تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتقليل من فشلها ولا يتم ذلك إلا بالاهتمام بما يلي:

- تكوين مكونين للقيام بالاستشارة وتقديم الخبرة على مستوى المؤسسات الإقتصادية.
- إنشاء مراكز الدعم في الأقطاب الصناعية قصد القيام بالدراسات والفحص لحصر الاحتياجات، من حيث اختيار المرشحين للتكوين والقيام بعملية التقييم، إما على مستوى المؤسسة أو الفرد.
- تكوين وإعداد العمال وعصرنة معرفهم، وتدعيم مكتسباتهم، لجعلهم قادرين على التكيف مع التطورات التي تعرفها مهنهم.

7-2 تطوير جهاز الإعلام الإقتصادي:

يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من غياب جهاز إعلامي متخصص يكون مصدرا أوليا وموحدا للمعلومة الإقتصادية التي تغذي هذه الكيانات الإقتصادية الصغيرة والمتوسطة بغية النهوض بها ودعمها، والتنسيق بين مختلف الجهات التي تستمد منها المعلومة لدعم وأعادة سياسة جديدة في مجال يرمي إلى وضع نظام إعلامي إقتصادي شامل لقطاع "SIEF" الإعلام الإقتصادي على غرار برنامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن أن نحدد أهدافه فيما يلي:

- إنشاء بنك للمعلومات الإقتصادية خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- مسك جدول استدلالي يترجم تطور المؤشرات المميزة للقطاع في إطار الإقتصاد الكلي.

(1) يوسف قريشي، مرجع سابق، ص78.

- سهولة تنقل وتنسيق المعلومات بين القطاعات المتخصصة في جمعها.
- إنشاء حقول للمعلومات لاستثمارها من طرف المستثمرين المحللين الإقتصاديين، رجال الأعمال، الباحثين وكل من له علاقة بهذا القطاع.
- إرساء ثقافة إحصائية وطنية.

وهذا ما يعطي دفعا قويا لهذه المؤسسات ورسم سياسات جديدة رامية إلى ترقيتها وهذا ما نلمسه من اهتمام السلطات العليا بالجانب الإعلامي، فقد حثت على إنشاء بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتماشى مع التكنولوجيات الحديثة.[1]

المبحث الثالث: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية في الجزائر وآفاقها المستقبلية:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دورا إقتصاديا واجتماعيا لا يستهان به، وقد أصبح ذلك واضحا خاصة مع بداية الثمانينات حيث عملة السلطة العمومية على توسيع مجال تدخل هذه المؤسسات بإتباع سياسات خاصة لإدماجها أكثر في الحياة الإقتصادية والاجتماعية.[2]

ولقد تأكد اليوم أكثر من ذي قبل بما لا يدع الشك أن عملية تأهيل المؤسسات والمتوسطة أصبحت ضرورية حتمية تقتضي تحسين القدرة التنافسية، لأن عالمية المبادلات والتغيرات العالمية الحاصلة في الميدان الإقتصادي، في ظل هيمنة التكتلات الإقتصادية الكبرى التي تفرض علينا إيجاد الطرق الكفيلة بإحداث الديناميكية المطلوبة لدفع عجلة التنمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية.

أولا: دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام (PIB)

عند متابعة تطور حصة كل من المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية والمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الإنتاج الخام، نلاحظ محدودية مساهمة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة في الإنتاج الخام، نلاحظ محدودية مساهمة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية التي لم تكن تتجاوز حصتها في المتوسطة 3 % بالرغم من الزيادة المسجلة في قيمة إنتاجها (+ 106 %)، في حين نلاحظ أن المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الخاصة كانت تساهم بنسبة هامة تقترب من 30 %.

عام 1984 (وهوما يمثل 10 مرات إنتاج المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية) لتعرف تراجعا محسوسا في سنة 1991 إذ أصبحت لا تتعدى 17 % مع أن قيمة إنتاجها قد عرف زيادة ب (+ 41.44 %) لكن ذلك لم يكن يتناسب مع الزيادة الحاصلة في إجمالي الإنتاج الصناعي الخام.

والملاحظة الأساسية التي نقف عندها هي أن التطور الحاصل في الإنتاج، لايعبر حقا عن النمو في النشاط الصناعي لهذه المؤسسات، فجزءا كبيرا من هذا التطور يرجع أساسا إلى التضخم الذي عرفه النشاط الإقتصادي مع نهاية الثمانينات بارتفاع الأسعار عند الإنتاج.[3]

الجدول رقم (20): تطور حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإنتاج الصناعي الخام (1984-1991).

المقدار: مليون دج.

الإنتاج	1984	1987	1989	1991	تطور 84/ 91%

(1) حداد سعيد، تطور نظام الإعلام الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة فضاءات، العدد02، الجزائر، 2002، ص06.
(2) لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 123.
(3) مرجع نفسه، ص 146.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية حصة %	2459.7 % 3.31	2444.4 % 2.45	3079.8 % 2.7	5084 % 2.7	% 106 +
إنتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة %	21908 % 30	28452 %30	34554 % 31	30989 % 17	% 41.4
مجموع الإنتاج الصناعية	**74145** **% 100**	**99562** **% 100**	**111050** **% 100**	**182095** **% 100**	**% 145.5 +**

المصدر: لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 146.

وتحليلا للمعطيات التي قدمها الديوان الوطني الإحصائيات (ONS) فان القطاع الخاص ساهم خلال سنة 1998 بما يقارب 53.6 % من الناتج الداخلي الخام، وإذا ما استبعدنا قطاع المحروقات فان هذه المساهمة تصل إلى 73.7 %.[1]

جدول رقم (20): مساهمة بعض فروع النشاط الإقتصادي في تكوين الناتج الداخلي الخام (1993).

فرع النشاط القطاع	القطاع الخاص	االقطاع العام
الفلاحة والصيد البحري	99.7	0.3
خدمات الأسر	98.5	1.5
التجارة	96.9	3.1
الفنادق، المقاهي والمطاعم	90.2	9.8
النقل والاتصال	67.3	32.7
البناء والأشغال العمومية	64.2	35.8
الصناعة	27	73

المصدر: قويقح نادية، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 113.

كما أن الناتج الداخلي الخام في الجزائر قد عرف تطورا مهما خلال الفترة 1998- 2002 خاصة خلال سنة 2003، حيث حقق معدل نمو إقتصادي حقيقي يقدر ب: 6.8، ومن بين أهم أسباب ارتفاع الناتج الداخلي الخام هي ارتفاع أسعار النفط والتطور الذي عرفه الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات.

الجدول رقم (21): تطور الناتج الداخلي الخام حسب القطاعات خارج قطاع المحروقات (2003-2007)

الوحدة: مليار دينار جزائري

الطابع القانوني	2003		2004		2005		2006		2007	
	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%	قيمة	%
مساهمة القطاع العام	550.6	22.9	598.65	21.8	651.0	201,059	04.05	20.44	749.86	19.20
مساهمة القطاع الخاص	1884.2	77.1	21446.75	78.2	2364.5	78.41	2740.06	79.56	3153.77	80.80
المجموع	2434.8	100	2745.4	100	3015.5	100	3444.11	100	3903.63	100

المصدر: الديوان الوطني للاحصائيات 2008 .

(1) قويقح نادية، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير،غير منشورة، جامعة الجزائر،1995، ص 113.

من خلال المعطيات المبينة في هذا الجدول ومن خلال مقارنة بسيطة بين القطاعين العام والخاص نلاحظ أن القطاع الخاص أكثر مردودية من القطاع العام وهوأكثر إقبالا على الإستثمار وأكثر مساهمة في التنمية الإقتصادية وان مساهمة القطاع الخاص في ازدياد مستمر مقابل تناقص مستمر لمؤشرات القطاع العام.

ثانيا: دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة.

كانت الأهمية المرتبطة بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في إطار سياسة التنمية تتناقض، وتطور وزن ومكانة هذه المؤسسات في الإقتصاد الوطني، حيث عرفت حصتها في حجم القيمة المضافة الصناعية تراجعا كثيرا خلال المرحلة الأولى من التنمية (67- 1980)، إذ انتقلت من 70% عامم 1969 إلى 40% عام 1980، ويرجع ذلك إلى التوجه العام للسياسة المنتهجة اتجاه المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (باعتبارها مؤسسة تابعة وثانوية) خاصة بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

وبعد أن كان ينتظر خلال الثمانينات، أن تعرف هذه المؤسسات انتعاشا بفضل السياسة الجديدة المتبعة، فان النتائج المحققة كانت معاكسة، حيث أن حصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة الصناعية قد انخفضت من 30% عام 1984 لتصبح في حدود 20.7 % مع سنة 1991، رغم أن الإجمالي (حجم القيمة المضافة المحقق من قبل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة) قد عرف زيادة قدرت ب: 68 %، وأمام هذه الوضعية تبقى المؤسسة العمومية الوطنية (المؤسسة الكبيرة) تسيطر على النشاط الصناعي بحصة تتعدى 70% من القيمة المضافة الصناعية وذلك رغم الصعوبات التي أصبحت تعيشها مع منتصف الثمانينات.

وعند القيام بتحليل مساهمة كل من المؤسسات الصناعية والمتوسطة العمومية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، في القيمة المضافة نلاحظ أن حصة هذه الأخيرة كانت كبيرة إذ تتراوح بين 25 % و17 % للسنتين 1984 و1991 على التوالي، وذلك عكس المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة العمومية التي تبقى حصتها ضعيفة لا تتعدى نسبة 4 % خلال كل المرحلة المدروسة، وهومايعبر عن وزن هذه المؤسسات في الإقتصاد الوطني.[1]

الجدول رقم (22): تطور حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة الصناعية (1984-1991).

السنوات / القطاعات	1984	1987	1987	1991	التطور 84- 91 %
المؤسسة الصغيرة والمتوسطة العامة %	16046.4 % 4.8	1496.5 % 3.4	1891.4 % 4.25	2892 % 3.5	% 80.2 +
المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة %	8368.9 %25.3	11364 % 26.6	12581.9 % 28.2	13914.9 % 17.2	% 66.2 +
المؤسسة العامة الوطنية %	23109.4 % 39.9	30002.4 % 70	30017.2 % 67.5	64160 % 79.3	% 177 +
القيمة المضافة الصناعية %	33082.8 % 100	42862.9 % 100	44490.5 % 100	80967 % 100	% 144 +

المصدر: لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 151.

(1) لخلف عثمان، مرجع سابق، 150، 151.

وتبين الإحصائيات التي تقدمها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التطور الذي عرفته مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة خلال الفترة 1994- 1999، وتشير التقارير إلى أنه يتوزع خصوصا على القطاعات التالية: الفلاحة، التجارة، البناء والخدمات بصفة عامة.[1]

الجدول رقم (23): تطور القيمة المضافة في القطاع الخاص حسب قطاعات النشاط (بالنسب المئوية)

فرع النشاط الإقتصادي	1980	1990	1998
الفلاحة	78.8	99.7	99.7
الصناعات خارج المحروقات	24.9	23.9	26.9
المحروقات	18.6	-	4.4
البناء والأشغال العمومية	32.3	45.8	64.2
نقل واتصال	21.2	49	67.3
تجارة	65.4	76.9	96.9
خدمات	80.7	79.2	87.6
المجمـــوع	**35.9**	**42.9**	**53.6**

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات.

ومن خلال الجدول يتبين لنا أن القطاع الخاص أصبح يتطور أفقيا وعموديا ماعدا في قطاع المحروقات والصناعات خارج المحروقات (الثقيلة) هذه الأخيرة التي ظلت حكرا على القطاع العام الذي وسع استثماراته فيها (الفوسفات، الحديد، الصلب، الاسمنت،...).

الجدول رقم (24): تطور القيمة المضافة للقطاعين العام والخاص حسب مجالات النشاط الإقتصادي من 2003 إلى 2007.

الوحدة مليار دينار جزائري

قطاعات النشاط	الطابع القانوني	2003		2004		2005		2006		2007	
		القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
	خاص	508.78	99.75	577.97	99.84	578.79	99.84	638.63	99.84	701.03	99.55

[1] سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 104.

الزراعة	عام	1.24	0.24	0.94	0.16	0.93	0.16	1.00	0.16	3.16	0.45
	المجموع	510.03	100	578.88	100	579.72	100	639.63	100	704.19	100
البناء والأشغال العمومية	خاص	284.09	70.85	358.33	78.12	403.37	79.81	486.37	79.72	593.09	80.94
	عام	116.91	29.15	100.34	21.87	102.05	20.19	123.69	20.27	139.62	19.05
	المجموع	401	100	458.67	100	55.42	100	610.07	100	732.71	100
النقل والمواصلات	خاص	305.23	74.01	349.06	69.27	417.59	69.86	576.941	75.39	657.35	79.19
	عام	107.2	25.99	145.81	30.72	180.19	30.14	188.291	24.61	172.72	20.80
	المجموع	412.43	100	503.87	100	597.78	100	765.23	100	830.07	100
خدمات المؤسسات	خاص	31.08	72.03	36.06	71.13	45.65	79.77	50.32	80.69	56.60	78.92
	عام	12.35	27.97	14.62	28.86	11.58	20.23	12.04	19.31	15.11	21.07
	المجموع	44.15	100	50.69	100	57.23	100	62.36	100	71.71	100
الفندقة والاطعام	خاص	51.52	86.81	54.5	87	60.88	87.45	65.30	87.24	71.12	88.07
	عام	7.83	13.19	8.14	13	8.74	12.55	9.55	12.76	9.63	11.92
	المجموع	59.35	100	62.64	100	69.62	100	74.85	100	80.75	100
الصناعة الغذائية	خاص	86.49	74.96	93.5	78.41	101.79	80.48	110.86	82.18	127.98	84.12
	عام	28.89	25.04	25.73	21.58	24.69	19.52	24.04	17.82	24.14	15.87
	المجموع	115.38	100	119.24	100	126.48	100	134.9	100	152.13	100
صناعة الجلد	خاص	2.02	82.11	2.23	83.2	2.31	84.93	2.21	86.67	2.08	87.39
	عام	0.44	17.89	0.45	16.8	0.41	15.07	0.34	13.33	0.30	12.6
	المجموع	2.46	100	2.68	100	2.72	100	2.55	100	2.38	100
التجارة	خاص	514.56	93.19	567.19	93.43	629.18	94.17	675.05	94.02	776.82	93.25
	عام	37.61	6.81	39.86	6.56	38.95	5.83	42.91	5.98	56.18	6.74
	المجموع	552.17	100	607.05	100	668.13	100	717.96	100	833	100

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإقتصادية، العدد 08، 2008، ص40.

ثالثا: مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية:

في مجال التجارة الخارجية، فان القطاع الخاص منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلعب دورا متناميا من سنة إلى أخرى، فقد سجلت حصة القطاع الخاص في الواردات نموا معتبرا إذ وصلت إلى 46 % سنة 1997 وإلى 55 % سنة 1998 ثم إلى 62 % سنة 1999 كذلك فان ثلثي (3/2) المواد الغذائية المستوردة هي لصالح القطاع الخاص، وكذا فان ثلاثة أرباع (4/3) المواد الخاصة بالتجهيزات الفلاحة، الزراعية ومواد الاستهلاك المستوردة كانت بفعل القطاع الخاص.

كما نسجل ارتفاع قيمة الواردات التي انتقلت من 4 مليار دولار سنة 1997 إلى 5.2 مليار دولار سنة 1998 ثم إلى 5.7 مليار سنة 1999، فالقطاع الخاص لوحده كان قد مثل نسبة 65.77 % سنة 1999 من قيمة الواردات (كانت سنة 1998 تقدر ب 4.984 مليون نسبة دولار أي 53 % من إجمالي قدره 9.403 مليون دولار).

وقد خصت هذه الواردات أساسا المجالات التالية:

- المواد الغذائية 68.85 %.
- الطاقة والوقود 48.84 %.
- المواد الخام 49.23 %.
- مواد نصف مصنفة 69.21% .
- تجهيزات فلاحية 70.36 %.
- تجهيزات صناعة 57.47 %.
- مواد استهلاكية 82.80 %.

فيما يخص الصادرات خارج المحروقات فان القطاع الخاص سجل حصة تتراوح بين 22 و29 % في السنوات القليلة الأخيرة بمبلغ سنوي قدر بحوالي 110 مليون دولار.

المديرية العامة للجمارك كشفت وإلى تاريخ 30/ 09/ 1999 أن الصادرات الخاصة بالمتعاملين الخواص بلغت أوتزيد عن 115 مليون دولار أي حققت نسبة 29.50 %فقط من الصادرات الإجمالية والمقدرة ب

390 مليون دولار (خارج المحروقات)، وهي نسبة أقل ما تعبر عنه هومدى وحجم العراقيل التي تواجهها المؤسسات الخاصة في عملية التصدير على الرغم من تحرير التجارة الخارجية.[1]

بدأت الجزائر بتنمية القطاع الإقتصادي غير النفطي بعد الصدمة التي أصابت أسواق النفط العالمية في منتصف الثمانينات، وهذا نتيجة لتأثرها بتقلبات الأسعار، فقامت السلطات العمومية برسم إستراتيجية إقتصادية شاملة لتنمية الصادرات الوطنية خارج القطاع المحروقات من خلال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية. وقد تم وضع مجموعة من الاجراءات العملية لبناء اقتصاد لا يعتمد على النفط كمورد رئيسي للإقتصاد الوطني أهمها:

- تخفيض سعر صرف العملة الوطنية في أفريل 1994، مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على المنتج الوطني القابل للتصدير بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.
- تأمين وضمان الصادرات من خلال إنشاء نظام جديد لتأمين الصادرات مع بداية 1996 تديره الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX)، بعد ما كانت تقوم بهذه العملية شركات التأمين غير المتخصصة.
- تسهيل إجراءات تقديم القروض للمؤسسات الراغبة في تصدير منتجاتها، كما تم إنشاء صندوق خاص بتنمية الصادرات (FSPE) بمقتضى قانون المالية لسنة 1996.
- وضع العديد من برامج الدعم التي تسعى إلى تشجيع وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.[2]

وخلال السنوات الأخيرة غطت صادرات المتعاملين الخواص متوسط نسبة 30% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، وحسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحتل الجزائر في المجال الصادرات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبة العشرين في القارة الإفريقية، ويبلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بتصدير منتجاتها 302 مؤسسة سنة 2003.[3]

1- تطور الميزان التجاري:

سجلت التجارة الخارجية الجزائرية سنة 2011 :

- قيمة الواردات: 23.3 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة بأكثر من 16% مقارنة بنتائج سنة 2010.
- قيمة الصادرات: 36.64 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة بأكثر من 17 %مقارنة بنتائج سنة 2010.

هذا يترجم بفائض في الميزان التجاري خلال سنة 2011 حيث بلغ 13.34 مليار دولار أمريكي مقارنة مع 11.22 مليار دولار أمريكي لسنة 2010.

الجدول رقم (25): تطور الميزان التجاري الجزائري (2010 –2011).

القيمة بمليون دولار أمريكي

	2010	2011	معدل التطور %
الاستيراد	20057	23295	16.14
التصدير	31279	36638	17.13
الميزان التجاري	11222	13343	18.9

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص 40.

1-1- الواردات:

(1) قويقح نادية، مرجع سابق، ص 116- 118.
(2) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 115- 116.
(3) كتوش عاشور، مرجع سابق ص 12-13

يبين توزيع الواردات حسب مجموعة المنتجات ارتفاع بالنسبة لمجموعات المنتجات، حيث أن واردات سلع التجهيزات تمثل أكثر من 36 % من واردات، فلقد تغيرت من 7.9 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2010 إلى8.41 مليار دولار أمريكي خلال سنة 2011، أي بمعدل تطور قدر ب 5.94%.

كما تتعلق هذه الزيادة بالسلع الغذائية بمعدل 59.87 %، السلع الاستهلاكية غير الغذائية بمعدل 28.23 %، السلع الخاصة بالإنتاجية بمعدل 3.23 %.

الجدول رقم (26):تطور الواردات حسب مجموعة المنتجات (2010 –2011)

مجموع المنتوجات	2010		2011		معدل التطور (%)
	القيمة	(%)	القيمة	(%)	
السلع الغذائية	3025	15.08	4836	20.76	59.87
السلع الخاصة بالإنتاجية	6441	32.11	6649	28.54	3.23
سلع التجهيزات	7945	39.61	8417	36.13	5.94
سلع الاستهلاك غير الغذائية	2646	13.19	3393	14.57	28.23
المجموع	20057	100	23295	100	16.14

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 19،2011، ص41.

1-2- الصادرات:

تبقى المحروقات تمثل الصادرات الأساسية خلال سنة 2011 بنسبة تقدر ب 97.15 % من القيمة الإجمالية للصادرات، كما تم تسجيل زيادة في الصادرات بأكثر من 16.87 % مقارنة بنفس الفترة من سنة 2010.

أما بالنسبة للصادرات خارج قطاع المحروقات فتبقى نسبتها ضئيلة، بنسبة 2.85 % من القيمة الإجمالية للصادرات، بقيمة 1.04 مليار دولار أمريكي. وقد عرفت هذه الصادرات زيادة ملحوظة بحوالي 27% مقارنة مع سنة 2010.

فيما يخص اهم المنتوجات خارج قطاع المحروقات المصدرة تتكون أساسا من مجموعة " منتوجات نصف مصنعة " والتي تمثل نسبة 2.18 % من القيمة الإجمالية للصادرات وذلك بقيمة 798 مليون دولار أمريكي. ثم مجموعة "السلع الغذائية " بنسبة 0.42 % أي بقيمة تقدر ب 155 مليون دولار أمريكي، تتبع بمجموعة "المنتوجات الخام " و"سلع التجهيزات الصناعية " بالنسبتين التاليتين على الترتيب 0.19 % و0.04 % أي بالقيمتين التاليتين على الترتيب 68 و15 مليون دولار أمريكي. واخيرا " السلع الاستهلاك غير الغذائية " بنسبة 0.02 %

الجدول رقم (27): أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات

القيمة بمليون دولار أمريكي

تعيين المنتوج	2010		2011	
	القيمة	النسبة المئوية %	القيمة	النسبة المئوية %
الزيوت والمواد الاخرى الناتجة عن تقطير الزفت	351.8	42.80	492.4	47.21
النشادر المنزوعة الماء	78.32	9.53	189.22	18.14
سكر الشمندر	74.23	9.03	108.97	10.45
فوسفات الكالسيوم	19.94	2.43	48.31	4.63
الزنك على شكل خام	38.26	4.65	13.39	1.28
أوراق اوكرتون مسترجع	2.37	0.29	12.88	1.23
صفائح الجليد	11.91	1.45	11.77	1.13
التمور	11.32	1.38	11.11	1.07

المياه (بما فيها المياه المعدنية)	15.6	1.90	11.05	1.06
جلود مذبوغة	17.49	2.13	9.71	0.93
المجموع الجزئي	621.24	75.58	908.81	87.13
المجموع	822	100	1043	100

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص 42.

رابعا: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم وترقية سياسة التشغيل.

لقد نتج عملية التصحيح الهيكلي التي مكنت الجزائر من استرجاع التوازنات الإقتصادية والمالية الكلية، تدهور الأوضاع الخاصة بالتشغيل، ويعود ذلك إلى غياب الإستثمارات الجديدة سواء التي تنتمي إلى القطاع العام أوالخاص، وكذلك إلى فشل السياسات التي ترمي إلى استيعاب العمال المسرحين.

وفي ظل عدم قدرة القطاع العام على استيعاب الإعداد الكبيرة من المتخرجين وطالبي العمل، ونظرا لما تتميز به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تجمع معظم الدراسات الإقتصادية على أن هذه المؤسسات تتميز بقدرتها على توفير فرص العمل في ظل انخفاض معدل الادخار بالدول النامية، وتعتبر أكثر قدرة على امتصاص العمل لانخفاض تكلفة خلق فرص العمل كما توفر فرص توظيف للعمالة الأقل مهارة في ظل تغير مفاهيم الشباب وخرجي الجامعات ودفعهم إلى العمال الحر، وملاءمتها للملكية الفردية والعائلية وشركات الأشخاص التي تتناسب مع أصحاب المدخرات الصغيرة، وفي الواقع فان تشجيع ودعم إقامة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد أسلوبا بالغ الأهمية لرفع مستوى من المعيشة وامتصاص البطالة.[1]

إن توزيع العمالة الصناعية على المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تختلف من المؤسسة العمومية إلى المؤسسة الخاصة، حيث تصل حصة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة 18 % في المتوسط، بينما حصة المؤسسة العمومية لا يتعدى 8 %، وقد عرفت في المجموع زيادة في عدد المشتغلين بفضل إنشاء قرابة 10000 منصب عمل جديد.[2]

الجدول رقم (28): تطور التشغيل في الصناعات الجزائرية (1984- 1991)

المؤسسات	1984		1987		1989		1991	
	عدد العمال	%	عدد العمال	%	عدد العمال	%	عدد العمال	%
المؤسسات العمومية والوطنية	310671	72	349450	74	357090	74	370462	74
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	25444	6	23428	5	27133	6	33719	7
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة								
+ 20	36181	8	31980	7	3113	6	31160	6
- 20	61207	14	68158	14	67331	14	68001	13
المجموع	433503	100	473825	100	482667	100	503342	100

المصدر: لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 141.

(1) كتوش عاشور، مرجع سابق، ص 12- 13 .
(2) لخلف عثمان، مرجع سابق، ص 140 .

ولقد بينت عملية تحليل تركز العمالة في الفروع الصناعية أن هذه الأخيرة تتبع درجة تركز عدد المؤسسات، فاختلف بذلك إنتشار العمالة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

إن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة العمومية تتركز في فروع الصناعات التقليدية، إنتاج مواد البناء الخشب والورق، الصناعة الحديدية والمعدنية والميكانيكية والالكترونية.[1]

في التقرير الذي أعدته وكالة وترقية ومتابعة الإستثمارات (APSI) كشفت حصيلة المعطيات أنه من تاريخ 31-11-1993 إلى تاريخ 31- 12- 2000 تم تسجيل أكثر من 43.200 تصريح بالإستثمار من شأنها خلق أكثر من 1.600.000 عمل، مما يعني أن هذه المشاريع سوف تمتص عدد لا بأس به من البطالين وتخفض معدلات البطالة بنسب هامة جدا.

واستنادا لنفس المصدر أظهرت المعطيات الرقمية أن المشاريع المصرح بها لدى الوطلة والخاصة بنسبة 2000 (كامل السنة) لوحدها تكفل توفير أكثر من 336 ألف منصب شغل على أقل تقدير لعدد من المشاريع يقدر ب: 13.105 مشروع استثماري.

حيث أن طاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة يبقى قطاعا مستقطبا لشريحة هامة من الأفراد خاصة وأنه لا يتطلب مهارات عالية وخبرة مهنية من جهة، وأنه يبقى ملاذ للكثيرين الذين عديموا فرص عمل في القطاع العام أمام لجوء الدولة إلى تجميد أوتخفيض التوظيف وخفض العمالة.[2]

حيث بلغ عدد مناصب الشغل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1676196 شخص إلى غاية سنة 2011، منهم ما يقارب من 60% أجراء، يتكون هذا العدد من أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) وأرباب المؤسسات الخاصة بالمهن الحرة.

إن نسبة تطور مناصب الشغل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقدر بـ 5% ما بين سنة 2010 وسنة 2011، حيث أن أجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تطورت بنسبة 4,53%، في حين تطورت مناصب الشغل للقطاع العمومي بـ 3,45%.

الجدول رقم (29) :تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات (2010- 2011)

طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	سنة 2010		سنة 2011		التطور السنوي %
	العدد	النسبة المئوية	العدد	النسبة المئوية	
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة					
الأجراء	940788	%58,94	983415	%58,67	%4,53
أرباب المؤسسات	606737	%38,01	642314	%38,32	%5,86
المجموع الجزئي	1547525	%96,94	1625729	%96,99	%5,05
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية	48783	%3,06	50467	%3,01	%3,45
المجموع	1596308	%100	1676196	%100	%5

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد19، 2011، ص 13.

تجدر الإشارة إلى أن عدد أرباب المؤسسات الخاصة يتكون من أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) ورؤساء المؤسسات الخاصة التي تنشط في المهن الحرة، يعتمد في الحصول على هذا الرقم على معلومات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء.

المطلب الثاني: الآفاق المستقبلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

(1) مرجع نفسه، ص 142.

(2) قويقح نادية، مرجع سابق، ص 121.

قد مر القطاع الصناعي خلال السنوات الاخيرة بفترة صعبة متميزة بتأهيل صعب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير مجهزة بقدر الكفاية لمواجهة سوق دولية غالبا ماتكون المنافسة فيها غير شريفة على المواد الصناعية الاستراتيجية وبالتالي تبقى السياسة الوطنية في هذا المجال موجهة بقوة خلال السنوات الخمسة المقبلة نحودعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في اندماجها باقل تكلفة اجتماعية ممكنة في التقسيم العالمي الجديد للعمل المتميز بمتطلبات صعبة غالبا وسيتم التركيز خلال البرنامج الخماسي نحوتنويع الإنتاج الصناعي الوطني واستقطاب الموارد المالية التي مصدرها الإستثمارات الاجنبية المباشرة حتى تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المساهمة بفعالية في التنمية الإقتصادية وتحسين القيمة المضافة للقطاع.

حيث يشكل بعث الإنتاج الصناعي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستحداث مناصب شغل مستقرة أهم انشغالات برنامج التنمية الخماسي 2010-2014 الذي خصص له مبلغ 286مليار دولار حيث أكد رئيس الجمهورية على أنه يتعين اليوم تثمير للقدرات الإنتاجية والامكانيات الإقتصادية وبهذا أعاد الرغبة في بعث الإنتاج الصناعي وبشكل خاص جعل المؤسسات الوطنية والعمومية والخاصة تسترجع نجاعتها وفعاليتها .

ومن خلال الأرقام المقدمة تتأكد إرادة الدولة في دعم المؤسسات الصناعية في هذا البرنامج الإنمائي الخماسي الدي سيعبئ نحو150مليار دينار جزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ففي آفاق 2017 تسعى الوزارة إلى مساعدة المؤسسات إلى تصميم المنتجات والتي تحتوي على مكونات الكترونية والسيطرة عليها أما آفاق 2022 تتمثل في تأهيل المؤسسة لدخول عالم التكنولوجيا المتقدمة والاندماج في الإقتصاد الدولي والأسواق المالية وهومايتطلب ضرورة تهيئة الفضاء الملائم من خلال إعداد خريطة لتواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تهدف هذه الخريطة أساسا إلى دراسة كثافة نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعادة توزيع إنتشار هذه المؤسسات وتراعي في ذلك:

-التوازن السوسيو- إقتصادي بين مختلف ولايات الوطن.

-إظهار المؤهلات الطبيعية والبشرية والإقتصادية لكل ولاية وفي عمليات الإستثمار وسيتم دلك عن طريق احصاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر التراب الوطني وتوظيف محققين يقومون بعملية جمع المعلومات الإحصائية على مستوى المديريات الولائية للمناجم والصناعة باعتبارها الممثل الولائي لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم القيام بدراسات إقتصادية حول فرص الإستثمار والقطاعات المريحة في كل ولاية.

-التمكن من خلق تكتلات مؤسساتية في الأماكن الحضارية والريفية.

تمثل هذه الآفاق مؤشرا قويا على السلعة النوعية والكمية التي سيشهدها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إرادة سياسية عازمة على تحقيق التنمية الشاملة.[1]

(1) زيان أحمد، من الموقع taougrite.yoo7.com/t605-topic، بتاريخ 2012/05/16، على الساعة 04: 19.

خاتمة الفصل الثالث:

مرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعدة مراحل منذ الاستقلال حيث عرفت تطورا ملحوظا، من حيث العدد وماسمتها في هذه المراحل وازدادت أهميتها من خلال مساهمتها الفعالة في توفير مناصب العمل والقضاء على البطالة، وكذا خلق قيمة مضافة، إضافة إلى مساهمتها في زيادة نسبة الناتج المحلي الوطني، إضافة إلى مجالات أخرى إنتاجية.

إلا أن هذه المؤسسات ورغم أهميتها تعاني من عدة مشاكل باختلاف أنواعها بما فيها مشاكل إدارية، مشاكل تسويقية وتكنولوجية، وماشكل التمويل التي تعتبر العائق الأساسي لقيامها واستمرارها، وقد قامت الدولة من أجل تسهيل توفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بإنشاء مختلف الهيئات وإقامة برامج متعددة مع هيئات أجنبية في هذا المجال.

مقدمة الفصل الرابع:

بعد التعرض لمختلف المفاهيم النظرية حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أهم صيغ و أساليب تمويلها و دراسة واقعها في الجزائر ودورها في تحقيق التنمية، كان لابد من دراسة تطبيقية تدعيما للجانب النظري للموضوع من أجل الكشف عن إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسبل لتخطيها لتفعيل دورها في تحقيق التنمية.

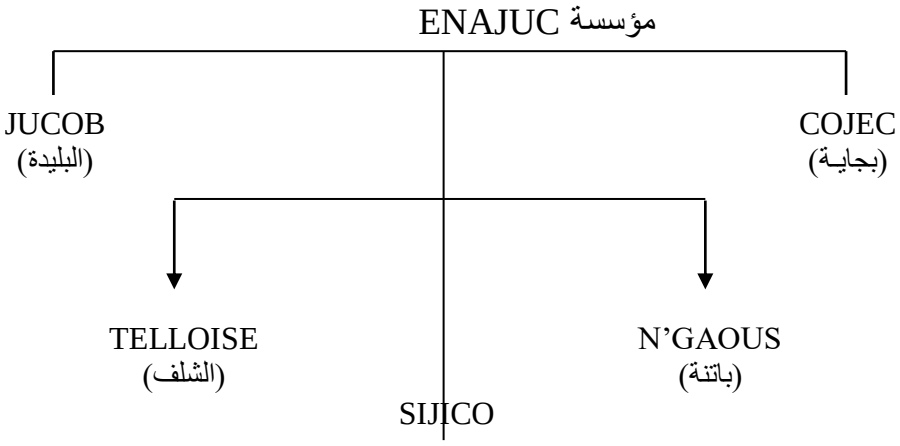
تم أخذ مؤسسة صناعية جزائرية كعينة وهي المؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو- وحدة رمضان جمال-

الفصل الرابع: دراسة حالةالمؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو وحدة رمضان جمال
المبحث الأول: نظرة عامة على مؤسسة سيجيكو.
المطلب الأول: التعريف بالمؤسسة الأم (ENAJUC):

برزت المؤسسة الوطنية الغذائية للعصائر والمصبرات ENAJUC بعد تقسيم المؤسسة الوطنية اتسيير وتنمية الصناعات الغذائية SOGEDIA فقد وضع حجر الأساس للمشروع سنة 1973م، وقد استغرقت مدة الإنجاز خمس سنوات، وهذا حسب المرسوم 72-66 الصادر في 13 أكتوبر 1972م، وقد بدأت مؤسسة ENAJUC نشاطها بصفة رسمية سنة 1978م.

وفي إطار إعادة هيكلة المؤسسات الوطنية لسنة 1983م حسب المرسوم 82- 452 الصادر في 11 ديسمبر 1982م، تم تقسيمها إلى ثلاث مؤسسات ثم إلى خمسة مؤسسات منها مؤسسة SIJICO أو مؤسسة سكيكدة – جيجل للمصبرات.

الشكل رقم (07): فروع مؤسسة ENAJUC



المصدر: مصلحة الإدارة

المطلب الثاني: ا **حل الد** **يجيكو**
بعد الحص ل كان ات م ة تدعى الشركة الوطنية للمصبرات وفي سنه 1973 أصبحت مسيره من طرف شركه التسيير وتنمية الصناعات الغذائية.و إنجاز المشاريع الخاصة بهذه المؤسسة فيما يتعلق بالبناءات المختلفة فقد كلفت بها مؤسسة البناء للشرق الجزائري وأما فيما يخص التجهيزات الصناعية الموجهة إلى التحويل والإنتاج فقد كلفت بهاو مؤسسة إيطالية مختصة في هذا الميدان،في سنة 1978 دخلت هذه الوحدة في مرحلة الإنتاج في إطار عملية هيكلة المؤسسات فقد تمت هيكلة شركة التسيير و تنمية الصناعات الغذائية حسب المرسوم رقم: 82 -452 الصادر في 1982/12/11 و الذي ينص إلى إنشاء مؤسسات كل واحدة منهم مكانة بما يلي:

- المؤسسة الوطنية للعصير والمصبرات.
- المؤسسة الوطنية لصناعة السكر.
- المؤسسة الوطنية للمواد الدسمة.

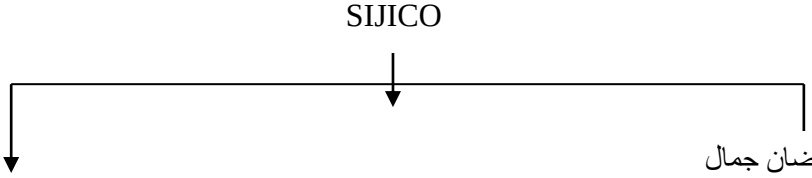
إن هذه المؤسسات تحتوي على 14 وحدة إنتاجية موزعة على القطر الوطني و من بينهم وحدة رمضان جمال.

وفي عام 1997 تم إعادة هيكلة المؤسسة الوطنية للعصير والمصبرات حسب المرسوم رقم 93-08 المؤرخ في1993/04/25 وهذا بناءا على المرسوم الكامل للأمر 75-59 الصادر في 1975/09/26.

وفي إطار عملية إعادة الهيكلة لوحدتي رمضان جمال والشط فقد تم توجيههم حسب المرسوم الذي ينص إلى إنشاء المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة لشخص الوحيد *U.R.L.E* تحت إسم سيجيكو رأسمالها يقدر ب 98.000.000.00 :دج.

وفي سنة 2004 تحولت هذه المؤسسة إلى مؤسسة ذات أسهم برأسمال قدره: 135.000.000.00 وتقع المؤسسة في الجهة المؤسسة الشرقية من دائرة رمضان جمال على الطريق الولائي رقم:17 المتفرع من الطريق الوطني رقم 44، حيث يتربع على مساحة تقدر ب 4400 م منها 1100م مغطاة والباقي عبارة عن مساحات خضراء.

الشكل رقم (08): فروع مؤسسة SIJICO



المصدر: من إعداد الطالب.

ويتمثل النشاط الرئيسي لمؤسسة SIJICO في تحويل المواد الفلاحية إلى مواد غذائية مختلفة ذات الاستهلاك الواسع بهدف تغطية السوق المحلية.

وتجدر الإشارة أنه تم تغيير إسم المؤسسة بالحفاظ على نفس الاختصار SIJICO والذي أصبح يعني SKIKDA-JUS-CONSERVES (سكيكدة – العصائر - المصبرات)، وذلك بعد أن تخلت وحدة جيجل.

المبحث الثاني: مهام وأهداف الوحدة والهيكل التنظيمي لها:

المطلب الأول: مهام و أهداف المؤسسة ووسائل النقل بها:

تتم مهمة سيجيكو وحدة رمضان جمال في التكيف مع التغيرات الإقتصادية الجديدة للوطن ومواجهة المنافسة القوية للخواص في نفس المجال وتتمثل مهامها فيما يلي:

- تحويل المواد الفلاحية إلى مواد تامة الصنع ذات الإستهلاك الواسع.
- متابعة ومراقبة البرامج الإنتاجية.
- العمل على زيادة وتحسين أرقام الوحدة.

وعلى أثر القيام بهذه المهام تسعى مؤسسة سيجيكو دوما إلى تحقيق أهدافها حيث أن إنتاج وحدة سيجيكو مرتبط بالقطاع الفلاحي وخاصة الخضر والفواكه وتملك الوحدة أربع سلاسل إنتاجية.

- سلسلة إنتاج المربى قدرتها الإنتاجية 1 طن /ساعة.
- سلسة إنتاج الطماطم قدرتها الإنتاجية 12.5 طن/ساعة.
- سلسلة إنتاج الحوامض وعصير الفواكه طاقتها الإنتاجية 3 طن /ساعة.
- سلسلة جديدة لإنتاج عصير من نوع رفيع tetrabrik طاقتها الإنتاجية 60 طن/ساعة.

كما تتوفر مؤسسة سيجيكو على وسائل نقل تنحصر فيما يلي:

- شاحنة حمولة 7 طن
- حاملتين منتقلتين
- ثلاث شاحنات حمولة 10 طن
- ثلاث سيارات للخدمات المختلفة.

تعداد عمال مؤسسة سيجيكو حسب المصالح: تضم مؤسسة سيجيكو بوحدة رمضان جمال 80 عامل منهم 52 عامل دائم و28 عامل متعاقد موزعين حسب المصالح كما يلي:

الجدول رقم (30): توزيع العمل بوحدة رمضان جمال حسب المستوى التأهيلي

	عمال دائمون			عمال مؤقتون			المجموع	النسبة المئوية %
	إطارات	مؤهلين	منفذين	إطارات	مؤهلين	منفذين		
الإنتاج	8	-	8	-	-	9	25	%31,25
الصيانة والأمن والنظافة	4	-	10	-	-	10	24	%30
التجارة	9	1	-	-	-	8	18	%22,5
الإدارة والمالية	9	3	-	-	-	1	13	16,25
المجموع	30	4	18	-	-	28	-	80
النسبة المئوية	%37,5	%5	%22,5	-	-	%35	%100	
مجموع المؤقتين والدائمين	52			28				
النسبة المئوية من المجموع	%65			%35				

المصدر: مصلحة الإدارة.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن نسبة العمال الدائمين هي65%، أما نسبة العمال المؤقتين فهي 35%، ونلاحظ ان كل العمال المؤقتين عبارة عن منفذين، بحيث يتركزون خاصة في مديريتي الإنتاج والصيانة، ثم تأتي مديرية التجارة، في حين نجد عامل مؤقت وحيد وهو المنفذ الوحيد في مديرية الإدارة والمالية.

مهامـــها:

مؤسسة سيجيكو برمضان جمال كغيرها من المؤسسات يرأسها مدير عام له الكلمة الأولى والأخيرة بهاو يقوم بمهام منها:

- صاحب القرار في المؤسسة.
- يمثل الصفحة القانونية للمؤسسة.
- يمارس سلطته تحت مسؤولية ومراقبة المجلس الإداري.
- يساهم في الإستراتيجيات والخطط والبرامج التي تسمح للإدارة العامة والمجلس الإداري للتصرف حسب الظروف الإقتصادية المستجدة.

المطلب الثاني: شرح الهيكل التنظيمي لمؤسسة سيجيكو رمضان جمال

يتكون الهيكل التنظيمي لمؤسسة سيجيكو من سبعة مصالح مختلفة حسب طبيعة كل واحدة منها برأسها مدير الوحدة والذي يقوم بالمهام التالية:

- التكفل بتسيير المؤسسة أو الوحدة بمصالحها وفروعها .
- المساهمة في إعداد سياسة تجارية وإنتاجية للمؤسسة مع المديرية العامة ومجلس الإدارة.
- مراقبة النشاط الداخلي والخارجي للمؤسسة.
- إعداد جدول النتائج الشهري.
- القيام بالتقرير للمؤسسة (إنتاج، مبيعات، تكاليف).

وفيما يلي تفاصيل للمصالح السبعة بمؤسسة سيجيكو خاصة من جانب نشاطها ووظائفها.

- **أمانة المديرية**: بإعتبارها وظيفة رئيسية لا يمكن الإستغناء عنها، تقوم السكريتاريا بما يلي:
  - ترتيب مواعيد المدير والعمل على إحترامها.
  - معالجة مختلف المواضيع المكلفة بها وإعداد دفاتر.

- حفظ مختلف المستندات والأوراق الخاصة بمكتب المدير لتسهيل تقديمها.
- العمل على لقاءات المدير بزبائنه.
- إستقبال المكالمات الهاتفية.
- التسجيل في البريد الصادر والوارد.
- الإلتزام بالسرية التامة (أسرار الإدارة).

• **مصلحة الموارد البشرية**: تعتبر الموارد البشرية مورد هام بالنسبة للمؤسسة كما تمثل وظيفة متممة وعنصر تنظيم حاكم في المؤسسة ولكي نستطيع إستخدام وإستغلال وتنمية هذا الإستثمار فعلينا إدارته، بمعنى أنه يتطلب تخطيط وتنظيم وتوجيه وتقييم هذا المورد الرئيسي وفي الواقع يوجد جانب كبير في تلك المقولة التي تأكد أن البشر هم أصل تملكه هذه المؤسسة ويعتبر العنصر البشري المتغير والمحوري في المؤسسات ويمكن أن تزداد الموارد البشرية في قيمتها مثلما تزداد النقود حينما تودع في حساب التوفير حيث إعترف الباحثون الممارسون على حد سوى أن كفاءة المؤسسات تتوقف على كفاءة تسيير الموارد البشرية فيها وتتمثل أهداف مصلحة الموارد البشرية فيما يلي:

- توجيه النصح إلى المصالح الأخرى بشان السياسات الخاصة بالموارد البشرية اللازمة لضمان قوة عاملة على مستوى عاليا من الكفاءة والتحفيز.
- التنفيد والحفاظ على الإستمرارية بإتخاذ الإجراءات والسياسات الضرورية الخاصة بالموارد البشرية حتى تتمكن المؤسسة من تحقيق أهدافها.
- المساعدة في تطوير الإستراتيجية العامة للمؤسسة وبصفة خاصة بالنظر إلى ما يتعلق بالموارد البشرية.
- توفير الدعم والظروف التي تساعد المديرين التنفيذيين من تحقيق أهدافهم.
- التعامل مع الأزمات والمواقف الصعبة والخاصة بالعلاقات بين الإشخاص.
- توفير قناة إتصال بين القوة العاملة وإدارة المؤسسة.
- القيام بدور المشرف على القيم و المعايير في إدارة الموارد البشرية.

وتتكون من فرعين أساسين هما:

- **فرع تسيير المستخدمين**: وتقوم بالمهام التالية:
  - مسك ودراسة حفظ ملفات المستخدمين.
  - دراسة وضعية المستخدمين.
  - مراقبة حركة دخول وخروج المستخدمين.
  - منح التصريحات بالعطل.
  - التكفل بالمنح العائلية.
- **فرع الأجور**: ويقوم بالمهام التالية:
  - مراقبة جرائد الأجور.
  - وضع ومتابعة الأجور.
  - مراقبة حالات التصحيح.

• **مصلحة المحاسبة**: من أسباب نجاح أي مؤسسة وإستمرارها عامل التحكم في الجانب المحاسبي الذي يعد من أهم العوامل وأعقدها في المؤسسات بصفة عامة وإنطلاقا من هذا المفهوم وإيمانا بضرورة وجود مصلحة تهتم بهذا الجانب فقد أنشأت المؤسسة في هيكلها التنظيمي مصلحة المحاسبة بفرعيها(العامة والتحليلية) وتتكون مصلحة المحاسبة من رئيس المصلحة وثلاث فروع أساسية هي:

- فرع المحاسبة العامة.
- فرع الخزينة.
- فرع المواد الأولية.

- **فرع المحاسبة العامة**: ومهامه التسجيل للعمليات المالية التي تتعلق بالشراء والبيع.
- **فرع الخزينة**: ويعتبر العقل المسير للمؤسسة حيث أن جميع الموارد المالية تسيرها هذه الأخيرة.

- **فرع المواد الأولية**: ويتكفل بالسجل المحاسبي لمختلف المواد الأولية التي تتزود بها والمؤسسة في عملية الإنتاج.

- **مصلحة الإنتاج**: رئيس مصلحة الإنتاج هو الذي يسهر على إنجاز عملية الإنتاج وتجسيد البرنامج المسطر من طرف مصلحة الإدارة والمديرية.

وتعتبر عملية البيع من أهم العمليات التي تقوم بها والمؤسسة تبدأ الدورة الإقتصادية وهي عملية تحويلية لعوامل الطبيعة بإشراف العامل البشري من أجل تحقيق متطلبات المجتمع.

- **مصلحة التحليل(المخبر)**: تعتبر وظيفة المخبري جد هامة للإنطلاق في عملية الإنتاج حيث تبدأ مهمته قبل عملية شراء المواد الأولية ويكون ذلك عن طريق إرسال وكلاء لجلب عينات من منتجات الفلاحين لإجراء التحاليل عليها عبر مراحل عملية الإنتاج حيث يحمل المخبري على أخد عينات من المنتوج في كل مرحلة من مراحل إنتاج وتكون هذه التحاليل فيزيائية وكيميائية.

وتتمثل مهام المخبر فيما يلي:

- التأكد من مدى صلاحية المنتوج حيث ترسل عينات إلى التحليل البيولوجي حتى يتسنى للمخبري الموافقة 100% على المنتوج القابل للإستهلاك ولايشكل أي خطر على المستهلك.
- تعتمد هذه التحاليل على معايير ومقاييس متبعة عالميا.
- يقوم المخبري بمراقبة مواد التعبئة والتغليف من حيث الشكل والنوع ولتفادي أي خطر على المستهلك يترك المنتوج لدى مصلحة الإنتاج مدة 15 يوم.

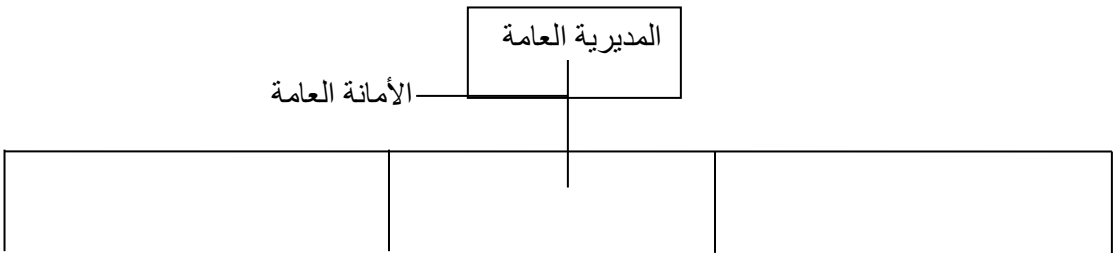
- **مصلحة التجارة**: رئيس المصلحة وهو المشرف العام عل كل فروع المصلحة وتتمثل مهامه فيما يلي:
  - التنسيق بين مختلف الفروع.
  - تمثيل مصلحته في الإجتماعات.
  - إبرام الصفقات مع الزبائن والموردين.

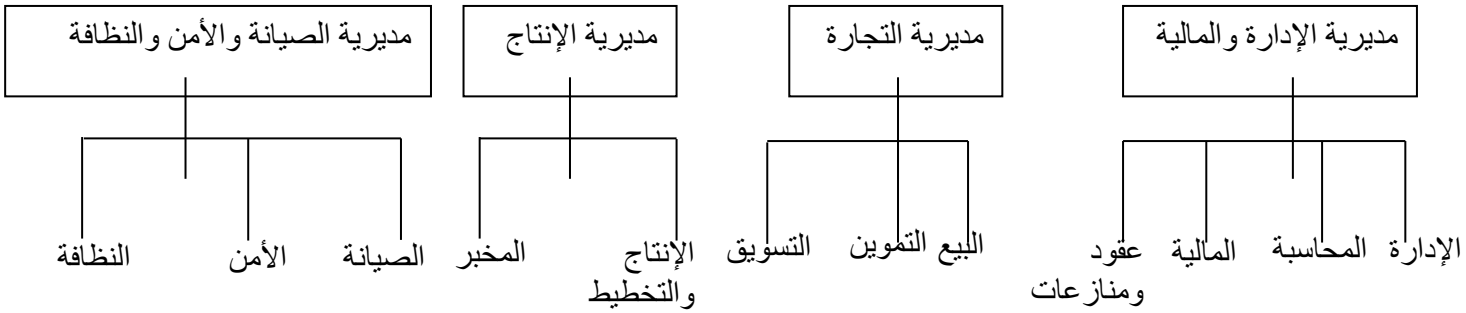
- **مصلحة الصيانة**: تتكون من عمال ميكانيكيين صناعيين وعددهم ثلاث وعمال كهربائيين للسيارات وعددهم إثنان وتقوم هذه المصلحة بصيانة وتصليح الألات والعتاد إضافة إلى التدخل عند الضرورة بطلب من مصلحة الإنتاج.

- **مصلحة الأمن والنظافة**: تحتوي هذه المصلحة عل أربعة مجموعات يترأس كل واحد منها رئيس وبها وعمال أمن يعملون بصفة دورية وهي تسهر على:
  - ضمان أقصى حد لأن العمال والمؤسسة.
  - التدخل السريع في حالة الطوارىء.

تتكون هذه المصلحة من رئيس مصلحة وأربع رؤساء المجموعات، عمال الأمن يعملون بصفة دورية.

الشكل رقم (09): الهيكل التنظيمي لوحدة رمضان جمال





المصدر: مصلحة الإدارة.

المبحث الثالث: أشكال التمويل قصير الأجل في مؤسسة سيجيكو وتقييم سياسة التمويل بها:

المطلب الأول: أشكال التمويل قصير الأجل:

أولا: التمويل الذاتي:

يتمثل التمويل الذاتي في مؤسسة سيجيكو في مصدرين هما السيولة والتنازل عن الإستثمارات ويتم اللجوء إلى هذا المصدر حسب طاقة وإمكانيات المؤسسة المالية.

حيث تلجأ المؤسسة إلى إستخدام السيولة أين تستعمل نسبة معينة من التمويل الذاتي 20% والنسبة الباقية كقرض من البنك 80%.

كما تستعمل أيضا السيولة في تسديد أجور العمال التي تتجسد في سجلات يتم إعدادها من طرف مصلحة تسير المستخدمين والمكلف بالأجور ويتم تسديد أجور العمال عن طريق البنك.

مثال: في 2005 كانت كتلة الأجور 71.056 مليون دج وكان عدد العمال 133 عامل من بينهم 63 مليون دائمين و70 مؤقتين، تكون كتلة الاجور بالنسبة للقيمة المضافة =77.149/71.056=92% أما المصدر الأخر وهو التنازل عن الإستثمار، يستخدم بصفة عامة إستثنائية كل 04 أو 05 سنوات.

ثانيا: الإئتمان التجاري:

الإئتمان التجاري هو إئتمان قصير الأجل الذي يمنحه المورد إلى المشتري عندما يقوم هذا الأخير بشراء بضائع بغرض إعادة بيعها.

والإئتمان التجاري لمؤسسة سيجيكو يتم عن طريق التعامل مع الفلاحين لجلب المادة الأولية مثل البرتقال، المشمش، الإجاص والطماطم، كما يتم أيضا التعامل مع بعض التجار وشركة العلب emb بعزابة، وتتم عملية تسديد الموردين نقدا أو عن طريق أوراق الدفع وتكون مهلة التسديد حسب إتفاق يتم بين الموردين والمؤسسة ويكون هذا حسب كمية المبيعات فإذا كان المنتوج قد تم بيعه بسرعة فإنها تقوم بتسديد حقوق الموردين في وقت قصير ويكون المورد الذي له دين أقل هو الذي يسدد أولا.

كما يتم أيضا التعامل مع الموردين عن طريق أوراق الدفع مثل التعاون مع تجار السكر وشركة العلب emb بعزابة وتتم هذه العملية عن طريق بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
مثال: في 2005 تم دفع أوراق دفع بقيمة 5 مليار.

المطلب الثاني: تقييم سياسة التمويل في مؤسسة سيجيكو:

إن الصعوبات المالية أحد أهم النتائج التي توصلنا إليها في الدراسة الميدانية وفي مقدمتها المشكل التمويلي الذي يعتبر أحد العوامل الشائكة والمعقدة في مسار إنشاء وهذه المؤسسة على إعتبار أن باقي المشاكل والصعوبات الأخرى تكون مرتبطة به بشكل أو بأخر ذلك أن أغلبية المؤسسات لا تملك الموارد المالية الكافية لتمويل نشاطها الإستغلالي وتغطية نفقاتها ومواجهة التزاماتها مما يدفع بمسيرها اللجوء إلى التمويل الخارجي والتمويل الذاتي إما بالإقراض من الأقارب والأصدقاء ويترتب عن ذلك العديد من المشاكل إثر تدخلهم في الإدارة بتقديم النصائح والإستشارات بدعوى حماية أموالهم أو اللجوء إلى الإقتراض من البنوك ونادرا ما تحصل على هذه القروض، ذلك أن النظام المصرفي بإعتراف القائمين عليه لا يساعد في تمويل هذه المؤسسات لغياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض وإرتفاع تكاليف عملية الإقراض صغار المستثمرين في الحصول عليه، أضف إلى ذلك الشروط القاسية التي تقرضها البنوك الضمانات التي عادة ما يكون مبالغ فيها، ويتعذر على هذه المؤسسات تقديمها خاصة الرهانات العقارية إلى جانب إرتفاع أسعار الفائدة التي لا تسمح لأغلبية هذه المؤسسات بتسديد أصل القرض والفوائد فيتأزم الوضع المالي لهذه المؤسسات.

خاتمة الفصل الرابع:

بعد الدراسة التطبيقية للمؤسسة الوطنية للعصائر والمصبرات سيجيكو وحدة رمضان جمال وتسليط الضوء على هذا الموضوع نستنتج أن المؤسسة تتميز باعتبارها واحدة من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر جهازها الإداري ومرونتها، حيث تمكنت هذه الاخيرة من التكيف مع متطلبات اقتصاد السوق رغم المشاكل المعرقلة لها.

خاتمـة عامـة

يعتبر قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القطاعات الأكثر ديناميكية، حيث أضحى رقما أساسيا في الكثير من اقتصاديات الدول، وهذا نظرا للدور الذي تلعبه في التنمية والانعاش الاقتصادي، حيث تستحوذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على أكبر نسبة من إجمالي عدد المؤسسات في أي دولة، وبالتالي فهي تساهم في امتصاص البطالة وتشغيل أكبر نسبة من اليد العاملة الموجودة، ورغم هذه الأهمية تواجه هذه في مختلف البلدان من المشكلات والمعوقات تحد من قدرتها على النمو والتطور، وهي صعوبة الحصول على تراخيص لتشغيل هذه المؤسسات، الافتقار إلى الخبرة التنظيمية واليد العاملة المؤهلة والمدربة، عدم قدرة هذه المؤسسات على مسايرة التغيرات في اتجاهات السوق وكذا عدم قدرة الحصول على القروض التحويلية، والجزائر كغيرها من الدول رغم أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها تحتل مكانة بارزة من خلال مساهمتها في الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، وخلق مناصب العمل، وكذلك التجارة الخارجية إلا أنه لا يمكنه تحقيق دوره إلا في ظل محيط يتناسب مع خصوصيات ومميزات هذا القطاع، حيث لا يزال يعاني من العديد من المشاكل، والتي غالبا ما يشكل التمويل عائقا أمام تطوره، مما يدفعها إلى البحث عن مصادر تمويل خارجية لتلبية احتياجاتها، ولهذا من الضروري على الجزائر أن تلعب دورا أكبر في دعم تمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين آدائه ومردوديته، ولذلك قامت بوضع هياكل تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهيئات لدعمها وترقيتها.

من خلال هذه الدراسة يمكن إيجاز النتائج المتوصل إليها كمايلي:

يرجع الأختلاف في تحديد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع الدول إلى درجة النمو والتطور التكنولوجي لكل دولة.

- تمثلت المعوقات التي تقف أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المشاكل المالية والإدارية ومشكل التسويق إضافة إلى مشاكل أخرى تساهم في إعاقة تطور هذا القطاع.
- لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي حجر الزاوية في تنمية أي اقتصاد.
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة له دور كبير في عملية التنمية في الإقتصاد إلا أنه لم يصل إلى المستوى المرغوب فيه في الجزائر ويتجلى ذلك من خلال مساهمته في البطالة،القيمة المضافة والناتج المحلي.

بناء على النتائج المتوصل إليها ضمن هذه الدراسة يمكن تقديم مجموعة من التوصيات يمكن من أجل تذليل الصعوبات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل دورها في عملية التنمية في الجزائر:

- الإستمرار في تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفير البنية التحتية اللازمة لها في مختلف مناطق الوطن.
- ضرورة الاهتمام بتكييف التشريعات الاقتصادية والتحويلات التي يعرفها الاقتصاد العالمي من أجل تحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الزيادة من قدرتها التنافسية.
- إنشاء سوق دائم لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم فيه كل من الحكومة الجزائرية والمؤسسات الاقتصادية، بحيث يهدف السوق إلى تعريف المستهلك بالإنتاج المحلي وتوصيله إلى أكبر قدر من البدائل المتاحة.
- تحسين وتطوير قاعدة البيانات والمعلومات المتاحة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يتعلق بقضايا تنمية المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة.
- لا بد من تقديم المساعدة القيمة عن طريق خبراء في مجال صياغة القوانين والموظفين المحليين لهيئات تطوير هذه المؤسسات في تنفيذ برامج الدعم.
- استخدام الأدوات الحديثة للتمويل كالقرض الإيجاري، رأس مال المخاطر.
- إدخال سلسلة من صناديق ضمان متخصصة ومتباينة من حيث الغرض، وهذا على المدى البعيد.

- العمل على تعزيز علاقات الشراكة والتعاون الجهوي والدولي، بتكثيف العلاقات مع المنظمات الدولية الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بقي أن نشير في الأخير أن التوصيات المقدمة على ضوء النتائج المستخلصة من البحث قد تحتاج إلى التفصيل والاستكمال، لذلك يبقى موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومشاكل تمويلها ودورها في تحقيق التنمية قائما لمحاولة فتح المجال أمام بحوث أخرى لتبيان الطرق الفعالة والناجحة في دراسة منح الدعم والتمويل لهذه المؤسسات.

(1) ناصر دادي عدون، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1999، ص 14.
(1) عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص 31.
(1) كاسر نصر المنصور، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المكتبة حامد للنشر، عمان، 1993، ص 45.
(1)Gilles Bressy, Economie d'entreprise, ed SIREY ,1990,p 56.
(1) الغرفة التجارية بالرياض، منتدى الرياض الإقتصادي، تنمية إقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة محركات أساسية لنمو إقتصادي منشود، أكتوبر 2003، ص 26.
(1) لخلف عثمان، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1995، ص 29.
(1) رابح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للنشر والتوزيع ، مصر، 2008، ص 18.
(1) Hull.g.s, la petite entreprise a l'ordre du jour, ed l'harmattan, paris, 1987, p77.
(1) نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة Gestion des pme،المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع مجد، ط1، بيروت، 2006، ص 33 – 34.
(1) الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي، تقرير من أجل سياسة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الجزائر، 2002، ص 21.
(1) اسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الإقتصاديات المغاربية، الجزائر، 25- 28 ماي 2003 ، ص 04.
(1) Ministre du l'industrie et de l'énergie, plan de développement de la PME ,1974 -1977 , p14.
(1)EDIL, Activité engineering et développement de le PME en Algérie, séminaire national sur la PMI , Algérie, avril ,1983, p23.
(1) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 77 بتاريخ السبت 30 رمضان عام 1422 هـ الموافق 15 ديسمبر 2001 .
(1) Roland Arelleno , Geraland d' Amboise yvon Gasse , caractéristiques administratives et performance des PME dans un pays en développement , Gestion 2000 , N °2 , avril – mai 1991 ,p 109.
(1) إسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، مرجع سابق، ص 04.
(1)عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس، "مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدرتها التنافسية"، الملتقى الوطني الأول حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، 8- 9 أفريل 2002، ص 04.

(1) عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص 18.
(1) نصر الدين بن نذير، "الإبداع التكنولوجي للمؤسسات الصغيرة"، رسالة ماجيستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2002، ص 24.
(1) أنور طلبة، العقود الصغيرة الشراكة والمقاولة والتزام المرافق العامة، المكتب الجامعي الحديث، بدون بلد للنشر، 2004، ص 294.

(1)Sallez A, polarisation et sous traitance ,conditions du développement régional, ed Eyrolles, Paris 1979 , p 42.

(1) محمد كمال خليل الحمزاوي، إقتصاديات الإئتمان المصرفي، منشأة المعارف، ط2، مصر، 2000، ص 103 .
(1) أومدور خالد، دهشار سميرة،" إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص مالية المؤسسات، جامعة قالمة، دفعة 2009 – 2010، ص 14.
(1) فريدة لرقط وآخرون، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربي، سطيف، الجزائر 25 -28 ماي 2003، ص 14.
(1) محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1998، ص15.
(1) حسين الحمودي، المؤسسات الإقتصادية، دار النهضة للنشر، لبنان، 1980، ص 98.
(1) عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2002، ص 195.
(1) جبار محفوظ، الأوراق المالية المتداولة في البورصات والأسواق المالية، دار هومة، الجزائر، 2002، ص 10.

(1) سمير محمد عبد العزيز، التمويلي وإصلاح خلل الهياكل، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، القاهرة، 1997، ص 55.
(1) نهال فريد مصطفى وآخرون، الإدارة المالية، التحليل المالي لمشروعات الأعمال، المكتب الجامعي الحديث، بدون بلد للنشر، 2008، ص 247.
(1) علي عباس، الإدارة المالية، اتراك للنشر والتوزيع، ط1، بدون بلد للنشر، 2008، ص 259.
(1) حمزة محمود الزبيدي، أساسيات الإدارة المالية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 339.
(1) هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، ط1، بدون بلد للنشر،2000، ص 79.

(1) عبد السلام أبو قحف، دراسات في إدارة الأعمال، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، ط1، بدون بلد للنشر، 2001، ص 70.
(1) أيمن علي عمر، إدارة المشروعات الصغيرة، دار نشر الثقافة، بدون بلد للنشر، 2006، ص 25.

(1) بوشناقة أحمد، بن حمودة محبوب، "ضرورة إصلاح نظام التمويل المصرفي في الجزائر من خلال التقنيات المقننة لعقد تحويل الفاتورة والاعتماد الإيجاري"، مداخلة ضمن ملتقى حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، المركز الجامعي ببشار، الجزائر،2007، ص 115.
(1) مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 44 -45 .

(1) www.arblaws.com، بتاريخ 15 مارس 2012، على الساعة 23:15.

(1)Said ALI BOUKRAMI, la finance international , offre des publications , universitaires, 2éme édition , alger, p94.

(1) هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والإقتصادية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2002، ص 290.
(1) رحيم حسن، "التجديد التكنولوجي كمدخل استراتيجي لدعم القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة"، ورقة مقدمة في ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، يومي 29 – 30 أكتوبر 2002 ، ص 53.

(1) عبد الله إبراهيم، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة مشكلة التمويل"، ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الشلف، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 214.

(1) زوينة عبد السميع، حجازي اسماعيل، "تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق شركات رأس المال المخاطر"، ورقة بحثية مقدمة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الشلف، يومي 17-18 أفريل2006، ص 109.

(1) ناصر سليمان، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث القرارة، الجزائر، ط1، 2002، ص 101.

(1) محمد بوحلال، البنوك الإسلامية مفهومها نشأتها مع دراسة تطبيقية على مصرف الإسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، بدون بلد للنشر، 2001، ص 38.

(1) جمال لعمارة، اقتصاد المشاركة نظام اقتصادي بديل لاقتصاد السوق نحو طريق ثالث، مركز الإعلام العربي، بدون بلد للنشر، ط1، 2001، ص 83.
(1) علي محي الدين، علي القرة داغي، بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة، دار البشائر الإسلامية، لبنان، ط1، 2001، ص 101.
(1) محمود عبد الكريم، أحمد أرشيد، الشامل في المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2001، ص 79.
(1) سورة النساء، الآية 29.

(1) هيا جميل بشارات، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008، ص 72.

(1) محسن أحمد الخضيري، البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1999، ص 149.
(1) فليح حسن، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الجديد إربد، الأردن، ط1، 2006، ص 353.

(1) عبد الرحمان يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب البنك الإسلامي للتنمية، السعودية، 1995، ص 85.

(1) محمد صالح الحناوي وآخرون، أساسيات ومبادئ الإدارة المالية، المكتبة الجامعية الحديثة، الإسكندرية، 2007، ص 24.
(1) أحمد برواس، أسواق رؤوس الأموال، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2002، ص40.
(1) Van Home, Jaimes e, Financial management and policy, international ed, USA ,1986, p 116.

(1) منير إبراهيم هندي، الإدارة المالية، مدخل تحليلي معاصر، ط5، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2008، ص 522.

(1) سيد علي بلحمدي، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الإقتصادية في ظل العولمة"، رسالة ماجيستر، غير منشورة، جامعة البليدة، 2005، ص 46.

(1) كتوش عاشور، "تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سطيف، يومي 17-18 أفريل 2006، ص12.

(1) القانون 11/ 82 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتضمن قانون الإستثمار.

(1) مرسوم تشريعي رقم 12/ 93 الصادر في 05 أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الإستثمار.

(1) مرسوم تشريعي رقم 20/ 96 الصادر في ديسمبر 1996 المتعلق بانشاء الوكالة الوطنية لدعم الشباب.

(1) مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 07، الجزائر، 2007، ص 06.

(1) الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي المتعلق بإعادة توجيه المؤسسات العمومية، العدد25، ص 05.

(1) الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 22/ 95، المتعلق بالصناعات التقليدية، العدد 48، ص 28.

(1) وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 08، 2008 ، ص 25.

(1) وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الإستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية، العدد 18، 2010، ص 08.

(1) وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وترقية الإستثمار،نشرية المعلومات الإحصائية،العدد19،2011،ص08.

(1) جمال بلخياط،" متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الأقتصادية الراهنة"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة باتنة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص636.

(1) فوزي فتات، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سيدي بلعباس، يومي 17 - 18 أفريل 2006، ص172.

(1) نصيرة قريش، "آليات وإجراءات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مداخلة في ملتقى حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 - 18 أفريل 2006، ص 232.

(1) جمال بلخياط، مرجع سابق، ص 638.

(1) عثمان بوزيان، مرجع سابق، ص 714.

(1) نصيرة قريش، مرجع سابق، ص 235.

(1) شريف غياط، محمد بوقموم،" التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة قالمة، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 620.

(1) برودي نعيمة،" التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ومتطلبات التكيف مع المستجدات العالمية"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة تلمسان، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص120.

(1) محمد فرجي،" المشاكل والتحديات الرئيسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الجزائر، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 62.

(1) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 119.
(1) سمير سحنون، " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها حالة الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة سيدي بلعباس، يومي 17 – 18 أفريل 2006، ص 87 .
(1) سيد علي بلحمدي، مرجع سابق، ص 120.
(1) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91.
(1) عبد القادر بابا،" مقومات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقاتها في الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة مستغانم، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 23.

(1) العديد من المراجع: سمير سحنون، مرجع سابق، ص 91، عبد القادر بابا، مرجع سابق، ص 92، مغنية موسوس،" ترقية محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر"، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 -18 أفريل 2006، ص 23.
(1) سمير سحنون، مرجع سابق، ص 92.
(1) العديد من المراجع: عبد القادر بابا، مرجع سابق ص 92، سمير سحنون، مرجع سابق، ص 93.
(1) تومي ميلود، "مستلزمات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" ، مداخلة في ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة، يومي 17 – 18 أفريل 2006، ص 90.
الجريدة الرسمية، الأمر رقم 03- 01 المؤرخ في 20/ 08/ 2001 المتعلق بتطوير الإستثمار، الصادرة في 22/ 2001/12، العدد 47- ص 07.
مرسوم تنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 11/11/ 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية ، العدد 74، ص 13.
مرسوم رئاسي رقم 04- 134 مؤرخ في 04/19/ 2004، المتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الجريدة الرسمية، العدد 27 ، ص 30.
(1) بريبش السعيد، بلغرسة عبد اللطيف،"إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول"، مداخلة في ملتقى دولي حول متلطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة عنابة، يومي 17- 18 أفريل 2006، ص 329.
(1) مقرر رقم 02-02 المؤرخ في 2002/02/20، المتضمن اعتماد الشركة العربية للقرض الايجاري، الجريدة الرسمية، عدد رقم 72، ص27.
(1) شركات الايجار بالجزائر، وكالة الأنباء الجزائرية، جريدة اليوم، رقم 1164، الصادرة بتاريخ 2002/11/24.
(1) محمد زيدان، دريس رشيد، "الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف ،يومي 17-18 أفريل 2006 ، ص 515.
(1) بوشلدة رفيق، سليمان زناني، أهمية التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورقة مقدمة في ملتقى وطني جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، يومي 14- 15 ديسمبر 2004، ص18.

(1) موسى بخاخشة، عادل عقون، "تأهيل المؤسسة الاقتصادية كمدخل لدعم الميزة التنافسية"، الملتقى الوطني الثاني حول المؤسسة الاقتصادية الجزائري والتمييز، جامعة قالمة، يومي 26 - 27 نوفمبر 2007، ص 44.

(1) حداد سعيد، تطور نظام الإعلام الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مجلة فضاءات، العدد02، الجزائر، 2002، ص06.

(1) قويقح نادية، "دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية حالة الجزائر"، رسالة ماجيستير،غير منشورة، جامعة الجزائر،1995، ص 113.

(1) زيان أحمد، من الموقع taougrite.yoo7.com/t605-topic، بتاريخ 2012/05/16، على الساعة 04: 19.

الجدول رقم (01) : المعايير الكمية في تحديد التعريف
الجدول رقم (2) تصنيف " بروش وميمتر" للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال.
الجدول رقم(03) : تصنيف المؤسسات حسب أسلوب تنظيم العمل
الجدول رقم (04) : توزيع المؤسسات الإقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان
الجدول رقم (05): توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد في عدة بلدان
جدول رقم (6): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاطات الاقتصادية.
جدول رقم 07: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على قطاعات النشاطات
جدول رقم 08: توزيع نشاطات على قطاع الصناعات التقليدية.
الجدول رقم (9): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (عام 2010)
الجدول رقم (10) التطور السنوي لتعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2009- 2010)
الجدول رقم (11): المهن الحرة حسب قطع النشاط
الجدول رقم (12): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية
الجدول رقم (13): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة2011
الجدول رقم (14): تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (2010 و2011)
الجدول رقم(15): المهن الحرة حسب النشاط
الجدول رقم(16): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية
جدول رقم (17): توزيع العقار في ولاية عنابة.
الجدول رقم (18): توزيع المشاريع المصرح بها من الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ANDI حسب قطاعات النشاط مجتمعة وذلك خلال سنة 2011.
الجدول رقم (19): توزيع ملفات الضمانات (المشاريع) من طرف صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط وذلك خلال سنة 2011.
جدول رقم (20): مساهمة بعض فروع النشاط الاقتصادي في تكوين الناتج الداخلي الخام (1993).
الجدول رقم (21): تطور الناتج الداخلي الخام حسب القطاعات خارج قطاع المحروقات (2003- 2007)
الجدول رقم (22): تطور حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة الصناعية (1984- 1991).
الجدول رقم (23): تطور القيمة المضافة في القطاع الخاص حسب قطاعات النشاط (بالنسب المئوية)
الجدول رقم (24): تطور القيمة المضافة للقطاعين العام والخاص حسب مجالات النشاط الاقتصادي من 2003 إلى 2007.
الجدول رقم (25): تطور الميزان التجاري الجزائري (2010 –2011).
الجدول رقم (26):تطور الواردات حسب مجموعة المنتجات (2010 –2011)
الجدول رقم (27): أهم المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات
الجدول رقم (28): تطور التشغيل في الصناعات الجزائرية (1984- 1991)
الجدول رقم (29) :تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب الفئات (2010- 2011)
الجدول رقم (30): توزيع العمل بوحدة رمضان جمال حسب المستوى التأهيلي

الملخــص

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شكلا تنظيميا في الاقتصاد يجمع بين التنمية والتشغيل وأصبحت تمثل الشكل الغالب للمؤسسات في العالم الآن.

وحتى تقوم هاته المؤسسات بالدور التنموي المرجو منها لا بد عليها من مواجهةأهم العقبات التي تتعرض لها، والتي تتمثل إجمالا في عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لانشائها أو لاستمرارية نشاطها.

إن التحول الذي عرفته السياسة الاقتصادية بالجزائر في العشرية الأخيرة من القرن العشرين أفرزت تغيرات هامة خاصة في هياكل الاقتصاد الوطني، فبد التجارب غير الناجحة في مجال تنظيم وتسيير المؤسسات الوطنية، أعطت الدولة مجالا أوسع ودعما أكبر لتشجيع إنشاء وتطوير هذا النوع من المؤسسات، للمساهمة أكثر في عملية التنمية، لكن رغم كل الجهود المبذولة إلا أنها لم تحتل إلى الآن الموقع المتصور لها.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، صيغ التمويل، إشكالية التمويل، التنمية.

Résumé :

Les petites et moyennes entreprises dans l'économie, une forme d'organisation qui combine le développement, l'exploitation et à devenir une forme dominante des institutions dans le monde aujourd'hui.

Même le rôle de développement de ces institutions doivent les s'il vous plaît de la face des obstacles les plus importants qui sont exposés, ce qui est généralement dans l'incapacité des propriétaires à fournir un financement pour la création ou le maintien de son activité.

La transformation définie par la politique économique en Algérie durant la dernière décennie du XXe siècle a produit des changements significatifs en particulier dans les structures de l'économie nationale, les tests ne sont pas de succès dans l'organisation et le fonctionnement des institutions nationales, étant donné l'état de plus d'espace et un plus grand soutien pour encourager la création et le développement de ce type d'institutions, de contribuer davantage au le processus de développement, mais malgré tous les efforts qu'il n'a pas jusqu'à présent occupe l'emplacement prévu pour eux.

Mots-clés:

Les petites et moyennes entreprises, formules de financement, le problème du financement, développement.